

ISSN 2307-5740
DOI 10.31891/2307-5740

Науковий журнал

ВІСНИК

Хмельницького
національного
університету

Економічні науки

2020, № 3

Scientific journal

HERALD

of Khmelnytskyi National University

Economic sciences

2020, Issue 3

Хмельницький 2020

ВІСНИК
Хмельницького національного університету

Затверджений як фахове видання (перереєстрація), група «Б»
Наказ МОН 28.12.2019 №1643

Засновано в липні 1997 р.

Виходить 6 разів на рік

Хмельницький, 2020, № 3 (282)

**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++i++p4539,3.html>

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

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. Голова редакційної колегії серії «Економічні науки»	Нижник В. М. , д. е. н., професор, заслужений діяч науки і техніки України, проректор з науково-педагогічної роботи Хмельницького національного університету
Відповідальний секретар	Кравчик Ю. В. , к. е. н., начальник відділу інтелектуальної власності та трансферу технологій Хмельницького національного університету

Ч л е н и р е д к о л е г і ї с е р і ї « Е к о н о м і ч н і н а у к и »

Войнаренко М. П., д. е. н.; Альохін О. Б., д. е. н.; Асаул А. М., д. е. н. (Російська Федерація); Васильківський Д. М., д. е. н.; Вівчар О. І., д. е. н.; Ведерников М. Д., д. е. н.; Вишковська Зофія, д. е. н. (Польща); Гавловська Н. І., д. е. н.; Гець В. М., д. е. н.; Гончар О. І., д. е. н.; Григорук 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.; Кравчик Ю. В., к. 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.; Семикіна 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.; Троціковскі 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
Редактор-коректор

Кравчик Ю. В., к. е. н.
Броженко В. О.

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Хмельницького національного університету,
протокол № 10 від 25.06.2020

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://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, 2020
© Редакція журналу "Вісник Хмельницького національного університету", 2020

ЗМІСТ

БАБМІНДРА Д. І., ЧЕРЕП О. Г. ЧИННИКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ШЛЯХОМ ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА	7
ГАМОВА О. В. ШЛЯХИ ТА НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ В КОНТЕКСТІ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ	11
ОРЛОВ О. О., РЯСНИХ Є. Г. РОЛЬ ПОКАЗНИКА «КОЕФІЦІЄНТ МАРЖИНАЛЬНОГО ПРИБУТКУ» В ЕКОНОМІЧНИХ РОЗРАХУНКАХ	16
АНГЕЛКО І. В., ЛЕХ І. А., ПЕЧЕРИЦЯ І. Б. СУЧАСНИЙ СТАН ВІДКРИТОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	21
ГАЛАЧИНСЬКА Т., РЗАЄВА Т. Г., РЗАЄВ Г. І. ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ТА НАПРЯМИ АНАЛІЗУ	25
ГОНТАРЕВА І. В. КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ АНАЛІЗ ПРОЦЕСІВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ АКТИВНОСТІ	29
ГАГАЛЮК О. І. ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ІСТОРИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ АДМІНІСТРАТИВНО-ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ	33
ГРАБОВСЬКА І. В. СУЧАСНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ В ІННОВАЦІЙНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ ОРГАНІЗАЦІЇ НА ЗАСАДАХ КРЕАТИВНОСТІ	42
ДАНИЛЮК В. О., СТЕПАНЧУК М. Г. ОСНОВНІ АСПЕКТИ ПРОВЕДЕННЯ ТЕХНІЧНОГО ПЕРЕОЗБРОЄННЯ В БІЗНЕС-ОРГАНІЗАЦІЇ	48
ДЖЕДЖУЛА В. В. НАУКОВО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІКО-ЕНЕРГЕТИЧНОГО ОБСТЕЖЕННЯ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	52
ЄПФАНОВА І. Ю. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВЛАСНИМ КАПІТАЛОМ	58
ЗАВГОРОДНІЙ І. В. МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ: КОНЦЕПЦІЯ, ПРАКСЕОЛОГІЧНІ ТА ІНШІ ПІДХОДИ ДО ПРАКТИЧНОГО ЗАСТОСУВАННЯ	64
ЗАГОРЯНСЬКА О. Л. ЕКСКУРСІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ НАПРЯМ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ	72

КОВТУН Е. О. УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ РИЗИКАМИ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ	77
МЕЙШ А. В., МАТВІЙЧУК О. В. МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ: ЇХ РОЛЬ ТА ПОТРЕБА У РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ	80
НАГОРНИЙ П. Д. ШЛЯХ ДО ЗМІН: ТРАНСФОРМАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ	85
НІКОЛЬЧУК Ю. М., ЛУГІВСЬКА О. П. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ	95
НИЖНИК О. В. СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ У ФОРМУВАННІ СТРАТЕГІЧНОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ	103
PLYASKINA A. MODERN APPROACHES TO THE CONSIDERATION OF THE CATEGORY «ENTERPRISE DEVELOPMENT» THROUGH THE CONTEXT OF GLOBALIZATION	110
ПУХАЛЬСЬКА Я. П. ВИБІР ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	114
РЗАЄВ Г. І., СЛИВА А. В. НАПРЯМИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА У РОЗРІЗІ ПОТРЕБ ЕКОНОМІКИ	118
РЗАЄВА Т. Г., СЕРЕВЕТНИК О. В. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ТА НАПРЯМИ ЇХ АНАЛІЗУ ЗА ПОКАЗНИКАМИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ	121
РОМАНОВА А. А. УДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТРУМЕНТІВ РОБОТИ З DATABASES У ТУРИСТИЧНОМУ СЕКТОРІ	125
РУДНІЧЕНКО Є. М., ГАВЛОВСЬКА Н. І., ОМЕЛЯНЧУК С. А., ЛІСОВСЬКИЙ І. В., ЯДУХА С. Й. ОСОБЛИВОСТІ І ЗМІСТ РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЙ З ПОЗИЦІЇ ПРИЙНЯТТЯ ЕФЕКТИВНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ	130
САВЕНКО К. С., ВАЩЕНКО О. М., КРАЇВСЬКА І. А. ОЦІНКА КОРУПЦІЙНИХ РИЗИКІВ ТА ЗАГРОЗ ПІД ЧАС ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СПОЖИВАЧІВ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНИХ ПОСЛУГ	135
СИГИДА Л. О., САГЕР Л. Ю. АНАЛІЗ ПЕРСПЕКТИВНИХ НАПРЯМКІВ РОЗВИТКУ ХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ	140

СИТНИК Є. А. ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА ЯК КОМПЛЕКСНЕ ЧИСЛО	144
СНОВИДОВИЧ І. НОВІ ВИКЛИКИ У ПРОЦЕСІ ВПРОВАДЖЕННЯ КОМПЕТЕНТНІСНОГО ПІДХОДУ В ОСВІТІ	148
SUKHOMLYN L., SAKUN L., RIZNICHENKO L., BACHKIR I. THE CONCEPT OF QUALITY MANAGEMENT MODELING IN THE CONTEXT OF STRUCTURING ORGANIZATIONAL PROBLEMS	152
ТАРАНИЧ А. В. ВПЛИВ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ СУЧАСНОСТІ НА ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА	160
ТОПАЛОВА І. А. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ЛАНЦЮГІВ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ТОВАРНИХ РИНКІВ: КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД	167
ХОМЕНКО М. М., ДОРОЖКІНА Г. М. ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	174
ХРИСТІАНОВСЬКИЙ В. В. ДИНАМІЧНА МОДЕЛЬ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ МІЖ СУБ'ЄКТАМИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ	179
ЧАЙКОВСЬКА І. І. ЗАСТОСУВАННЯ СТАТИСТИЧНОГО МЕТОДУ ДЛЯ ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКІВ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ ПІДПРИЄМСТВА	184
ЧЕБАН Т. М., ЧЕБАН Є. Е. МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ВИТРАТ НА ПЕРСОНАЛ В КОНТЕКСТІ HR-МЕНЕДЖМЕНТУ	190
ШАХОВАЛОВА Є. О. ПЕРЕВАГИ УКРАЇНИ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ	196
ШАШИНА М. В., ТУЛЬЧИНСЬКА С. О. ПАРАМЕТРИЧНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ	199
ЩЕРБИНА А. А., БАБАК А. В. РЕАЛІЗАЦІЯ МОДЕЛЕЙ ВЛАСНОСТІ НА ЖИТЛО У ВІТЧИЗНЯНІЙ І ЗАРУБІЖНІЙ ПРАКТИЦІ УПРАВЛІННЯ	203
ЄЛІСЄЄВА О., ЄЛІСЄЄВ Є. ОНЛАЙН-ОСВІТА: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ОНЛАЙН-ПЛАТФОРМ ДЛЯ НАВЧАННЯ В СВІТІ	219

ОВСЯННИКОВА Н. В. ДЕТЕРМІНАНТИ СПОЖИВЧОЇ ПОВЕДІНКИ: ЕЛАСТИЧНІСТЬ ПОПИТУ	226
ТЕРОН І. В. ВНУТРІШНІЙ РИНОК ПРАЦІ: НАПРЯМИ ЗМІН У НЕСТАБІЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ	234
ВЕДЕРНІКОВ М. Д., ВОЛЯНСЬКА-САВЧУК Л. В., ЗЕЛЕНА М. І., БАЗАЛІЙСЬКА Н. П., ЧЕРНУШКІНА О. О. ФОРМУВАННЯ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	239
ГУРОЧКІНА В. В., МЕНЧИНСЬКА О. М. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР В ГЛОБАЛЬНИХ ЛАНЦЮГАХ СТВОРЕННЯ ВАРТОСТІ	248
БОЧКО О. Ю., КУЗЯК В. В., СТАСЮК Н. Р. КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ: ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ	258
ГОНЧАР О. І. ОБОРОТНІ АКТИВИ ПІДПРИЄМСТВА: СУЧАСНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ	262

УДК 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-282-3-1

БАБМІНДРА Д. І.,

ЧЕРЕП О. Г.

Запорізький національний університет

ЧИННИКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ШЛЯХОМ ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА

Досліджено чинники забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств. Визначено найважливіші чинники зниження витрат виробництва. Зазначено, що у формуванні конкурентних переваг в умовах світової глобалізації є показники якості, часу і витрат. Встановлено взаємозв'язок витрат виробництва і конкурентоспроможність продукції промислових підприємств. Обґрунтовано необхідність зниження витрат виробництва з метою забезпечення конкурентоспроможності продукції на ринку.

Ключові слова: чинники; конкурентоспроможність підприємств; витрати виробництва; якість; ціна; прибуток.

BABMINDRA D.,

CHEREP O.

Zaporizhia National University

FACTORS OF ENSURING THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES BY REDUCING PRODUCTION COSTS

The development of international relations and the formation of an open domestic market make their adjustments to the structure of competitiveness of enterprises as an economic category. In modern economics there is no single, generally accepted definition of the competitiveness of the enterprise. Scientists who study this problem are because it is a dynamic, relative characteristic of the enterprise, which exists in terms of the availability of competition. Costs are a necessary condition for the operation of the enterprise, the quantity and quality of their implementation significantly affect the formation of financial results. Therefore, the activities of a modern enterprise largely depends on decision-making to optimize costs, which becomes an important factor in maintaining competitive advantage and ensuring sustainable development.

The factors of ensuring the competitiveness of industrial enterprises are investigated. The most important factors in reducing production costs are identified. It is noted that in the formation of competitive advantages in the context of globalization there are indicators of quality, time and cost. The relationship between production costs and the competitiveness of industrial products has been established. The need to reduce production costs in order to ensure the competitiveness of products in the market is substantiated.

Key words: factors; competitiveness of enterprises; production costs; quality; price; profit.

Вступ. Розвиток міжнародних відносин та формування відкритого внутрішнього ринку вносять свої корективи у трактування конкурентоспроможності підприємств як економічної категорії. У сучасній економічній науці відсутнє єдине, загальноприйняте визначення конкурентоспроможності підприємства. Науковці, які досліджують цю проблему, сходяться на тому, що це є динамічна, відносна характеристика підприємства, яка існує при наявності конкурентної боротьби. Витрати є необхідною умовою функціонування підприємства, кількість та якість їх здійснення істотно впливають на формування фінансових результатів. Тому діяльність сучасного підприємства значною мірою залежить від прийняття рішень з оптимізації витрат, що стає важливим фактором збереження конкурентних переваг та забезпечення сталого розвитку.

Метою статті є визначення чинників забезпечення конкурентоспроможності підприємств шляхом зниження витрат виробництва.

Аналіз останніх джерел досліджень і публікацій. Конкурентоспроможні підприємства - це такі підприємства, які своєчасно відслідковують поточні та передбачають перспективні зміни конкурентного середовища, визначають причини їх виникнення, можуть адекватно на них реагувати, завдяки чому не лише втримують, а й зміцнюють свої конкурентні позиції. Конкурентоспроможність досягається шляхом пошуку нових знань, підвищенням ефективності діяльності, як конкретного підприємства, так і країни, в світовому економічному просторі. Чинники, які впливають або можуть вплинути на рівень конкурентоспроможності, були досліджені в роботах таких науковців, як Воронкова А.Е., Булах І.В., Надтока Т.Б., Решетнікова Т.П., Титаренко В.Є., Чухрій М.В., Кошеленко В., Курівський І., Журан О.А. [1–8]. У цих роботах переважно розглядаються теоретичні аспекти та галузева специфіка конкурентоспроможності підприємств зв'язку, машинобудування, целюлозно-паперової промисловості тощо.

Результати. У своїй роботі Касаткіна М.М. вважає, що статус «конкурентоспроможного» чи «неконкурентоспроможного» підприємства визначається численними обставинами, умовами та складовими зовнішнього та внутрішнього середовища, які прийнято називати чинниками конкурентоспроможності [9].

Науковцями запропоновані різні способи групування чинників конкурентоспроможності підприємств. Так, група співавторів разом з Кліменко [10] поділяє їх на три основні групи: техніко-економічні, комерційні та нормативно-правові.

Кубрак Н., Крикавський Є., Косар Н. [11] до інструментів здобуття підприємствами тривалих конкурентних переваг віднесли управління якістю, дослідження потреб клієнтів, управління виробничими процесами та процесами трансферу, а також інноваційність.

Коно Т. акцентує, що в японському менеджменті міститься декілька рівнів ієрархії факторів конкурентоспроможності компанії, що, відповідно, характеризуються часткою компанії на ринку; здатністю до розвитку; виробничими та збутовими потужностями; обраною ринково-продуктовою стратегією; здатністю вищого керівництва компанії ухвалювати ефективні рішення; підсумками функціонування компанії в попередньому періоді [12].

Авторами наукових праць [13–16] виокремлено чинники та побудовано моделі формування конкурентного потенціалу суб'єктів господарювання, а також проаналізовано співвідношення між конкурентним потенціалом та конкурентоспроможністю підприємств.

Але більшість науковців виділяють два головних чинника формування конкурентоспроможності продукції – це ціна та споживчі властивості.

Науковцями [17–18] запропоновано низку часткових та узагальнюючих показників оцінювання насамперед з урахуванням якості продукції, що виготовляється підприємством.

Проте слід відзначити, що одним з найважливіших економічних показників в управлінні економічними параметрами ефективності діяльності промислових підприємств є витрати виробництва.

Миронова Ю.Ю. вважає, що джерелами зниження витрат виробництва продукції є: витрати уречевленої праці, які можуть бути знижені за рахунок поліпшення використання засобів і предметів праці; витрати живої праці, які можуть бути скорочені за рахунок росту продуктивності праці; адміністративно-управлінські витрати [19].

Основними шляхами зниження витрат виробництва продукції є скорочення тих витрат, які мають найбільшу питому вагу в її структурі. До головних чинників зниження витрат виробництва слід віднести: впровадження нових технологій, удосконалення сировинної бази, пошуки зниження енерговитрат за рахунок автоматизації та модернізації обладнання, скорочення браку та збільшення виходу придатної продукції, застосування концепції «ощадливого виробництва», підвищення продуктивності, оптимізації кадрового складу, скорочення непрофільного напрямку роботи підприємства, впровадження інновацій, вдосконалення організації виробництва і праці та інші фактори. Однак, зниження витрат є значним, але не основним завданням управління витратами, бо оптимізація витрат повинна відбуватися з розумом, тому що необдумане зменшення витрат може привести до зниження якості продукції, погіршення або зміни її властивостей та відмови споживача.

Конкурентний клімат відповідно еволюції історії економічного розвитку підприємств розвивається швидше, ніж будь-який інший. Тому промислові підприємства повинні постійно володіти інформацією про своїх конкурентів та змінювати позиціонування на ринку, задля створення основ для конкуренції. Проте, конкурентний аналіз дає можливість не тільки визначити умови та взаємозв'язки внутрішнього та зовнішнього ринку, а й надати інструменти управління витратами менеджерам, щоб управляти процесом для визначення ніші на ринку серед підприємств з аналогічною продукцією.

Портер М. висловлював думку, що на корпоративному рівні в аналізі конкурентоспроможності підприємства важливого значення набуває застосування логістичного підходу. Зміст його зводиться до наступного: забезпечення наявності необхідного продукту в потрібній кількості та якості, в необхідному місці, у встановлений час для конкретного споживача, з найкращими витратами. Цей підхід дозволяє визначити ключові показники конкурентоспроможності підприємства – якість, час і витрати – як своєрідні вимірювачі конкурентної позиції підприємства на ринку [20].

Більшістю науковців сучасності зазначено, що визначальною роллю у формуванні конкурентних переваг в умовах світової глобалізації є показники якості, часу та витрат. Концентрація зусиль на витратах виробництва допоможе забезпечити підприємству лідерство в ціні на продукцію у визначальному сегменті ринку, де ціноутворення є вирішальним чинником визначення місця на ринку продукції. Комплексний підхід до зниження витрат, підвищення якості продукції та стрімке виведення продукції на ринок може виділити підприємство як лідера на конкурентному ринку. Ефективні підприємства відрізняються від менш прогресивних цілями та вимогами до співробітників, метою досягнення конкурентних переваг є зміщення акценту в їх роботі тобто, перехід зосередження від витрат і якості до конкурентних витрат і якості, а також своєчасного реагування. Конкурентоспроможні дії такої форми виконання визначаються сукупністю чинників, це – зменшення витрат виробництва, витримка певної якості продукції та оперативність виконання замовлень, направлених на ефективну діяльність підприємства. Головний чинник, який забезпечує конкурентоспроможність підприємств шляхом зниження витрат виробництва, визначає: цінову стратегію конкурентоспроможності підприємства, можливість встановлення пріоритетів, ведення цінової війни на ринку, розмір запасу міцності на випадок погіршення кон'юнктури ринку. Цей чинник характеризує можливість оптимального, стабільного функціонування підприємства. Управління витратами виробництва та можливість впливу на точку беззбитковості допоможе підприємству вийти на нові горизонти бізнесу, нові ринки збуту. Реалізація продукції приносить підприємству дохід, а це – можливість закупівлі сировини енергоресурсів, виплата зарплати та стабільне функціонування підприємства, тобто прямий шлях отримання

прибутку. Закономірністю зниження витрат виробництва є досягнення головної мети підприємства - ефективної діяльності та отримання необхідної величини прибутку.

Портер М. підкреслює, що для забезпечення низьковитратності підприємства потрібно випереджати конкурентів у володінні ринком. У разі ринкових змін структури витрат, зумовлених інноваційними процесами, витрати таких фірм можуть бути нижчими, ніж тих, що раніше закріпилися на ринку, але були нездатні швидко реагувати на зміни [20].

Проте, авторами Жукевич С.М., Фроленко Р.В [21] висловлюється думка, що, не зважаючи на обрану концепцію управління витратами, ця модель на підприємстві повинна передбачати реалізацію деяких важливих та послідовних дій, а саме: 1) класифікацію витрат з урахуванням мети, що ставиться до виконання у розрізі постійних, змінних, регульованих, нерегульованих; 2) розробку системи норм та нормативів з урахуванням факторів розподілу ресурсів за статтями витрат; 3) розробку чіткої системи обліку, аналізу, контролю за витратами, а також виявлення відхилень фактичних та планових показників; 4) визначення центрів відповідальності та облік витрат на всіх рівнях, тобто здійснення контролю окремо по підрозділах та в цілому по підприємству – задля забезпечення прозорості витрат та адекватності їх несення в контексті отриманих прибутків; 5) розробку ефективної системи документообігу, що дозволяє отримати об'єктивну та оперативну інформацію по всіх виробничих, господарських, комерційних, адміністративних підрозділах підприємства; 6) розробку ефективної системи мотивації та заохочення робітників в економії ресурсів та збереженні виробничого потенціалу.

Висновки. Чинники, які забезпечують конкурентоспроможність підприємств шляхом зниження витрат виробництва на сучасному етапі економічного розвитку, є надзвичайно важливими, вкрай необхідними та, безумовно, нагальними для промислових підприємств України. Щоб бути конкурентоспроможними, вітчизняним промисловим підприємствам необхідно приймати обґрунтовані своєчасні управлінські рішення з оптимізації витрат, які є оперативними факторами збереження конкурентних переваг та забезпечення сталого розвитку. Своєчасне регулювання, оцінка та розробка заходів щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства є запорукою його успішного функціонування та фінансової стійкості в майбутньому. Визначною роллю у формуванні конкурентних переваг в умовах світової глобалізації є показники якості, часу і витрат. Комплексний підхід, а саме – зниження витрат, підвищення якості продукції та стрімке виведення продукції на ринок може виділяти підприємство як лідера на конкурентному ринку. Це закономірність: зниження витрат виробництва – досягнення головної мети підприємства – ефективна діяльність і отримання необхідної величини прибутку.

Література

1. Воронкова, А. Концепція управління конкурентоспроможним потенціалом підприємства / А. Воронкова // Економіст. – 2007. – № 8. – С. 14-17.
2. Булах, І. В. Конкурентостійкість підприємства як економічне поняття та його значення в галузі зв'язку / І. В. Булах, Т. Б. Надтока // Наукові праці ДонНТУ. – 2004. – Вип. 80. – С. 156-161. – (Серія: економічна).
3. Решетнікова, Т. П. Концепция управления конкурентоспособностью предприятия / Т. П. Решетнікова // Коммунальное хозяйство городов. – 2004. – Вып. 56. – С. 89-96.
4. Титаренко, В. Є. Оцінювання та розвиток конкурентоспроможності промислових підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 „Економіка, організація і управління підприємством” / В. Є. Титаренко. – Львів, 2005. – 20 с.
5. Чухрій, М. В. Формування ключових чинників успіху та їх вплив на конкурентоспроможність підприємства / М. В. Чухрій // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 2, т. 1. – С. 160-163. – (Серія: Економічні науки).
6. Кошеленко, В. Рейтинговые сопоставления конкурентоспособности предприятий: возможности совершенствования / В. Кошеленко // Економіст. – 2010. – № 1. – С. 36-40.
7. Курівський, І. Концепція критичних факторів успіху в сучасній парадигмі стратегічного менеджменту / І. Курівський // Економіст. – 2008. – № 3. – С. 54-56.
8. Журан, О. А. Умови формування характеристик конкурентоспроможності підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 „Економіка, організація і управління підприємством” / О. А. Журан. – Одеса, 2006. – 21 с.
9. Касаткіна М. В. Конкурентоспроможність підприємств хімічної промисловості: сучасні чинники впливу / М. В. Касаткіна // Економіка і регіон. - 2011. - № 2. - С. 164-169. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig_2011_2_36.
10. Управління конкурентоспроможністю підприємства : [навч. посібник] / С. Клименко та ін. – К. : КНЕУ, 2006. – 527 с.
11. Потенціал еластичності у формуванні конкурентоспроможності промислових підприємств : [монографія] / [Н. Кубрак, С. Крикавський, Н. Косар]. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2013. – 204 с.
12. Коно Т. Стратегия и структура японских предприятий / Т. Коно ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1987. – 384 с.
13. Аренков И. Конкурентный потенциал предприятия: модель и стратегии развития / И. Аренков // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 4. – С. 40-43.
14. Ахматова М. Теоретические модели конкурентоспособности / М. Ахматова, Е. Попов // Маркетинг. – 2003. – № 4 (71). – С. 25-38.
15. Барабась Д. Конкурентний потенціал і конкурентоспроможність підприємства: суть, співвідношення та етапи оцінювання / Д. Барабась // Маркетинг: теорія і практика : матеріали V міжнар. науково-практичної конференції (25-26 травня 2001 р.). – К. : КНЕУ, 2001. – С. 19-20.
16. Карачина Н. Конкурентний потенціал та його роль у формуванні конкурентоспроможності підприємства / Н. Карачина // Економічний простір. – 2014. – № 86. – С. 164-172.
17. Кирчата І. Оцінка конкурентного потенціалу в системі управління конкурентоспроможністю підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / І. Кирчата ; Призов. держ. техн. ун-т. – Маріуполь, 2007. – 20 с.
18. Лифиц И. Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг / И. Лифиц. – М. : Юрайт-М, 2001. – 224 с.
19. Миронова Ю.Ю. Економічна сутність собівартості продукції та шляхи її зниження [Електронний ресурс] / Ю.Ю. Миронова. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Eir/2009_3/160-165.pdf

20. Porter M.E. Competition in global industries / M.E. Porter. – Boston (Mass.): Harvard Business School press, 1986. – pp. 38–40
21. Череп А.В. Управління витратами суб'єктів господарювання. Ч.1: монографія / А.В. Череп. – [2-е вид.стереотип]. – Х. : ВД “ІНЖЕК”, 2007. – 368 с.
22. Жукевич С. М. Управління витратами діяльності в контексті забезпечення конкурентоспроможності підприємства / С. М. Жукевич, Р. В. Фроленко // Інноваційна економіка. - 2015. - № 1. - С. 70-74. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2015_1_14.

References

1. Voronkova, A. Konceptija upravlinnja konkurentospromozhnim potencialom pidpriemstva / A. Voronkova // Ekonomist. – 2007. – № 8. – S. 14-17.
2. Bulah, I. V. Konkurentostijkist' pidpriemstva jak ekonomichne ponjattja ta jogo znachennja v galuzi zv'jazku / I. V. Bulah, T. B. Nadtoke // Naukovi pracj DonNTU. – 2004. – Vip. 80. – S. 156-161. – (Serija : ekonomichna).
3. Reshetnikova, T. P. Konceptija upravlenija konkurentosposobnost'ju predprijatija / T. P. Reshetnikova // Kommunal'noe hozjajstvo gorodov. – 2004. – Vyp. 56. – S. 89-96.
4. Titarenko, V. C. Ocinjuvannja ta rozvitok konkurentospromozhnosti promislovih pidpriemstv : avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk : spec. 08.06.01 „Ekonomika, organizacija i upravlinnja pidpriemstvom” / V. C. Titarenko. – L'viv, 2005. – 20 s.
5. Chuhrij, M. V. Formuvannja ključovih chinnikov uspihu ta ih vpliv na konkurentospromozhnist' pidpriemstva / M. V. Chuhrij // Visnik Hmel'nic'kogo nacional'nogo universitetu. – 2009. – № 2, t. 1. – S. 160-163. – (Serija: Ekonomichni nauki).
6. Koshelenko, V. Rejtingovye sopostavlenija konkurentosposobnosti predprijatij: vozmozhnosti sovershenstvovanija / V. Koshelenko // Ekonomist. – 2010. – № 1. – S. 36-40.
7. Kurivs'kij, I. Konceptija kritichnih faktoriv uspihu v suchasnij paradigmi strategichnogo menedzhmentu / I. Kurivs'kij // Ekonomist. – 2008. – № 3. – S. 54-56.
8. Zhuran, O. A. Umovi formuvannja karakteristik konkurentospromozhnosti pidpriemstv : avtoref.dis. ... kand. ekon. nauk : spec. 08.06.01 „Ekonomika, organizacija i upravlinnja pidpriemstvom” / O. A. Zhuran. – Odesa, 2006. – 21 s.
9. Kasatkina M. V. Konkurentospromozhnist' pidpriemstv himichnoï promislovosti: suchasni chinniki vplivu / M. V. Kasatkina // Ekonomika i region. – 2011. – № 2. – S. 164-169. – Rezhim dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig_2011_2_36.
10. Upravlinnja konkurentospromozhnistju pidpriemstva : [navch. posibnik] / S. Klimenko ta in. – K. : KNEU, 2006. – 527 s.
11. Potencial elastichnosti u formuvanni konkurentospromozhnosti promislovih pidpriemstv : [monografija] / [N. Kubrak, E. Krikavs'kij, N. Kosar]. – L'viv : Vidavnicтво L'vivs'koï politehniki, 2013. – 204 s.
12. Kono T. Strategija i struktura japonskih predprijatij / T. Kono ; per. s angl. – M. : Progress, 1987. – 384 s.
13. Arenkov I. Konkurentnyj potencial predprijatija: model' i strategii razvitija / I. Arenkov // Problemy sovremennoj jekonomiki. – 2011. – № 4. – S. 40–43.
14. Ahmatova M. Teoreticheskie modeli konkurentosposobnosti / M. Ahmatova, E. Popov // Marketing. – 2003. – № 4 (71). – S. 25–38.
15. Barabas' D. Konkurentnij potencial i konkurentospromozhnist' pidpriemstva: sut', spivvidnoshennja ta etapi ocinjuvannja / D. Barabas' // Marketing: teorija i praktika : materialy V mizhnar. naukovopraktichnoï konferencii (25–26 travnja 2001 r.). – K. : KNEU, 2001. – S. 19–20.
16. Karachina N. Konkurentnij potencial ta jogo rol' u formuvanni konkurentospromozhnosti pidpriemstva / N. Karachina // Ekonomichnij prostir. – 2014. – № 86. – S. 164–172.
17. Kirchata I. Ocinka konkurentnogo potencialu v sistemii upravlinnja konkurentospromozhnistju pidpriemstva : avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk : spec. 08.00.04 «Ekonomika ta upravlinnja pidpriemstvami» / I. Kirchata ; Prizov. derzh. tehn. un-t. – Mariupol', 2007. – 20 s.
18. Lific I. Teorija i praktika ocenki konkurentosposobnosti tovarov i uslug / I. Lific. – M. : Jurajt-M, 2001. – 224 s.
19. Mironova Ju.Ju. Ekonomichna sutnist' sobivartosti produkcii ta shljahi її znizhennja [Elektronnij resurs] / Ju.Ju. Mironova. – Rezhim dostupu: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Eir/2009_3/160-165.pdf
20. Porter M.E. Competition in global industries / M.E. Porter. – Boston (Mass.): Harvard Business School press, 1986. – pp. 38–40
21. Cherep A.V. Upravlinnja vitratami sub'ektiv gospodarjuvannja. Ch.1: monografija / A.V. Cherep. – [2-е вид.стереотип]. – Х. : ВД “ІНЖЕК”, 2007. – 368 с.
22. Zhukevich S. M. Upravlinnja vitratami dijial'nosti v konteksti zabezpechennja konkurentospromozhnosti pidpriemstva / S. M. Zhukevich, R. V. Frolenko // Innovacijna ekonomika. - 2015. - № 1. - S. 70-74. - Rezhim dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2015_1_14.

Надійшла / Paper received: 06.05.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.06.2020

УДК: 338.45:621:005.332.4:005.21

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-282-3-2

ГАМОВА О. В.

Інженерний інститут Запорізького національного університету

ШЛЯХИ ТА НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ В КОНТЕКСТІ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ

Стаття присвячена дослідженню питання підвищення конкурентоспроможності підприємств машинобудування. Визначено, що для обраних підприємств існує нагальна потреба в підвищенні конкурентоспроможності, формуванні конкурентних переваг, визначенні сильних та слабких сторін. При підвищенні конкурентоспроможності слід враховувати вплив факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, аналізувати роботу конкурентів. У роботі проаналізовано підходи до визначення впливу факторів на рівень конкурентоспроможності. Також розглянуто шляхи, напрями підвищення конкурентоспроможності та економічно обґрунтовано формування таких напрямів для підприємств машинобудування. Визначено, що реалізація таких напрямів дозволить сформувати конкурентні переваги, зміцнити конкурентні позиції, реалізувати стратегію розвитку, що позначиться на ефективності господарської діяльності, фінансовому стані, результатах виробництва, задоволенні потреб споживачів та дозволить скоротити витрати, підвищити прибутковість. Крім того, сучасний ринок характеризується постійними змінами та обумовлює невизначеність, виникнення загроз, ризиків і тому доцільно постійно слідкувати за станом конкурентної боротьби, що дозволить забезпечити конкурентні переваги, своєчасно реагувати на всі зміни. Доведено, що основним напрямом фінансово-економічної та виробничо-збутової стратегії є підвищення конкурентоспроможності, що залежить від впливу ринкового середовища, конкурентного потенціалу, специфіки роботи підприємств, стратегічних завдань, ефективності управлінської діяльності, фінансового забезпечення, рівня організації, маркетингової діяльності, комунікацій, технологій. Впровадження інструментів управління конкурентоспроможністю на підприємствах машинобудування, тобто системи або механізми дозволяє досягти єдності дій, прийняти ефективні рішення, корегувати конкурентну політику, зміцнити конкурентний потенціал, визначити додаткові конкурентні переваги.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, конкурентні переваги, управління, стратегія розвитку, підприємства машинобудування, ринкове середовище.

GAMOVA O.

Engineering Institute of Zaporizhia National University

WAYS AND DIRECTIONS OF INCREASING THE COMPETITIVENESS OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES IN THE CONTEXT OF STRATEGIC DEVELOPMENT

The article is devoted to the study of increasing the competitiveness of mechanical engineering enterprises. It is determined that for the selected enterprises there is an urgent need to increase competitiveness, the formation of competitive advantages, identification of strengths and weaknesses. At increase of competitiveness it is necessary to consider influence of factors of internal and external environment, to analyze work of competitors. The paper analyzes the approaches to determining the influence of factors on the level of competitiveness. The ways, directions of increasing competitiveness are also considered and the formation of such directions for machine-building enterprises is economically substantiated. It is determined that the implementation of such areas will create competitive advantages, strengthen competitive positions, implement a development strategy that will affect business efficiency, financial condition, production results, customer satisfaction and reduce costs, increase profitability. In addition, the modern market is characterized by constant changes and causes uncertainty, threats, risks and therefore it is advisable to constantly monitor the state of competition, which will provide a competitive advantage, respond in a timely manner to all changes. It is proved that the main direction of financial-economic and production-sales strategy is to increase competitiveness, which depends on the influence of market environment, competitive potential, specifics of enterprises, strategic tasks, management efficiency, financial support, level of organization, marketing, communications, technologies. The introduction of competitiveness management tools in machine-building enterprises, ie systems or mechanisms allows to achieve unity of action, make effective decisions, adjust competition policy, strengthen competitive potential, identify additional competitive advantages.

Keywords: competition, competitiveness, competitive advantages, management, development strategy, machine-building enterprises, market environment.

Постановка проблеми. Конкурентоспроможність для машинобудування відіграє важливу роль, оскільки відображає його здатність пристосовуватися до впливу факторів ринкового середовища, адаптуватися до змін ринку, ведення конкурентної боротьби. Задля підвищення конкурентоспроможності підприємств існує потреба в управлінні, що, в свою чергу, пояснюється змінністю ринкового середовища, загостренням конкурентної боротьби, прагненням підприємств до збільшення обсяг виробництва та збуту продукції, підвищення рівня прибутковості. Враховуючи специфіку та особливості діяльності підприємств машинобудування, стан ринкового середовища виникає потреба у визначенні напрямів, шляхів підвищення конкурентоспроможності, які б базувалися на впровадженні інноваційних розробок щодо розширення каналів збуту, постачання якісної сировини, оновлення асортименту продукції, розподілу та раціонального використання ресурсів. Тому враховуючи стратегію розвитку підприємств машинобудування дане питання є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління та підвищення конкурентоспроможності підприємств, розробки напрямів та шляхів її зростання проаналізовано в роботах таких дослідників: Вінніченко І.І., Маховський Д.В. [1], Должанський І. З., Загорна Т. О. [2], Кравець А.В. [3], Літвінова Ю. О. [4], Мельничук Л. С., Хізніченко О. О. [5], Продіус Ю.І., Рожок О.О. [6], Станіславик О.В., Коваленко О.М. [7], Халімон Т.М. [8], Харченко М.О., Старченко Л.В., Лозицька Ю.А. [9], Шарко М.В., Васильченко К.Г. [10].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, більшість дослідників розглядали формування шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємств без врахування особливостей роботи підприємств машинобудування, розробленої стратегії розвитку, впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у визначенні шляхів та напрямів підвищення конкурентоспроможності підприємств машинобудування в контексті стратегічного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Проблема дослідження та підвищення конкурентоспроможності на підприємствах машинобудування, в умовах сьогодення, є актуальною, оскільки вони відіграють вагомий роль для економіки країни. На внутрішньому та міжнародному ринках відбувається підвищення рівня конкурентної боротьби, що вимагає від підприємств розробки відповідних заходів. Висока конкурентоспроможність є запорукою успішного функціонування, зростання показників виробничо-господарської діяльності, нарощування виробничих потужностей, підвищення фінансової стабільності та відповідно прибутковості. Тому підприємства прагнуть аналізувати ринок конкурентів, вдосконалювати виробничу діяльність, покращувати збутову діяльність, модернізувати свою роботу, впроваджувати закордонний досвід.

В умовах нестабільності ринкового середовища, закриття частини підприємств машинобудування, потужного інноваційного розвитку підприємств за кордоном нагальним питанням є підвищення їх конкурентоспроможності задля розвитку конкурентного потенціалу, зміцнення конкурентних позицій, реалізації стратегії розвитку, досягнення стратегічних цілей. Саме конкурентоспроможність підприємства є його здатність успішно функціонувати в ринковому середовищі, формувати конкурентні переваги, зберігати конкурентну боротьбу на ринку, покращувати імідж. Конкурентоспроможне підприємство характеризується випуском якісної продукції, задоволенням потреб споживачів, розширенням асортименту, перевагами над конкурентами, наявністю ефективних інструментів управління, тобто механізму, системи, моделі тощо.

Враховуючи сучасний стан підприємств машинобудування, показники діяльності, позиції на міжнародному та вітчизняному ринках слід зупинитися на дослідженні та визначенні напрямів підвищення конкурентоспроможності.

Перш за все слід відзначити, що виникнення конкуренції обумовлено станом економіки, державним регулюванням, вимогами до якості продукції, інноваційним розвитком, трудовими ресурсами, рівнем заробітної плати, прожиткового мінімуму, забезпеченістю ресурсами, розвитком інформаційного забезпечення, банківським обслуговуванням, змінністю ринку технологій, появою нового обладнання, інструментів, зношеністю основних засобів, екологічними нормами, рівнем податкового навантаження, прагнення розширювати масштаби діяльності, охоплювати нові ринки збуту.

Серед способів підвищення конкурентоспроможності Літвінова Ю. О. [4] виділено такі: зниження витрат; дослідження потреб споживачів; аналіз діяльності конкурентів; модернізація виробництва; здійснення рекламних заходів; вдосконалення обслуговування клієнтів; виробництво нової продукції; підвищення якості продукції. Щодо шляхів підвищення конкурентоспроможності, то авторами було виділено: підвищення якості управління; врахування впливу ринкового середовища; використання інформаційних технологій; вдосконалення маркетингу; здійснення стратегічного маркетингу; здійснення інноваційної діяльності; використання інформаційних технологій; визначення ресурсомісткості товарів; підвищення організаційно-технічного рівня виробництва; впровадження ресурсозберігаючих технологій; покращення логістики [4].

Серед заходів підвищення конкурентоспроможності авторами Должанський І. З., Загорна Т. О. виділено наступні: забезпечення якості продукції; обмеження надходження на ринок нових товарів, надання грошового та товарного кредиту; проведення рекламних заходів; розширення асортименту продукції; дослідження запитів споживачів; вдосконалення характеристик товару; аналіз діяльності конкурентів; визначення переваг продукції порівняно із товарами замінниками; визначення недоліків продукції у конкурентів; використання цінкових факторів для підвищення конкурентоспроможності; визначення нових сфер збуту продукції; диференціація продукції [2].

У роботі Мельничук Л. С., Хізніченко О. О. було запропоновано такі засоби підвищення конкурентоспроможності: модернізація обладнання; створення нової продукції; визначення можливих модифікацій продукту; підвищення техніко-економічних і якісних характеристик продукції; виявлення і забезпечення переваг продукту порівняно з його замінниками; ґрунтовне вивчення запитів споживачів і аналіз конкурентів; обґрунтована рекламна політика; диференціація продукції; посилення впливу на споживачів; вдосконалення обслуговування у процесі купівлі та після продажного сервісу; виявлення переваг і недоліків товарів-аналогів, які виробляються конкурентами, і використання одержаних результатів

у діяльності фірми; виявлення і використання цінових факторів підвищення конкурентоспроможності продукції; всебічне зниження витрат; пристосування продукції до роботи в різних умовах [5].

У роботі Шарко М.В., Васильченко К.Г. запропоновано напрями підвищення конкурентоспроможності харчових підприємств та серед них виділено: екологічна безпечність споживання; використання технологій; підвищення якості продукції; пошук споживачів; ситуаційні перетворення та структурна перебудова підприємства; забезпечення підвищення кваліфікації працівників; ріст компетенції і інтелектуалізації персоналу; трансформаційні зміни в управлінні; застосування нетрадиційних методів управління інноваційною діяльністю; розширення асортименту продукції; пристосування до змін ринкового середовища; впровадження інноваційних розробок [10, с. 39–40]. Слід відзначити, що врахування змінності ринкового середовища, тобто потреб споживачів, особливостей функціонування конкурентів, постачальників, є необхідною умовою для підвищення конкурентоспроможності, інноваційного розвитку, досягнення успішного розвитку.

Автори Вініченко І.І., Маховський Д.В. розділили фактори підвищення конкурентоспроможності на внутрішні та зовнішні. Зовнішні фактори було поділено на природно-кліматичні, соціально-демографічні, політико-правові та економічні. Щодо внутрішніх факторів, то було виділено організаційно-економічні, техніко-технологічні, соціально-економічні. При цьому в роботі стверджувалося, що для підвищення конкурентоспроможності підприємств доцільним є: поглиблення спеціалізації виробництва і переробки продукції; активізація інноваційної діяльності; покращення системи маркетингу і вдосконалення системи збуту; налагодження зв'язку між підприємством та споживачем; вдосконалення фінансово-кредитного механізму; вдосконалення кредитної, податкової, інноваційної, інвестиційної політики; запровадження системи державної підтримки [1]. Слід зазначити, що використання даних способів, реалізація концепцій менеджменту, дотримання процесного, системного, ситуаційного підходів сприятиме підвищенню конкурентоспроможності, сприятиме формуванню конкурентних переваг, реалізації стратегії розвитку.

У роботі Станіславик О.В., Коваленко О.М. виділено внутрішні та зовнішні фактори впливу на конкурентоспроможність. Серед групи факторів зовнішнього середовища було виділено такі: функціонування антимонопольного комітету; рівень державного регулювання; розвиток економіки; вимоги споживачів до продукції, емісія ринку; стабільність ситуації в країні; напрями зовнішньої політики; внутрішні реформи; нормативно-правова база; система комунікацій. До факторів внутрішнього середовища включено: кадрове забезпечення; фінансове та інвестиційне забезпечення; рівень інноваційної діяльності; технічне та технологічне оснащення; автоматизація та механізація виробництва; організація виробничої діяльності; особливості управління; стимулювання попиту; маркетинг; достатність ресурсів [7, с. 226–228]. Серед шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємств було виділено: розвиток тактичного маркетингу; підвищення якості управління; розвиток логістики; врахування впливу ринкового середовища; підвищення рівня виробництва; організація інноваційної діяльності; впровадження ресурсозберігаючих технологій; впровадження нових інформаційних технологій; використання фінансових технологій; зниження витрат; дослідження переваг закордонних підприємств; врахування соціальних, політичних, технологічних особливостей; модифікація продукції відповідно до потреб споживачів [7, с. 226–228]. Впровадження сформованих шляхів дозволить використати конкурентні переваги, сформувати конкурентний потенціал підприємств, що позначиться на результативності функціонування.

Зауважимо, що основними завданнями при підвищенні конкурентоспроможності підприємств є: фінансове забезпечення інноваційної діяльності та її стимулювання; фінансування виробництва нової продукції та розширення асортименту; зниження рівня податкового навантаження; створення належних умов для підприємницької діяльності; слідкування за новітніми технологіями; вдосконалення програмного забезпечення; аналізування попиту споживачів та діяльності конкурентів; аналіз результатів діяльності підприємства та корегування стратегії розвитку; виявлення сильних та слабких місць, можливостей та загроз.

Підсумовуючи проведені дослідження можна зауважити, що конкурентоспроможність є складним процесом, для підвищення якої слід використовувати сучасні інструменти управління, що дозволить сформувати конкурентні переваги, досягти цілей діяльності та мети, забезпечити успішний розвиток в майбутньому, зміцнити позиції на ринку. Серед інструментів управління конкурентоспроможністю слід виділити механізм, систему, використання яких дозволить швидко розробляти та ухвалювати управлінські рішення, коригувати процес формування конкурентних переваг, а також доцільним є дотримання принципів, функцій. Проте, більшість науковців розглядали шляхи підвищення конкурентоспроможності для підприємств харчової промисловості, сільського господарства і тому слід більш детально розглянути дані способи для підприємств машинобудування, адже фінансовий стан даних підприємств погіршується в умовах нестабільності ринкового середовища.

Слід погодитися з тим, що важливу роль в підвищенні конкурентоспроможності відіграє персонал, оскільки вони визначають рівень продуктивності праці, впливають на якість та обсяги виробництва і тому доцільно постійно підвищувати кваліфікацію працівників, створювати належні умови для навчання, безпечні умови роботи, застосовувати методи мотивації. Одночасно, слід використовувати інноваційні методи управління, що вплине на результати діяльності, прийняття рішень, дозволить коригувати напрямки розвитку та успішно функціонувати в майбутньому, сформує конкурентні переваги. На підприємствах слід

здійснювати диференціювання продукту, зменшувати витрати, реагувати на зміни зовнішнього середовища, слідкувати за ринком технологій та впроваджувати інформаційні технології. Також необхідно формувати інноваційну політику, що дозволить виробляти якісну продукцію, яка відповідатиме існуючим стандартам.

Вище проаналізовані заходи підвищення конкурентоспроможності не враховують особливостей діяльності підприємств, інноваційних методів управління та не можуть бути використані на всіх підприємствах. Тому серед шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємств машинобудування доречно виділити такі: впровадження програмного забезпечення та інформаційних технологій; використання інноваційних методів управління; застосування системи та механізму управління виробництвом та збутом продукції; налагодження логістики; коригування маркетингової діяльності; мотивація працівників та управління кадрами; достатність ресурсного забезпечення; модернізація, автоматизація, механізація виробництва; коригування витрат; залучення інвестиційного капіталу; дослідження та аналіз діяльності конкурентів; коригування стратегічних цілей; вибір ефективної стратегії розвитку; налагодження інформаційного обміну між підрозділами підприємства; постійне дослідження потреб споживачів; створення нової продукції та вдосконалення характеристик вже існуючої; налагодження зв'язків зі споживачами; використання торгових онлайн площадок для продажу продукції; вихід на нові ринки; диверсифікація продукції; створення спільних виробництв;

Загалом, свідченням зростання конкурентоспроможності підприємств є зростання частки власних та позикових ресурсів, покращення сфер діяльності, пристосування до змінності ринкового та корегування внутрішнього середовища, підвищення прибутковості та успішний розвиток. В цілому, підвищення конкурентоспроможності є можливим за умови вдосконалення продукції, розширення асортименту, зниження цін та підвищення якості, розширення частки торгових представників, здійснення рекламних заходів, просування продукції через онлайн мережі, слідкування за змінами на ринку, вдосконалення збуту та застосування передових технологій. Тому керівництво підприємств машинобудування повинно бути зацікавлене в зміцненні конкурентних позицій, розробляти та приймати ґрунтовні рішення направлені на підвищення конкурентоспроможності, що гарантуватиме успішний розвиток в майбутньому.

Висновки. За результатами проведеного дослідження можна відзначити, що для підприємств машинобудування питання підвищення конкурентоспроможності та формування конкурентних переваг є важливим завданням. Саме високий рівень конкурентоспроможності впливає на ефективність господарювання, показники діяльності, фінансовий стан та підтверджує можливість успішного розвитку в майбутньому. Проаналізовано фактори впливу на конкурентоспроможність. Сформовано напрями підвищення конкурентоспроможності підприємств машинобудування в умовах стратегічного розвитку. Підвищення конкурентоспроможності є можливим за умови використання інноваційних методів, підвищення ефективності управління, коригування стратегії розвитку, використання системи та механізму управління, розробки та впровадження нових підходів, які будуть адаптовані до сучасного ринкового середовища.

Література

1. Вінченко І.І., Маховський Д.В. Напрями підвищення конкурентоспроможності підприємств з переробки сільськогосподарської продукції. Ефективна економіка. 2014. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3602>.
2. Должанський І.З., Загорна Т.О. Конкурентоспроможність підприємства: навчальний посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2006. 384 с.
3. Кравець А.В. Особливості впровадження стратегічного управління на машинобудівних підприємствах України. Ефективна економіка. 2013. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2565>.
4. Літвінова Ю.О. Проблеми забезпечення конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах. Управління розвитком. 2012. № 9. С. 35–37.
5. Мельничук Л.С., Хізніченко О.О. Шляхи підвищення конкурентоспроможності українських підприємств. Наукові праці [Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу «Києво-Могилянська академія»]. Серія: Економіка. 2016. Т. 275, Вип. 263. С. 102-105. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npchdues_2016_275_263_18.
6. Продіус Ю.І., Рожок О.О. Шляхи підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства в умовах ЗЕД (на прикладі ТОВ "СЕДНА С"). Економіка: реалії часу. 2013. № 1 (6). С. 112-116. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrch_2013_1_22.
7. Станіславик О.В., Коваленко О.М. Актуальні шляхи та фактори підвищення конкурентоспроможності вітчизняного підприємства. Економічний форум. 2017. № 2. С. 223-231. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2017_2_39.
8. Халімон Т.М. Напрями та інструменти підвищення конкурентоспроможності телекомунікаційних підприємств. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2017. Вип. 16, Ч. 2. С. 138-142. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2017_16%282%29_32.
9. Харченко М.О., Старченко Л.В., Лозицька Ю.А. Практичні підходи щодо підвищення оцінки конкурентоспроможності підприємства. Механізм регулювання економіки. 2015. № 4. С. 162-171.
10. Шарко М.В., Васильченко К.Г. Шляхи та напрями підвищення конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості. Економіка харчової промисловості. 2015. № 1 (25). С. 38-41.

References

1. Vinichenko I.I., Makhovsky D.V. (2014). Napriamy pidvyshchennia konkurentospromozhnosti pidprijemstv z pererobky silskohospodarskoi produktsii [Directions of increase of competitiveness of the enterprises for processing of agricultural products]. Efficient economy, No. 12. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3602>.
2. Dolzhansky I.Z., Zagorna T.O. (2006). Konkurentospromozhnist pidprijemstva: navchalnyi posibnyk [Competitiveness of the enterprise: textbook]. Kyiv: Center for Educational Literature.

3. Kravets A. (2013). Osoblyvosti vprovadzhennia stratehichnoho upravlinnia na mashynobudivnykh pidpriemstvakh Ukrainy [Features of strategic management in Ukraine machine-building enterprise]. Efficient economy, No. 12. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2565>.
4. Litvinova Y. O. (2012). Problemy zabezpechennia konkurentospromozhnosti pidpriemstva v suchasnykh umovakh. [Problems of ensuring the competitiveness of the enterprise in modern conditions]. Development management, No. 9, pp. 35–37.
5. Melnychuk L. S., Khiznichenko O.O. (2016). Shliakhy pidvyshchennia konkurentospromozhnosti ukrainskykh pidpriemstv [Ways to improve competitiveness of ukrainian enterprises]. Scientific works [Petro Mohyla Black Sea State University of the Kyiv-Mohyla Academy complex]. Series: Economics, volume 275, issue 263, pp. 102-105. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npchduec_2016_275_263_18.
6. Prodius Y.I., Rozhok O.O. (2013). Shliakhy pidvyshchennia konkurentospromozhnosti produktsii pidpriemstva v umovakh ZED (na prykladi TOV "SEDNA S" [Ways to increase the competitiveness of enterprise products in terms of foreign economic activity (for example, LLC "SEDNA C"). Economics: the realities of time, No. 1 (6), pp. 112-116. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrch_2013_1_22.
7. Stanislavsk O., Kovalenko O. (2017). Aktualni shliakhy ta faktory pidvyshchennia konkurentospromozhnosti vitchyznianoho pidpriemstva [Actual ways and factors of domestic enterprise competitiveness increase]. Economic forum, No. 2, pp. 223–231. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2017_2_39.
8. Khalimon T.N. (2017). Napriamy ta instrumenty pidvyshchennia konkurentospromozhnosti telekomunikatsiinykh pidpriemstv [Directions and instruments for increasing competitiveness of telecommunication enterprises]. Scientific Bulletin of Uzhhorod National University. Series: International Economic Relations and the World Economy, issue 16, part 2, pp. 138-142. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2017_16%282%29_32.
9. Kharchenko M.O., Starchenko L.V., Lozitskay J.A. (2015). Praktychni pidkhody shchodo pidvyshchennia otsinky konkurentospromozhnosti pidpriemstva [Practical Approaches to Improving Valuation of Enterprise Competitiveness]. Mechanism of Economic Regulation, No. 4, pp. 162-171.
10. Sharko M.V., Vasilchenko E.G. (2015). Shliakhy ta napriamy pidvyshchennia konkurentospromozhnosti pidpriemstv kharchovoi promyslovosti [Ways and directions of increase the competitiveness of food industry enterprises]. Economics of the food industry, No. 1 (25), pp. 38-41.

Надійшла / Paper received: 25.04.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.06.2020

УДК 338.2:339.138

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-282-3-3

ОРЛОВ О. О., РЯСНИХ Є. Г.
Хмельницький національний університет

РОЛЬ ПОКАЗНИКА «КОЕФІЦІЄНТ МАРЖИНАЛЬНОГО ПРИБУТКУ» В ЕКОНОМІЧНИХ РОЗРАХУНКАХ

У статті на основі критичного аналізу теорії та практики використання коефіцієнта маржинального прибутку в економічних розрахунках пропонуються напрями, де цей показник відіграє ключову роль, а саме у формуванні асортиментної політики підприємства та цін на інноваційну продукцію.

Ключові слова: маржинальний прибуток, коефіцієнт маржинального прибутку, асортимент продукції, ціни на нову продукцію.

ORLOV O., RYASNYCH E.
Khmelnitskyi National University

THE ROLE OF MARGINAL PROFIT RATIO IN ECONOMIC CALCULATIONS

The purpose of the article is to research the role of marginal profit ratio in managerial decision making process. The detailed analysis of using of an important tool of operational analysis, which the marginal profit ratio is, is given in the article. It is proved, that the not objective interpretation of its role might lead to mistaken managerial decisions. The ways of effective using of that rate are shown, especially in price making and formation of the profitable assortment. Necessity of fully including the marginal profit ratio into the process of decision making is proven on the basis of grounded research.

This article was mainly about the role of marginal profit in the analysis of the structure of the range, but this indicator plays a crucial role in the formation of prices for new products on an anti-cost basis and target pricing. It is substantiated that pricing for new products and targeted planning without the use of the marginal profit ratio is almost impossible.

Given the above, it can be stated that the indicator "marginal profit" by type of product is calculated as the difference between price and variable costs. The price reflects the "value" of the product for the consumer, and the value of variable costs - the progressive design and technology of its production. Thus, in essence, the marginal profit ratio reflects their potential profitability, which is not distorted by the inadequate distribution of fixed costs. When distributing fixed costs in proportion to the marginal profit of the product with the same coefficients of marginal profit for any changes in the structure of the range and production volumes will have the same profitability.

Key words: marginal profit, marginal profit ratio, assortment, new product pricing.

Перш ніж вести мову про роль показника «коефіцієнт маржинального прибутку» в економічних розрахунках на підприємствах, слід визначити, що потрібно розуміти під показником маржинального прибутку. Різні автори для його визначення пропонують різні терміни: «контрибуційна маржа» (Е. Хелферт); «валова виручка» (К. Друрі); «валова маржа» (Є. Стоянова); «вкладений дохід» (В. Савчук); «сукупний вклад» (А. Апчерч).

Ще у 1992 р. Д.К. Шим і Д.Г. Сігел у роботі «Методи управління вартістю і аналіз витрат» (переклад 1996 р.) можливо вперше надали назву, яка найбільше відповідає змісту цього показника – **маржинальний прибуток**.

Ці автори теж, вочевидь вперше, визначили назву і сутність показника «**коефіцієнт маржинального прибутку по підприємству**» як частку маржинального прибутку від обсягу продажу, вираженого у процентах, і «**коефіцієнт маржинального прибутку на одиницю продукції**» як відношення питомого маржинального прибутку на одиницю продукції до її ціни [1, с. 169]. Ці автори надали і економічний зміст показника маржинального прибутку. За їх думкою, маржинальний прибуток уявляє собою перевищення обсягу продажу над величиною змінних витрат на виробництво товару чи послуги. Це сума грошових засобів, які необхідні для покриття постійних витрат і утворення прибутку [1, с. 168].

На жаль, робітники українських промислових підприємств досить часто навіть не чули про такі показники, як маржинальний прибуток і коефіцієнт маржинального прибутку по підприємству і на одиницю продукції. В той же час в економічній літературі є багато прикладів некоректного опису використання коефіцієнту маржинального прибутку і пов'язаних з ним показників. Так, концентруючи увагу на ролі коефіцієнта маржинального прибутку в цілому по підприємству, деякі автори, порівнюючи підприємства з різною структурою витрат приходять до суперечливих висновків.

У роботах С. Голова [2, с. 190] і В. Савчука [3, с. 195] стверджується, що компанії з високим рівнем маржинального прибутку (у В. Савчука «відносний вкладений дохід») мають **менший запас надійності і більше значення операційного важеля** і, відповідно, мають більший ризик зниження прибутку.

В. Савчук на підтвердження такої тези наводить приклад, де у компанії «Х» коефіцієнт маржинального прибутку по підприємству (вкладений дохід у процентах) дорівнює 30 %, а у компанії «У» цей коефіцієнт дорівнює 80 %.

У цьому прикладі автор не наводить розмір операційного важеля у цих компаніях, але використовуючи наведені показники «запас безпеки» можна розрахувати: операційний важіль (W) по

компанії «Х» дорівнює 2,5, а по компанії «У» становить 6,67. Тобто компанія «У» з більшим показником коефіцієнта маржинального прибутку (Кмп) опинилась у більш ризикованій ситуації.

Насправді, у реальних умовах Кмп прямої дії на запас безпеки і силу впливу операційного важеля не має. Покажемо це на прикладі, який більше відповідає реальним умовам (табл. 1).

Таблиця 1

Розрахунок взаємозалежностей показників

Показник	Вихідний варіант		Після змін	
	Компанія «Х»	Компанія «У»	Компанія «Х»	Компанія «У»
Виручка (В)	3180	3180	3180	3180
Змінні витрати (ЗВ)	1980	1800	1980	1800
Маржинальний прибуток (М)	1200	1380	1200	1380
Постійні витрати (ПВ)	1020	1104	1080	1311
Коефіцієнт безбитковості (Кб)	0,85	0,8	0,9	0,95
Запас надійності (Зн)	0,15	0,2	0,1	0,05
Прибуток (П)	180	276	120	69
Операційний важіль (W)	6,66	5	10	20
Коеф. марж. прибутку (Кмп)	0,377	0,434	0,377	0,434
Рентабельність (Р %)	6%	9%	4%	2,2%

У цій таблиці компанія «У» має порівняно з компанією «Х» більш високий рівень коефіцієнту маржинального прибутку і, відповідно, меншу величину операційного важеля, тобто знаходиться у менш ризиковій ситуації. У другій частині таблиці, можливо у зв'язку з подорожчанням цін на енергоносії, у компанії «Х» постійні витрати виросли на 60 од., а у компанії «У» – на 227 од. (можливо, там не були забезпечені заходи щодо енергозбереження). За цих умов ситуація різко змінилася. У компанії «Х» сила операційного важеля виросла у 1,5 разу, а у компанії «У» у 4 рази, відповідно, у компанії «Х» втрата прибутку склала всього 60 од., а у компанії «У» прибуток впав на 111 од. В свою чергу, рентабельність у компанії «Х» знизилася з 6 % до 4 %, а у компанії «У» – з 9 % до 2,2 %. Причому коефіцієнт маржинального прибутку обох компаній залишався без змін. Таким чином, у рості операційного важеля, а відповідно, і посиленні ступеню ризику основна роль належить зміні величини постійних витрат.

С. Голов і В. Савчук дійшли невірних висновків, оскільки вони порівнювали компанії, які різко відрізнялися рівнем постійних витрат. У С. Голова у варіанті з більш високим Кмп постійні витрати у 8,8 разів більші [2, с. 191], а у В. Савчука у 3,3 разу більші ніж у компанії з низьким Кмп [3, с. 195].

З аналізу таблиці 1 можна встановити, що між показниками Кб, Зн і W існує тісний взаємозв'язок. Наведемо низку формул:

- коефіцієнт безбитковості: $K_b = PV/M$;
- запас надійності: $Z_n = 1 - K_b$; $Z_n = 1 - PV/M$; $Z_n = 1/W$;
- сила операційного важеля: $W = M/P$; $W = 1 + PV/P$; $W = 1/Z_n$;
- коефіцієнт маржинального прибутку: $K_{mp} = M/V$

Таким чином, на зміну величини W, а відповідно на ризик втрати прибутку і зниження рентабельності виробництва головну роль відіграє не Кмп, а показники Кб і Зн, а коефіцієнт маржинального прибутку по підприємству впливає на величину прибутку і ступінь безпеки не прямо, а опосередковано через збільшення в асортименті продукції частки з більш високим коефіцієнтом маржинального прибутку.

Якщо, наприклад, у компанії «У» (див. табл. 1) за рахунок зростання в асортименті частки виробів з більш високим коефіцієнтом маржинального прибутку маржинальний прибуток збільшився на 10 %, то у результаті коефіцієнт безбитковості зменшиться на 10 %, запас надійності збільшиться у 1,364 рази, операційний важіль, відповідно, зменшиться на таку ж саму величину, Кмп по підприємству збільшиться на 10%, а прибуток збільшиться у 1,5 рази.

В той же час слід відмітити, що більш чіткі і зрозумілі «межі загрози» уявляє не зміна величини W, а скоріше Зн і саме цим показником слід керуватися в реальній практиці. Так, якщо величина W дорівнює 40 од., це мало інформує про «рівень загрози», а показник «запас надійності», що відповідає цій величині, становить: $Z_n = 1/40 = 0,025$, що свідчить про те, що достатньо знизити обсяг продажу більше ніж на 2,5 %, щоб опинитися у зоні збитків. З аналізу наданих формул і наведеного прикладу чітко видно, що головну загрозу для підприємства, крім зниження обсягу продажу, являє зростання величини постійних витрат. В цій ситуації неможливо погодитися з твердженням відомих авторів, що за відповідних умов можна не дотримуватись режиму економії постійних витрат.

Так, І. Бланк вважає: «...за сприятливої кон'юнктури товарного ринку і певної величини межі безпеки вимоги до режиму економії постійних витрат можуть бути суттєво послаблені» [4, с. 278]. Ще більш впевнено про це заявляє Є. Стоянова: «...якщо ви впевнені у довготривалій перспективі зростання попиту на ваші товари (послуги), то можна собі дозволити відмовитися від режиму жорсткої економії на постійних витратах, бо підприємства з їх більшою часткою будуть отримувати і більший приріст прибутку» [5, с. 194].

У нашому прикладі (див. табл. 1) у компанії «У» відбулося значне збільшення частки постійних витрат, що призвело до зниження прибутку, запасу надійності і збільшення сили впливу операційного

важеля в 4 рази. У компанії «Х», яка знаходилася в гіршому стані, величина постійних витрат збільшилася в меншому ступені (вочевидь спрацював режим жорсткої економії), прибуток, запас надійності знизилися менше, а сила впливу операційного важеля зросла всього у 1,5 рази.

Зрозуміло, у компанії «У» темпи приросту прибутку при зростанні обсягу продажу будуть вище, оскільки у неї сила впливу операційного важеля порівняно з компанією «Х» у два рази вище, але цей «довгий важіль» буде піднімати меншу вагу, оскільки його дія буде розповсюджуватись на меншу величину прибутку. Якщо, припустимо, в обох компаніях відбудеться ріст обсягу продажу на 10 %, то компанія «Х» перевищить величину прибутку порівняно з вихідним варіантом на 18 одиниць, а компанія «У» не досягне попереднього рівня на 98 одиниць. Але з позиції реальної практики більш важливе значення має роль коефіцієнта маржинального прибутку в управлінні асортиментом продукції.

Навіть відомі зарубіжні вчені часто ігнорують у своїх розрахунках використання коефіцієнта маржинального прибутку. Так, у третьому виданні монографії «Управлінський облік» Е. Аткинсона зі співавторами, серед яких Р. Каплан – один з авторів методу ABC, є спеціальна глава «Використання інформації про витрати в процесі випуску продукції і встановлення цін» [6, с. 411]. В цій главі наводяться приклади, де головним обмежувачем виробничої потужності є кількість машино-годин.

У згаданій роботі наведено приклад фірми, яка випускає дві моделі факс-модемів: FM-101 і FM-102 [6, с. 472] (табл. 2).

Таблиця 2

Маржинальний прибуток на одиницю виробу і на одиницю «рідкого ресурсу» (дол.)

Статт	FM-101	FM-102
Ціна за одиницю виробу	260	400
Змінні витрати на одиницю виробу	190	280
Маржинальний прибуток на одиницю виробу	70	120
Кількість машино-годин на одиницю виробу	4	8
Маржинальний прибуток на обсяг машино-годин	17,5	15,0
Коефіцієнт маржинального прибутку (наш розрахунок)	0,269	0,3

«За умови повного завантаження потужностей, – стверджують автори, – FM-101 відрізняється більш високим рівнем рентабельності, оскільки ця модель має більш високе значення маржинального прибутку на одиницю «рідкого ресурсу» (машино-години), ніж FM-102 [6, с. 442]. Виходячи з цього фірма планує спочатку повністю задовольнити попит на модель FM-101, а потім використати незавантажені потужності на FM-102. Оптимальна виробнича програма: 8 тис. од. FM-101 і 3,5 тис. од. FM-102.

У монографії є вся необхідна інформація, щоб розрахувати прибуток і рентабельність моделей, чого автори чомусь не зробили.

Таблиця 3

Прибуток і рентабельність виробів (дол.)

Модель	<i>C</i>	<i>П</i>	<i>P %</i>	<i>Кмп</i>
FM-101	260	210	23,8	0,264
FM-102	400	300	33,0	0,3

Таким чином, всупереч твердженням авторів, більш рентабельною є модель FM-102, що повністю корелює зі значенням її Кмп. Але можливо розрахунки некоректні, оскільки не зрозуміло чи вірно розподілені постійні витрати, які складають: $20 \cdot 8000 + 20 \cdot 3500 = 23000$ дол.

Маржинальний прибуток за моделями дорівнює:

$$\text{FM-101 } 8000 \cdot 70 = 560000 \text{ дол.}$$

$$\text{FM-102 } 3500 \cdot 120 = 420000 \text{ дол.}$$

$$\text{Всього: } 980000 \text{ дол.}$$

Відповідно, $K_b = 23000/980000 = 0,234$; $Z_n = 0,976$. Тобто для досягнення беззбитковості необхідно скоротити обсяг продажу на 97,6 %!

За нашими розрахунками (з урахуванням $Z_n = 0,976$) прибуток на обсяг продажу і рентабельність моделей становить:

$$\text{FM-101 Прибуток} = 54560; \text{ рентабельність} = 35,64 \%$$

$$\text{FM-102 Прибуток} = 409920; \text{ рентабельність} = 41,4 \%$$

$$\text{Всього: Прибуток} = 956480; \text{ рентабельність} = 37,9 \%$$

У реальній практиці за умов багатонаменклатурного виробництва, особливо в машинобудуванні, такі розрахунки з «рідким ресурсом» практично провести неможливо. Звичайно у схожій ситуації роблять розрахунки завантаження обладнання по провідному цеху і за результатами приймають рішення щодо розширення «вузьких місць».

За останні роки в українських і російських наукових журналах з'явилося досить багато статей, де автори, наслідуючи А.Апчерча і Ч. Хонгрена, надають розрахунки щодо беззбитковості і змін структури асортименту. Але, як і зарубіжні автори, вони не доводять розрахунки до реальних показників прибутку і рентабельності. Деякі рекомендації цих авторів саме тому, що вони не використовують коефіцієнт

маржинального прибутку, можуть, якщо ними скористатися, привести до невірних управлінських рішень. У якості прикладу таких робіт наведемо статтю «Можливості використання аналізу беззбитковості для прийняття управлінських рішень», опубліковану у 2017 р. у науковому журналі «КубГАУ» [7].

Сам по собі аналіз беззбитковості не являє особливого інтересу, оскільки він наведений повністю за схемою з роботи А. Апчерча [7, с. 267] з використанням середньозваженого маржинального прибутку на одиницю продукції. Розрахунки не доведені до показників прибутку і рентабельності за видами виробів і в кінці пропонуються зміни в структурі асортименту.

Надамо цю інформацію у викладенні авторів статті. Якесь підприємство виробляє два виду продукції: продукція «А» за ціною 4000 грн і продукція «В» за ціною 2500 грн. Очікувані продажі складають 440 і 450 одиниць, відповідно. Інша інформація надана у таблиці 4.

Таблиця 4

Вихідні дані			
Показник	Продукція А	Продукція В	Всього
Обсяг виробництва, од.	400	450	850
Виручка, грн	1600000	1125000	2725000
Змінні витрати відповідно 2700 грн. і 1300 грн	1080000	585000	1665000
Маржинальний прибуток на од. 1300 грн і 1200 грн	520000	540000	1060000
Постійні витрати, грн			450000
Операційний прибуток, грн			610000
Коефіцієнт маржинального прибутку (наш розрахунок)	0,325	0,48	0,384

Припустимо, пишуть автори, керівництво підприємства планує змінити структуру асортименту в бік більш дорогої продукції «А», при цьому загальний обсяг випуску залишити незмінним. Нові дані з урахуванням змін структури асортименту надані у таблиці 5.

Таблиця 5

Розрахунки після зміни структури асортименту			
Показник	Продукція А	Продукція В	Всього
Обсяг виробництва, од.	500	350	850
Виручка, грн.	2000000	875000	2875000
Змінні витрати відповідно 2700 грн. і 1300 грн.	1350000	455000	1805000
Маржинальний прибуток на од. 1300 грн. і 1200 грн.	650000	420000	1070000
Постійні витрати, грн.			450000
Операційний прибуток, грн.			620000
Коефіцієнт маржинального прибутку	0,325	0,48	0,372

Як видно, така зміна структури асортименту призвела до збільшення маржинального і операційного прибутку на 10000 грн. При цьому змінні витрати виросли на 150000 грн., а отже виникає потреба у додаткових обігових коштах. Крім того знизився коефіцієнт маржинального прибутку по підприємству, а це означає, що в структурі асортименту зменшилася питома вага виробу з більш високим рівнем коефіцієнту маржинального прибутку.

Ми зробили інший розрахунок. Ці додаткові обігові засоби 150000 грн., поділили навпіл між виробами, і тому за рахунок цих обігових коштів можна виробити додаткова виробів «А» – 26 од., «В» – 54 од., а всього 426 виробів «А» і 504 виробів «В».

Таблиця 6

Результати, отримані після зміни структури асортименту продукції			
Показник	Продукція А	Продукція В	Всього
Обсяг виробництва, од.	426	504	930
Виручка, грн	1704000	1260000	2964000
Змінні витрати, грн	1150200	665000	1805400
Маржинальний прибуток, грн	553800	604800	1158600
Постійні витрати, грн			450000
Операційний прибуток, грн	338704	369896	708600
Рентабельність, %	24,8	56,4	35,1
Коефіцієнт маржинального прибутку	0,325	0,48	0,388

І в цій ситуації більш рентабельний виріб «В», а операційний прибуток виріс на 98,6 тис. грн, або на 16,1 %. Крім того ми розрахували прибуток і рентабельність за видами продукції при розподілі постійних витрат пропорційно маржинальному прибутку:

$$K_6 = \text{ПВ/М} = 450000 / 1158600 = 0,388.$$

$$\begin{aligned} Z_n &= 1 - K_b = 1 - 0,388 = 0,612 \\ \Pi &= Z_n \cdot M \cdot P_a = 0,612 \cdot 553800 = 338704 \text{ грн.} \\ \underline{P_b} &= 0,612 \cdot 604800 = 369896 \text{ грн.} \\ \Pi &= 0,612 \cdot 1158600 = 708600 \text{ грн.} \\ P_n &= Z_n \cdot M \cdot (B - Z_n \cdot M); P_a = 338704(1704000 - 338704)100 = 24,8 \% \\ P_b &= 369896 \cdot (1260000 - 369896)100 = 56,4 \% \\ P &= 708600(2964000 - 708600)100 = 35,1 \% \end{aligned}$$

Таким чином, використовуючи ті ж самі обігові кошти, за рахунок збільшення частки продукції «В» з більш високим коефіцієнтом маржинального прибутку, прибуток по підприємству збільшився не на 10000 грн., а на 88348,8 грн. Якщо б економісти підприємства скористалися рекомендаціями цих вчених, то підприємство отримало б прибуток у 9 разів менше.

У цій статті мова йшла в основному про роль маржинального прибутку в аналізі структури асортименту, але цей показник відіграє вирішальну роль у формуванні цін на нову продукцію на антивитратній основі і цільовому ціноутворенні (детальніше див. [8, с. 7–17; 9, с. 7–10; 10, с. 7–13]). У цих статтях обґрунтовано, що ціноутворення на нову продукцію та цільове планування без використання коефіцієнту маржинального прибутку практично неможливе.

Висновок. Отже, враховуючи вище зазначене, можна констатувати, що показник «маржинальний прибуток» за видами продукції розраховується як різниця між ціною і змінними витратами. Ціна відображає «цінність» продукції для споживача, а величина змінних витрат – прогресивність конструкції і технології її виробництва. Таким чином, за своєю суттю коефіцієнт маржинального прибутку відображає їх потенційну рентабельність, яка не викривлена неадекватним розподілом постійних витрат. При розподілі постійних витрат пропорційно маржинальному прибутку виробу з однаковими коефіцієнтами маржинального прибутку за будь-яких змін структури асортименту і обсягів виробництва будуть мати однакову рентабельність.

Література

1. Шим Д.К. Методы управления стоимостью и анализа затрат / Д.К. Шим, Д.Г. Сигел ; пер.в англ. – М. : Инфор.изд.дом «Филин», 1996. – 344 с.
2. Голов С.Ф. Управлінський облік : підручник / С.Ф. Голов. – К. : Лібра, 2003. – 704 с.
3. Савчук В. Финансовый менеджмент предприятия / В. Савчук. – К. : Максимум, 2001. – 592 с.
4. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента / И.А. Бланк. – НИКА-Центр Эльга, 1999. – 521 с.
5. Финансовый менеджмент. Теория и практика : учебник / под ред. Стояновой Е.С. – М. : Перспектива, 1996. – 656 с.
6. Аткинсон. Э.А. Управленческий учет / Аткинсон. Э.А., Банкер Р.Д., Каплан Р.С., Янг М.С. – [3-е изд. ; пер. с англ.]. – М. : Изд. дом «Вильямс», 2005. – 878 с.
7. Маничкина М. Возможности использования анали за безубыточности для принятия управленческих решений / М. Маничкина, Л. Васильева // Научный журнал КубГАУ. – 2017. – № 129 (05).
8. Орлов О. Метод АВС. Мифы и реальность. Альтернатива / О. Орлов // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2008. – № 4. Т. 1. – С. 7–17.
9. Орлов О.А. Маржинализм и цены на новую продукцию. От теории к практике / О.А. Орлов // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – № 5. Т. 1. – С. 7–10.
10. Орлов О.О. Цільове планування цін, витрат і прибутку за умов багатонаменклатурного виробництва / О.О. Орлов, Є.Г. Рясних // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2017. – № 4. – С. 7–13.

References

1. Shim D.K. Metody upravleniya stoimostyu i analiza zatrat / D.K. Shim, D.G. Sigel ; per.v angl. – M. : Infor.izd.dom «Filin», 1996. – 344 s.
2. Holov S.F. Upravlinskyi oblik : pidruchnyk / S.F. Holov. – K. : Libra, 2003. – 704 s.
3. Savchuk V. Finansovyy menedzhment predpriyatiya / V. Savchuk. – K. : Maksimum, 2001. – 592 s.
4. Blank I.A. Osnovy finansovogo menedzhmenta / I.A. Blank. – NIKA-Centr Elga, 1999. – 521 s.
5. Finansovyy menedzhment. Teoriya i praktika : uchebnyk / pod. red. Stoyanovoj E.S. – M. : Perspektiva, 1996. – 656 s.
6. Atkinson. E.A. Upravlencheskij uchet / Atkinson. E.A., Banker R.D., Kaplan R.S., Yang M.S. – [3-e izd. ; per. s angl.]. – M. : Izd. dom «Vilyams», 2005. – 878 s.
7. Manichkina M. Vozmozhnosti ispolzovaniya anali za bezubytochnosti dlya prinyatiya upravlencheskih reshenij / M. manichkina, L. Vasileva // Nauchnyj zhurnal KubGAU. – 2017. – № 129 (05).
8. Orlov O. Metod AVS. Mify i realnost. Alternativa / O. Orlov // Herald of Khmelnytskyi National University. – 2008. – № 4. Т. 1. – С. 7–17.
9. Orlov O.A. Marzhinalizm i ceny na novuyu produkciyu. Ot teorii k praktike / O.A. Orlov // Herald of Khmelnytskyi National University. – 2010. – № 5. Т. 1. – С. 7–10.
10. Orlov O.O. Tsilove planuvannya tsin, vytrat i prybutku za umov bahatonomenklaturnoho vyrobnytstva / O.O. Orlov, Ye.H. Riasnykh // Herald of Khmelnytskyi National University. – 2017. – № 4. – С. 7–13.

Надійшла / Paper received: 11.04.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.06.2020

УДК 33:339

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-282-3-4

АНГЕЛКО І. В., ЛЕХ І. А., ПЕЧЕРИЦЯ І. Б.

Інститут підприємництва та перспективних технологій Національного університету «Львівська політехніка»

СУЧАСНИЙ СТАН ВІДКРИТОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті висвітлено сутність відкритості економіки, визначено її основні умови, головні інструменти забезпечення (досягнення). Здійснено оцінку сучасного стану відкритості національної економіки України в розрізі експорту та імпорту товарів і послуг. Охарактеризовано географічну та товарну структуру зовнішньоекономічної діяльності України. Узагальнено, що відкритість економіки України для її соціально-економічного розвитку має важливе значення. Доведено, що потрібно максимально використовувати переваги відкритості з одночасним розвитком фінансових та політичних інститутів.

Ключові слова: відкритість економіки, відкрита економіка, експорт, імпорт, економічне зростання.

I. ANHELKO, I. LEKH, I. PECHERYTSYA

Institute of Enterprise and Advanced Technologies «Lviv Polytechnic» National University

CURRENT STATE OF OPENNESS OF THE NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE

The article highlights the essence of the openness of the economy, identifies its basic conditions and the main tools of support (achievement). It is noted that the degree of openness of the national economy is determined by a system of macroeconomic indicators that are subject to comparison. Based on the analysis of the main indicators of Ukraine's foreign economic activity, an assessment of the current state of openness of the national economy of Ukraine in terms of exports and imports of goods and services. The geographical and commodity structure of foreign economic activity of Ukraine is characterized. It is determined that in the first half of 2020 the indicators of Ukraine's foreign economic activity decreased slightly compared to the corresponding period of the previous year. The main reason for this situation, according to the authors, is the spread of the COVID-19 pandemic, which directly affected total world trade. In general, based on the assessment, it is proved that in the current conditions of political and economic instability, the openness of the national economy of Ukraine remains at a fairly high level. This makes it closely dependent on changes in external conditions. It is generalized that the openness of Ukraine's economy for its socio-economic development is important. It has been proven that openness alone is not a sufficient condition for accelerating economic growth. It is interlinked with institution-building measures, due process and political stability, and must be accompanied by macroeconomic stability. Therefore, it is important to take advantage of openness with the simultaneous development of financial and political institutions.

Key words: open economy, open economy, export, import, economic growth.

Необхідною умовою підтримки стійкого економічного зростання країни є забезпечення доступу до окремих складових сучасного виробництва. Як відомо такими складовими виступають сировина, капітал, кваліфікована робоча сила, технології, управління та ін. Полегшення доступу до вказаних факторів означає їх відносно здешевлення, а тому в економіці, якій забезпечено такий доступ, товари та послуги вироблятимуться з відносно нижчими витратами, а це підвищуватиме її конкурентоспроможність та ефективність, забезпечуючи вищі темпи економічного зростання. Загальновизнано, що відносні ціни як на фактори (складові) виробництва, так і на вироблену продукцію є нижчими в умовах вільної торгівлі, порівняно з умовами автаркії (країни, сильно захищеної від міжнародної торгівлі). Саме тому вагомим чинником сучасного економічного розвитку є послідовне розширення (економічної) відкритості. Основним змістом останньої є сприяння вільному переміщенню факторів виробництва (експорту/імпорту) і зменшення (аж до повної ліквідації) обмежень та бар'єрів, насамперед, пов'язаних з торгівлею товарами і послугами [1, с. 4].

В умовах глобалізації існує загальна тенденція до збільшення відкритості національних економік. Орієнтація на зовнішні ринки стає потужним стимулом розвитку національної економіки в умовах сприятливої зовнішньої кон'юнктури.

Питання відкритості національних економік висвітлено у працях багатьох вітчизняних та іноземних вчених, зокрема Г.Я. Аніловської [2], В.Д. Базилевича, С.О. Білої [3], О.Л. Даниленко [4], О.І. Кремень, С.С. Носової [5], М. Портера, О.Р. Саніної [6], Г.Ф. Фейгіна [7] та ін. Автори всебічно досліджували питання відкритості національних економік акцентуючи увагу на її сутності, факторах та основних проявах, а також індикаторах аналізу та напрямках оцінки.

Метою статті є дослідження питань сутності відкритої економіки як об'єкта теоретичного вивчення та інституту сприяння економічного розвитку країни, а також визначення стану відкритості економіки України в сучасних умовах господарювання.

У сучасній економічній літературі відкритість економіки розглядається у досить широкому сенсі. Так, на думку С.О. Білої, відкрита економіка – це стан вільної взаємодії національної економіки з економіками інших країн світу, що виникає на ґрунті вільного переміщення товарів, ресурсів, робочої сили, капіталу, доходів, інвестицій. Інтенсивність цих переміщень визначає ступінь відкритості національної економіки, що тісно пов'язано як з рівнем розвитку продуктивних сил, так і з місцем країни у системі міжнародного поділу праці [3, с. 11]. С.С. Носова розглядає відкритість економіки як умову, за якої будь-який економічний суб'єкт має право здійснювати зовнішньоторговельні операції, тобто іноземні юридичні

та фізичні особи на рівних умовах з усіма виробниками діють на внутрішньому ринку згідно із законодавством країни та міжнародними нормами [5]. Згідно із визначенням Г.Ф. Фейгіна, відкрита економіка є системою ринків, у якій представлено зарубіжний сектор [7]. Подібне визначення відкритої економіки у свої працях наводить О.Л. Даниленко, яка вважає, що відкрита економіка – це національна економіка, яка має високий ступінь включеності у міжнародні економічні відносини [4]. На думку Г.Я. Аніловської, відкритість економіки визначається усією сукупністю господарської взаємодії із зарубіжжям: міграцією капіталів, науково-технічним обміном, пересуванням робочої сили, валютними зв'язками і, звичайно, товарообміном. Її можна сформулювати як вільний потік товарів, капіталів, людських ресурсів, інформації між окремими країнами [2, с. 37–38]. О.Р. Саніна та Ю.А. Кірієнко під відкритою економікою розуміють таку національну господарську систему, яка бере активну участь у світовій торгівлі та є частиною світового господарства, характеризується ефективним поєднанням спостережуваної відкритості та політики відкритості [6, с. 163].

Таким чином, відкрита економіка – це національна економіка, яка пов'язана з іншими країнами вільним та інтенсивним рухом (переміщенням) факторів виробництва. У своєму розвитку вона використовує не лише національні можливості, а й переваги міжнародного поділу праці та інших факторів виробництва.

У цілому узагальнюючи запропоновані різними вченими визначення відкритої економіки можна виділити наступні основні її умови:

- сприятливе тарифне і нетарифне державне регулювання зовнішньоторговельної діяльності;
- сприятливий інвестиційний клімат, який заохочує інвесторів до «роботи» на внутрішньому ринку певної країни;
- доступність внутрішнього ринку для іноземної робочої сили, систем та технологій, інформації та управлінського досвіду.

Поряд з основними умовами відкритості економіки доцільно також визначити головні інструменти (економічного та політичного характеру) за допомогою яких можна забезпечити (досягти) розширення економічної відкритості:

- зниження (а надалі скасування) бар'єрів (в тому числі митних) для зовнішньоекономічної діяльності як вітчизняного, так і іноземного бізнесу;
- прозоре та недискримінаційне застосування зовнішньоекономічного законодавства;
- спрощення митного адміністрування;
- гармонізація національних стандартів і процедур технічного регулювання з міжнародними;
- усунення надлишкового валютного регулювання та контролю;
- полегшення здійснення валютних операцій, пов'язаних з рухом капіталу тощо.

Варто зазначити, що ступінь відкритості національної економіки визначається за допомогою системи макроекономічних показників, які підлягають порівнянню. Найчастіше, як критерій відкритості національної економіки використовують показник частки експорту у ВВП країни – коефіцієнт експортної відкритості. За даними Світового банку за даним критерієм, до вищої групи відкритості («відкрита економіка») належать економіки з коефіцієнтом більше ніж 35 % частки експорту у ВВП країни, у групу «досить відкрита економіка» – входять економіки з коефіцієнтом від 25 до 35 % частки експорту у ВВП країни, до групи «помірно відкрита економіка» – належать економіки з коефіцієнтом від 10 до 25 % частки експорту у ВВП країни, у нижчу групу «відносно закрита економіка» – входять економіки з коефіцієнтом менше 10 % частки експорту у ВВП країни [8].

Відомо, що до лідерів з «економічної відкритості» належать економіки розвинених країн світу, у т.ч. США, ЄС, а також економіки країн-лідерів «нового індустріального розвитку» (Китай, Сінгапур, Південна Корея та ін.) [3, с. 13].

Оцінюючи відкритість економіки України необхідно зазначити, що в сучасних умовах політичної та економічної нестабільності вона залишається на досить високому рівні, що спричиняє її тісну залежність від зміни зовнішньої кон'юнктури. У цілому за даними Державної служби статистики України (табл. 1, рис. 1), упродовж 2015–2019 років основні показники зовнішньоекономічної діяльності України в розрізі експорту та імпорту товарів і послуг зростають, при цьому обсяги імпорту у більшій мірі, ніж обсяги експорту. Так, у 2019 році обсяг експорту товарів та послуг склав 65683,5 млн дол. США, в той час як обсяг імпорту – 67742,3 млн дол. США. Перевищення обсягу імпорту над обсягом експорту на 3,04 % спричинило виникнення від'ємного сальдо зовнішньої торгівлі у розмірі 2058,9 млн дол. США.

Таблиця 1

Основні показники зовнішньоекономічної діяльності України в розрізі експорту/імпорту товарів та послуг у 2015–2019 роках, млн дол. США

Рік	Товар			Послуги			Сальдо зовнішньої торгівлі (+, -)
	експорт	імпорт	Сальдо (+, -)	експорт	імпорт	Сальдо (+, -)	
2015	38127,1	37516,4	610,7	9736,7	5523,0	4213,7	4824,4
2016	36361,7	39249,8	-2888,1	9868,0	5326,5	4541,5	1653,4
2017	43264,7	49607,2	-6342,5	10714,4	5476,1	5238,3	-1104,2
2018	47335,0	57187,6	-9852,6	11638,0	6308,8	5329,2	-4523,4
2019	50054,6	60800,2	-10745,6	15628,9	6942,2	8686,7	-2058,9

Джерело: складено авторами за [9].

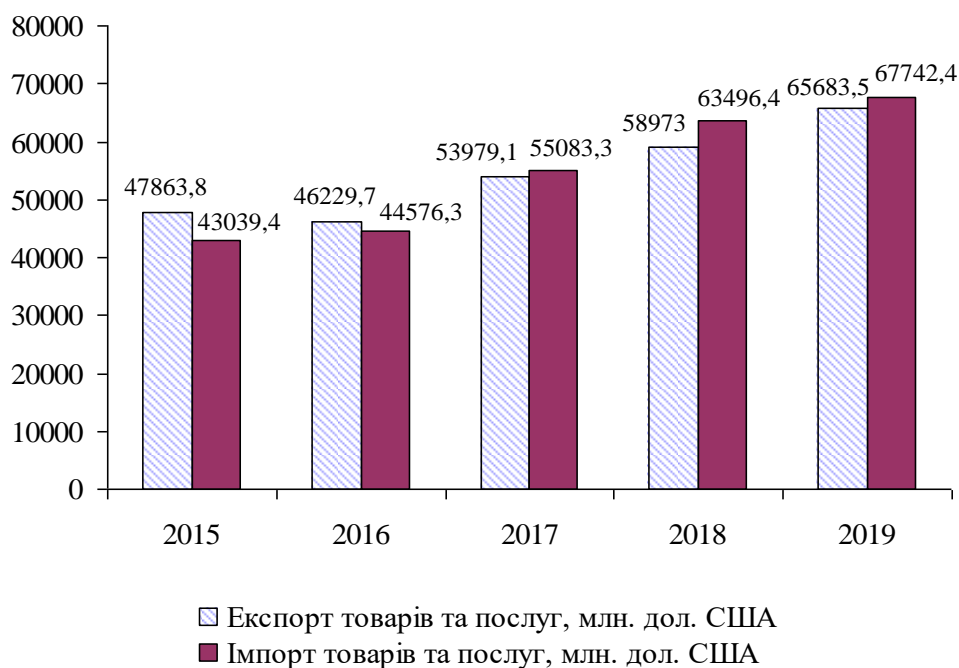


Рис. 1. Динаміка експорту та імпорту товарів і послуг упродовж 2015–2019 років, млн дол. США

Згідно аналізу географічної структури зовнішньої торгівлі України, у 2019 році основними країнами-реципієнтами товарів були Китай (3593,1 млн дол. США, або 7,18 % загального обсягу експорту товарів), Польща (3295,8 млн дол. США, або 6,58 % загального обсягу експорту товарів) та Російська Федерація (3242,8 млн дол. США, або 6,48 % загального обсягу експорту товарів); послуг – Російська Федерація (6199,8 млн дол. США, або 39,67 % загального обсягу експорту послуг), США (1288,5 млн дол. США, або 8,24 % загального обсягу експорту послуг) та Швейцарія (986,0 млн дол. США, або 6,31 %). Найбільш поширеними товарами для експорту виявилися продукти рослинного походження (21,6 % загального обсягу експорту товарів), недорогоцінні метали та вироби з них (18,3 % загального обсягу експорту товарів), мінеральні продукти (13,0 % загального обсягу експорту товарів). Серед послуг найбільше експортовано було транспортних послуг (58,3 % загального обсягу експорту послуг), послуг трубопровідного транспорту (37,8 % загального обсягу експорту послуг), послуг у сфері телекомунікації, комп'ютерних та інформаційних послуг (16,5 % загального обсягу експорту послуг) [9].

Основними країнами-донорами товарів у 2019 році виступили Китай (9204,8 млн дол. США, або 15,1% загального обсягу імпорту товарів), Російська Федерація (6985,0 млн дол. США, або 11,5 % загального обсягу імпорту товарів) та Німеччина (5986,9 млн дол. США, або 9,8% загального обсягу імпорту товарів); послуг – Об'єднане Королівство Великої Британії та Північної Ірландії (610, 8 млн дол. США, або 8,8 % загального обсягу імпорту послуг), Туреччина (567,5 млн дол. США, або 8,18 % загального обсягу імпорту послуг) та США (502,1 млн дол. США, або 7,23 % загального обсягу імпорту послуг). Найбільш поширеними товарами, які імпортувалися в Україну були машини, обладнання та механізми, електротехнічне обладнання (21,7 % загального обсягу імпорту товарів), товари хімічної та пов'язаної з нею галузей промисловості (17,5 % загального обсягу імпорту товарів), засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби (13,5 % загального обсягу імпорту товарів). Серед послуг найбільше імпортувалося транспортних (22,5 % загального обсягу імпорту послуг), ділових (19,6 % загального обсягу імпорту послуг) та послуг, пов'язаних з подорожами (18,7 % загального обсягу імпорту послуг) [9].

Попри позитивну динаміку обсягів експорту та імпорту товарів і послуг упродовж 2015–2019 років, значення даних показників за перше півріччя 2020 року порівняно з відповідним періодом 2019 року скоротилися (рис. 2). Так, обсяг експорту скоротився на 2082,3 млн дол. США (7,36 %), обсяг імпорту – на 4616,7 млн дол. США (17,39 %). Разом з тим, необхідно зазначити, що за перше півріччя 2020 року обсяг експорту перевищив обсяг імпорту на 1734,9 млн дол. США (6,53 %). В аналогічному періоді 2019 року спостерігалось від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі у розмірі 799,5 млн дол. США (обсяг експорту становив 20365,8 млн дол. США, обсяг імпорту – 31165,3 млн дол. США) [9]. У цілому зниження обсягів експорту та імпорту товарів і послуг у першому півріччі 2020 року у порівнянні з відповідним періодом 2019 року відбулося у зв'язку з поширенням пандемії COVID-19, яка безпосередньо вплинула на загальні обсяги світової торгівлі.

Загалом підсумовуючи доцільно зазначити, що відкритість економіки України для її соціально-економічного розвитку має важливе значення. Сьогодні потрібно максимально використовувати переваги відкритості, адже остання зумовлює підвищення продуктивності праці та адаптації виробництва до

зростаючої конкуренції, що узгоджується з економічним постулатом, згідно з яким вища частка імпорту у внутрішньому використанні позитивно корелює з рівнем продуктивності праці і є вагомим чинником загального підвищення ефективності економіки, яка у кінцевому результаті дасть можливість зберегти (активізувати) економічне зростання.

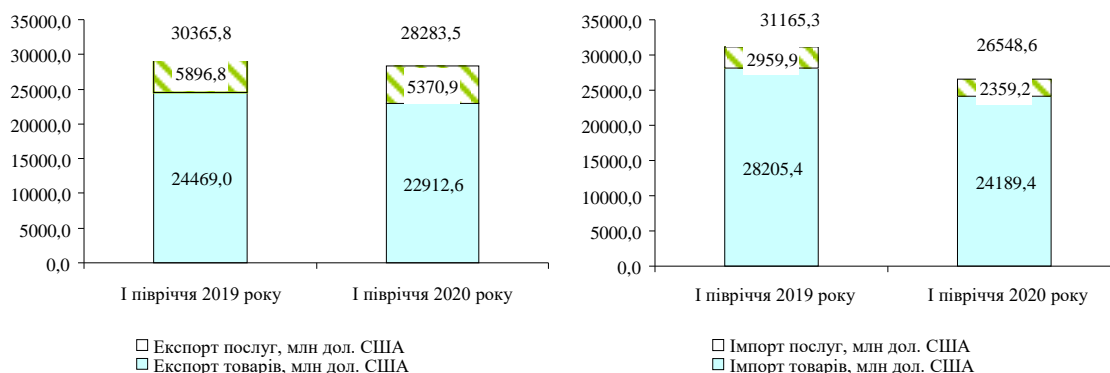


Рис. 2. Порівняльна динаміка обсягів експорту та імпорту за I півріччя 2019–2020 років

Джерело: складено авторами за [9].

Разом з тим, потрібно пам'ятати, що відкритість сама по собі не є достатньою умовою прискорення економічного зростання. Вона взаємопов'язана із заходами формування інститутів (насамперед, інституту приватної власності), забезпечення належного судочинства та політичної стабільності, а також повинна супроводжуватися макроекономічною стійкістю. Таким чином, з метою забезпечення економічного розвитку України поряд із зовнішньоторговельною складовою відкритості економіки слід також розвивати фінансову (зокрема інвестиційну, технологічну та комунікаційну) та політичну.

Література

1. Світові тенденції розвитку інтеграційних процесів : аналітична доповідь Центру Разумкова // Національна безпека і оборона – 2007. – № 7(91). – С. 3–24.
2. Аніловська Г.Я. Відкрита економіка: проблеми економічної безпеки / Г.Я. Аніловська // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – 2009. – № 1. – С. 36–47.
3. Біла С.О. Сучасні тренди розвитку зовнішньоторговельних відносин та ризики «неопротекціонізму» / С.О. Біла // Стратегія розвитку України. – 2017. – № 1. – С. 11–16.
4. Даниленко О.Л. Відкрита економіка як передумова взаємодії внутрішнього і зовнішнього ринків [Електронний ресурс] / О.Л. Даниленко. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/ONG/Economics/2_danilenko%20o.l.doc.htm
5. Носова С.С. Экономическая теория : учеб. для вузов / С.С. Носова. – М. : ВЛАДОС, 1999. – 520 с.
6. Саніна О.Р. Індикатори оцінки відкритості економічної системи України / О.Р. Саніна, Ю.А. Кірієнко // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2011. – С. 158–166.
7. Фейгин Г.Ф. Открытая экономика: макроэкономический подход : учебное пособие / Фейгин Г.Ф. – СПб : Изд-во СПбГУЭФ, 2000. – 84 с.
8. Doing Business 2017: An Opportunity for All. World Bank Group. Flagship Report. Washington: WBG, 2016. 356 p.
9. Зовнішньоекономічна діяльність [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

References

1. Svitovi tendentsii rozvytku intehtratsiinykh protsesiv : analitychna dopovid Tsentru Razumkova // Natsionalna bezpeka i obrona – 2007. – № 7(91). – С. 3–24.
2. Anilovska H.Ia. Vidkryta ekonomika: problemy ekonomichnoi bezpeky / H.Ia. Anilovska // Naukovyi visnyk Lvivskoho derzhavnoho universytetu vnutrishnykh sprav. – 2009. – № 1. – С. 36–47.
3. Bila S.O. Suchasni trendy rozvytku zovnishnotorhovelynykh vidnosyn ta ryzyky «neoproteksionizmu» / S.O. Bila // Stratehiia rozvytku Ukrainy. – 2017. – № 1. – С. 11–16.
4. Danylenko O.L. Vidkryta ekonomika yak peredumova vzaiemodii vnutrishnoho i zovnishnoho rynkiv [Elektronnyi resurs] / O.L. Danylenko. – Rezhym dostupu : http://www.rusnauka.com/ONG/Economics/2_danilenko%20o.l.doc.htm
5. Nosova S.S. Ekonomicheskaya teoriya : ucheb. dlya vuzov / S.S. Nosova. – M. : VLADOS, 1999. – 520 s.
6. Sanina O.R. Indykatory otsinky vidkrytosti ekonomichnoi systemy Ukrainy / O.R. Sanina, Yu.A. Kiriienko // Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku. – Lviv : Vyd-vo Lvivskoi politekhniki, 2011. – С. 158–166.
7. Fejgin G.F. Otkrytaya ekonomika: makroekonomicheskij podhod : uchebnoe posobie / Fejgin G.F. – SPb : Izd-vo SpbGUEF, 2000. – 84 s.
8. Doing Business 2017: An Opportunity for All. World Bank Group. Flagship Report. Washington: WBG, 2016. 356 p.
9. Zovnishnoekonomichna diialnist [Elektronnyi resurs] / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. – Rezhym dostupu : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Надійшла / Paper received: 11.04.2020

Надрукована / Paper Printed : 05.06.2020

УДК 658

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-282-3-5

ГАЛАЧИНСЬКА Т., РЗАЄВА Т. Г., РЗАЄВ Г.І.
Хмельницький національний університет**ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА:
ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ТА НАПРЯМИ АНАЛІЗУ**

У статті досліджено теоретичні підходи до розуміння суті фінансових ресурсів за сучасних умов. Розглянуто та обґрунтовано основні характеристики фінансових ресурсів підприємства. Досліджено вагомі складові фінансових ресурсів. Розглянуто розуміння суті власного та запозиченого капіталу. Розроблено та запропоновано напрями аналізу фінансових ресурсів у розрізі їх складових.

Ключові слова: фінансові ресурси, власний капітал, запозичений капітал, джерела формування активів, фінансова звітність.

HALACHYNSKA T., RZAEVA T., RZAEV G.
Khmelnyskiy National University**FINANCIAL RESOURCES OF THE ENTERPRISE:
THEORETICAL APPROACHES AND DIRECTIONS OF ANALYSIS**

The purpose of this article is to study the theoretical approaches to the financial resources of the enterprise in terms of their components and substantiation of areas of analysis.

The article investigates theoretical approaches to understanding the essence of financial resources in modern conditions. The main characteristics of the financial resources of the enterprise are considered and substantiated. It is presented as a set of all highly liquid available assets that are at the disposal of the enterprise. Financial resources are intended to meet financial obligations. Considered as the amount of funds directed to fixed and current assets of the enterprise. Defined as cash (own and borrowed) that are at the disposal of the enterprise and are intended for the fulfillment of financial obligations. It is considered as own and attracted money capital, which is used to form own assets and carry out activities for profit. Significant components of financial resources are studied. It is proved that financial resources consist of own and borrowed. The understanding of the essence of own and borrowed capital is considered. Signs of formation of negative characteristics of own and positive characteristics of borrowed capital are considered. The main features of the formation of negative characteristics of borrowed and positive equity are outlined. The main characteristics are: the possibility of attracting own and borrowed financial resources; Efficiency of use (profitability); Financial stability; Level of bankruptcy risk; Terms of receipt and use. The main features are outlined: volumes of involvement; Financial prospects; Diversification of activities. The directions of the analysis of financial resources in the context of their components are developed and offered.

The study of the state of financial resources will allow to carry out an operative assessment and analysis of the risks of the threat of deterioration of the financial condition and the threat of the probability of bankruptcy of the enterprise.

Keywords: financial resources, equity, borrowed capital, sources of asset formation, financial statements.

Актуальність теми дослідження. Фінансові ресурси є ваговою умовою функціонування підприємства. На рівні господарських суб'єктів фінансові ресурси є матеріальним утіленням фінансових відносин і представляють собою грошові кошти, які надходять у господарський обіг і призначені для покриття його потреб. Також фінансові ресурси, є ресурсами, що використовується підприємством для формування власних активів і здійснення виробничого господарської діяльності. Наявність оптимальної кількості фінансових ресурсів, що складаються з власних та запозичених сприяють результативній діяльності підприємства. Крім того, саме фінансові ресурси є джерелом формування економічних ресурсів, які і є їх похідною. Важливо зауважити, що ґрунтуючись на кругообігу ресурсів, фінансові, у певний момент, є джерелом формування економічних, які завдяки кругообігу, на певному етапі стають фінансовими. Відповідно, за умов нестабільної економіки, є важливим оптимізація сум фінансових ресурсів, з метою оптимізації розміру фінансових результатів, доходів та витрат.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування та оцінки фінансових ресурсів вивчають О. Гудзь, О.Р. Романенко, І.В. Сіліна, Л.І. Бровко, Є.І. Бровко, О.О. Крижановський, С.І. Юрій, В.М. Опарін та ін. Окремі питання оцінки стану та структури власного капіталу, як складової фінансових ресурсів вивчають Л.В. Івченко Я.П. Іщенко А.М. Кадацька О.В. Ареф'єва, І.М. Мягких, Т.Г. Росумака та ін. Проблеми формування, стану та оцінки запозиченого капіталу, як складової фінансових ресурсів досліджують С.З. Мошенський, О.В. Олійник С.М. Кафка, О.І. Давидов О.А. Лісничук, К.В. Янчишина Л.М. Янчева, Н.Б. Кашена, Г.Л. Чміль та ін.

Метою статті є дослідження теоретичних підходів до фінансових ресурсів у розрізі їх складових та обґрунтування напрямів аналізу.

Виклад основного матеріалу. За будь-яких умов господарювання фінансові ресурси є основою формування фінансових відносин. Процес формування та ефективності використання фінансових ресурсів є запорукою позитивної тенденції результативності діяльності підприємства. Результативність функціонування підприємств значною мірою залежить не тільки від інтенсивності динаміки фінансових

ресурсів, а і від їх структури, стану, напрямів її оптимізації тощо. Розуміння фінансових ресурсів спрямовує та передбачає основні етапи їх аналізу. Відповідно, зазначене дослідження потрібно почати, саме з засвоєння та розуміння суті фінансових ресурсів за сучасних умов господарювання. Розглянемо існуючі теоретичні підходи до розуміння фінансових ресурсів у сучасній науці (див. табл. 1).

Таблиця 1

Теоретичні підходи до розуміння фінансових ресурсів у сучасній науці

Автор (джерело)	Поняття
О.Р. Романенко [14, с. 80]	Фінансові ресурси є матеріальним утіленням фінансових відносин на рівні господарських суб'єктів. Під ними слід розуміти акумульовані підприємством грошові кошти з різних джерел, які надходять у господарський обіг і призначені для покриття його потреб
І. В. Сіліна [15, с. 85]	Джерела засобів підприємства, які спрямовуються на формування його активів, по суті, представляють собою грошовий капітал, що використовується підприємством для формування власних активів і здійснення виробничо-господарської діяльності
Л. І. Бровко, Є. І. Бровко, О. О. Крижановський [2, с. 59]	Фінансові ресурси підприємств – це їх власний та залучений грошовий капітал, який вони використовують для формування власних активів та здійснення виробничої фінансової діяльності з метою отримання прибутку
С. І. Юрій [16, с. 3]	Грошові засоби (власні та залучені), які знаходяться в його розпорядженні і призначені для виконання фінансових зобов'язань та здійснення різних витрат
В.М. Опарін [12, с. 79]	Це сума коштів, спрямованих в основні та оборотні засоби підприємства. Вони характеризують фінансовий потенціал, тобто можливість підприємства у проведенні витрат з метою отримання доходу. Фінансові ресурси поряд з трудовими і матеріальними ресурсами є важливою складовою ресурсної забезпеченості підприємств
О. Гудзь [4, с. 324]	Фінансові ресурси – сукупність усіх високоліквідних наявних активів, які перебувають у розпорядженні підприємства та призначені для виконання фінансових зобов'язань і розширеного відтворення, пов'язуючи їх обсяг та склад із платоспроможністю підприємства

Узагальнення інформації табл. 1 дало змогу виокремити основні характеристики фінансових ресурсів, а саме: сукупність усіх високоліквідних наявних активів, які перебувають у розпорядженні підприємства та призначені для виконання фінансових зобов'язань; сума коштів, спрямованих в основні та оборотні засоби підприємства; грошові засоби (власні та залучені), які знаходяться в його розпорядженні і призначені для виконання фінансових зобов'язань та здійснення різних витрат; власний та залучений грошовий капітал, який вони використовують для формування власних активів та здійснення виробничої фінансової діяльності з метою отримання прибутку та ін. Важливо підкреслити, що фінансові ресурси складаються з власних та запозичених. Відповідно виникає потреба розглянути їх суть.

Відповідно до Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» власний капітал представляє частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань [11, с.1]. А.М. Кадацька розглядає власний капітал, як сукупність власних фінансових ресурсів підприємства, відображена в першому розділі пасиву бухгалтерського балансу [7, с. 155]. Л.В. Івченко вивчає власний капітал як власні джерела підприємства, внесені його засновниками, або суми реінвестованого чистого прибутку, які використовуються для формування активів підприємства у грошовій або матеріальній формі [6, с. 82]. О.В. Ареф'єва, І.М. Мягких, Т.Г. Росумака загальну вартість коштів суб'єкта господарювання, які на правах власності належать йому та використовуються для створення певної частини активів і гарантують інтереси його кредиторів [1, с. 166]. Я.П. Іщенко розглядає власний капітал підприємства відображає частку майна підприємства, яка фінансується за рахунок власних засобів підприємства та вкладених коштів власників [3, с. 147].

Вагомою складовою фінансових ресурсів є запозичений капітал, що є об'єктом дослідження більшості вчених, що займаються проблемою їх дослідження. Так С.З. Мошенський, О.В. Олійник розглядають запозичений капітал як кредити банків і фінансових компаній, позики, кредиторська заборгованість, лізинг, комерційні папери та ін. Він поділяється на довгостроковий (понад рік) і короткостроковий (до року) [10, с. 45]. Л.М. Янчева, Н.Б. Кашена, Г.Л. Чміль розглядають запозичений капітал, як кошти, позичені для формування активів підприємства на поворотній основі. Основними характеристиками позикового капіталу, на думку авторів, є тимчасове використання в процесі господарської діяльності та виникнення фінансових зобов'язань щодо виконання контрактних домовленостей за договорами позики на умовах строковості, поверненості та платності [16, с. 26]. С.М. Кафка, під запозиченим капіталом бачить, частину залучених в господарську діяльність засобів на поворотній основі у формі зобов'язань, які треба повертати в передбачені терміни та наперед визначених умовах [8, с. 670]. О.І. Давидов пропонує розглядати запозичений капітал, як грошові кошти, які залучаються для фінансування господарської діяльності підприємства на принципах строковості, поверненості та платності [5, с. 101]. О.А. Ліснічук, К.В. Янчишина бачать запозичений капітал, як додаткові джерела коштів, які отримані суб'єктом господарювання у натуральній або грошовій формі від осіб, організацій або держави на заздалегідь узгоджених умовах поверненості та за відповідно визначену плату шляхом згоди двох чи більше сторін, з метою отримання комерційного ефекту в результаті раціонального їх використання [9, с. 285].

Вважаємо за доцільне, при дослідженні складових фінансових ресурсів, а саме власного та запозиченого капіталу розглянути їх позитивні та негативні характеристики. Так розглянемо негативні характеристики власного капіталу та позитивні характеристики запозиченого за певними ознаками, а саме: обсяги залучення; фінансові перспективи; диверсифікація видів діяльності.

Власний капітал має обмежені обсяги залучення, практично з незмінною перспективою у звітному періоді, що визначає його негативні характеристики. Позитивною характеристикою запозиченого капіталу на відміну від власного є умови його використання, які дозволяють застосовування запозиченого капіталу без обмежень за умови певних гарантій. Також позитивним для запозиченого капіталу є те, що за умови гарантій зростають його фінансові перспективи. Важливо відзначити, що значно покращуються перспективи використання запозиченого капіталу у випадку диверсифікація видів діяльності та зменшуються можливості застосування власного капіталу.

Відповідно за ознаками, вважаємо за доцільне дослідити, негативні характеристики запозиченого та позитивні власного капіталу. Основні характерні ознаки, які і формують конкретні (позитивні, негативні) характеристики власного та запозиченого капіталу, є такі: можливість залучення власних та залучених фінансових ресурсів; ефективність використання (рентабельність); фінансова стійкість; рівень ризику банкрутства; умови отримання та використання.

Стосовно запозиченого капіталу зменшення показника фінансової стійкості сприяє підвищенню ризику банкрутства, що є його негативною характеристикою. Позитивним є зростання фінансової стійкості власного капіталу, що призводить до зменшення ризику банкрутства. Умови отримання та використання запозиченого капіталу утруднюються обов'язковою наявністю гарантій та застав, що виступає його негативною характеристикою. Позитивно характеризує власний капітал умови отримання та використання, що ґрунтуються на власних прогнозах та розрахунках.

Позитивною характеристикою власного капіталу є підвищення ефективності його використання, що обумовлюється зростанням норми прибутку. Зменшення норми прибутку погіршує ефективність використання, сприяє зменшенню показників рентабельності запозиченого капіталу. Так відносно можливості залучення власний капітал характеризує простота у залучення (у разі його наявності). Для запозиченого капіталу характерні складності у залученні, що утруднюються певними умовами (наявністю гаранті та заставою).

Висновки. Фінансові ресурси підприємства є вагомою складовою фінансово-виробничих ресурсів, які, на певному етапі функціонування підприємства, є джерелом формування активів господарюючого суб'єкта, а саме його економічних ресурсів. Фінансові ресурси складаються з власного та запозиченого капіталу і відповідно, залежно від рівня оптимізації структури, впливають на рівень результативності функціонування. З метою оптимізації структури фінансових ресурсів, доцільно здійснювати їх аналіз за такими напрямками: аналіз динаміки, складу та структури загальної суми фінансових ресурсів; оцінка динаміки та структури власного та запозиченого капіталу підприємства; оцінка ліквідності активів у розрізі груп та дослідження рівня оптимальної структури; аналіз складу та структури пасивів за ступенем погашення зобов'язань; оцінка рівня та динаміки рівня платоспроможності підприємства та ін.

Дослідження стану фінансових ресурсів за вказаними напрямками дасть змогу здійснювати оперативну оцінку та аналіз негативної динаміки провідних характеристик фінансових ресурсів, ризиків виникнення загроз погіршення фінансового стану, загроз настання ймовірності банкрутства підприємства, ризику зниження рівня фінансової безпеки тощо.

Література

1. Ареф'єва О.В., Мягких І.М., Росумака Т.Г. Власний капітал підприємства та проблеми його формування / О.В.Ареф'єва, І.М.Мягких, Т.Г. Росумака // Інтелект XXI. - 2016. - № 6. - С. 161–169.
2. Бровко Л. І., Бровко Є. І., Крижановський О. О. Формування фінансових ресурсів підприємств в умовах нестабільності. / Л.І. Бровко, Є.І. Бровко, О. О. Крижановський // Економіка та держава. 2019. №9. - С. 57–63.
3. Ворошило В.В. Формирование депозитного портфеля домохозяйств в условиях финансового кризиса. / В.В. Ворошило // Экономика и управление, 2009. - № 2–3. - С. 113–117.
4. Гудзь О. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств: монографія. / О. Гудзь // Київ: ННЦ ІАЕ, 2007. - 578 с.
5. Давидов О.І. Оцінка вартості позикового капіталу у процесі визначення вартості підприємств / О.І. Давидов // Науковий вісник Херсонського державного університету. - 2017. - Вип. 22.(частина1). - С.101-105.
6. Івченко Л.В. Власний капітал: сучасний погляд на його сутність та складові / Л.В. Івченко // Молодий вчений. - 2016. - № 3 (30). - С. 79 – 83.
7. Кадацька А.М. Сутність власного капіталу підприємства / А.М. Кадацька // Вісник Сумського національного аграрного університету. - 2014. - № 4 (59). - С. 153-156.
8. Кафка С.М. Капітал: бухгалтерський підхід. / С.М. Кафка // Молодий вчений. - 2017. - № 3 (43). - С. 668-674.
9. Ліснічук О.А. Теоретичні засади формування позикового капіталу підприємства / О.А. Ліснічук, К.В. Янчишина. // Збірник статей здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня Навчально-наукового інституту фінансів, банківської справи Університету ДФС України: у 6-ти ч. Ч. 2.-Ірпінь: Університет ДФС України, 2019.-286 с.
10. Мошенський С.З. Економічний аналіз: Підручник для студентів ек. спеціальностей вищих навчальних закладів / С.З. Мошенський, О.В. Олійник. // За ред. д.е.н., проф., Заслуженого діяча науки і техніки України Ф.Ф. Бутинця – 2-ге видання, доп. І перероблене. – Житомир. : ПП «Рута», 2007. – 704 с.
11. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України 07.02.2013 № 73. Дата оновлення 23.07.2019. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
12. Нашкерська Г.В. Фінансовий облік : навч. посібник. / Г.В. Нашкерська // Київ : Кондор, 2005. - 503 с.
13. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія) : навч. посібник / В.М. Опарін. // – 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2005. – 240 с.
14. Романчук К.В. Сутність та види економічних ресурсів: обліково-аналітичний вимір [Електронний ресурс]. – Режим доступу : archive.nbuv.gov.ua/portal/soc...34/27.pdf

15. Стефанюк О.Д. Теоретичні підходи до визначення поняття економічні ресурси підприємства / О.Д. Стефанюк, Ю.Ю. Богомаз. // Збірник наукових статей магістрів Інституту економіки, управління та інформаційних технологій ПУЕТ : у 2 ч. – Полтава : ПУЕТ, 2017. – Ч. 1. – С. 71 – 76.
16. Янчева Л. М. Обліково-аналітичне забезпечення управління капіталом підприємств торгівлі: теорія та практика: монографія / Л.М. Янчева, Н.Б. Кашчена, Г.Л. Чміль // - Харків: ХДУХТ, 2016. – 323 с.

References

1. Arefieva O.V., Myagkikh I.M., Rosumaka T.G. Own capital of the enterprise and problems of its formation / O.V. Arefieva, I.M. Myagkikh, T.G. Rosumaka // *Intellect XXI*. - 2016. - № 6. - P. 161– 169.
2. Brovko L.I., Brovko E.I., Kryzhanovsky O.O. Formation of financial resources of enterprises in conditions of instability. / L.I. Brovko, E.I. Brovko, O.O. Kryzhanovsky // *Economy and State*. 2019. №9. - P. 57–63.
3. Voroshilo V.V. Formation of the deposit portfolio of households in the financial crisis. / V.V. Voroshilo // *Economics and Management*, 2009. - № 2–3. - P. 113–117.
4. Gudz O. Financial resources of agricultural enterprises: monograph. / O. Gudz // Kyiv: NSC IAE, 2007. - 578 p.
5. Davidov O.I. Estimation of the cost of loan capital in the process of determining the value of enterprises / O.I. Davidov // *Scientific Bulletin of Kherson State University*. - 2017. - Vol. 22. (part 1). - P.101-105.
6. Ivchenko L.V. Own capital: a modern view of its essence and components / L.V. Ivchenko // *Young scientist*. - 2016. - № 3 (30). - P. 79 - 83.
7. Kadatska A.M. The essence of the company's own capital / A.M. Kadatska // *Bulletin of Sumy National Agrarian University*. - 2014. - № 4 (59). - P. 153-156.
8. Kafka S.M. Capital: an accounting approach. / S.M. Kafka // *Young scientist*. - 2017. - № 3 (43). - P. 668-674.
9. Lisnichuk O.A. Theoretical principles of formation of loan capital of the enterprise / O.A. Lisnichuk, K.V. Yanchishina. // *Collection of articles of applicants for higher education of the second (master's) level of the Educational and Scientific Institute of Finance, Banking of the University of the SFS of Ukraine: in 6 parts Part 2.* – Irpin: University of the SFS of Ukraine, 2019. – 286 p.
10. Moshensky S.Z. Economic analysis: A textbook for students of eq. Specialties of higher educational institutions / S.Z. Moshensky, O.V. Oiler. // Edited by Doctor of Economics, Professor, Honored Worker of Science and Technology of Ukraine F.F. Butynets - 2nd edition, ext. And reworked. - Zhytomyr. : PP «Ryta», 2007. - 704 p.
11. National Regulation (Standard) of Accounting 1 'General requirements for financial reporting': Order of the Ministry of Finance of Ukraine 07.02.2013 № 73. Date of update 23.07.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
12. Nashkerskaya G.V. Financial accounting: textbook. Manual. / G.V. Nashkerskaya // Kyiv: Condor, 2005. - 503 p.
13. Oparin V.M. Finance (General Theory): textbook. Manual / V.M. Oparin // 2nd ed., Ext. and processing. - K.: KNEU, 2005. – 240 p.
14. Romanchuk K.V. The essence and types of economic resources: accounting and analytical dimension [Electronic resource]. - Access mode: <https://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc...34/27.pdf>
15. Stefanyuk O.D. Theoretical approaches to defining the concept of economic resources of the enterprise / O.D. Stefanyuk, Y.Y. Bogomaz // *Collection of scientific articles of masters of the Institute of Economics, Management and Information Technologies PUEТ: at 2 o'clock - Poltava: PUEТ, 2017. - Part 1. - P. 71 - 76.*
16. Yancheva L.M. Accounting and analytical support of capital management of trade enterprises: theory and practice: monograph / L.M. Yancheva, N.B. Kashchena, G.L. Chmil // Kharkiv: KhDUHT, 2016. - 323 p.

Надійшла / Paper received: 03.03.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.06.2020

УДК 338.65

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-282-3-6

ГОНТАРЕВА І. В.

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ АНАЛІЗ ПРОЦЕСІВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ АКТИВНОСТІ

Прийняття рішення щодо початку підприємницької діяльності активізується та спрямовується цілим комплексом індивідуальних стимулів і факторів впливу зовнішнього середовища. Концепція впливу зовнішнього середовища на підприємницьку активність описується моделлю «попит – пропозиція» за методикою GEM, яку в статті модифіковано за рахунок введення фактору інституційної підтримки підприємництва.

Вибір напряду підприємницької діяльності необхідно сприймати як персональний вольовий акт самовизначення. Для опису процесів формування суб'єктивних цільових інтенцій запропоновано застосувати модель Рубікон, яку модифіковано в ході використання у розвитку підприємницької активності.

Ключові слова: підприємницька активність, інтенція, модель Рубікон, бізнес-ідея, стимули, методика GEM.

GONTAREVA I.

V. N. Karazin Kharkiv National University

CONCEPTUAL ANALYSIS OF ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT PROCESSES

In connection with the growing influence of entrepreneurship on the processes of socio-economic development of society it becomes relevant to study ways for entrepreneurs to recognize business opportunities and form on their basis the idea of their future business.

The purpose of the article is the conceptual analysis and modification of integrated models of the processes of the emergence of intention before the start of entrepreneurial activity and the processes of development of intentions and expectations from entrepreneurial activity. Decision-making on starting a business is intensified and directed by a range of individual incentives and environmental factors. The concept of the impact of the external environment on entrepreneurial activity is described by the model of "supply and demand" according to the GEM methodology, which is modified by introducing the factor of institutional support for entrepreneurship. The choice of entrepreneurial activity as a way to solve personal socio-economic problems must be perceived as a personal volitional act of self-determination. The unique set of interests, expectations and values of a person determines the individuality of the reasons for self-determination and the formation of subjective target intentions. To describe the processes of formation, the Rubicon model is used, which is modified when applied to the development of entrepreneurial activity. Further research proposes confirmation of conceptual analysis by statistical data.

Keywords: entrepreneurial activity, intention, Rubicon model, business idea, incentives, GEM technique.

Постановка проблеми. У зв'язку зі зростанням впливу підприємництва на процеси соціально-економічного розвитку суспільства [3, 12] стає актуальним дослідження способів розпізнавання підприємцями бізнес-можливостей [10, 11] і формування на їх базі ідеї свого майбутнього бізнесу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Розпізнавання бізнес-можливості і формування ідеї щодо її використання – це багатофазний ітераційний процес мислення [2, 10, 14]. У науковій літературі є концептуальний аналіз теорій і моделей такого процесу. Серед вітчизняних авторів слід виділити роботи В. Кириленко, В. Ворон, Е. Суименко, А. Колот, І. Репіна, Ю. Губанов, В. Колпаков. Кожен з авторів вважає за краще розглядати процес розпізнавання бізнес-можливості тільки за однією групою факторів, найчастіше з позицій економічних, культурологічних або психологічних підходів. Однак процес появи і прояву підприємницької активності носить комплексний характер з множинними зв'язками між окремими факторами і фазами [16, 15]. Найбільш повний концептуальний аналіз формування бізнес-ідеї представлений в роботі S.F. Costa [5]. Однак і в ній відсутні важливі, з точки зору інтеграції підходів, такі моделі, як «Рубікон» J. Heckhausen та ін. [1] і попиту-пропозиції на підприємницьку активність, розроблену в рамках методики Global Entrepreneurship Monitor (GEM) [9, 15].

Формулювання цілі статті. Метою статті є концептуальний аналіз і модифікація інтегральних моделей процесів появи інтенції до початку підприємницької діяльності та процесів розвитку інтенції і очікувань від підприємницької активності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підприємницька активність є наслідком взаємодії та взаємодоповнення внутрішніх і зовнішніх стимулів впливу на особистість. Роль основного внутрішнього фактора відіграє якість людського капіталу, особливо такі його характеристики як загальний рівень освіти, схильність до аналізу, креативність, спрямованість на досягнення результату, впевненість у власних силах.

Інтерес до підприємництва виникає в конкретному культурному середовищі і мотивується або обмежується суспільними потребами, а також рівнем розвитку соціальної та фінансової інфраструктури. Взаємодія однієї тієї ж множини взаємодіючих факторів і суб'єктів утворює, з одного боку, пропозицію – кількість індивідумів потенційно охочих займатися підприємництвом, а з іншого боку, попит – кількість і якість можливостей для участі в підприємстві [15, 16] (рис. 1).



Рис. 1. Концептуальна схема формування попиту - пропозиції на підприємницьку активність (на основі методики GEM ([15], [16]) зі змінами та доповненнями)

В результаті поєднання різних факторів виникає комплекс персоніфікованих очікувань. В першу чергу, це особистісні очікування як суб'єктивна оцінка поточної ситуації, перспективи її розвитку та ймовірності досягнення успіху. Також існує мережа перехресних очікувань підприємця по відношенню як до суспільства, держави, ринку, так і очікувань всіх суб'єктів діяльності один до одного і до підприємця, зокрема. Динамічний баланс внутрішніх і зовнішніх очікувань дозволяє сформуванню у частини населення наміри перейти до більш активних дій.

Формування очікувань в основі своїй є процесом рефлексивного узагальнення факторів навколишньої дійсності. Самі очікування досить абстрактні і вимагають формалізації при прив'язці до конкретної ситуації, що і відбувається на стадіях становлення намірів, пошуку і оцінки можливостей. Тут починає вибудовуватися програма подальшої поведінки, формується концептуальна модель досягнення результату. Відбувається когнітивний процес створення проекту нововведення (бізнес-ідеї) для конкретної ситуації. Ця ідея не обов'язково буде абсолютно новою для інших людей, але вона завжди несе ознаки творчого підходу до вирішення навіть стандартних соціально-економічних проблем.

Перехід від появи інтенції – усвідомленого інтересу до деталізації бізнес-ідеї та її реалізації на практиці описується моделлю Рубікон Ж. Heckhausen [1]. Автори моделі припускають, що потенційні підприємці «переходять Рубікон», коли усвідомлена увага до проблеми переростає в цільову інтенцію і з'являється точка неповернення. Мета визначає всі наступні дії і за наявності достатніх вольових зусиль відбувається її досягнення. Як і будь-яка модель, модель Рубікон є спрощенням дійсності, але наголошує на низці деяких важливих характеристик цієї дійсності. В даному випадку це багатофазність процесу переходу від інтересу-стимулу до дії і необхідність компліментарності когнітивних і вольових зусиль в досягненні результату. У моделі виділяють чотири фази: вибору мети, планування дій з її досягнення, реалізація плану, оцінка результатів. Вважається, що в першій і четвертій фазі домінуючий процес мотиваційний, а в другій і третій – вольовий. Кожній фазі пропонується поточна когнітивна орієнтація – припущення, процедури і методи, яка сприяє вирішенню завдань, специфічних для цієї фази. Відповідність результатів дій поставленій мети тим вище, чим повніша ментальна модель або прототип мети, що сформувалися в першій фазі.

Цільова інтенція – це спрямованість мислення, волі і емоцій на досягнення обраної мети, тобто уявлення про бажаний результат діяльності. У застосуванні до підприємництва інтенційна мета має більш складну структуру, ніж у звичайній практичній діяльності, так як включає основну мету і, у крайньому разі, дві допоміжні. Основна мета – це створення власної справи як способу вирішення матеріальної або ціннісної проблеми, що стоїть перед особистістю. До допоміжних цілей можна віднести обов'язкову деталізацію підприємницької діяльності – вид товарної продукції та її ринкова оцінка. Відповідно, перша фаза вибору мети розбивається на дві підфази: розуміння сутності стимулів, що ведуть до ідеї підприємницької діяльності; наповнення ідеї властивостями середовища її реалізації. Тоді модель Рубікон в додатку до підприємництва можна представити в наступному вигляді (див. рис. 2).

Серед сукупності стимулів, що впливають на вибір на користь підприємницької діяльності головними, є такі: майновий стан, він або незадовільний і тоді очікується підвищення, рівня життя, або, навпаки, такий, що дозволяє не турбуватися щодо невдач і тимчасових труднощів; низький попит і низький рівень заробітної плати на ринку праці, тоді підприємництво надає можливість забезпечити собі самозайнятність поза конкуренцією на ринку праці; висока самооцінка особистості, це може бути нетерпимість до об'єктивної або суб'єктивно сприйнятої несправедливості при розподілі заробітних плат і посад на попередньому місці роботи; управлінський статус і прагнення до влади; вік і стаж роботи; прагнення до різноманітності, до невідомого та неспробованого, необхідність змінити оточення, незадоволеність рутинною роботою; самовираження як можливість реалізувати свої унікальні можливості,

знання, вміння та кваліфікаційні навички; самозатвердження та прагнення довести, що «ми зможемо», «ми подолаємо», «ми отримаємо результат»; бажання бути корисним і сподівання, що послуги підприємця необхідні суспільству в цілому або конкретним групам людей; авторські амбіції, впевненість в унікальності власного задуму, що потребує зусиль з реалізації і доведення до споживачів.

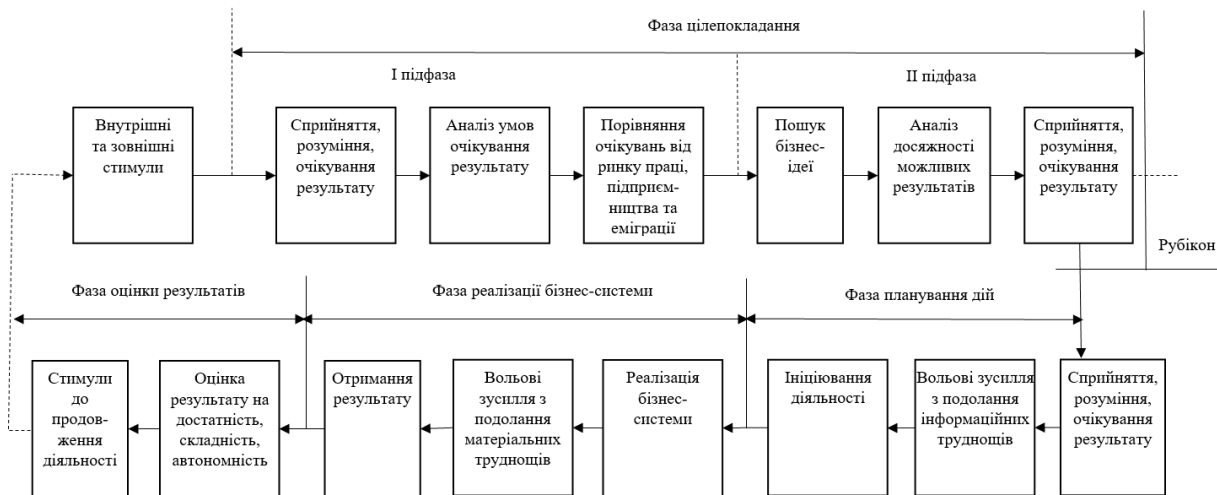


Рис. 2. Застосування моделі Рубікон до підприємницької діяльності (на основі [1] зі змінами та доповненнями)

Результат повинен відповідати потребам досягнення відповідного рівня матеріального забезпечення і/або суспільного визнання. Стимулом до продовження підприємницької діяльності після ринкової апробації бізнес-ідеї слугує ступінь достатності отриманого результату для задоволення первісної потреби та характеристики результату, так як складність – ступінь професійності та рівень зусиль, необхідних для досягнень мети; специфічність опису або вимірність результату; автономність результату, тобто ступінь його залежності від підприємця.

Висновки. Таким чином, прийняття рішення щодо початку підприємницької діяльності активізується та спрямовується цілим комплексом індивідуальних стимулів та факторів впливу зовнішнього середовища. Концепція впливу зовнішнього середовища на підприємницьку активність описується моделлю «попит – пропозиція» за методикою GEM. В цій статті модель модифікована за рахунок введення фактору інституційної підтримки підприємництва. Вибір підприємницької діяльності як способу вирішення особистих соціально-економічних проблем необхідно сприймати як персональний вольовий акт самовизначення. Унікальна сукупність інтересів, очікувань і цінностей особи обумовлює індивідуальність причин самовизначення та формування суб'єктивних цільових інтенцій. Для опису процесів формування використовується модель Рубікон, що модифікована при застосуванні до розвитку підприємницької активності.

В подальших дослідженнях пропонується підтвердження концептуального аналізу статистичними даними та деталізацією процесу прийняття рішення про початок підприємницької діяльності.

References

1. Achziger, A. & Golwitzer, P.M. (2010). Motivation and Volition in the Course of Action. in Motivation and action / Ed. J. Heckhausen. Cambridge: Univ. Press. p. 275-299.
2. Ardichvili, A., Cardozo, R. & Ray, S. (2003) A theory of entrepreneurial opportunity identification and development. Journal of Business Venturing, 18, 105-123.
3. Audretsch, D. B. (2013). The entrepreneurial society & the role of the University. Economia Marche Journal of Applied Economics, Vol. XXXII, No. 2, 6-16.
4. Beckmann, J., Heckhausen, H. (2018). Motivation as a Function of Expectancy and Incentive. in Motivation and Action / Editors J. Heckhausen, H. Heckhausen. Springer International Publishing AG, 163-220.
5. Costa, S.F. (2015). Uncovering the business opportunity prototype: Cognitive and learning aspects of entrepreneurial opportunity recognition in higher education. PhD thesis. ISCTE-Instituto Universitário de Lisboa. 220 p.
6. Deakins, D. & Freel, M. (2012). Entrepreneurship and Small Firms (UK Higher Education Business Management), 6th UK ed. Edition. London: McGraw-Hill Europ. 448 p.
7. European Commission. Charter for Small [Electronic resource]. Access mode : <https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/8a4b353a-5d0c-4345-a40d-f11b9fcb3198> (дата звернення: 30.10.2017)
8. Finkelstein, S., Hambrick, D.C. & Cannella, A. A. (2009). Strategic Leadership: Theory and Research on Executives, Top Management Teams, and Boards. Published to Oxford Scholarship Online: DOI:10.1093/acprof:oso/9780195162073.001.0001
9. GEM. Global Entrepreneurship Monitor. Executive Report – Babson College. (1999) Kauffman Foundation and London Business School, 126 p.
10. Krueger, N. F. (2007). What Lies Beneath? The Experiential Essence of Entrepreneurial Thinking. Entrepreneurship: Theory and Practice, 31 (1), 123-139.
11. Mitchell, R., Busenitz, L. W., Bird, B., Gaglio, C. M. (2007). The Central Question in Entrepreneurial Cognition Research 2007. Entrepreneurship: Theory and Practice, 31(1), 1-27.

12. Ponomarenko, V., Gontareva, I. (2017). The system of causal connections between entrepreneurial activity and economic development. *Economic Annals-XXI*, № 165(5-6), 4-7.
13. Sternberg, R. L., Sternberg, K. & Mio, J. (2018). *Cognitive psychology: Sixth Edition*. Australia, Belmont: Cengage Learning Wadsworth. 658 p.
14. Weick, K.E. (2000). *Making Sense of the Organization*. A John Wiley and Sons, Ltd, Publication. 496 p.
15. Bosma, N. (2013). The Global Entrepreneurship Monitor (GEM) and Its Impact on Entrepreneurship Research, *Foundations and Trends® Entrepreneurship*, vol 9, № 2, 143-248.
16. Gontareva, I. V., Shmatko N. M. (2020). Systematization of the factors of development of entrepreneurial activity // *Changing Paradigm in Economics & Management System*». Volume III / Edited by A. Goel, H. Strokovich. Published by ABS Books, Printed at Trident Enterprise, Delhi, 19-37.

Надійшла / Paper received: 04.04.2020

Надрукована / Paper Printed : 06.06.2020

УДК: 316.4:930.85

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-282-3-7

ГАГАЛЮК О. І.

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ІСТОРИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ АДМІНІСТРАТИВНО-ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ

У статті розкрито історичні передумови та особливості організації адміністративно-територіальної реформи. Виявлено проблеми державного управління цими процесами в умовах посттоталітарного суспільства. Наголошується, що в центрі діяльності будь-якої політичної системи має залишатися людина і її потреби, від якої залежить розвиток, зростання, добробут народу. Наведено історичний приклад, до яких негативних наслідків призводить недотримання цієї парадигми на прикладі колишнього СРСР. За результатами соціологічних досліджень, наявними публікаціями наведено конкретні приклади прорахунків у розвитку держави. Означено їх спадковість та взаємозв'язок з ефективністю державного управління розвитком суспільства. Наведено окремі моменти управління в розрізі позитивних та негативних досягнень. Проаналізовано їх причинно-наслідковий зв'язок від початку незалежності до сьогодення. Розглянуто характер та масштаби прорахунків. Описано проблему низької відповідальності або її відсутності у більшості українських управлінців державного масштабу, політиків та громадських діячів. Запропоновано принципи, які спроєктувавши на будь-яку галузь національної економіки дозволить, посилити відповідальність та таким чином забезпечити відповідну ефективність як адміністративно-територіальної реформи так і управління національною економікою загалом. Розглянуто окремі чинники впливу на реформування, які сприятимуть ефективній роботі управлінців. Рекомендовано підтримати концепт відповідальності за її результати від керівника підприємства до керівника державного рівня. Адже відсутність відповідальності за результати управління породжує зловживання на різних рівнях. Виявлено чинники, які впливають на покращення характеристик успішного керівника володіючи якими кожен зможе сформувати сприятливий клімат як для своїх працівників так і у державі загалом. Запропоновано розробити відповідні організаційно-економічні механізми активізації адміністративно-територіальної реформи та формування добровільних об'єднань територіальних громад.

Ключові слова: адміністративно-територіальна реформа, добровільне об'єднання територіальних громад, управління, ідеологія, посттоталітарне суспільство, керівник, менеджер, ефективність, підприємство.

НАГАЛІУК О.

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

FEATURES OF THE ORGANIZATION AND HISTORICAL PREREQUISITES OF ADMINISTRATIVE-TERRITORIAL REFORM IN UKRAINE

The article reveals the historical preconditions and features of the organization of administrative-territorial reform. The problems of state management of these processes in the conditions of post-totalitarian society are revealed. It is emphasized that the center of activity of any political system should remain the person and his needs on which development, growth, well-being of the people depends. A historical example is given of the negative consequences of non-compliance with this paradigm on the example of the former USSR. According to the results of sociological research, the available publications provide specific examples of miscalculations in the development of the state. Their heredity and relationship with the effectiveness of public administration of society are identified. Some moments of management in the context of positive and negative achievements are given. Their causal relationship from the beginning of independence to the present is analyzed. The nature and scale of miscalculations are considered. The problem of low responsibility or its absence in the majority of Ukrainian state-level managers, politicians and public figures is described. The principles which, having projected on any branch of national economy will allow, to strengthen responsibility and thus to provide corresponding efficiency of both administrative-territorial reform and management of national economy as a whole are offered. Some factors influencing the reform, which will contribute to the effective work of managers, are considered. It is recommended to support the concept of responsibility for its results from the head of the enterprise to the head of the state level. After all, the lack of responsibility for the results of management creates abuse at various levels. Factors that influence the improvement of the characteristics of a successful leader, identifying which everyone will be able to create a favorable climate for their employees and in the country as a whole, have been identified. It is proposed to develop appropriate organizational and economic mechanisms to intensify administrative and territorial reform and the formation of voluntary associations of territorial communities.

Keywords: administrative-territorial reform, voluntary association of territorial communities, management, ideology, post-totalitarian society, leader, manager, efficiency, enterprise.

Постановка проблеми. Проблеми ефективності та розвитку державного управління економікою та економічними реформами в умовах розвитку Євроінтеграційних процесів, воєнного конфлікту на Сході та загострення кризових явищ набули виключної актуальності. Незважаючи на те, що в умовах посттоталітарного суспільства згадані проблеми у контексті розвитку державного управління є основою формування національної економічної політики і мають саме безпосереднє відношення як в керуючій так і в керованій системах, загалом визначають цілі та мету даного дослідження. Вивчення особливостей організації адміністративно-територіальної реформи пріоритетом у діяльності не стільки державного керівництва, як керівників суб'єктів господарювання. На місцях ефективність реформ досягається за рахунок досконалої власне організаційно-економічних механізмів, як основного чинника змін у сфері виробничих взаємовідносин. Ефективність державного управління, як правило, обмежується розробкою заходів та прийняттям бюрократичних рішень. На даний час, ця сфера залишається за полем впливу і зору власне державних інстанцій та наукових інституцій. Впровадження у цю сферу організаційно-економічних

механізмів підвищення ефективності адміністративно-територіальної реформи, в умовах посттоталітарного суспільства, вироблення рекомендацій з використання засобів і методів у цій сфері суспільного життя в умовах Європейських традицій, ринкової економіки є необхідним і вкрай важливим явищем, оскільки формує перспективи розвитку Національної економіки, посилює у працівників відчуття відповідальності за кінцеві результати реформ і т. ін. Власне ці та інші обставини обумовлюють актуальність та своєчасність теми статті.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженням особливостей організації адміністративно-територіальної реформи та проблем державного управління цими процесами в умовах посттоталітарного суспільства у своїх працях займалися, як вітчизняні так і зарубіжні учені. Зокрема цій тематиці присвятили такі вчені як: Т. Чернишова [1], Н. Поліщук [2], В. Семененко [3], О. Пишненко [3], О. Тарасова [4], О. Апостолок [5], О. Бала [6], М. Дмитренко [7], В. Зеліч [8], В. Козлов [9], Р. Безсмертний [10], К. Федевич [11], О. Пагіря [12], С. Саханенко [13], М. Смольницька [14], В. Пересоляк [15], С. Радомський [15], М. Ступень [15], І. Топішко [16].

Що ж стосується ефективності державного управління реформуванням національної економіки та господарювання в умовах добровільного об'єднання територіальних громад то цією темою захоплюються колишні державні службовці В. Г. Яцуба, В. А. Яцюк [17,18], О. Я. Матвійшин [18], В. Олуйко [19], та в більшій мірі політологи, політтехнологи, журналісти та експерти – аналітики серед них: О. Теплюк, О. Вербицький, М. Джигун. Є. Магда, М. Мельник, А. Малкіна, Д. Богатирьов, В. Клочок [20].

Багато фахівців сходяться в думці, що ефективність державного управління та організації адміністративно-територіальної реформи комплексна проблема, яка повинна об'єднувати науковців та практиків в визначенні та реалізації мети та завдань дослідження. Тим часом власне шляхи та організаційно-економічні механізми підвищення їх ефективності в умовах посттоталітарного суспільства, засоби і методи використання в цьому процесі акценту відповідальності залишилися за полем зору вітчизняних науковців і стали предметом численних дискусій громадських діячів та публіцистів. Це і обумовлює формулювання мети та завдань дослідження.

Мета та завдання статті. Отже, основною метою статті є вивчення особливостей організації адміністративно-територіальної реформи, виявлення проблем державного управління цими процесами в умовах посттоталітарного суспільства та вироблення організаційно-економічних механізмів успішної її реалізації. Найбільш загальний аналіз досягнень та прорахунків в управлінні державою обумовив необхідність пошуку шляхів та механізмів підвищення їх ефективності, визначення засобів і методів використання в цьому процесі акценту відповідальності за кінцеві результати управлінської діяльності. Завданнями є уточнення понять за темою дослідження, визначення акцентів та конкретизація теоретичних основ, вироблення рекомендацій з формування показників ефективності управління за рахунок означених чинників і т. ін.

Виклад основних положень статті. Інтегрування національної економіки в економіку Європейської співдружності насправді вимагає адміністративно-територіального реформування. Ці обставини обумовлюють потребу виявити причини виникнення застійних явищ у виробничому секторі економіки, техніко-економічні чинники впливу на організаційне забезпечення ефективного використання наявних засобів, трудових, матеріальних, цінкових, фінансових ресурсів у цій сфері суспільного виробництва.

Розробка заходів з формування принципів наприклад адміністративно-територіального реформування обумовлює систематизацію критеріїв та визначення показників господарсько-фінансової стійкості господарських формувань, суб'єктів господарювання; визначити вплив державної політики на розвиток та активізацію реформ; акцентувати проблематику та розробити конкретні пропозиції з удосконалення системи економічних методів управління техніко-економічними чинниками у реформаційній сфері, на різних рівнях управління включаючи формування добровільних територіальних об'єднань та суб'єктів господарювання [30].

При ефективному реформуванні, Україна за своїми ресурсними можливостями потенційно може стати найбагатшою державою світу бо володіє третинною найціннішого ресурсу планети, чорноземом. Справедливе та ефективне використання землі як найбільш гуманного, невичерпного, екологічно чистого, відновлювального ресурсу, та науково обґрунтоване ведення сільського господарства за повною – цикловою системою: вирощування сільгосппродукції – переробка сировини – реалізація, впровадження інноваційно-логістичних підходів, можуть, в короткий час, зробити українців найбагатшими у світі! [30].

В умовах вступу нашої держави асоційованим членом Європейського Союзу, залучення внутрішніх та зовнішніх інвестицій, ресурсний чинник може стати важелем поживлення соціально-економічних відносин, стабільності економіки, благополуччя українського народу і т. д. Тим часом за пройдений період Україна на відміну від інших держав посттоталітарного простору інерційно втратила багато можливостей, які криються в аграрному секторі економіки який повинен ефективно функціонувати в умовах територіальних громад. Як бачимо, на даний час адміністративно-територіальна реформа ще триває, (основні характеристики динаміки формування об'єднання територіальних громад в Україні станом на 10.07.2018 р., див. табл. 1) [29] проте необхідність її активізації та досягнення ефективності є не лише необхідним, а і цілком очевидним при умові акцентуації уваги власне на аграрних ресурсних можливостях.

Відомо, що діючий адміністративно-територіальний устрій ми отримали у спадок від СРСР [21]. Згадана адміністративна модель себе вичерпала, віджила і загалом показала свою економічну неефективність.

Таблиця 1.

**Основні характеристики динаміки формування
об'єднаних територіальних громад (ОТГ) (станом на 10.07.2018 р.)**

Область	Кількість ОТГ	Площа ОТГ, км ²		Перспективні плани, затвержені урядом		Кількість населення ОТГ, тис. осіб	
		всього	%	всього	%	всього	%
Вінницька	35	3974	15,0	57	38,0	251,9	16,0
Волинська	43	9173	45,5	74	92,0	297,9	28,7
Дніпропетровська	61	17163	53,8	90	97,6	483,4	15,0
Донецька	17	6382	36,2	39	98,0	284,2	16,7
Житомирська	48	17208	57,7	55	79,5	470,8	38,3
Закарпатська	6	616	4,8	0	0	71,2	5,7
Запорізька	48	16172	59,5	67	97,3	369,8	21,5
Івано-Франківська	26	2498	18,0	58	94,3	228,8	16,6
Київська	12	2614	9,3	29	54,3	154,4	8,8
Кіровоградська	18	3748	15,2	53	99,8	126,9	13,3
Луганська	13	5969	32,3	25	92,6	144,2	24,7
Львівська	36	3854	17,7	72	72,8	297,5	11,8
Миколаївська	32	9982	40,6	40	83,3	227,6	20,0
Одеська	28	9352	28,1	34	30,2	314,2	13,2
Полтавська	43	8027	27,9	54	45,5	285,5	20,2
Рівненська	28	5012	25,0	66	100,0	192,1	16,6
Сумська	31	8972	37,6	53	99,6	242,7	22,2
Тернопільська	42	5477	39,6	40	39,2	336,0	32,0
Харківська	16	4570	14,5	58	98,0	203,1	7,5
Херсонська	28	8214	28,9	49	90,0	201,8	19,3
Хмельницька	42	11373	55,1	53	88,7	475,2	37,3
Черкаська	31	4483	21,4	56	64,3	204,4	16,8
Чернівецька	31	3367	41,6	34	59,5	301,3	33,2
Чернігівська	38	16551	52,9	50	79,2	362,4	35,6
Разом по Україні	753	184754	33,1	1206	75,9	6527,4	18,5

Попри те, що на даний час є достатньо прихильників і противників адміністративно-територіальних реформаций, вони повинні у плановому порядку відбутись. На початку її проведення було багато скептиків, по при те вона виявилася ефективнішою, ніж діюча. Перший етап реформи, передбачає децентралізацію влади, що автоматично ставить під сумнів такі проміжні ланки владної вертикалі, як районні та обласні адміністрації [22], і їх повноваження передаються на нижчий рівень. Не дивлячись на те що адміністративно-територіальний перерозподіл більшістю населення в умовах війни категорично засуджується і оцінюється як провокаційно-зрадливий акт, він знову ж таки повинен відбутись, місцеве самоврядування отримає більші й ширші повноваження у межах своїх громад, а вирішення побутових насущних проблем буде виконуватися за наявних можливостей оперативніше. Тим більше, що досвід таких реформ був отриманий при проведенні його у країнах Європи, а саме Польщі, Чехії, Словаччині, Франції, Іспанії. Кожна з цих країн мала свої шляхи і терміни децентралізації. Для України показовим прикладом є Польща [15], оскільки так само, як і ми позбулася комуністичного впливу і подібного адміністративного поділу. Найперше, що варто зауважити, що для її проведення в Україні є окремі передумови, які так чи інакше переплітаються, серед них: історична; суспільно-політична; ідеологічна; адміністративна ін.

Їх не важко класифікувати і описати та ми це пропонуємо зробити в комплексі. Для глибшого розуміння сутності проведення адміністративно-територіальної реформи забезпечення її ефективності потрібно звернути увагу на найнижчу ланку, складову частину громади – українські села, які перебувають на межі вимирання, а можуть при відповідному сприянні держави, на умовах самозабезпечення успішно вирішувати свої соціогуманітарні питання, проблеми з благоустрою та ін.

Як відомо внаслідок радянського управління, по суті відбулася своєрідна окупація України з націоналізацією (розумій конфіскацією) земель у селян. Основними працедавцями у селах стали, так звані, колгоспи, на яких здебільшого і покладалося чи точніше «лежало» фінансування розвитку соціально – культурного життя сіл. Тим часом більшість колгоспів були фактично збитковими. Селяни, на рабських умовах, зобов'язані були працювати у колгоспах без можливості працевлаштування деінде.

Із здобуттям незалежності нашої держави, на початку 90-х років, руйнацією чи втратою економічних зв'язків, невизначеністю ситуації, початком роздержавлення, складнощами фінансування,

інфраструктура сіл була знищена, розкрадена, та зруйнована. Села залишилися на самовиживанні. Створення фермерських приватних господарств у межах 50 га [21] істотно ситуації не змінили. Оскільки фермерами здебільшого ставали колишні колгоспники, зокрема водії, трактористи та ін.. досвід яких обмежувався лише службовими або робочими обов'язками, і які не мали господарського досвіду та сучасної освіти, а ні у фінансах, а ні в управлінні очікувати ефективних результатів була справа даремна. «Доступні» банківські кредити ситуації не змінили, а навпаки загнали «новоспечених фермерів» у борги. Більшість з них, як і решта селян масово почали виїжджати на заробітки у країни Європи та США, щоб оплатити кредити взяті на придбання сільгосптехніки. Також були й такі, які досягли успіху і переросли у великі фермерські господарства та аграрні корпорації (на Тернопільщині ФГ «ГАДЗ», Агрохолдинг «МРІЯ», на Миколаївщині – ТОВ СП «НІБУЛОН» та багато інших). Багато з них орендували розпайовані землі (паї). Завдяки великим площам мінімізували витрати. Якщо проаналізувати тогочасну ситуацію, то знищення колгоспів – це була, мабуть, чи не найбільша помилка у тогочасному господарському реформуванні! Зокрема стан, у якому перебували ці аграрні підприємства були, із фізично та морально застарілою технікою. У порівнянні із закордонними аналогами взагалі ненадійною і некомфортною, із абсолютно нетехнологічним виробництвом. З таким жахливим станом вони не витримали б конкуренції. За аналітичними даними [24], на 1 % приросту продуктивності праці витрачалося понад 2 % приросту оновлення виробничих фондів. Їх необхідно було терміново модернізувати. Хто це мав зробити? До цих прорахунків ще й додалося роздержавлення або розпаювання, яке згодом було назване «чорною» приватизацією. З такими «успіхами» ми вступали в ринкову економіку, яка передбачає конкуренцію, а приватна власність – відповідальність. Ні до першого, а ні до другого суспільство в результаті відсутності ідеологічної парадигми було не готове.

Необхідно зауважити, що у не глибокій історії України (до 1918 року) існувала приватна власність та ринкові відносини. З окупацією більшовиками України, вся приватна власність де-факто була націоналізована і переходила в державну власність. У приватних власників насильно конфісковували землю і худобу та «здавали у колгоспи». Багатьох селян, які були землевласниками і розуміли, що таке приватна власність, не дуже тішила ідея колективного господарства, яку відчайдушно нав'язували більшовики. Цілком зрозуміло, що селянство не підтримувало політики колективізації, за що було покаране - усіх незгодних вивезли у Сибір. Все це подавалось під «соусом» боротьби з буржуазією, капіталізмом, розкуркуленням, націоналізмом і звільненням робочого класу, трудового народу від гніту поміщиків і т. д. Внаслідок 70 – ти років «дружньої окупації» України Радянським Союзом і постійних репресій, не згадуючи про голодомор 1932–1933 років, люди забули, що таке бути власником землі й мати хоч якусь приватну власність, адже селянина буквально з 16 років, з шкільної парти «прив'язували» до села. Селянин по своїй природі став безправним кріпаком, рабом радянської системи. Паспорт, як документ посвідчення особи ввели з 1923 року, а селянам дозволили видавати лише з 1973 р. Документ був доступний лише жителям промислових міст. А між іншим, СРСР існував уже більше 50 років. Це зумовило масову втечу селян у міста.

Разом з тим, про приватну власність, про свій омріяний клопот землі, на якому можна бути собі господарем, сучасні молоді творці незалежності чули від своїх бабусь та дідусів. Це бажання, як не прикро, зіграло з ними злий жарт. Бо вони кинулись з одних крайнощів в інші. По суті, колгоспи, які створювались з 1928 року насильно за рахунок відібраних земель у 1920 – 1940 роках, з початком роздержавлення у 1990 роках могли стати для багатьох сіл рятувальним кругом, були буквально рознесені і роздані тим працівникам колгоспів, які не мали жодного, а ні юридичного, а ні морального права претендувати на ці землі. На відміну від Естонії, Литви і Латвії, як країн колишнього «совка» Україна не провела реституції (від лат. *restitutio* – відновлення в попередньому правовому, майновому стані бувшого власника або його спадкоємців, незаконно позбавленого своїх майнових прав). Як стверджує історик Климентій Федевич у своїй статті, проведена «прихватація» це «... яскравий приклад правового нігілізму та цинізму сучасної України проведеної Л. Кучмою». Україна в умовах незалежності залишилася пограбованою не лише радянським та нацистським режимами, а тепер ще й колишніми комуністичними функціонерами з допомогою «гопників» [25].

Також важливо зауважити, що жодна країна із колишнього СРСР, окрім вищеописаних країн не провела реституційних процедур. Можливо, що це було зроблено спеціально. Оскільки, на чолі цих країн стояли колишні комуністичні лідери, то цілком реально припустити, що не проведення реституції на початку 1990-х років могло бути цілком свідомим рішенням керованим із Москви, з метою повернення із небуття «імперії зла», в майбутньому, в колишніх межах. Реальним підтвердженням цієї гіпотези стала агресія РФ проти України, яка продовжується із 2014 року. Росія неодноразово показувала світові, що має на нашу державу свої агресивні плани. І ще до збройної агресії доводила це введенням різних економічних санкцій стосовно наших товарів. Як інакше пояснити те, що при розвалі СРСР, Росія задекларувала, що вона є його спадкоємиця. Спадкоємиця чого? Ймовірно, усього. Між іншим у всіх країн колишнього СРСР є день незалежності, а у них немає. У них просто день Росії.

На сьогодні досить важко уявити, яким чином можна було би провести повернення земель колишнім власникам або їх спадкоємцям, але зрозуміло, що воно було б необхідним. У селах, де багато мешканців проживають ще з діда – прадіда місцеві жителі знають де, що, скільки і кому належало. Безперечним є одне – потрібен механізм і процедура реституції, а потім вже й механізм про ринок землі.

Повертаючись до економічних показників виробництва в Україні за останні роки існування «імперії зла» вона відставала від розвинутих країни на 50 – 70 років. У кінці 1985 року рівень комп'ютеризації в СРСР порівняно із США відставав більше ніж у 100 разів. Насправді, в цьому немає нічого дивного, оскільки багатьох вчених, науковців та й інтелігенцію (розстріляне відродження) було знищено ще за Сталіна в період 1921–1953 роки. За даними проф. Р. Румеля [26] було знищено біля 52 млн осіб, а за даними О. Солженіцина біля 66 млн осіб. А багато наук в СРСР були визнані лженауками, зокрема генетика та педологія (розділ психології), а кібернетика до 1950-х років мала особливий статус як «буржуазна лженаука». Інші ж учені різними способами старалися емігрувати в США або куди-небудь, аби лише з СРСР. Зрозуміло, що «цінні уми» знаходили себе в розвинутих країнах і їм там створювалися максимальні умови для праці і розвитку. Як наслідок, радянська політична модель із побудови «світлого» соціалізму, а по факту тотальних репресій не могла забезпечити навіть товарів першої необхідності та особистої гігієни. Лише 5 із 1100 товарних груп були не дефіцитом. Внаслідок такої політики економіка виявилася не конкурентною, оскільки «країна рад» нічого конкурентоздатного для світового споживача не могла протиставити, окрім сировини, а ті хто міг зробити були або мертві, або репресовані, або втекли закордон. Хоча і в СРСР існувала «кар'єрна драбина» і у багатьох галузях економіки керівниками були професіонали, але скоріше особи угодні високому партійному начальству. Кожна нова ідея або була знищена в зародку або потребувала схвалення «з гори» некомпетентним або недолугим партійним начальством. СРСР за рівнем життя була на 77 місці [16]. Будь-яке покращення умов праці чи побуту сприймалося, як пособництво буржуазії, капіталістичному устрою. Кожна технічна новинка, обов'язково, мала відповідати ідеології комуністичного режиму.

До прикладу, така необхідна у побуті річ, як пральна машина-автомат в СРСР стала доступна для пересічного громадянина ближче до 1990 року, до розвалу СРСР. Хоч їх випуск, у звичному для нас компонуванні і конструкції налагодили ще у 1980 році, проте вони продавалися за валюту, як і все більш-менш придатної якості. Ціна, як правило, була в рази дешевша від оригіналів. Тут треба зауважити, що ці самі пральні машини, як і багато іншої різної побутової техніки (електробритви «Харків», аудіо магнітофони «Маяк», праски тощо) були дешевим плагіатом і виходили із запізненням в 5-10 років, коли попит в Європі на них був низький, а в СРСР подавалося як досягнення промисловості. Ринком збуту для цих товарів були країни соцтабору Болгарія, Польща, Угорщина, тодішня Чехословаччина. Насправді, навіть у цих товарах була ідеологічна складова, показуючи усьому «загниваючому Заходу», що СРСР теж може! Але насправді це була звичайна показуха, бо для пересічного громадянина, як вже описано вище, це було недоступно. Але якщо, дуже хотілося, то всюди треба було мати «блат» і знайомого на складі. За даними сайту [28] ціна такої «помічниці» була захмарною – 495 карбованців, при середній зарплаті радянського трударя – 80 крб. І між іншим, проблема була не так у грошах, як у дефіциті. Така радянська, соціалістично – дефіцитна економіка породила корупцію, яка протягом усього свого існування вимагала «блату» і успішно перейшла «жити» в умови незалежності.

Друга світова війна суттєво скоротила кількість чоловіків в УРСР у порівнянні з жінками, кількість яких складала 64 % станом на 1 січня 1945 року. Кількість працездатного населення до війни і після була 7,2 млн і 5,6 млн, відповідно. Жінки та матері змушені були оволодівати самими важкими чоловічими професіями (токарь, шахтар, комбайнер чи тракторист) задля виживання нащадків і родини. За тими ж даними, станом на 1944 рік жінки виконували біля 50 % усіх робіт на шахтах комбінату Ворошиловградвугілля (ДХК «Луганськвугілля»). У сільському господарстві також було укомплектовані з осіб жіночої статі різного віку, які складали більше 80 %. «Червона» влада всіляко мотивувала жіноцтво і підігрівала їх інтерес до праці, щоб компенсувати відсутність робочої сили. Чоловічі обов'язки були перекладені на плечі жінок. Комуністичний тоталітарний режим з українського народу зробив розумових інвалідів, моральних калік. Жінка у «країні рад» не могла займатись виключно звичними і природними для себе речами, як то догляд за домом, народженням і вихованням дітей, і не працювати, адже неодмінно зазнавала осуду з боку суспільства, яке негайно наносило тавро «ледарки», «барині», «білоручки» чи то «безробітної». Зараз таке цькування називають «булінг» або «тролінг».

Насправді, радянська влада обмежувала прояв будь-якої творчості (крім раціоналізаторства з доплатою 10 крб за раціоналізаторську пропозицію) та індивідуальності в усьому, як джерело вільнодумства і свободи, вважаючи, що це може нести загрозу «світлому» комуністичному майбутньому. Для того, щоб отримати підтримку наукової інтелігенції науковцям була встановлена заробітна плата на рівні партійних працівників. Перевага надавалася загальному «рос. *всеобщему добру*» над індивідуальними інтересами та ідеями. Будь-які особисті помилки чи проступки радянського громадянина, як то надмірне вживання алкоголю чи перелюб, неодмінно могли стати суспільним надбанням із загальним осудом на партійних чи робочих зібраннях колективу із занесенням в трудову книжку а то й звільненням. Така виховна групова терапія була звичним явищем для будь-яких зібрань. Приватне життя в СРСР ніколи не було приватним, а індивідуальність або особиста думка вважалася пороком. «Червона комуна» завдала найбільш непоправних втрат для українського народу, ніж будь-який інший окупаційний режим. Цей «левіафан» прийшов до тям і намагається підвестися. Але це не більше ніж, передсмертні конвульсії.

В реалізації адміністративно-територіальної реформи, при формуванні об'єднаних територіальних громад необхідно враховувати означені історичні передумови та особливості їх формування (Алгоритм та

засоби активізації адміністративно-територіальної реформи див. рис. 1). Згідно теорії трьох чинників, у створенні благ (товарів) територіальної громади приймають участь три чинники виробництва: праця, капітал (засоби виробництва) і земля. Ціною цих виробничих чинників є заробітна плата, процент (прибуток) і рента, які відповідно розподіляються між власниками чинників і робітниками, власниками засобів виробництва (капіталістами) і земельними власниками. Ціна названих чинників формує субстанцію (основу) вартості, яка у грошовому вираженні виступає, як ціна товару. Отже, певна тавтологія, або спроба вивести ціну з ціни, що притаманно теорії витрат виробництва, зберігається і в теорії трьох чинників виробництва. Але незважаючи на це, вона послужила основою багатьох наступних теорій ціноутворення, зокрема теорій граничної корисності і т.д., які варто враховувати при розробці організаційно-економічних механізмів реалізації адміністративно-територіальної реформи.

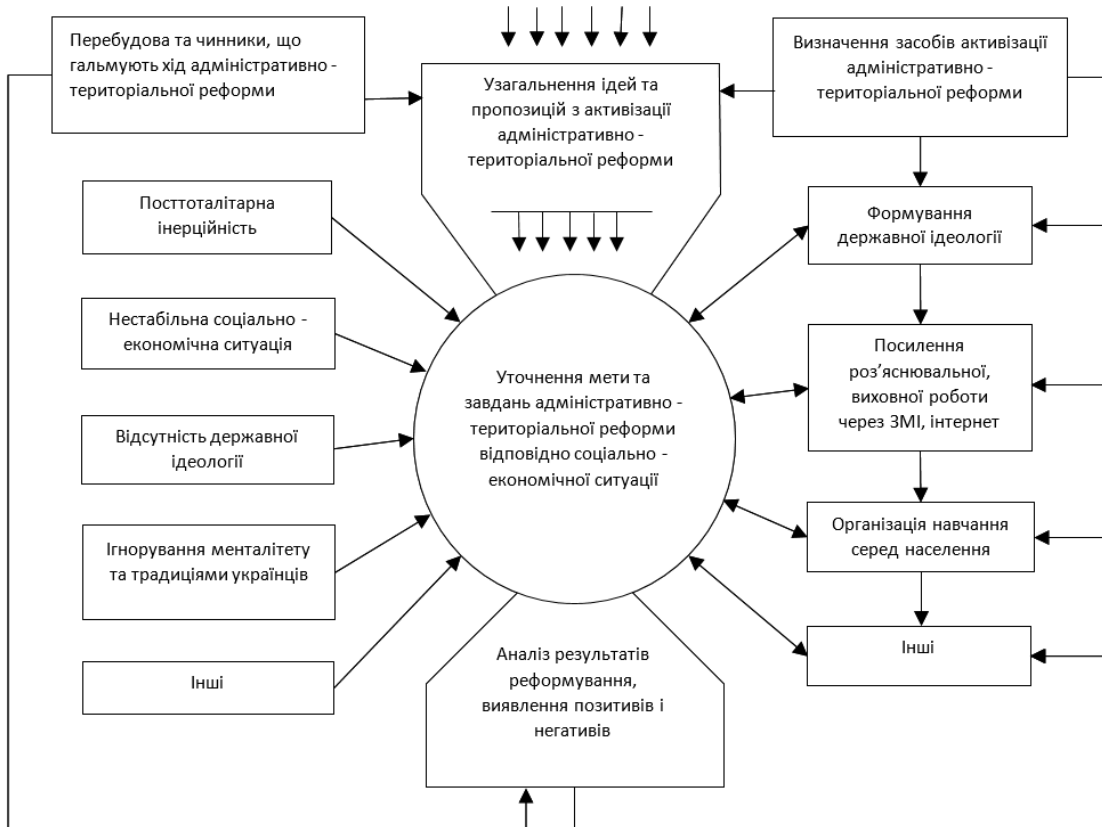


Рис. 1. Алгоритм та засоби активізації адміністративно – територіальної реформи

Теорії граничної корисності яка отримала широкий розвиток з 70-х років. Суть цих теорій зводиться до наступного:

- а) в процесі ринкової взаємодії попиту і пропозиції, що визначає рівень ринкових цін, вирішальне значення належить попиту;
- б) вартість розглядається як суб'єктивна категорія, результат оцінки індивідуумом споживчих благ в залежності від інтенсивності потреб і рідкості благ;
- в) суб'єктивна оцінка визначається, виходячи з граничної корисності останньої одиниці товару, що задовольняє дану потребу.

Отже, вирішальне значення надається сфері обігу, де вступають у взаємодію індивідуальні оцінки покупців і продавців. Виробництву відводиться другорядна роль [30].

При всій однобічності (утворення вартості лише у сфері обігу) теорії граничної корисності відіграли певну роль у розвитку економічної теорії, а саме – у розкритті закономірностей прояву корисності і формування ринкового попиту. Використовуються вони і для аналізу динаміки і оптимізації економічних процесів ринкової економіки, для математичного моделювання, при прийнятті економічних рішень, пов'язаних з альтернативним вибором між можливими варіантами.

Близькою за суттю до теорії граничної корисності є теорія попиту і пропозиції. Тим часом вона не враховує той факт, що самі попит і пропозиція залежать від цін товарів що є дуже важливим для ефективного функціонування територіальної громади.

Найбільший вплив на сучасні економічні теорії має неокласична теорія англійського економіста кінця XIX початку XX ст. А. Маршалла. Вона поєднує теорію витрат виробництва, граничної корисності, попиту і пропозиції у формуванні і русі цін. Виходячи з того, що формування ринкових цін відбувається в

результаті взаємодії попиту і пропозиції, А. Маршалл пов'язував зміни попиту з категорією граничної корисності, а пропозиції – з вирішальним в цих процесах.

Висновки. Таким чином, для активізації адміністративно-територіального реформування та підвищення ефективності діяльності добровільних територіальних об'єднань доцільним у цьому відношенні могла б бути системна публікація в Інтернеті та ЗМІ показників ефективності управління з переліком найважливіших досягнень та прорахунків за час її проведення. Публічні звіти керівників територіальних громад про виконання взятих перед виборцями зобов'язань з поясненнями наявних втрат, збитків і т.д.

Ще однією компонентою і важелем підвищення ефективності управління є організація громадського всеобучу у цій царині.

Необхідно погодитись, що в Україні на даний час у зв'язку з воєнними діями на Сході, загостренням багатьох чисельних економічних, моральних, духовних криз та ін. керівникам органів місцевого самоврядування та державного управління складно реалізувати реформаційні заходи. За своєю суттю ефективність реформування в Україні є своєрідною сукупністю стереотипів поведінки та дій, що перенесено в одному випадку з епохи командної економіки та запозиченні західного досвіду, яка складається з ділової культури та «правил гри», які у даний час потрібно адаптувати до сучасних умов Євроінтеграції.

Виходячи з вищеописаного можна зробити декілька локальних висновків, а саме:

1. Історичні факти показують, як придушення української ментальності та генетично закладеної поведінки людини, нівелювання особистості та індивідуальності, багаторічно сформованих суспільних традицій, релігійних вірувань в угоду колективному, здатне зруйнувати сім'ю, родину і як результат економіку країни і привести до її краху чи розвалу. В силу згаданих обставин, на цьому етапі, доцільно сформувати державницьку ідеологію та посилити серед населення роз'яснювальну роботу про мету, завдання та суть адміністративно-територіальної реформи покликання добровільних територіальних об'єднань.

2. Необґрунтовані порівняння усього радянського, як найкращого із західним – «буржуазним», не знайшло підтвердження а ні в умах, а ні в серцях суспільства. А репресії, тотальний обман і навіювання страху, призводили до того, що розвал радянської системи господарювання («імперії зла») був лише питанням часу. Рано чи пізно рабам набридає боятися і вони повстають, а імперії відходять в небуття.

3. Безперечним фактом є те, що за всю історію існування людства «Радянська імперія» була найбільш підступною та жорстокою до власного народу в досягненні своїх експериментальних цілей. Жодна держава у світі не знищила стільки розумних і креативних своїх громадян, (масштабний терор власного народу його т. з. вождями Леніним – Сталіним ін.). Вільні люди, як правило не хочуть захищати такий рабський спосіб життя, на відміну від західного, який критикувався радянською владою і вважався аморальним. Спосіб життя, у центрі якого знаходиться людина, зі своїми перевагами і недоліками, мріями, повагою і толерантністю. Такий підхід, в еволюційному розвитку, завжди отримує перемогу.

4. Важливим прорахунком влади в часи незалежності є відсутність проведення реституції. Станом на 2020 рік немає жодних юридичних механізмів і законодавства. Проте розроблена юридично-нормативна база і механізми децентралізації влади. Необхідність її проведення необхідне, що наблизить нас до Європейських норм і максимально віддалить від «радянщини».

5. Означені пропозиції повинні знайти відображення в основних положеннях адміністративно-територіальної реформи та в роботі безпосередньо об'єднань і добровільних територіальних громад.

Література

1. Чернишова А. О., Немченко Т. А. Деякі аспекти корпоративної культури організації. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки: зб. наук. пр. Кіровоград: КНТУ, 2010. Вип. 17. С. 328 – 330.
2. Поліщук Н.С. Вплив моральних цінностей та особистих потреб на формування корпоративної культури державних службовців. URL: http://www.nbuv.gov.ua/ejournals/tppd/2008-3/R_3/08pnskds.pdf.
3. Семененко В.М., Пищенко О.А. Корпоративна культура як елемент управління підприємством і її формування. Економіка: реалії часу. 2012. № 3–4 (4–5). С. 73–77.
4. Тарасова О. В. Корпоративна культура як інструмент ефективного менеджменту підприємства. Економіка харчової промисловості. 2013. № 3(19). С. 28–32.
5. Апостолок О. З. Корпоративна культура як інструмент ефективного менеджменту підприємства в підвищенні його конкурентоспроможності. Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. 2016. № 2. С. 68–73.
6. Бала О. І., Муқан О. В., Бала Р. Д. Принципи корпоративної культури підприємств: сутність та види. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2010. № 682. С. 11–15.
7. Дмитренко М. Й. Методологічні засади дослідження корпоративної культури у соціально-філософському знанні. Гуманітарний часопис. 2011. № 1. С. 37–44.
8. Зеліч В. В. Роль та місце корпоративної культури та її вплив на розвиток підприємства. ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій»: електронний науково-практичний журнал. 2017. № 6. С. 21 – 25.
9. Козлов В. В. Корпоративна культура. М.: Альфа- прес, 2009. 422 с.
10. Безсмертний Р. Проблеми реформування адміністративно-територіального устрою. Проблеми реформування публічної влади: зб. матеріалів та док. / заг. ред. Р. П. Безсмертного; наук. ред. М. Пухтинський. К.: Атіка, 2009. С. 141 – 152.
11. Климентій Федевич. Реституція награбованого комуністами і нацистами. 5 лютого 2019 року. URL: https://zaxid.net/restitutsiya_nagrabovanogo_komunistami_i_natsistami_n1475068
12. Паріря О. Гендер по-радянськи: навантаження жінки в СРСР звужувало коло обов'язків чоловіка. URL: <https://tyzhden.ua/History/44370>

13. Саханенко С. С. Територіальна організація влади в Україні. Х.: Магістр, 2004. 136
14. Смольницька М. Жінка в радянському суспільстві: офіційний образ і реальна практика. Україна ХХ століття: культура, ідеологія, політика, 2011. Вип. 16. С. 162-174.
15. Стулень М. Г., Пересоляк В. Ю., Радомський С. С. Аналіз європейського досвіду адміністративно-територіального реформування. Збалансоване природокористування. 2018. Вип. 2. С. 22 – 28.
16. Топішко І. І. Роздержавлення і приватизація: до балансу очікувань та сподівань і результатів та реальності. Фінансова система України. Наукові записки. Серія “Економіка”. 2010. Вип. 14. С. 528 – 542.
17. Яшуба В. Г., Яцюк В. А., Матвійшин О. Я. [та ін.]. Адміністративно-територіальний устрій України: шляхи реформування : монографія. К. : Геопринт, 2007. 365 с.
18. Яцюк В. А., Матвійшин О. Я., Новик В. П. [та ін.]. Реформа для людини : зб. матеріалів. К.: Геопринт, 2005. 239 с.
19. Олуйко В. Центром адміністративно-територіальної реформи має бути ... людина. Голос України. 23 квітня 2005. URL: <http://www.golos.com.ua/article/224911>
20. Андрій Кривцун. «Гаранти залежності: який внесок в суверенітет України зробив кожен з її президентів.» Коментарі Comments.ua. 24.08.2020. URL: <https://politics.comments.ua/ua/article/president/garanti-zalezhnosti-yakiy-vnesok-v-suverenitet-ukraini-vnis-kozhen-z-ii-prezidentiv-658635.html>
21. Положення про порядок вирішення питань адміністративно- територіального устрою Української РСР : Указ Президії Верховної Ради Української РСР від 12 берез. 1981 р. Територіальна організація влади в Україні : статус і повноваження місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування / за заг. ред. А. П. Зайця. К. : Ін-Юре, 2002. С. 285 – 289.
22. Територіальна організація влади в Україні : статус і повноваження місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування / за заг. ред. А. П. Зайця. К.: Ін Юре, 2002. 928 с.
23. Закон України «Про селянське (фермерське) господарство». Верховна рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3312-12#Text>
24. Мочерний С. В., Довбенко М. В. Економічна теорія. Київ: Академія. 2004. 856 с. URL: https://pidru4niki.com/ekonomika/prichini_rozderzhavleniya_privatizatsiyi_osnovni_modeli
25. Андрушків, Б., Гагалюк, О., Кирич, Н., Погайдак, О. Культурні компоненти в сфері управління як засіб попередження вульгаризму у взаємовідносинах та поширення фейків в ЗМІ або важелі посилення економічної безпеки в державі. Вісник економічної науки України. 2019. № 2 (37). С. 214 – 222.
26. Lethal Politics: Soviet Genocide and Mass Murder Since 1917, By R.J. Rummel, New Brunswick, N.J.: Transaction Publishers, 1990
27. Solzhenitsyn, Aleksandr I. THE GULAG ARCHIPELAGO 1918—1956: AN EXPERIMENT IN LITERARY INVESTIGATION III—IV. Translated by Thomas P. Whitney. New York: Harper & Row, 1975a, p. 10.
28. Советские «стиралки». URL: <https://back-in-ussr.com/2014/10/sovetskie-stiralki.html>
29. Новаковський Л., Новаковська І. Формування об'єднаних територіальних громад і проблеми їх землевпорядкування. Економіст. 2018. № 8. С. 11–16.
30. Андрушків Б. М., Мельник Г. Х. [та ін.]. Стратегія розвитку адміністративного району матеріалів. Тернопіль: ФОП Паляниця В.А., 2017. 456 с.

References

1. Chernyshova A. O., Nemchenko T. A. (2010) Deiaki aspekty korporativnoi kultury orhanizatsii. [Some Aspects of Corporate Culture of the Organization.] Naukovi pratsi Kirovohradskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. Ekonomichni nauky: zb. nauk. pr. Kirovohrad : KNTU. Vol. 17. P. 328–330.
2. Polishchuk N.S. Vplyv moralnykh tsinnostei ta osobystykh potreb na formuvannya korporativnoi kultury derzhavnykh sluzhbovtstv. [The influence of moral values and personal needs on the formation of corporate culture of civil servants.] URL: http://www.nbuv.gov.ua/ejournals/tpd/2008-3/R_3/08pnskds.pdf.
3. Semenenko V.M., Pyshnenko O.A. (2012) Korporativna kultura yak element upravlinnia pidpriemstvom i yii formuvannya. Ekonomika: realii chasu. [Corporate culture as an element of enterprise management and its formation.] no 3–4 (4–5). P. 73–77.
4. Tarasova O. V. (2013) Korporativna kultura yak instrument efektyvnoho menedzhmentu pidpriemstva. [Corporate culture as an instrument of effective enterprise management.] Ekonomika kharchovoi promyslovosti. no 3(19). P. 28–32.
5. Apostoliuk O. Z. (2016) Korporativna kultura yak instrument efektyvnoho menedzhmentu pidpriemstva v pidvyshchenni yoho konkurentospromozhnosti. [Corporate culture as an instrument of effective management of an enterprise in increasing its competitiveness.] Ekonomichni chasopys Skhidnoevropeiskoho natsionalnoho universytetu imeni Lesi Ukrainky. no 2. P. 68–73.
6. Bala O. I., Mukan O. V., Bala R. D. (2010) Prynysy korporativnoi kultury pidpriemstv: sutnist ta vydy. [Principles of corporate culture of enterprises: essence and types.] Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika». Menedzhment ta pidpriemstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku. no 682. P. 11–15.
7. Dmytrenko M. Y. (2011) Metodolohichni zasady doslidzhennia korporativnoi kultury u sotsialno-filosofskomu znanni. [Methodological foundations of the study of corporate culture in socio-philosophical knowledge.] Humanitarni chasopys. no 1. P. 37–44.
8. Zelich V. V. (2017) Rol ta mistse korporativnoi kultury ta yii vplyv na rozvytok pidpriemstva. [The role and place of corporate culture and its impact on enterprise development.] PU «Prychornomorskyi naukovy-doslidnyi instytut ekonomiky ta innovatsii»: elektronnyi naukovy-praktychnyi zhurnal. no 6. P. 21–25.
9. Kozlov V. V. (2009) Korporativna kultura. [Corporate culture.] M.: Alfa- pres, 422 p.
10. Bezsmertnyi R. (2009) Problemy reformuvannya administrativno-terytorialnoho ustroiu. Problemy reformuvannya publichnoi vlady [Problems of reforming the administrative-territorial system. Problems of public authority reform]: zb. materialiv ta dok. / zah. red. R. P. Bezsmertnoho ; nauk. red. M. Pukhtynskyi. K. : Atika, P. 141 – 152.
11. Klymentii Fedevych. Restytutsiia nahrabovanoho komunistamy i natsystamy. 5 liutoho 2019 roku. [Restitution of looted communists and Nazis. February 5, 2019.] URL: https://zaxid.net/restitutsiya_nagrabovanogo_komunistami_i_natsistami_n1475068
12. Pahiria O. Hender po-radiansky: navantazhennia zhinky v SRSR zvuzhuvalo kolo oboviazkiv cholovika. [Gender in Soviet terms: a woman's workload in the USSR narrowed the man's responsibilities] URL: <https://tyzhden.ua/History/44370>
13. Sakhanenko S. Ye. (2004) Terytorialna orhanizatsiia vlady v Ukraini. [Territorial organization of power in Ukraine] Kh.: Mahistr, 136 p.
14. Smolnitska M. (2011) Zhinka v radianskomu suspilstvi: ofitsiinyi obraz i realna praktyka. [Woman in Soviet society: official image and real practice] Ukraina XX stolittia: kultura, ideolohiia, polityka, Vyp. 16. P. 162-174.
15. Stupen M. H., Peresoliak V. Yu., Radomskiy S. S. (2018) Analiz yevropeiskoho dosvidu administrativno-terytorialnoho reformuvannya. [Analysis of the European experience of administrative-territorial reform.] Zbalansovane pryrodokorystuvannya. Vyp. 2. P. 22 – 28.
16. Topishko I. I. (2010) Rozderzhavleniia i pryvatyzatsiia: do balansu ochikuvan ta spovidan i rezultativ ta realnosti. [Privatization and privatization: to the balance of expectations and expectations and results and reality.] Finansova sistema Ukrainy. Naukovi zapysky. Seriia “Ekonomika”. Vyp. 14. P. 528 – 542.

17. Yatsuba V. H., Yatsiuk V. A., Matviishyn O. Ya. & oth. (2007) Administratyvno-terytorialnyi ustroi Ukrainy: shliakhy reformuvannya [Administrative-territorial structure of Ukraine: ways of reforming]: monohrafiia. K. : Heoprynt, 365 p.
18. Yatsiuk V. A., Matviishyn O. Ya., Novyk V. P. & oth. (2005) Reforma dlia liudyny [Reform for man]: zb. materialiv. K.: Heoprynt, 239 p.
19. Oluiiko V. Tsentrom administratyvno-terytorialnoi reformy maie buty ... liudyna. [The center of administrative-territorial reform should be... man] Holos Ukrainy. 23 kvitnia 2005 URL: <http://www.golos.com.ua/article/224911>
20. Andrii Kryvtsun. «Haranty zalezhnosti: yakyi vnesok v suverenitet Ukrainy zrobyv kozhen z yii prezidentiv. ["Guarantees of dependence: what contribution to the sovereignty of Ukraine has made each of its presidents."] Komentari Comments.ua. 24.08.2020. URL: <https://politics.comments.ua/ua/article/president/garanti-zalezhnosti-yakiy-vnesok-v-suverenitet-ukraini-vnis-kozhen-z-ii-prezidentiv-658635.html>
21. Zaiets A. P. (2002) Polozhennia pro poriadok vyryshennia pytan administratyvno-terytorialnoho ustroiu Ukrainiskoi RSR: Ukaz Prezydii Verkhovnoi Rady Ukrainiskoi RSR vid 12 berez. 1981 r. Terytorialna orhanizatsiia vlady v Ukraini : status i povnovazhennia mistsevykh orhaniv vykonavchoi vlady ta orhaniv mistsevoho samovriaduvannya [Territorial organization of power in Ukraine: status and powers of local executive bodies and local self-government bodies]. K. : In-Yure, P. 285 – 289.
22. Zaiets A. P. (2002) Terytorialna orhanizatsiia vlady v Ukraini: status i povnovazhennia mistsevykh orhaniv vykonavchoi vlady ta orhaniv mistsevoho samovriaduvannya [Territorial organization of power in Ukraine: status and powers of local executive bodies and local self-government bodies] K.: In Yure, 928 p.
23. Zakon Ukrainy «Pro selianske (fermerske) hospodarstvo». ["On the peasant (farmer) economy"] Verkhovna rada Ukrainy. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3312-12#Text>
24. Mochernyi S. V., Dovbenko M. V. (2004) Ekonomichna teoriia. [Economic theory] Kyiv: Akademiia. 856 p. URL: https://pidru4niki.com/ekonomika/prichini_rozderzhavlennya_privatizatsiyi_osnovni_modeli
25. Andrushkiv, B., Hahaliuk, O., Kyrych, N., & Pohaidak, O. (2019) Kultosvitnia komponenta v sferi upravlinnia yak zasib poperedzhennia vulharyzmu u vzaiemovidnosnakh ta poshyrennia feikiv v ZMI abo vazheli posylennia ekonomichnoi bezpeky v derzhavi. [Cult world component in the field of governance as a means of preventing vulgarism in relationships and the spread of fakes in the media or levers to strengthen economic security in the country.] Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy. no 2 (37). P. 214 – 222.
26. Rummel R.J., (1990) Lethal Politics: Soviet Genocide and Mass Murder Since 1917 New Brunswick, N.J.
27. Solzhenitsyn, Aleksandr (1975) I. THE GULAG ARCHIPELAGO 1918—1956: AN EXPERIMENT IN LITERARY INVESTIGATION III—IV. Translated by Thomas P. Whitney. New York: Harper & Row, p. 10.
28. Sovetskye «styralky». [Soviet "washing machines"] URL: <https://back-in-ussr.com/2014/10/sovetskie-stiralki.html>
29. Novakovskiy L., Novakovska I. (2018) Formuvannya obiednanykh terytorialnykh hromad i problemy yikh zemlevporiadkuvannya. [Formation of united territorial communities and problems of their land management] Ekonomist. no 8. P. 11–16.
30. Andrushkiv B. M., Melnyk H. Kh. & oth. (2017) Stratehiia rozvytku administratyvnoho raionu materialiv. [Strategy for the development of the administrative district of materials.] Ternopil: FOP Palianytsia V.A., 456 p.

Надійшла / Paper received: 16.03.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.06.2020

УДК 338.24

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-282-3-8

ГРАБОВСЬКА І. В.
Хмельницький національний університет

СУЧАСНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ В ІННОВАЦІЙНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ ОРГАНІЗАЦІЇ НА ЗАСАДАХ КРЕАТИВНОСТІ

Стаття присвячена дослідженню сучасних аспектів управління знаннями в інноваційному менеджменті на засадах креативності як чинника інноваційності, конкурентоздатності і успішного розвитку організацій. Досліджено сутність понять «інновація» та «інноваційний менеджмент», проаналізовано підходи до визначення поняття «креативність», «креативний менеджмент», надано відмінності інноваційного та креативного менеджменту підприємства. Запропонований концептуальний підхід до визначення креативного менеджменту як підсистеми інноваційного менеджменту на основі управління знаннями, які у взаємодії забезпечують збільшення потоку нового знання у вигляді нових продуктивних ідей з метою розроблення інновацій. Розглянуто найбільш поширені трактування знань з позиції управління ними в організаціях. Досліджено основи концепції компетенцій персоналу. На основі підходів і інструментів управління знаннями згруповані основні теоретичні та практичні навички, якими має володіти креативний персонал підприємства. Особлива увага в статті присвячується суб'єктам управління знаннями – менеджерам знань. Наведена загальна характеристика функцій креативних працівників організації.

Ключові слова: інновації, інноваційний менеджмент, креативність, креативний менеджмент, управління, система креативного менеджменту, управління знаннями, креативний персонал підприємства, менеджер знань.

GRABOVSKAYA I.
Khmelnitskyi National University

MODERN ASPECTS OF KNOWLEDGE MANAGEMENT IN INNOVATIVE MANAGEMENT OF ORGANIZATION ON THE BASIS OF CREATIVITY

The article deals with modern aspects of knowledge management in innovation management on the basis of creativity as a factor of innovation, competitiveness and successful development of organizations. The current state of scientific literature in this area has been studied. Creativity is seen as the ability to create new and potentially useful ideas for the company and find new solutions, as a powerful and inexhaustible economic resource. The theoretical bases of the essence of the concepts "innovation" and "innovation management" are investigated, the approaches to the definition of the concept "creative management" are analyzed, the differences of innovation and creative management of the enterprise are given. The interrelation of factors of formation and development of creative management is established and stages of process of creative management are allocated. A conceptual approach to the definition of creative management as a subsystem of innovation management based on knowledge management, which in interaction provide an increase in the flow of new knowledge in the form of new productive ideas to develop innovations. The most common interpretations of knowledge from the standpoint of their management in organizations are considered. The qualities of creative workers are determined and their types are classified. On the basis of approaches and tools of knowledge management the basic theoretical and practical skills which the creative personnel of the enterprise should possess are grouped. The basics of the concept of personnel competencies are investigated. Accordingly, the key qualities of staff must meet the requirements of employees, specific position, priorities for enterprise development. The article pays special attention to the subjects of knowledge management – knowledge managers, whose responsibilities include the organization of knowledge management processes and intellectual assets of the enterprise. The general characteristic of functions of creative workers of the enterprise is resulted. Further developments in the defined area are the rationale for effective knowledge management for a modern organization as one of the resources to increase their own competitiveness, ways to optimize the organization of internal processes.

Keywords: innovation, innovative management, creativity, creative management, management, system managing creativity, knowledge management, creative staff of the enterprise, Knowledge Officer.

Постановка проблеми. Інноваційна діяльність здатна забезпечити конкурентні переваги шляхом створення власних монополій на певний продукт або технологію, що дозволить компанії отримати за рахунок цього надприбутки. Сучасні організації все в більшій мірі бачать додаткову цінність в інвестуванні часу і зусиль у розвиток структур, систем і процедур, що забезпечують постійний потік інновацій. Відповідно інновації виступають як процес, яким потрібно управляти, і забезпечення ефективного управління цим процесом стає ключовим викликом для організацій. Відправною точкою інновацій є генерування нових ідей. Інновації вимірюються не лише новими продуктами чи послугами, що пропонуються підприємством, але й новими та більш ефективними способами розробки, виробництва або постачання продукції чи послуг. Цьому сприяє формування та розвиток креативного менеджменту в системі управління підприємствами. Сьогодні креативний менеджмент є ефективним інструментом вирішення складних завдань, прийняття ефективних нетрадиційних та оригінальних управлінських рішень та управлінських інновацій в умовах нестандартних та кризових ситуаціях. Попри всі труднощі становлення креативний менеджмент заявив про себе як реально існуюча галузь знань. Отже, із залученням в механізм інноваційного менеджменту методів та засобів евристики, утворюється новий його напрям – креативний менеджмент, який з часом вийшов за його межі.

На сучасному етапі, коли практика діяльності провідних організацій світу переконливо демонструє важливу роль креативності як чинника інноваційності, конкурентоздатності і успішного розвитку організацій, креативність опинилася в фокусі уваги не тільки психологічних, а й економічних дисциплін. В

останні роки сформувалося стійке уявлення про креативність як здатність до створення нових і потенційно корисних для підприємства ідей та пошуку нових рішень, як потужний і невичерпний економічний ресурс. Тому більшість економістів-дослідників та бізнес-консультантів стверджують, що саме інноваційно-креативний напрям розвитку менеджменту компанії є запорукою її конкурентоспроможності.

Функціонування креативного менеджменту можливе тільки у багатогранному креативному середовищі підприємства, тільки за умов формування кваліфікованого персоналу, який володіє необхідними знаннями і компетенціями, використання різноманітних способів і засобів мотивування, активізації й розвитку креативності працівників. Реалізація таких напрямів сформує підґрунтя перетворення підприємства в креативну організацію, здатну створювати знання та перетворювати їх в інновації.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Перехід на якісно новий щабель розвитку наукової сфери підштовхнув менеджерів до дії, вони стали активними учасниками досліджень, почали створювати матеріальну та інвестиційну базу діяльності. Таким чином, прикладні аспекти пов'язані перш за все з інноваціями, тобто процесами розробки, впровадження, експлуатації виробничо-економічного та соціально-організаційного потенціалу організації [1, с. 356]. Оскільки всі інновації мають своїм джерелом ідеї, то, очевидно, для забезпечення інноваційного розвитку компаніям необхідно налагодити постійне надходження нових ідей, щоб розширити можливості відбору найбільш перспективних для подальшого використання. Хоча організації зазвичай усвідомлюють необхідність розвитку систем виявлення, відбору, та оцінки цінної інформації з широкого кола сигналів бізнес-середовища, лише незначна їх частина ставить перед собою задачу управління процесом генерування ідей на організаційному рівні. Водночас, в стратегічному вимірі налагодження ефективного процесу генерування ідей створює потенційні переваги, які важко переоцінити. Це робить дослідження в даному напрямку актуальними як в теоретичному, так і в практичному плані.

Наукова література, присвячена аналізу генерування ідей в контексті інновацій, креативності та життєвого циклу знань досить численна і багатоаспектна. Ґрунтовні дослідження за цим напрямом були проведені Т. Амабайл, Дж. Харрінгтоном, Т. Давенпортом, К.М. Віггом, П. Хейцигом, Р.Купером, К. Далькіром та ін. Разом з тим, концептуальні основи менеджменту ідей в сучасних організаціях розроблені недостатньо, що робить актуальним дане дослідження.

Формулювання цілі статті. Огляд багаторічного внеску в управління творчістю та інноваціями призвів до висновку, що ще багато чого слід зробити для дослідження взаємозв'язків між інноваціями, креативністю та управлінням знаннями, що й зумовило вибір теми статті. З огляду на недостатність вивчення цих питань у науковій літературі, завданнями цієї роботи було: дослідити сутність креативного менеджменту; відокремити етапи процесу та технології креативного менеджменту; вивчити нові підходи управління процесами обміну знаннями і застосування інформаційних технологій з метою пошуку інноваційних ідей розвитку підприємств. Мета статті полягає у визначенні сутності і змісту креативного менеджменту як підсистеми інноваційного менеджменту організації, а також дослідженні основних аспектів управління знаннями для забезпечення формування нових продуктивних ідей з метою розроблення інновацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні кожне підприємство функціонує в конкурентних умовах. Досить значних результатів у забезпеченні конкурентоспроможності досягають ті підприємства, які впроваджують інновації. Інновації з латинської «novatio» означає оновлення або зміна. У вузькому розумінні «інновація» – це створені вперше технології, продукція, послуги, а також розроблення інженерно-технологічних і управлінських рішень, які дозволяють принципово по новому задовольнити певні потреби окремих індивідів чи суб'єктів господарювання, розв'язати існуючі інженерно-технологічні та управлінські проблеми, забезпечити такі економічні, технологічні, соціальні та інші ефекти, досягнення яких раніше було неможливим. У широкому розумінні, інноваціями є також удосконалені технології, продукція, послуги, а також розпорядження, нова якість яких дозволяє інноваторам очікувати на певні позитивні ефекти економічного, технологічного, соціального та іншого характеру [3, с. 280].

Інноваційна діяльність передбачає розроблення, створення, доведення до комерційного використання інновацій. Інноваційна діяльність спонукає керівників системи управління підприємства до чітко спланованих дій щодо управління процесами акумулювання інноваційних ідей, створення інноваційних продуктів і технологій, комерціалізації інновацій, утому числі їх трансферу і дифузії. Управління інноваційною діяльністю вимагає обґрунтування впровадження всіх інновацій, особливо тих, які в перспективі повинні бути найбільш успішними. Дане оцінювання нововведень дає змогу економістам та менеджерам вибрати і впровадити ту інновацію, яка створить підприємству конкурентні переваги на ринку, а також забезпечить такий рівень доходу, який перевищуватиме витрати на її реалізацію. Проведені дослідження дозволяють стверджувати, що інноваційна діяльність охоплює перейняття передового досвіду провідних вітчизняних і зарубіжних підприємств у розв'язанні виробничо-господарських проблем, отримання технологій і прав на виробництво нових видів продукції і використання якісно нових матеріалів на ліцензійних, франчайзингових, лізингових та інших умовах; розроблення креативних ідей, перетворення їх у прототипи, зразки інноваційної продукції, технологій; налагодження експериментального і, в залежності від виду продукції одиничного, серійного або масового виробництва інноваційної продукції; поширення (трансфер і дифузія) на ринку інноваційних продуктів, технологій, інновацій управлінського характеру, а також ліцензій і ноу-хау.

Інноваційний розвиток організації зумовлює зміщення цілей, функцій та методів менеджменту у напрямі креативності підходів до управління, що спричиняє формування системної сукупності креативно-інноваційних процесів, здатних забезпечувати невинне інтегрування наукових доробок, виробничих процесів і ринкових обмежень з метою інтенсифікації розвитку. Відповідно до цих тенденцій виникла специфічна галузь менеджменту – креативний менеджмент, який спрямований на формування, утримання та розвиток креативних працівників, до компетенцій яких належать творчі здібності, оригінальність ідей, креативність, нестандартні підходи до вирішення професійних завдань. Креативність можна визначити як створення нових та корисних ідей, тоді як інновація відноситься до реалізації або перетворення нової ідеї на новий продукт або послугу, вдосконалення в організації або процесі. Основною метою управління креативністю є адміністрування пошуку й генерації інноваційних шляхів досягнення конкурентоспроможності. Тому креативний менеджмент можна визначити як сукупність цілеспрямованих дій і вчинків керівників підприємства, націлених на акумулювання креативних ідей щодо вирішення виробничо-господарських проблем, подолання їхніх наслідків, також сприяння перманентному творчому розвитку трудового колективу й окремих працівників.

Особливості інноваційного менеджменту полягають в тому, що, з одного боку, необхідно стимулювати генерування якомога більшої кількості ідей, пов'язаних з інноваціями, забезпечити достатню свободу дій учасників інноваційного процесу, створити для них позитивні мотиви діяльності, а з іншого – необхідно спрямовувати інноваційний процес відповідно до стратегічному розвитку організації, на що, до речі, і націлений правильно організований креативний менеджмент. В системі креативного менеджменту суб'єктами керованої підсистеми управління є лише працівники, які пропонують нові ідеї, а в системі інноваційного менеджменту до цієї групи суб'єктів належать усі працівники, які залучені до розроблення і реалізації ідей [4, с. 15]. З організаційного погляду це полягає у створенні тимчасових творчих колективів для формування банку ідей, тоді як інноваційний менеджмент стосується їх реалізації та комерціалізації.

Щодо об'єктів управління в системах інноваційного і креативного менеджменту, то проведені дослідження дають підставу стверджувати, що ідентифікувати їх найдоцільніше за етапами інноваційного процесу. Оскільки креативний менеджмент є підсистемою інноваційного менеджменту, то усі етапи інноваційного процесу є об'єктами інноваційного менеджменту. Креативний менеджмент реалізується на передпроектній і проєктній стадіях інноваційного циклу, завданням яких є формування та відбір нових ідей для їх практичної реалізації в інноваційних проєктах. Ті з етапів цього процесу, які передбачають висунення ідей щодо створення або удосконалення інноваційної продукції і технологій, доцільно об'єднувати в групу об'єктів креативного менеджменту. До них належать: науково-дослідні роботи, удосконалення дослідного зразка інноваційного продукту або технології, а також удосконалення інноваційного продукту або технології під час дрібносерійного та серійного виробництва.

Технологією креативного менеджменту є послідовність функцій планування, організування, мотивування, контролювання та регулювання діяльності працівників щодо пошуку, генерування, оцінювання та відбору ідей. Перший етап управління креативною організацією полягає у реалізації функцій креативного менеджменту. Креативну діяльність необхідно спланувати, тобто вибрати напрями творчих пошуків, організувати, тобто відібрати осіб, котрі мають яскраві прояви креативності, сформувати відповідні постійні або тимчасові групи креативної творчості, призначити креативних менеджерів для керівництва креативними процесами, мотивувати осіб, що залучені для креативної діяльності, контролювати та регулювати креативні процеси. На другому етапі процесу креативному менеджменту доцільно сформувати або обрати методи креативного менеджменту. На цьому етапі актуальним є застосування технік розвитку креативності та методик тренування креативного мислення. На третьому етапі відбуваються процеси генерування, оцінювання та відбору ідей завдяки застосуванню технік креативності. На виході внаслідок виконання усіх етапів процесу менеджменту отримують проєкти реалізації інноваційних продуктів, ресурсів, методів управління тощо. Креативні підходи повинні застосовуватись в управлінні та проникати в усі рівні, ланки організаційної структури підприємства, використовуватись протягом усього процесу та технології менеджменту з метою нестандартного вирішення проблем організацій [6, с. 12].

Формування системи креативного менеджменту на підприємстві пов'язано із такою сферою діяльності підприємства, як управління знаннями. Управління знаннями належить до чисто функціонального завдання – управління систематизованою інформацією, а менеджмент знань – цілеспрямована діяльність людини або компанії, де «знання» розглядаються як головний стратегічний ресурс успіху, а філософія (цінності компанії) направлена на розвиток здатності навчатися, прогнозувати нові потреби, створювати нові джерела своєї конкурентної переваги. Система управління знаннями – це система, яку будує організація для запровадження менеджменту знань, підтримуючи збирання, зберігання, пошук, відтворення, а також застосування знань. Це передбачає підтримку з боку керівництва, управління процесами обміну знаннями і застосування інформаційних технологій [5, с. 242]. Отже, креативний менеджмент можна визначити як підсистему інноваційного менеджменту на основі управління знаннями, що являє собою сукупність взаємопов'язаних управлінських рішень – структур, процедур, практичних інструментів та ресурсів, – які у взаємодії забезпечують збільшення потоку нового знання у вигляді нових продуктивних ідей для розроблення інновацій.

Найширше використовуються такі трактування знань з позиції управління ними в організаціях:

1. Знання є практичною інформацією, яка активно управляє процесами виконання завдань, вирішення проблем і ухвалення рішень;

2. Знаннями є слова, чинники, приклади, події, правила, гіпотези або моделі, які розширюють розуміння процесів і явищ, можливості їх використання в певній області діяльності. Відповідно до першого визначення завдання управління знаннями позначається як їх систематичне формування, оновлення і застосування з метою максимізації ефективності підприємства і прибутку від активів, заснованих на знаннях. Друге визначення трактує управління знаннями як діяльність із формалізації і забезпечення доступу до практичного досвіду, знань і експертних даних, які створюють нові можливості, що сприяють вдосконаленню роботи, стимулюють інновації і збільшують споживну вартість товарів і послуг. У всіх визначеннях підкреслюється, по-перше, зв'язок знань з даними і інформацією, а, по-друге, роль знань у роботі організацій з погляду їх використання, вирішення організаційних проблем і ефективності управління. Чіткіше уявлення про відмінності між даними, інформацією і знаннями має значення для будь-якої організації. Знання – це не дані і не інформація, вони тісно пов'язані, але не взаємозамінні. Різні компанії нерідко витрачають чималі засоби на створення систем, що забезпечують їх якимись даними або інформацією, проте незабаром виявляють, що це не призводить до зростання організаційного потенціалу знань [2, с. 75].

Нові якості креативних працівників не можна у готовому вигляді «придбати на ринку»; їх можна формувати, розвивати та ефективно використовувати завдяки реалізації унікальних індивідуальних спроможностей персоналу – їхніх знань, умінь і досвіду, особистісних властивостей, які виявляються в ставленні до справи, в захопленості та інновативності. Підходи і інструменти управління знаннями дозволяють виявити вимоги до креативного персоналу підприємства та визначити напрями його формування. Це можливо з використанням компетенцій персоналу, під якими розуміється сукупність професійних та особистісних характеристик (якостей) працівника, які створюють моделі його професійної поведінки, зумовлюють успішність його професійної діяльності та визначають конкурентоспроможність у професійному середовищі.

Теоретики і практики менеджменту персоналу в процесі накопичення досвіду виміру і оцінки працівників дійшли висновку, що висока кваліфікація, солідний досвід і високий інтелект зовсім не є гарантими ефективної роботи людини, оскільки ці чинники визначають лише загальні професійні характеристики працівника (знання і частково навички), проте вони не дають можливість встановити, як ці якості знайдуть прояв у певних умовах, на конкретній посаді, конкретному підприємстві. Це призвело до виникнення концепції компетенцій персоналу, згідно з якою ключові якості персоналу мають відповідати вимогам працівників, конкретній посаді, пріоритетам розвитку підприємства. Поняття «компетенція» об'єднує єдність знань, професійного досвіду, здібностей діяти і навичок поведінки індивіда, що визначаються метою, заданістю ситуації і посадою. Управління компетенцією – сукупність дій, направлена на придбання необхідної компетенції відповідно до потреб організації в якісному і кількісному складі персоналу. Говорячи про об'єм поняття професійної компетенції або якості особи, або знання, уміння, здібності, використовують абревіатуру KSAO: знання (knowledge), уміння (skills), здібності (abilities), інші характеристики (other) [2, с. 77]. До компетенцій креативних працівників належать знання, навички, спроможності, досвід, емоційні особливості і вольові установки, що визначають результати його роботи.

При появі нового напрямку «управління знаннями» з'явилися центри знань – підрозділи, співробітники яких виконують функції, пов'язані з управлінням знаннями: структурування і кастомізація джерел знань, розробку «карт знань», формування умов для виявлення експертів, створення нових знань і т.д. Іноді вони ж здійснюють інформаційну підтримку бізнесу (дослідження запитів внутрішніх клієнтів, пошуки оптимальних ресурсів інформації і знань, моніторинг використання наявних джерел, навчання співробітників користуванню ресурсами).

Суб'єктами управління знаннями є працівники – менеджери знань, діяльність яких спрямована на постановку цілей та розробку завдань, визначення критичних для підприємства знань та пов'язаних з їх рухом процесів, координацію переходу від одного етапу трансформації знання до іншого, спрямування та корегування цього процесу. Тобто це ті співробітники підприємства, які безпосередньо здійснюють діяльність щодо управління знаннями. Менеджер знань – це спеціаліст, в обов'язки якого входить організація процесів управління знаннями та інтелектуальними активами підприємства. Для цієї посади можуть відбиратися співробітники науково-технічних бібліотек або відділів науково-технічної інформації (ВНТІ), координатори веб-сайтів і фасилітатори. Серед менеджерів знань окремо слід виділити генерального менеджера з управління знаннями (Chief Knowledge Officer, СКО), який формує стратегічні напрями управління інтелектуальними ресурсами підприємства, а також координатора знань.

Таким чином, можемо згрупувати вимоги, які висуваються до менеджера знань: 1) група морально-психологічних якостей (високі життєві ідеали, чесність і правдивість, справедливість і об'єктивність, воля і мужність, розвинуте почуття обов'язку і відповідальності, інтелігентність і толерантність тощо); 2) група організаційних здібностей та ділових якостей (висока ерудиція і професійна компетентність, схильність до лідерства в колективі, підприємництва і здатність ефективно діяти в умовах економічного ризику, практичний розум і здоровий глузд, комунікабельність, заповзятливість, ініціативність і енергійність, вимогливість і дисциплінованість, висока працездатність, воля, цілеспрямованість тощо); 3) група

управлінських умінь, які менеджер знань розвиває у процесі професійної діяльності і постійного самовдосконалення (ефективний менеджер знань повинен вміти: працювати з знаннями підприємства, оволодіння мистецтвом управління знаннями; використовувати сучасні знання, що необхідні для здійснення управлінського процесу; володіти технологіями виявлення, передавання та зберігання знань; використовувати нові знання для вирішення тієї чи іншої проблеми; ефективно управляти знаннями, планувати і прогнозувати знання, оволодіння засобами підвищення знань; забезпечувати можливість використання знань для управлінської діяльності; підвищувати якість, розширювати кількість знань на основі отриманих знань).

Не всі якості креативних працівників є однаково актуальними для усіх їх категорій. Тому слід перш за все визначити види креативних працівників підприємства та надати характеристику кожному з них: окрім менеджера знань це ще керівник інноваційного підприємства; координатор знань; керівник спеціалізованого підрозділу; менеджер проектної групи; експерти (носії) знань; генератори ідей (новатори); інженери знань (фасилітатори). Характеризуючи креативних працівників підприємства слід зазначити, що деякі з них можуть займати адміністративні посади (менеджер знань або керівник підрозділу), інші – виконувати ролі, які можуть змінюватися протягом часу та залежно від характеру виконуваних завдань (генератори ідей або експерти знань). Тому представлена класифікація може слугувати лише загальним орієнтиром для визначення усіх категорій креативних працівників.

Керівники підприємства в умовах ринку у тій або іншій мірі належать до креативних працівників, адже будь-яке підприємство має непинно розвиватися шляхом постійного вдосконалення і нововведень. Проте можливість віднесення керівників підприємства до групи креативних працівників залежить від їхньої ролі та безпосередньої участі в інноваційних процесах. Зважаючи на те, що здебільшого керівники підприємства виконують управлінські, адміністративні та організаційні функції, ми не включили їх до категорії креативних працівників. Окреме виділення групи керівників інноваційних підприємств, діяльність яких лежить у сфері досліджень і розробок, дозволяє віднести їх до креативних працівників і визначає особливості компетенцій цих працівників.

До обов'язків координатора знань входять функції, пов'язані з контентом інформаційних систем, які включають обслуговування працівників підприємства відповідно до їхніх інформаційних профілів. Одна з головних функцій координатора знань — обслуговування різних запитів, що стосуються інформаційних ресурсів підприємства (каталогів, рубрикаторів, довідників, інформації про клієнтів тощо), а також постійне оновлення інформаційних профілів співробітників підприємства. Фасилітатори — це специфічна категорія працівників знань, яка розповсюджена у західних компаніях. Їх завдання — допомогти працівникам у явній формі зафіксувати свої знання, зрозуміло сформулювати думки, щоб вони стали зрозумілими іншим людям. Фасилітатори мають навички ведення діалогу і методики одержання знань фахівців. У вітчизняній практиці функціям фасилітатора найбільшою мірою відповідає робота інженера знань. Експерти (носії знань) — це будь-які співробітники підприємства, які володіють необхідними знаннями та досвідом і здатні їх передавати. Робота з експертами потребує участі інженерів знань (фасилітаторів) з метою одержання знань, їхньої формалізації та цілеспрямованого використання. Генератором ідей може бути будь-який працівник підприємства, проте не всі працівники здатні генерувати нові ідеї. Тут потрібний особливий стиль мислення, наявність творчого підходу до розв'язання проблем, вміння аналізувати та працювати з інформацією, бажання передавати одержані знання. Серед інших категорій креативних працівників слід окремо виділити керівників спеціалізованих підрозділів і менеджерів проектних груп. Формально їх можна віднести до менеджерів знань, що зумовлено подібністю виконуваних ними функцій, проте між ними усе ж є різниця. Так, керівники спеціалізованих підрозділів, створених у структурі підприємства (наприклад, відділів науково-технічної інформації або відділів нової продукції), не завжди є «інноваційними працівниками», адже головною вимогою до креативних працівників є здатність до генерування нових ідей та творчі здатності. Ці здатності властиві менеджерам проектних груп, які створюються на певний час для розробки інноваційних проектів.

Висновки. Для інноваційного розвитку підприємств, адміністрування пошуку й генерації інноваційних шляхів досягнення конкурентоспроможності доцільно застосовувати прийоми та інструменти креативного менеджменту. Вміле використання креативного потенціалу працівників підприємства, наявність задатків креативного мислення у управлінців, застосування технік креативності для пошуку інноваційних ідей сприятиме формуванню системної сукупності креативно-інноваційних процесів, здатних забезпечувати невинне інтегрування наукових доробок, виробничих процесів і ринкових обмежень з метою інтенсифікації інноваційного розвитку таких організацій та забезпечуватиме неординарне вирішення поставлених управлінських проблем. Завданнями менеджерів з персоналу, що цілеспрямовано впливають на осіб, які можуть креативно самостійно мислити, повинні здійснювати свій вплив так, щоб не порушуючи творчої атмосфери кожного індивідуума, стимулювати третій рівень інтелектуальної активності для вирішення певного визначеного кола проблем виробничо-господарської діяльності організації. Подальшими розробками у визначеному темою напрямку є обґрунтування ефективного управління знаннями як одного з ресурсів для підвищення власної конкурентоспроможності сучасної компанії, способів оптимізувати організацію внутрішніх процесів в умовах інноваційних трансформацій.

Література

1. Божидарнік Т.В. Креативний менеджмент : навчальний посібник / Т.В. Божидарнік, Н.М. Василик. – Херсон : ОЛДІ-ПЛЮС, 2014. – 498 с.
2. Зеленцова М.Г. Семантичний простір концепту «менеджмент знань» [Електронний ресурс] / М.Г. Зеленцова // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Мовознавство». – 2011. – Том 19. – Вип. 17 (3). – С. 72–78. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/vdumo_2011_19_17%283%29__14
3. Комарницька Н.М. Сутність поняття «інновація» і суміжні з ним поняття / Н.М. Комарницька, С.В. Князь // Тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури», 19–21 травня 2011. – Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2011. – С. 280–281.
4. Креативний менеджмент : навч. посібник / [О.Є. Кузьмін, С.В. Князь, І.В. Литвин, Д.К. Зінкевич]. – Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2010. – 124 с.
5. Сватюк О. Р. Система управління знаннями як елемент менеджменту кадрової політики в організації / О. Р. Сватюк // Науковий вісник. – 2007. – Вип. 17.8. – С. 241–243.
6. Шерер Й. Техники креативності: как в 10 шагов найти, оценить и воплотить идею / Йири Шерер ; [пер. с нем. О. Гляйснер]. – М. : Изд-во «СмартБук», 2009. – 136 с. – (Инновационные стратегии управления).

References

1. Bozhydarnik T.V. Kreatyvnyi menedzhment : navchalnyi posibnyk / T.V. Bozhydarnik, N.M. Vasylyk. – Kherson : OLDI-PLUuS, 2014. – 498 s.
2. Zelentsova M.H. Semantychnyi prostir kontseptu «menedzhment znan» [Elektronnyi resurs] / M.H. Zelentsova // Visnyk Dnipropetrovskoho universytetu. Serii «Movoznavstvo». – 2011. – Tom 19. – Vyp. 17 (3). – S. 72–78. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/vdumo_2011_19_17%283%29__14
3. Komarnytska N.M. Sutnist poniattia «innovatsiia» i sumizhni z nym poniat / N.M. Komarnytska, S.V. Kniaz // Tezy dopovidei mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii «Problemy formuvannia ta rozvytku innovatsiinoi infrastruktury», 19–21 travnia 2011. – Lviv : Vyd-vo Lvivskoi politekhniki, 2011. – S. 280–281.
4. Kreatyvnyi menedzhment : navch. posibnyk / [O.Ie. Kuzmin, S.V. Kniaz, I.V. Lytvyn, D.K. Zinkevych]. – Lviv : Vyd-vo Lvivskoi politekhniki, 2010. – 124 s.
5. Svatiuk O. R. Systema upravlinnia znanniamy yak element menedzhmentu kadrovoi polityky v orhanizatsii / O. R. Svatiuk // Naukovyi visnyk. – 2007. – Vyp. 17.8. – S. 241–243.
6. Sherer J. Tehniki kreativnosti: kak v 10 shagov najti, ocenit i voplotit ideyu / Jiri Sherer ; [per. s nem. O. Glyajssner]. – M. : Izd-vo «SmartBuk», 2009. – 136 s. – (Innovacionnye strategii upravleniya).

Надійшла / Paper received: 18.03.2020

Надрукована / Paper Printed : 06.06.2020

УДК 658.511.5

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-282-3-9

ДАНИЛЮК В. О., СТЕПАНЧУК М. Г.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ПРОВЕДЕННЯ ТЕХНІЧНОГО ПЕРЕОЗБРОЄННЯ В БІЗНЕС-ОРГАНІЗАЦІЇ

У статті виокремлено основні аспекти проведення технічного переозброєння як необхідної складової удосконалення виробництва у цілому та технічної підсистеми бізнес-організації зокрема. Досліджено основні напрямки стратегічного аналізу технічної підсистеми в процесі переозброєння та наведено перелік його переваг перед іншими формами технічного розвитку. Представлено етапи стратегічного аналізу технічної підсистеми бізнес-організації в процесі проведення технічного переозброєння виробництва.

Ключові слова: технічне переозброєння, виробництво, технічна підсистема, розвиток.

DANYLIUK V., STEPANCHUK M.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

MAIN ASPECTS OF TECHNICAL RE-EQUIPMENT IN A BUSINESS ORGANIZATION

In the practice of modern business organizations the main emphasis is on the formation and implementation of an effective overall strategy, the main purpose of which is the efficient allocation of resources according to existing business processes and adaptation of the business organization to changing environmental conditions. The role of functional and production subsystems in the process of forming a general strategy is to perform the function of ensuring the achievement of strategic goals of the organization without identifying in the relevant subsystems "bottlenecks" that slow down the development of the business organization. One of such weaknesses is often the existing equipment, which in the vast majority, first of all, industrial business organizations of Ukraine is morally and physically obsolete, and the whole technical subsystem of such organizations requires the fastest possible technical development using progressive and intensive forms. One of such forms is technical re-equipment of production.

The aim of the research is substantiation of the need for technical re-equipment as one of the progressive forms of renewal of fixed assets, which will increase the efficiency of the business organization and achieve a high competitive position in domestic and foreign markets and its relationship with the overall strategy of the organization. The article highlights the main aspects of technical re-equipment, as a necessary component of improving production in general and the technical subsystem of the business organization in particular. The main directions of strategic analysis of the technical subsystem in the process of rearmament are studied and the list of its advantages before other forms of technical development is given. The strategic direction of technical re-equipment is reflected in the following stages of strategic analysis of the technical subsystem of the business organization: analysis of the technical level and determination of areas for improvement of technical and technological base, analysis of technical re-equipment plan, analysis of technical re-equipment plan and resource efficiency reserves. Thus, technical re-equipment of production plays the role of one of the key factors of success and increase of the general productivity and efficiency of functioning of the business organization.

Keywords: technical re-equipment, production, technical subsystem, development.

Вступ. У практиці діяльності сучасних бізнес-організацій основний акцент зроблено на формуванні і реалізації ефективної загальної стратегії, основною метою якої є ефективний розподіл ресурсів відповідно існуючих бізнес-процесів та адаптація бізнес-організації до змінюваних умов зовнішнього середовища. Роль функціональних і виробничих підсистем у процесі формування загальної стратегії зводиться до виконання функції забезпечення досягнення стратегічних цілей організації без виявлення у відповідних підсистемах «вузьких місць», які стають уповільнювачем процесу розвитку бізнес-організації. Однією з таких слабких сторін часто є наявне обладнання, яке у переважній більшості, насамперед, виробничих бізнес-організацій України є морально і фізично застарілим, а вся технічна підсистема таких організацій потребує якомога швидшого технічного розвитку з використанням прогресивних та інтенсивних його форм. Однією з таких форм є технічне переозброєння виробництва.

Результати дослідження. Ефективність діяльності бізнес-організації будь-якої галузі та організаційно-правової форми знаходиться у прямій залежності від рівня функціонування її окремих елементів. Для певних бізнес-організацій однією з найважливіших структурних складових, що безпосередньо впливає на її потенціал, є, насамперед, виробнича складова. В сучасних умовах багато бізнес-організацій України у процесі виробничої діяльності досі використовують морально та фізично застаріле та зношене обладнання, відповідно, продукція, виготовлена на такому обладнанні, не зможе бути конкурентоспроможною у порівнянні з інноваційними продуктами конкурентів в Україні та за її межами. Тому проблема технічного розвитку бізнес-організації у певній визначеній формі та, особливо, здійснення технічного переозброєння виробництва як однієї з найпрогресивніших форм технічного розвитку й управлінням цим процесом сьогодні набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх публікацій та досліджень показав, що наукові інтереси дослідників спрямовані, здебільшого на розкриття сутності різних форм технічного розвитку [1–3], дослідження напрямів технічного переозброєння в певних галузях [5, 6], розгляд процесу організаційно-економічного забезпечення технічного

переозброєння промислових підприємств [4, 7–9]. Однак, незважаючи на значну кількість наукових праць, присвячених вище зазначеній проблематиці, невирішеною частиною проблеми дослідження процесу технічного переозброєння бізнес-організації є виокремлення певних структурних аспектів цього процесу, що потребують детальнішого висвітлення, зокрема розгляду технічного переозброєння не лише у виробничій площині, а і з урахуванням здійснення належного аналізу його впливу на функціонування бізнес-організації через призму стратегічного управління. Це обумовило вибір мети дослідження – обґрунтування необхідності проведення технічного переозброєння як однієї з прогресивних форм оновлення основних засобів, яке сприятиме підвищенню ефективності діяльності бізнес-організації та досягненню нею високих конкурентних позицій на внутрішньому та зовнішньому ринках та його зв'язок з загальною стратегією організації. Одним з основних факторів розвитку потенціалу бізнес-організації є сталий розвиток її виробничих потужностей. У практиці функціонування сучасних бізнес-організацій існує декілька різновидів відтворення основних засобів: просте, розширене та звужене, а також декілька типів відтворення, що залежать від кількості змін у технічній підсистемі за одиницю часу: інтенсивний та екстенсивний. Одним з дієвих способів інтенсивного відтворення основних засобів є саме якісно проведене технічне переозброєння виробництва [1, 2].

До технічного переозброєння бізнес-організації відноситься комплекс заходів, метою яких є підвищення техніко-економічного рівня визначених структурних одиниць на виробництві, цехів та відділів на основі забезпечення сучасної техніки та технології, якісної механізації та автоматизації процесу виробництва, модернізації та заміни застарілого устаткування сучаснішими потужнішими та ефективнішими комплексними виробничими лініями [3, 4].

Технічне переозброєння бізнес-організації здійснюється, як правило, без додаткового розширення виробничих площ за проектами та кошторисами на об'єкти, що створюються, за обов'язкової наявності правильно складеного техніко-економічного обґрунтування як основного нормативного документу проведення технічного переозброєння. Цільовим призначенням технічного переозброєння діючих бізнес-організацій є повна інтенсифікація виробничого процесу, збільшення власних виробничих потужностей та підвищення показника випуску продукції одночасно з поліпшенням її якості [5, с. 55].

Залежно від масштабів оновлення основних виробничих засобів у світовій практиці управління технічним розвитком прийнято виділяти такі види технічного переозброєння:

1) мале технічне переозброєння (поліпшення наявних технічних засобів, заміна незначної кількості застарілого устаткування, при цьому у процес виробництва залучають досить невелику кількість сучасного обладнання);

2) середнє технічне переозброєння (загальна механізація та автоматизація процесу виробництва, впровадження в процес виробництва прогресивного обладнання, заміна значної групи технічно та морально застарілих виробничих потужностей);

3) повне технічне переозброєння (комплексна заміна більшої частини наявного обладнання, що, зазвичай, зумовлене високим рівнем фізичного та морального зносу устаткування або ж пов'язане з переходом бізнес-організації на принципово нову технологію виробництва продукції).

Планування та реалізація технічного переозброєння мають чітко відповідати існуючим стратегічним цілям бізнес-організації та охоплювати сукупність заходів, спрямованих на збільшення виробничих потужностей та подальше вдосконалення організації виробничого процесу. У межах цього процесу виділяють основні принципи сучасної організації технічного переозброєння, які можна згрупувати за двома основними складовими, що визначають як організаційний аспект бізнес-організації (принцип відповідності стратегічним цілям сталого розвитку; принцип планованості й неперервності; принцип цілеспрямованості), так і сутність явища технічного переозброєння (принцип системності; принцип перспективності; принцип інноваційної спрямованості) [4, 6, с. 182]. Стратегічне спрямування технічного переозброєння знайшло відображення у процесі стратегічного аналізу технічної підсистеми за такими етапами:

1. Аналіз технічного рівня та визначення напрямків удосконалення техніко-технологічної бази бізнес-організації бази:

- визначення зміни показників наявного технічного рівня за певний часовий лаг;
- зіставлення показників технічного рівня з показниками ефективності діяльності бізнес-організації;
- пошук «вузьких місць» технічної підсистеми та планування заходів щодо їх ліквідації.

2. Аналіз виконання плану технічного переозброєння за певний часовий лаг:

- загальна оцінка ефективності використання коштів на заходи з вдосконалення виробництва;
- оцінка впливу технічного переозброєння показники діяльності бізнес-організації;
- оцінка впливу технічного переозброєння на використання виробничих ресурсів;
- порівняння економічних результатів впровадження заходів технічного переозброєння в звітному році з плановими показниками.

3. Аналіз плану технічного переозброєння та резервів підвищення ефективності використання ресурсів бізнес-організації:

- визначення потреби в коштах на реалізацію технічного переозброєння;
- вибір заходів з технічного переозброєння, що дають максимальне збільшення прибутку;
- порівняльний аналіз ефективності використання власних і запозичених коштів;
- аналіз напрямів впровадження заходів за показниками їх ефективності;

– вибір оптимальної сукупності заходів технічного переозброєння, які дозволять бізнес-організації зменшити виробничі витрати [7, 8].

У процесі проведення технічного переозброєння бізнес-організації може виникати потреба часткового або повного переобладнання виробничих площ, підведення до них необхідних комунікацій та забезпечення якісного, безперебійного постачання електроенергії. Проте, згідно з сучасними тенденціями, зміна витратної частини основних засобів не повинна перевищувати 10 %, а в процесі реалізації відповідних заходів має бути здійснене технічне переозброєння в обсязі не менше ніж 40 % від розміру капітальних вкладень, передбачених планом технічного розвитку бізнес-організації [5]. Таким чином, можна констатувати виникнення проблем, пов'язаних з інвестуванням в процесі технічного переозброєння виробництва. Треба зазначити, що інвестиції беруть участь в утворенні інтенсивної форми відтворення основних виробничих засобів і об'єднують у собі два досить важливих процеси:

- акумуляція тимчасово вільних коштів, які є потенційним джерелом інвестицій;
- прийняття власником вільних коштів обґрунтованого рішення відносно здійснення інвестування в технічне переозброєння на випадок позитивної оцінки ним поточного стану відповідної бізнес-організації та інвестиційного клімату в цілому.

За відсутності одного з наведених факторів починають виникати суттєві диспропорції відносно якості відтворення основних засобів. Для забезпечення ефективної виробничої діяльності бізнес-організації процес технічного переозброєння виробництва повинен мати безперебійний, постійний характер, а вкладення інвестицій у технічний розвиток вимагає прийняття виважених управлінських рішень впродовж усього процесу організації та реалізації технічного переозброєння. Результатом обґрунтованого рішення щодо здійснення інвестицій в технічне переозброєння виробництва, зазвичай, є сформована інвестиційна програма, яка призначена як для оперативного, так і для поточного управління процесом підвищення техніко-економічного рівня бізнес-організації та включає в себе принципи забезпечення реалізації наявної інвестиційної стратегії, забезпечення програми відповідними інвестиційними ресурсами, перспективність, обґрунтованість та наявність механізму антикризового управління в разі виникнення відхилень від плану технічного розвитку.

У новітній історії розвитку бізнес-організацій України процес технічного переозброєння виробництва стає надзвичайно актуальним та нагальним. Оскільки суб'єкти господарювання досить часто конкурують одночасно як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках, це, фактично, змушує їх частіше оновлювати власну техніко-технологічну базу, аби технології та технічні засоби, які використовуються, в повному обсязі відповідали наявним потребам виробничого процесу. Тим паче, що в умовах низького рівня фінансування та наявності проблем у банківсько-кредитній сфері, саме процес технічного переозброєння стає чи не найоптимальнішим варіантом для бізнес-організацій щодо проведення якісного оновлення основних засобів.

Аналіз результатів сучасної світової практики проведення технічного переозброєння дозволив виявити переваги, які має ця інтенсивна форма технічного розвитку поряд з іншими, екстенсивними, методами оновлення основних засобів, насамперед, капітальним будівництвом та розширенням діючого виробництва. До цих переваг відносять [9, с. 41–42]:

- економічне використання фінансових, матеріальних, трудових, енергетичних та інших ресурсів на окрему одиницю виробничих потужностей;
- економія часу у порівнянні з часовим лагом проведення капітального будівництва та подальшого розширення виробництва;
- пришвидшення процесу пуско-налагоджувальних робіт з впровадження нових технічних засобів та зменшення терміну окупності вкладених інвестицій;
- можливість уникнути необґрунтованого збільшення використання матеріальних та фінансових ресурсів, що часто відбувається у процесі капітального будівництва;
- високий рівень мотивації персоналу бізнес-організації, який зацікавлений у здійсненні прогресивних форм технічного розвитку і є певним засобом контролю за якістю виконання покладених на нього функціональних обов'язків та дотриманням строків виконання запланованих робіт.

Висновки. У сучасній практиці функціонування, коли бізнес-організаціям необхідно підтримувати на постійній основі конкурентоспроможність власної продукції, технології, яка використовується у процесі активного виробництва, має бути дотримано принцип відповідності вище зазначених складових щодо потреб споживачів, уподобання яких, зазвичай, змінюються досить швидко та різноманітно. Саме тому для сучасних керівників бізнес-організацій актуальним стає питання сталого розвитку та якісного оновлення основних засобів. Одним з найефективніших методів оновлення основних засобів є правильно організоване, сплановане та проведене технічне переозброєння виробництва, яке, насамперед, сприяє переходу бізнес-організації до більш інноваційного та інтенсивного типу розвитку виробництва. Порівнюючи вищезазначену форму технічного розвитку з менш прогресивними методами якісного оновлення основних засобів, слід наголосити, що технічне переозброєння має декілька значних переваг, таких як ефект економії витрат ресурсів і часу, значно коротший період впровадження сучасних технологій та використання наявного персоналу. Стратегічне спрямування технічного переозброєння відображено у таких етапах стратегічного

аналізу технічної підсистеми бізнес-організації: аналіз технічного рівня та визначення напрямків удосконалення техніко-технологічної бази, аналіз виконання плану технічного переозброєння, аналіз плану технічного переозброєння та резервів підвищення ефективності використання ресурсів. Таким чином, технічне переозброєння виробництва відіграє роль одного з ключових факторів успіху та підвищення загальної продуктивності та ефективності функціонування бізнес-організації.

Література

1. Данилюк В.О. Сутність і порівняльна характеристика форм технічного розвитку підприємства / В.О. Данилюк // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право) : наук. журнал. – К. : НАУ, 2011. – Вип. 2. – С. 45–52.
2. Шляга О.В. Відтворення основних фондів підприємств: сутність, види, джерела / О.В. Шляга, Б.В. Масилко // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2014. – Вип. 7. – С. 120–128.
3. Мельник Л.Г. Економіка енергетики : [підручник / за ред. : Л.Г. Мельника, І.М. Сотник]. – Суми : Університетська книга, 2015. – 378 с.
4. Боботенко І.В. Організація заходів з технічного переозброєння виробництва в сучасних умовах господарювання / І.В. Боботенко // Municipal economy of cities. – 2003. – № 50. – С. 90–94.
5. Кареба М.І. Сутність і напрями технічного переозброєння аграрних підприємств на інноваційній основі / М.І. Кареба, С.В. Тараненко // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. Серія: Економічні науки. – 2013. – № 7. – С. 93–98.
6. Біліченко В.В. Виробничо-технічна база підприємства автомобільного транспорту / В.В. Біліченко, В.Л. Крещенецький, С.О. Ромашук, С.В. Смирнов. – Вінниця : ВНТУ, 2013. – 182 с.
7. Лігоненко Л.О. Розбудова системи управління бізнес-організацій в інноваційній економіці : монографія / Л.О. Лігоненко, О.І. Гарафонова, Т.В. Омеляненко та ін. – К. : КНЕУ, 2017. – 436 с.
8. Браткова О.В. Управление устойчивым развитием промышленных предприятий : монография / О.В. Браткова, В.Ф. Гапоненко. – М. : Спутник+, 2006. – 177 с.
9. Маляревський Ю.Д. Організаційно-економічне забезпечення технічного переозброєння промислових підприємств : монографія / Ю.Д. Маляревський, О.В. Фартушняк, Д.І. Цибулько. – Х. : ФОП Александрова К. М., 2016. – 256 с.

References

1. Danyliuk V.O. Sutnist i porivnialna kharakterystyka form tekhnichnoho rozvytku pidpriemstva / V.O. Danyliuk // Stratehiia rozvytku Ukrainy (ekonomika, sotsiologhiia, pravo) : nauk. zhurnal. – K. : NAU, 2011. – Vyp. 2. – S. 45–52.
2. Shliaha O.V. Vidtvorennia osnovnykh fondiv pidpriemstv: sutnist, vydy, dzherela / O.V. Shliaha, B.V. Masyliuk // Ekonomichniy visnyk Zaporizkoi derzhavnoi inzhenernoi akademii. – 2014. – Vyp. 7. – S. 120–128.
3. Melnyk L.H. Ekonomika enerhetyky : [pidruchnyk / za red. : L.H. Melnyka, I.M. Sotnyk]. – Sumy : Universytetska knyha, 2015. – 378 s.
4. Bolbotenko I.V. Orhanizatsiia zakhodiv z tekhnichnoho pereozbroiennia vyrobnytstva v suchasnykh umovakh hospodariuvannia / I.V. Bolbotenko // Municipal economy of cities. – 2003. – № 50. – S. 90–94.
5. Kareba M.I. Sutnist i napriamy tekhnichnoho pereozbroiennia ahrarykh pidpriemstv na innovatsiini osnovi / M.I. Kareba, S.V. Taranenko // Visnyk Kharkivskoho natsionalno ahrarynoho universytetu im. V.V. Dokuchaieva. Serii: Ekonomichni nauky. – 2013. – № 7. – S. 93–98.
6. Bilichenko V.V. Vyrobnycho-tekhnichna baza pidpriemstva avtomobilnoho transportu / V.V. Bilichenko, V.L. Kreshchenetskyi, S.O. Romaniuk, Ye.V. Smyrnov. – Vinnytsia : VNTU, 2013. – 182 s.
7. Lihonenko L.O. Rozbudova systemy upravlinnia biznes-orhanizatsii v innovatsiini ekonomitsi : monohrafiia / L.O. Lihonenko, O.I. Harafonova, T.V. Omelianenko ta in. – K. : KNEU, 2017. – 436 s.
8. Bratkova O.V. Upravlenie ustojchivym razvitiem promyshlennykh predpriyatij : monografiya / O.V. Bratkova, V.F. Gaponenko. – M. : Sputnik+, 2006. – 177 s.
9. Maliarevskiy Yu.D. Orhanizatsiino-ekonomichne zabezpechennia tekhnichnoho pereozbroiennia promyslovykh pidpriemstv : monohrafiia / Yu.D. Maliarevskiy, O.V. Fartushniak, D.I. Tsybulko. – Kh. : FOP Aleksandrova K. M., 2016. – 256 s.

Надійшла / Paper received: 23.04.2020

Надрукована / Paper Printed : 03.06.2020

УДК 658.14

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-282-3-10

ДЖЕДЖУЛА В. В.

Вінницький національний технічний університет

НАУКОВО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІКО-ЕНЕРГЕТИЧНОГО ОБСТЕЖЕННЯ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено складові енергетичного аудиту промислових підприємств. Запропоновано структурно-логічну схему проведення енергетичного аудиту. Обґрунтовано важливість економіко-енергетичного обстеження промислового підприємства.

Ключові слова: енергетичний аудит, економіко-енергетичне обстеження, енергозбереження, енергоаудитор.

DZHEDZHULA V.

Vinnytsia National Technical University

SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL FUNDAMENTALS OF ECONOMIC AND ENERGY SURVEY OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

The purpose of this work is to generalize the scientific and methodological foundations of economic and energy survey of industrial enterprises. The classification of technological processes of an industrial enterprise from the standpoint of energy consumption is proposed. Based on the systematization of approaches to determining the essence of energy audit of an industrial enterprise, energy audit is defined as a feasibility study of systems of generation, transportation and consumption of energy and water to identify and economically justify technical, organizational, economic, operational ways to reduce primary energy consumption and maximum transition on secondary and alternative sources of energy consumption, which will allow the company to achieve real and significant savings and reduce the environmental impact on the environment. The structural-logical scheme of carrying out of energy audit is offered. The tasks of the energy audit group are generalized. The content of the stages of energy audit is generalized. Energy saving measures are summarized. The importance of economic and energy audit of an industrial enterprise, which is an extended version of the energy audit, is substantiated, but the analysis of the economic situation during the energy audit is not mandatory and is performed only when provided for in the energy audit agreement. The main features and additional functions of the economic and energy survey are systematized. In general, most energy saving measures cannot be invested in part, so from an economic point of view, investing them should be considered non-fragile. After assessing the financial stability of the enterprise and calculating the ratio of own and borrowed funds, we can draw conclusions about the optimal capital structure. For further calculations, the discount rate is taken fixed depending on the decision on sources of funding.

Keywords: energy audit, economic and energy survey, energy saving, energy auditor.

Постановка проблеми. В умовах сьогодення усі суб'єкти промислової діяльності функціонують у динамічному ризиковому і нестабільному економічному середовищі, тому пріоритетним завданням менеджменту є визначення напрямків зниження собівартості продукції. Зниження собівартості, підвищення прибутковості підприємства, зменшення ризику імовірності банкрутства та інші соціально-економічні вигоди можна отримати за рахунок ефективної політики енергозбереження. Аналізування економічного стану підприємства доцільно проводити за комплексного економіко-енергетичного обстеження підприємства для підвищення його енергоефективності і рівня енергозбереження. На сьогодні в Україні зростає усвідомленість важливості впровадження енергозберігаючих заходів у всіх сферах життя. Особливо гостро проблема підвищення енергоефективності постає у промисловості. Окрім фінансового навантаження на бюджет підприємства, підвищене споживання первинних енергоносіїв негативно впливає на екологічний стан навколишнього середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основи теорії і практики управління енергозбереженням на промислових підприємствах викладені у працях таких вітчизняних і зарубіжних вчених: О. М. Алімова, О. І. Амоші, А. М. Асаула, Є. М. Ахромкіна, Г. Я. Вагіна, Б. П. Варнавського, М. П. Войнаренка, Е. Вудруф, В. М. Гейця, Ю. В. Дзядикевича, А. А. Долінського, **І. Б. Занухляк**, Д. В. Зеркалова, О. Є. Кузьміна, **М. П. Ковалко**, В. В. Микитенко, С. А. Михайлова, В. М. Нижника, А. В. Парховника, М. О. Пашкевича, Н. Ю. Подольчака, **К. Рідле**, В. В. Стадник, О. М. Суходолі, В. Тернер, Р. Тоуд, Д. К. Турченко *та інших*.

Формулювання цілі статті. Метою роботи є узагальнення науково-методологічних основ економіко-енергетичного обстеження промислового підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження напрямів зменшення енергетичних ресурсів у промисловості та комунально-побутовому секторі, їх економічне обґрунтування і реалізація здійснюються за допомогою комплексу технічних, економічних і організаційних заходів – економіко-енергетичного дослідження (ЕЕО), фундаментальними основами якого є концепції енергетичного аудиту. Тому постає необхідність у розгляді положень організації і проведення енергетичного аудиту в контексті ЕЕО та у подальшому обґрунтуванні основних відмінностей і переваг більш широкого обстеження підприємства, що запропоновано автором.

Дослідження процесів споживання, перетворення і генерації енергії є першочерговим завданням енергетичного аудиту. Енергоспоживання машинобудівного підприємства – це складна система взаємних

зв'язків між джерелами, споживачами, перетворювачами і транспортуючими пристроями. Загальну класифікацію технологічних процесів промислового підприємства з позиції споживання енергоресурсів можна навести таким чином [1–3]:

- силові процеси (електро-, паро- і пневмопривід); основні ресурси, що споживаються: пара, стиснене повітря і електрична енергія;
- високотемпературні процеси (плавлення, нагрів, зварювання, наплавлення); споживаються паливо і електрична енергія;
- середньотемпературні процеси (нагрів, сушіння, випарювання, дистиляція); споживаються паливо, пара, електрична енергія, гаряча вода, димові гази;
- низькотемпературні процеси (нагрів, холодопостачання) – використовується пара, електрична енергія, гаряча вода, паливо, гаряче повітря, димові гази;
- електрохімічні процеси (електроліз, електрохімічне напилювання) – використовуються електроенергія, пара, гаряча вода;
- господарчо-побутові процеси (опалення, вентиляція, гаряче водопостачання, кондиціонування, холодопостачання побутове, освітлення приміщень) – використовуються електрична енергія, гаряча вода, пара, паливо, димові гази;
- допоміжні (автоматизація, сигналізація, дистанційне керування, освітлення території, внутрішній транспорт та механізми) – споживаються електрична енергія, паливо.

Загальними для всіх підприємств галузі є допоміжні і господарчо-побутові споживачі, інші з представленої класифікації можуть бути в різних комбінаціях і пропорціях. Важливо розглянути споживання енергоресурсів на структурному рівні виробничого підприємства – за підрозділами. Для цього складається енергетичний баланс підприємства з відокремленням у ньому структурних споживачів. Першочерговим кроком у виборі напрямків економіко-енергетичного обстеження є визначення загальної кількості і вартості спожитих енергоресурсів і розрахунок потенціалу енергозбереження.

Загальна вартість спожитих енергоресурсів підприємством або його окремим підрозділом за певний період часу може визначатися згідно з таким рівнянням:

$$J_{en} = \sum_{i=1}^n c_i^p \times M_i^p \times k_i^p + \sum_{i=1}^n c_i^e \times V_i^e \times k_i^e + \sum_{i=1}^n c_i^t \times W_i^t \times k_i^t, \quad (1)$$

де J_{en} – вартість спожитих енергоресурсів підприємством або його окремим підрозділом за період розгляду, грн;

c_i^p, c_i^e, c_i^t – відповідно, ціна кілограма палива, кВт×год електричної енергії і кВт×год теплової енергії (або усереднене значення вартості енергоносіїв при частковій генерації їх на підприємстві);

M_i^p, V_i^e, W_i^t – обсяг спожитого виду енергоносіїв, відповідно кг і кВт×год;

k_i^p, k_i^e, k_i^t – коефіцієнти здороження енергоносіїв.

Дослідити всі енергетичні та енергофінансові потоки підприємстві, запропонувати економічно обґрунтовані заходи енергозбереження, сформулювати службу енергоменеджменту та здійснити інші дії, направлені на енергозбереження на промисловому підприємстві, можна шляхом проведення енергетичного аудиту.

Поняття енергоаудиту по-різному трактується у літературних джерелах. Під енергетичним аудитом промислового підприємства розуміємо техніко-економічне обстеження систем генерації, транспортування і споживання енергетичних ресурсів і води з метою виявлення і економічного обґрунтування технічних, організаційних, економічних, експлуатаційних шляхів зменшення споживання первинних енергоресурсів та максимальному переходу на вторинні та альтернативні джерела енергоспоживання, що дозволять підприємству досягнути реальної і суттєвої економії коштів та зменшення екологічного навантаження на навколишнє середовище.

Енергетичне обстеження має здійснюватись згідно з вимогами нормативних документів, економічною доцільністю поставлених завдань та з економією часу. Структурно-логічна схема проведення енергетичного аудиту наведена на рис. 1. Нормативним підґрунтям для проведення досліджень слугує комплекс державних стандартів, будівельних норм, законів та методик, зокрема [4–8].

Виявлення напрямів зменшення споживання енергії без погіршення технологічного процесу і значних капітальних витрат є складною багатоваріантною задачею. Для проведення енергетичних досліджень формується енергоаудиторська група, яка складається з залучених фахівців-енергоаудиторів і керівників або кваліфікованих кадрів зі структурних підрозділів підприємства, в обов'язки яких входять питання закупки палива і енергії, контроль за її розподілом, екологія виробництва, енергозбереження.

До завдань енергоаудиторської групи відносять:

- визначення факторів, що впливають на енергоефективність виробництва і відповідальних осіб на виробництві;
- здійснення моніторингу за енергоспоживанням та виявлення місць перевитрат енергії;
- ідентифікація та економічна оцінка пріоритетних напрямів енергозбереження;
- формування пропозицій щодо змін умов виробничої діяльності з метою зменшення споживання енергії;

- сприяння розвитку служби енергоменеджменту на підприємстві;
- науково-технічна допомога щодо реалізації заходів енергозбереження на підприємстві;
- інформування та навчання персоналу підприємства в сфері енергозбереження.



Рис. 1. Структурно-логічна схема проведення енергетичного аудиту

Дотримання сучасних нормативних вимог щодо енергетичного споживання окремих ланок чи підприємства у цілому повинно бути основним орієнтиром енергоаудиторської групи. На сьогодні сформована значна сукупність нормативних документів, у яких наведені вимоги щодо енергоспоживання. У загальновиробничих випадках, де нормативних обмежень немає, необхідно керуватися економічною, виробничою, екологічною доцільністю. Орієнтиром у енергоспоживанні можуть бути показники аналогічних вірцевих підприємств. Основними критеріями для визначення ефективності енергоспоживання можуть бути величини відхилення від питомих норм енергоспоживання або значення потенціалу енергозбереження. На думку автора саме остання величина є визначальною при оцінці доцільності впровадження енергоефективних рішень.

Першочерговим кроком у проведенні енергетичного аудиту є обчислення на основі статистичної інформації частки витрат на енергоресурси у структурі собівартості продукції. Це значення повинно бути не нижче 10 %. У випадку нижчого значення для покращення економічного становища підприємства необхідно звернути увагу на заходи, що безпосередньо не пов'язані з підвищенням енергоефективності, наприклад, на модернізацію обладнання або зміну форм організації праці.

На першому (переддоговірному) і другому (підготовчому) етапах проведення аудиту здійснюється детальне обговорення виконавцями і замовниками об'ємів і видів робіт, термінів виконання та форми звіту, а також обов'язком є наведення у договорі пунктів про відповідальність сторін. У випадку, коли після реалізації наведених у звіті заходів з енергозбереження не буде отримано задекларованої ефективності, необхідно передбачати величину штрафів та інших стягнень по відношенню до виконавця. Одночасно з цим виконавець не несе відповідальності за результати впровадження, якщо замовником не дотримано всіх його рекомендацій.

Третій і четвертий етапи – збирання та аналіз інформації про об'єкт обстеження. Ці етапи ґрунтуються на аналізі статистичної інформації про енергоспоживання підприємством за останні 6–10 років, дослідженні енергетичних потоків, побудові енергетичних балансів, проведенні необхідних обстежень і

вимірювань. Якщо підприємство обладнане необхідною кількістю облікової апаратури, то для побудови енергетичних балансів використовується розрахунково-експериментальний спосіб, при відсутності приладів обліку чи їх недостатній кількості – розрахунковий спосіб, доповнений рядом вимірювань споживання енергії. Для полегшення роботи енергоаудиторської групи менеджмент підприємства заповнює низку опитувальних листів і анкет. Інформацію про енергоспоживання збирають для підприємства у цілому, для його окремих підрозділів і технологічних ліній і обладнання. Також важливим є аналіз енергоспоживання у робочі і вихідні дні, вдень і вночі, у холодну і теплу пору року. Для ґрунтового аналізу напрямків енергетичного обстеження зазвичай будуються окремо електричний і тепловий баланси.

Важливим кроком у аналізі споживання енергії є вивчення договорів на поставку енергоносіїв.

Розвиток підприємства вимагає прогнозування енергетичного споживання і, відповідно, потенціалу енергозбереження при зміні обсягів виробництва підприємством. Розв'язання цієї задачі дозволить створити модель розвитку підприємства і визначити роль енергозбереження у ній. Для цього задачі необхідно створити математичні моделі, що будуть пов'язувати обсяги виробництва з питомими витратами енергетичних ресурсів. Найчастіше для цього використовується лінійна модель.

Відповідно до припущення про лінійність і пропорційність зміни потенціалу енергозбереження за допомогою цих рівнянь можна обчислити і динаміку його зміни. Теза про пропорційність зміни потенціалу енергозбереження в залежності від обсягів виробництва справедлива лише для змінних енергетичних витрат, тобто до споживання енергії, обсяги якої безпосередньо пов'язані зі змінами у обсягах виробництва. Це стосується безпосередньо технологічних витрат енергії, тому зміну потенціалу залежно від обсягів виробництва можна зобразити у вигляді лінійної функції:

$$P(x) = A_n + k \times x, \quad (2)$$

де A_n – постійна складова потенціалу енергозбереження (що не залежить від обсягів виробництва);

x – обсяг виробництва, шт. (тис. грн.);

k – коефіцієнт пропорційності зміни потенціалу до обсягу виробництва.

Постійна складова потенціалу енергозбереження – це величина, що пропорційна постійним енергетичним витратам, а, відповідно, це енергія, яку використовує підприємство навіть при повністю зупиненому виробництві. Зупинки виробництва на сьогодні не є дивиною, тому витрати коштів на енергоносії під час простою безпосередньо призводять до можливих збитків.

Після визначення величини та структури розподілу потенціалу виникає необхідність у розробці заходів з енергозбереження та у економіко-математичному моделюванні з метою визначення пріоритетних напрямків інвестування.

Всі заходи з енергозбереження умовно можна поділити на три основні групи:

- усунення витоків теплової енергії, води, повітря, інших енергоносіїв і води;
- безвитратні (організаційні) заходи;
- заходи, що потребують інвестицій.

Усунення витоків теплової енергії, води, повітря є першочерговим завданням з енерго-ресурсозбереження на підприємстві. Під ліквідацією розуміється ремонт пошкоджених ділянок трубопроводів, теплової ізоляції труб, обладнання і будівель, заміна пошкодженого та неефективного обладнання та інші невідкладні заходи, які зазвичай вимагають певних незначних капітальних вкладень, але їх реалізація несе значний економічний ефект.

До безвитратних заходів належать організаційно-економічні заходи, що направлені на раціоналізацію і ощадливість енергоспоживання [9]. До таких заходів належать: контроль за витоками води і тепла, роботою освітлювальних приладів, вимикання обладнання, що не використовується, оптимізація виробничих процесів, мотивація персоналу, зміна структури енерговикористання та ін.

Заходи, що потребують інвестицій, зазвичай найбільш ефективні у процесі підвищення енергоефективності виробництва, а їх впровадження потребує детального обґрунтування. Це пов'язано насамперед з тим, що більшість підприємств обмежені у фінансових ресурсах, і вибір пріоритетних заходів є важливою інвестиційною задачею для них.

Окремою проблемою при розробці енергозберігаючих заходів є нормування енергоспоживання. Розробка нових норм потребує значних обсягів досліджень і в межах експрес-аудиту не може бути виконана. Саме по собі поняття «норма енергоспоживання» досить неоднозначне, і вибір їх як критерію енергоефективності, на думку автора, є недоцільним. Нестабільність виробництва, динамічна зміна обсягів і асортименту продукції на вимогу часу, індивідуальність кожного підприємства у технологічному процесі та енергоспоживанні призводить до того, що виявити еталонну величину споживання енергії навіть на окремому підприємстві є задачею надзвичайно складною, а часом і недосяжною. Для вирішення цієї проблеми пропонується підхід щодо максимального використання потенціалу (P_p) енергозбереження при оптимальному розподілі коштів (Q) на його реалізацію на підприємстві:

$$\begin{aligned} P &\rightarrow \max; \\ Q &\rightarrow \text{opt}. \end{aligned} \quad (3)$$

Саме визначення цієї величини є одним із пріоритетних завдань економіко-енергетичного обстеження підприємства. При обґрунтуванні економічної доцільності впровадження певної сукупності заходів з енергозбереження необхідно враховувати економічні, технічні, екологічні, естетичні, виробничі та організаційні фактори. Таку велику сукупність факторів, які мають як кількісні, так і якісні характеристики, можна врахувати лише при використанні сучасних математичних теорій та напрямів, пов'язаних зі штучним інтелектом. Окремим напрямом є економічний аналіз підприємства, який не є обов'язковим при проведенні енергетичного аудиту. Але економічне становище підприємства є одним з ключових факторів при виборі сукупності енергозберігаючих заходів, що підлягають реалізації.

Енергетичний аудит не можна назвати комплексним дослідженням, за результатами якого можна вибрати напрямки енергозбереження, тому постає необхідність у розробці економіко-енергетичного обстеження промислового підприємства, яке є розширеним варіантом енергетичного аудиту, але аналіз економічного стану при проведенні енергетичного аудиту не є обов'язковим і виконується лише тоді, коли це передбачено угодою про проведення енергетичного аудиту [4]. Таким чином, виконується лише частина з необхідних досліджень на підприємстві.

Нормативним підґрунтям проведення ЕЕО є нормативна база, що відноситься до енергетичного аудиту, а також договір на проведення такого розширеного обстеження. До структури досліджень енергетичного аудиту додатково вводиться економічне обстеження підприємства, яке полягає у дослідженні економічної стійкості та ліквідності підприємства, визначенні джерел формування інвестиційного капіталу, обґрунтуванні наслідків інвестування у енергозбереження, розширеному економіко-математичному моделюванні з залучення експертної інформації. Формування мети обстеження здійснюється на основі завдання на дослідження, що наведено у договорі, і експертної інформації.

Основними особливостями та додатковими функціями (у порівнянні з енергоаудитом) економіко-енергетичного обстеження є:

- широке залучення групи експертів, яка формується з фахівців підприємства, що обстежується, енергоаудиторів і залучених спеціалістів;
- обґрунтування вартості інвестиційного капіталу, що формується з різних джерел на основі аналізу ліквідності і фінансової стійкості підприємства;
- дослідження наслідків інвестування у енергозбереження;
- формування організаційно-економічного механізму енергозбереження на підприємстві;
- детальне економіко-математичне моделювання і обґрунтування вибору пріоритетних, економічно обґрунтованих енергозберігаючих заходів.

На основі мети дослідження формується план економіко-енергетичного обстеження підприємства. До інструментального дослідження та аналізу статистичної інформації, що проводиться в рамках енергетичного аудиту, додаються дослідження економічного стану підприємства.

Після формування напрямків енергозбереження і визначення рівня енергоємності продукції на основі аналітичної, експериментальної і експертної інформації здійснюється економіко-математичне моделювання.

Останнім етапом є формування розширеного звіту, який повинен мати такі розділи:

- аналіз енергоспоживання та фінансового стану підприємства;
- величину потенціалу енергозбереження та енергетичного потенціалу підприємства;
- прогнозування енергоспоживання на базовому рівні і після проведення енергозберігаючих заходів;
- рекомендації щодо формування служби енергоменеджменту на підприємстві;
- економічне обґрунтування рівня заміщення традиційних енергоносіїв альтернативними та відновлювальними джерелами енергії;
- обґрунтування напрямків термомодернізації будівель та споруд, використання потенціалу вторинних енергетичних ресурсів;
- економічно обґрунтовані організаційно-економічні і технічні заходи щодо підвищення енергоефективності та забезпечення енергозбереження на підприємстві;
- напрями удосконалення організаційно-економічного механізму енергозбереження промислового підприємства (за наявності впровадженого OEM на підприємстві) або його впровадження.

Висновки. Отже, інвестування у енергозбереження вигідне для підприємств, тому що одночасно зі зростанням прибутковості вирішуються питання екології, поліпшення внутрішнього мікроклімату, зменшення соціальної напруженості та інше. Більшість енергозберігаючих заходів не можна інвестувати частково, тому з позиції економіки вкладення коштів їх необхідно розглядати як такі, що не піддаються дробленню. Після оцінки фінансової стійкості підприємства і розрахунку співвідношення власних і залучених коштів можна робити висновки про оптимальну структуру капіталу. Для подальших розрахунків коефіцієнт дисконтування приймають фіксованим залежно від прийнятого рішення про джерела фінансування.

Література

1. Гончаров В. М. Теоретико-методологічні основи підвищення інвестиційної привабливості регіону : моногр. / В. М. Гончаров, Д. В. Солоха та ін. – Донецьк : ТОВ «Східний видавничий дім», 2010. – 282 с.

2. Організаційно-економічний механізм енергозбереження : монографія / [Дзядикевич Ю. В., Брич В. Я., Дзеджула В. В. та ін.]. – Тернопіль : ТНЕУ, 2018. – 154 с.
3. Дзеджула В. В. Енергозбереження промислових підприємств: методологія формування, механізм управління : монографія / В. В. Дзеджула. – Вінниця : ВНТУ, 2014. – 347 с.
4. Енергозбереження. Енергетичний аудит промислових підприємств. Порядок проведення та вимоги до організації робіт : ДСТУ 4713:2007 – К. : Держспоживстандарт України, 2007. – 18 с.
5. Енергозбереження. Методи визначення економічної ефективності заходів по енергозбереженню : ДСТУ 2155-93. – К. : Держстандарт України, 1993. – 13 с.
6. Енергозбереження. Системи енергетичного менеджменту промислових підприємств. Перевірка та контроль ефективності функціонування : ДСТУ 5077:2008. – К. : Держспоживстандарт України, 2010. – 24 с.
7. Енергозбереження. Системи енергетичного менеджменту промислових підприємств. Загальні вимоги : ДСТУ 4472:2008. – К. : Держспоживстандарт України, 2006. – 20 с.
8. Енергозбереження. Терміни та визначення : ДСТУ 2420-94. – К. : Держстандарт України, 1994. – 15 с.
9. Єпіфанова І. Ю. Управління інноваційною діяльністю промислових підприємств: теоретико-методологічні аспекти фінансового забезпечення : монографія / І. Ю. Єпіфанова. – Вінниця : ВНТУ, 2019. – 384 с.

References

1. Honcharov V. M. Teoretyko-metodolohichni osnovy pidvyshchennia investytsiinoi pryvablyvosti rehionu : monohr. / V. M. Honcharov, D. V. Solokha ta in. – Donetsk : TOV «Skhidnyi vydavnychiy dim», 2010. – 282 s.
2. Orhanizatsiino-ekonomichniy mekhanizm enerhozberezhennia : monohrafiia / [Dziadykevych Yu. V., Brych V. Ya., Dzhedzhula V. V. ta in.]. – Ternopil : TNEU, 2018. – 154 s.
3. Dzhedzhula V. V. Enerhozberezhennia promyslovykh pidpriemstv: metodolohiia formuvannia, mekhanizm upravlinnia : monohrafiia / V. V. Dzhedzhula. – Vinnytsia : VNTU, 2014. – 347 s.
4. Enerhozberezhennia. Enerhetychnyi audyt promyslovykh pidpriemstv. Poriadok provedennia ta vymohy do orhanizatsii robit : DSTU 4713:2007 – K. : Derzhspozhyvstandart Ukrainy, 2007. – 18 s.
5. Enerhozberezhennia. Metody vyznachennia ekonomichnoi efektyvnosti zakhodiv po enerhozberezhenniu : DSTU 2155-93. – K. : Derzhstandart Ukrainy, 1993. – 13 s.
6. Enerhozberezhennia. Systemy enerhetychnoho menedzhmentu promyslovykh pidpriemstv. Perevirka ta kontrol efektyvnosti funktsionuvannia : DSTU 5077:2008. – K. : Derzhspozhyvstandart Ukrainy, 2010. – 24 s.
7. Enerhozberezhennia. Systemy enerhetychnoho menedzhmentu promyslovykh pidpriemstv. Zahalni vymohy : DSTU 4472:2008. – K. : Derzhspozhyvstandart Ukrainy, 2006. – 20 s.
8. Enerhozberezhennia. Terminy ta vyznachennia : DSTU 2420-94. – K. : Derzhstandart Ukrainy, 1994. – 15 s.
9. Iepifanova I. Yu. Upravlinnia innovatsiinoiu diialnistiu promyslovykh pidpriemstv: teoretyko-metodolohichni aspekty finansovoho zabezpechennia : monohrafiia / I. Yu. Yepifanova. – Vinnytsia : VNTU, 2019. – 384 s.

Надійшла / Paper received: 11.04.2020

Надрукована / Paper Printed : 05.06.2020

УДК 658.14

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-282-3-11

ЄПІФАНОВА І. Ю.

Вінницький національний технічний університет

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВЛАСНИМ КАПІТАЛОМ

В статті досліджено сучасний стан фінансування інноваційної діяльності вітчизняних підприємств за рахунок власного капіталу. Визначено перспективи підвищення ефективності управління фінансування інноваційної діяльності власним капіталом.

Ключові слова: капітал, власний капітал, прибуток, амортизація.

YERIFANOVA I.

Vinnytsia National Technical University

CURRENT SITUATION AND PROSPECTS OF IMPROVING FINANCING OF INNOVATIVE ACTIVITY BY OWN CAPITAL

In a financial crisis, the availability of financial resources is one of the determining factors in the development of enterprises, and the efficiency of the enterprise is directly dependent on how quickly the funds invested in assets are converted into real money. The main financial resource of enterprises is equity. The purpose of this work is to form areas for improving the efficiency of equity use as a component of financial support for innovation. The structure of sources of financing of innovative activity of the enterprises of Ukraine is analyzed. The components of own sources of financing of innovative activity, in particular retained earnings and depreciation deductions, contributions of founders in increase of the registered capital are analyzed. It is substantiated that in order to increase the level of competitiveness of the enterprise it is necessary to ensure sustainable economic growth, which provides, first of all, more rational use of resources and profit maximization. In a market economy, profit is the most important factor in stimulating production and entrepreneurial activity of the enterprise and creates a financial basis for its expansion, meeting the social and material needs of the workforce. The place of profit and profitability for the development of the enterprise is investigated. The importance of communication links between manufacturers, the market of scientific and technical products and consumers of innovative products is substantiated. It is determined that domestic enterprises have significant potential in using their own capital to finance innovation activities. It is advisable for industrial enterprises to review the quality of depreciation policy. It is very important to actively use the intellectual potential of employees. In order to increase R&D resources, it is important to work closely with other innovative enterprises. It is important to actively use marketing innovations.

Keywords: capital, equity, profit, amortization.

Постановка проблеми. Пандемія коронавірусу (Covid-19) негативно вплинула на світову та вітчизняну економіку. Уряди практично усіх країни вжили систему безпрецедентних заходів для боротьби з епідемією, зокрема загальнонаціональний карантин та масштабна зупинка економічної діяльності.

В умовах фінансової кризи наявність фінансових ресурсів є одним з визначальних факторів розвитку підприємств, а ефективність діяльності підприємства знаходиться в безпосередній залежності від того, наскільки швидко кошти, вкладені в активи, перетворюються в реальні гроші. Основним фінансовим ресурсом підприємств є власний капітал. Достатній обсяг власного капіталу дозволяє розпочинати діяльність, збільшувати обсяги діяльності та сприяє фінансовій незалежності від зовнішніх інвесторів, кредиторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, пов'язані з дослідженням сутності власного капіталу, досліджувались такими вченими, як В. М. Івахненко, К. В. Ізмайлова, М. І. Ковальчук, Т. Д. Костенко, М. Н. Крейнїна Є. В. Мних, О. В. Олійник, В. М. Опарін, І. Д. Фаріон.

Питання, пов'язані із використанням власного капіталу як джерела фінансування інноваційної діяльності, досліджувались Бондарчук М. К., Григоруком П. М., Гринчуцьким В. І., Войнаренком М. П., Джеджулою В. В. Разом з тим, актуальним залишається питання покращення стану фінансового забезпечення інноваційної діяльності вітчизняних промислових підприємств власним капіталом.

Формулювання цілі статті. Метою даної роботи є формування напрямів підвищення ефективності використання власного капіталу як складової фінансового забезпечення інноваційної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Будь-яка форма інновацій вимагає певного рівня фінансового забезпечення, зокрема за рахунок власних коштів. Фінансове забезпечення можна визначити як сукупність економічних відносин, що виникають між суб'єктами інноваційної діяльності з приводу пошуку, залучення і ефективного використання фінансових ресурсів з метою отримання економічного ефекту із використанням організаційно-управлінських принципів, методів і форм впливу цих ресурсів на інноваційну діяльність [1]. При цьому підприємства намагаються забезпечити оптимальну структуру капіталу, для чого здійснюється оцінка фінансової стійкості підприємства і розрахунок співвідношення власних і залучених коштів. Основним важелем варіювання є коефіцієнт дисконтування, який може приймати різні значення залежно від співвідношення власного і залученого капіталів [2, 3].

Інноваційна діяльність вітчизняних підприємств фінансується, в першу чергу, за рахунок власного капіталу, що зумовлено високою вартістю банківських кредитів, відсутністю доступу до державного фінансування, низькою часткою коштів інвесторів. Якщо в 2010 р. частка власних джерел фінансування

інноваційної діяльності в загальному обсязі фінансування складала 59,35 %, а в 2011 р. – 52,91 %, то в 2012 р. вона зросла до 63,9 %, в 2013 р. – до 72,92 %, а в 2015 р. – до 97,20 % (табл. 1). Разом з тим, в 2016–2019 рр. спостерігається зменшення власних джерел фінансування до 87,7 % в 2019 р.

Загальновідомим є той факт, що фундаментальні дослідження, які здатні вивести економіку на новий рівень розвитку, мають фінансуватись за рахунок державних коштів, оскільки потребують значних обсягів фінансування, що є не під силу окремим підприємствам.

Якщо проаналізувати питому вагу власного капіталу в джерелах фінансування інноваційної діяльності підприємств по регіонах України, то можна помітити, що в різних областях підприємства використовували різну частку власних джерел для фінансування інноваційної діяльності. Зокрема, якщо в Житомирській області власні джерела фінансування інноваційної діяльності в 2017 р. склали 53,16 % усіх джерел, то в Одеській області власні джерела склали лише 1,8 %. До областей з мінімальною питомою вагою власних джерел фінансового забезпечення (до 10%) протягом 2013–2017 рр. належать Дніпропетровська область, Запорізька область, Львівська область, Рівненська область, Харківська та Хмельницька області. Суттєво скоротилась питома вага власних джерел фінансування інноваційної діяльності в Одеській області. До областей, в яких частка власних джерел фінансування інноваційної діяльності в загальній їх величині складає 10–30 %, належать Закарпатська область, Полтавська область, Тернопільська та Чернівецька області.

Таблиця 1

Структура джерел фінансування інноваційної діяльності підприємств України

Рік	Власні кошти підприємств	Кошти державного бюджету	Кошти інвесторів-нерезидентів	Кошти інших джерел
2010	59,4	1,1	30,0	9,6
2011	52,9	1,0	0,4	45,6
2012	63,9	2,0	8,7	25,5
2013	72,9	0,3	13,1	13,7
2014	85,0	4,5	1,8	8,7
2015	97,2	0,4	0,4	2,0
2016	94,9	0,8	0,1	4,3
2017	84,5	2,5	1,2	11,8
2018	88,2	5,2	0,9	5,7
2019	87,7	3,9	0,3	8,1

Джерело: сформовано автором на основі [4]

Низка регіонів мала дуже нестабільну динаміку фінансування інноваційної діяльності, яка мала динаміку зростання (Київська область) чи спадання (Івано-Франківська та Донецька області). Варто відмітити й ті області, в яких власні кошти домінували в джерелах фінансового забезпечення інноваційної діяльності: Кіровоградська область, Миколаївська та Черкаська області. В інших регіонах частка власних джерел фінансового забезпечення інноваційної діяльності знаходилась в межах 30–55 %.

В процесі управління власним капіталом підприємства досить важливим є здійснення аналізу ефективності його формування та використання, який є підґрунтям для виявлення напрямків підвищення рівня конкурентоспроможності. Власними джерелами фінансування інноваційної діяльності, як правило, виступають нерозподілений прибуток та амортизаційні відрахування, внески засновників у збільшення зареєстрованого капіталу.

Безперервний процес виробництва вимагає постійного відтворення фізично спрацьованих і технічно застарілих основних засобів. Забезпечення стійких темпів економічного розвитку, підвищення ефективності виробництва можливе лише за умови інтенсифікації відтворення та ефективного використання діючих основних засобів підприємств.

Своєчасне відтворення основних засобів є необхідною умовою забезпечення технічного розвитку підприємства в сучасних умовах, оскільки сучасні основні засоби сприяють зниженню собівартості продукції та інших витрат за рахунок підвищення продуктивності, зниження енергоємності продукції та енергетичних витрат.

На жаль, амортизаційні відрахування практично не здатні виконувати функцію фінансування інноваційної діяльності, зважаючи на стан основних засобів. З рис. 1 видно, що основні засоби вітчизняних підприємств мають високий рівень зношеності, який має негативну динаміку зростання. Якщо в 2005 р. рівень зношеності основних засобів складав 49 % [4], то в 2010 р. – 74,9 %, а в 2014 р. – 83,5 %. Разом з тим, досить позитивним є те, що впродовж 2015–2017 рр. спостерігається постійне зниження рівня зношеності основних засобів, а в 2018 р. – зростання порівняно із 2015–2017 рр. Разом з тим, показник має досить високе значення.

Таке високе значення показника свідчить про те, що більшість підприємств працює на застарілому обладнанні. Відповідно продукція, яка виготовлена на такому обладнанні, є менш конкурентоспроможною, оскільки старі основні засоби є достатньо енергоємними. Зношеність основних засобів свідчить і про те, що амортизаційні кошти були використані не за прямим економічним призначенням – на оновлення основних засобів, а використані на споживання. Крім фізичної зношеності значна частина підприємств використовує

обладнання, яке є морально зношеним, енергомістким. Усе це не лише унеможливує використання амортизаційних відрахувань як джерела фінансового забезпечення інноваційної діяльності, але й знижує рівень прибутку, оскільки сприяє підвищенню витрат на виготовлення продукції. Разом з тим, підприємства не поспішають оновлювати обладнання. Не можна не погодитись із [5], що причинами такої ситуації є відсутність необхідних фінансових ресурсів на розробку та впровадження інноваційних технологій та тривалий термін окупності коштів, які вкладуються у нові технології, недосконалі амортизаційна політика.

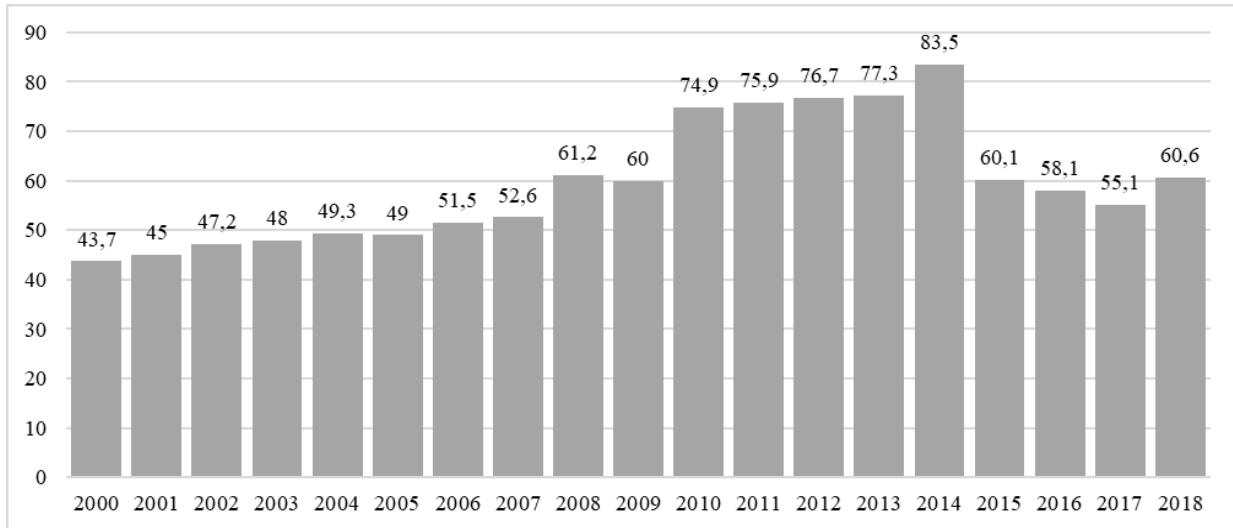


Рис. 1. Степінь зношеності основних засобів підприємств України, %

Джерело: сформовано автором за даними [4]

Виявлені негативні тенденції в процесах використання та оновлення основних засобів спричинені багатьма чинниками, зокрема: зростання обсягу виробництва продукції, промисловість у цілому розвивається неоднорідно, спостерігається переорієнтація підприємств, що унеможливує вітчизняні підприємства оновлювати новими вітчизняними засобами праці застарілі основні засоби, кризові явища в економіці негативно вплинули на фінансово-економічний стан підприємств, нестача потужних інвестицій, відсутність реальних джерел фінансування, вимивання обігових коштів унеможливають реконструкцію та технічне переоснащення підприємств.

Іншим джерелом, серед власних джерел фінансового забезпечення інноваційної діяльності, є нерозподілений прибуток. Разом з тим, зважаючи на дані в таблиці 2, стають зрозумілими причини низької інноваційної активності вітчизняних підприємств: частка нерозподіленого прибутку в загальному обсязі власного капіталу є досить низькою, а станом на 31 грудня 2014–2017 рр. в цілому підприємства отримали непокритий збиток, частка якого у власному капіталі є досить високою.

Таблиця 2

Динаміка власного капіталу та нерозподіленого прибутку (непокритого збитку) вітчизняних підприємств на кінець року по Україні

Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Власний капітал, млн грн	1426712	1586285	1904940	1950375	1480658	2288741,4	2445803,7	2458527,6
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток), млн грн	-17677,4	16078,4	57015	20873,7	-579901	-893834,4	-889070,3	-854316,4
Питома вага нерозподіленого прибутку (непокритого збитку) у власному капіталі, %	-1,24	1,01	2,99	-1,07	-39,17	-39,05	-36,35	-34,75

Джерело: сформовано автором на основі даних [4]

На кінець 2014 р. непокритий збиток становив 39,17 % усього власного капіталу вітчизняних підприємств, а в 2017 р. – 34,75 %. Така ситуація свідчить про проїдання власних коштів та відсутність власних джерел фінансових ресурсів для підвищення рівня конкурентоспроможності, що є досить негативним явищем. Отже, вітчизняним підприємствам варто більше уваги приділяти формуванню чистого прибутку та амортизаційній політиці. Для підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства необхідно забезпечити стійке економічне зростання, яке передбачає, в першу чергу, більш раціональне використання ресурсів та максимізацію прибутку. В умовах ринкової економіки прибуток є найважливішим чинником стимулювання виробничої і підприємницької діяльності підприємства та створює фінансову основу для її розширення, задоволення соціальних і матеріальних потреб трудового колективу.

Метою створення будь-якого суб'єкта господарювання є отримання прибутку в розмірі, достатньому для подальшого розвитку та функціонування. Отримання підприємством прибутку є найголовнішим його завданням та можливістю існування. Прибутковість підприємства є показником його сталого розвитку та ефективної і суспільно-корисної діяльності. Прибуток характеризує кінцевий результат діяльності підприємства у абсолютному вираженні, а рентабельність показує міру ефективності даної діяльності. Саме тому, увагу до прибутку як економічної категорії приділяли з моменту виникнення економічних відносин. Прибуток є кінцевим результатом діяльності підприємства, що характеризує абсолютну ефективність роботи. На сьогодні в літературі існують різні підходи до визначення сутності поняття прибутку, узагальнюючи які, можна резюмувати, що прибуток – це кінцевий результат діяльності суб'єкта господарської діяльності, який визначається, як різниця між доходами, отриманими від певного виду діяльності та відповідними витратами, понесеними для отримання доходів впродовж здійснюваної ризикової та суспільно-корисної діяльності.

В цілому в літературі існують різні підходи до класифікації прибутку, проте для оцінювання діяльності підприємства важливим є визначення прибутку від певних видів діяльності та чистого прибутку й нерозподіленого прибутку. Важливість нерозподіленого прибутку пов'язана із тим, що саме він є джерелом фінансових ресурсів підприємства, що використовується для підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства та забезпечення його стійкого розвитку. На відміну від прибутку, який відображає абсолютний ефект діяльності, рентабельність характеризує міру цієї ефективності, тобто відносний рівень прибутковості підприємства або продукції, що виробляється.

Найважливішим джерелом створення і утримання конкурентних переваг підприємства є виявлення і використання нової науково-технічної продукції при здійсненні інноваційної діяльності, яка є результатом інтелектуальної, наукової та інженерно-технічної творчості фахівців [6].

Висока конкурентоспроможність дозволяє отримувати прибутки і надприбутки, що зможе зацікавити інвестора як постійного і надійного партнера, для забезпечення стабільного розвитку підприємства.

Якщо досліджувати чистий прибуток промислових підприємств по Україні в цілому, можна помітити позитивну динаміку зростання тих промислових підприємств, які отримали чистий прибуток та одночасно скорочення підприємств, що отримали чистий збиток (рис. 2).

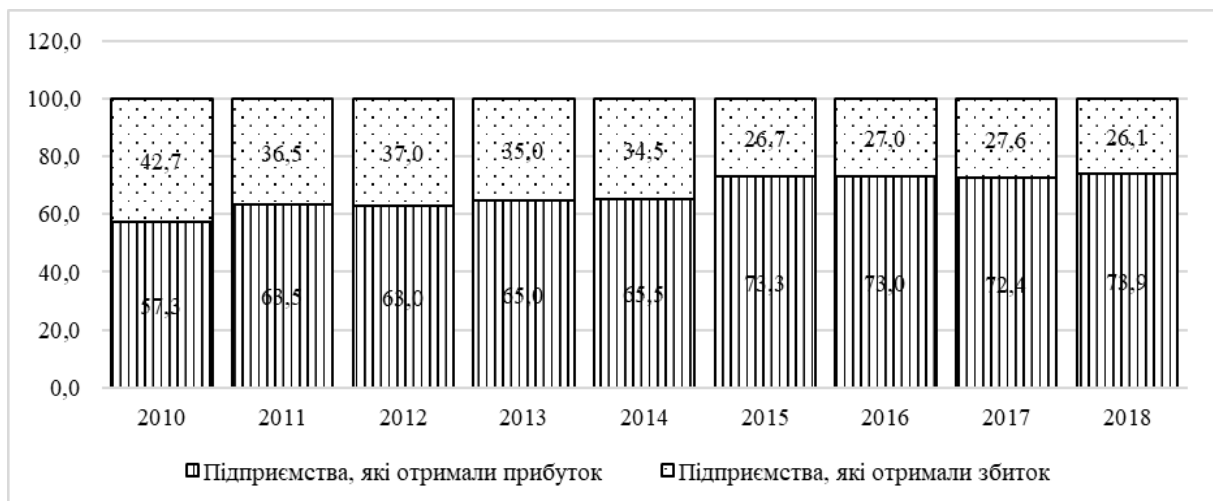


Рис. 2. Чистий прибуток промислових підприємств по Україні в цілому

Джерело: складено за даними [4]

Якщо в 2010 р. з усієї сукупності промислових підприємств чистий прибуток отримали 57,3 %, то в 2016 р. – 72,4 %. Досить позитивним є, що протягом 2010–2017 рр. незважаючи на складну економічну та політичну ситуацію в країні, співвідношення між прибутковими та збитковими підприємствами було стабільним. Відсоток прибуткових підприємств мав позитивну динаміку збільшення і завжди перевищував відсоток збиткових. Крім того, підприємства можуть використовувати і зовнішні джерела збільшення власного капіталу для фінансування інноваційної діяльності. Для цього, зважаючи на форму власності підприємства необхідним є збільшення зареєстрованого капіталу під певні інноваційні програми. Недоліком цього підходу є те, що в процесі реалізації інноваційного процесу, особливо якщо він передбачає створення принципово нового інноваційного продукту, досить важко визначити потрібні обсяги фінансових ресурсів для фінансування. Це може призвести до необхідності неодноразового звертання до власників підприємства щодо збільшення зареєстрованого капіталу, що спричинить додаткові емісійні витрати (у випадку акціонерної форми), можливими є й заперечення зі сторони власників.

Інноваційної діяльності передуює процес зародження ідеї, яка потім поступово трансформується в інновацію. Ідея інноваційного продукту виникає в результаті фундаментальних досліджень. Генерувати ідею певних інновацій можуть безпосередньо споживачі інноваційної продукції в результаті проведення соціологічних опитувань та виявлення потреб споживачів. Зважаючи на те, що інноваційною є діяльність й

щодо суттєвого удосконалення певного продукту, товарів, технологічних процесів, тощо, генерувати інноваційний продукт може й безпосередньо ринок науково-технічної продукції. Відомо, що приблизно лише 10 % ідей та проведених відповідних фундаментальних досліджень втілюються у реальний інноваційний продукт, що спричинене низкою факторів. Отже, одним із чинників, які стримують інноваційну діяльність, є недостатній розвиток комунікативних зв'язків між виробниками, ринком науково-технічної продукції та споживачами інноваційних продуктів. Крім того, підприємства, які здійснюють інноваційну діяльність, мають високу частку нематеріальних активів, серед яких значну частину мають складати знання, які містяться у людському капіталі, тобто працівниках фірми [7]. Отже, саме працівники підприємства можуть стати активним реальним джерелом підвищення ефективності інноваційної діяльності. При цьому важливим завданням є формування адекватної та ефективної мотиваційної політики, яка б стимулювала працівників до підвищення рівня інноваційної діяльності, зокрема в напрямку використання нових ресурсів, формування ефективної політики енергозбереження. Прийнято вважати, що найбільшу економічну вигоду дозволяють отримати заходи, які потребують капітальних вкладень. Разом з тим, в контексті інноваційних заходів в напрямку енергозбереження мають величезний потенціал і безвитратні напрямки, які вимагають лише організаційних змін у структурі управління підприємством [8].

Серед інновацій для підприємств з точки зору підвищення рівня прибутку доречним є використання й таких інновацій як маркетингові. Маркетингові інновації передбачають використання інновацій у маркетингу в процесі створення та розповсюдження товарів. Зважаючи на обмеженість фінансових ресурсів для впровадження технологічних інновацій, одним з перспективних напрямів підвищення рівня рентабельності вітчизняних підприємств може стати маркетингова інновація.

Інноваційні заходи можуть стосуватись і маркетингу підприємства. На сьогодні існує значна кількість компаній, які будували свою оновлену збутову політику на інноваційній концепції, зокрема із використанням ребрендингу, нових способів реалізації тощо. Впровадження будь-якої форми інноваційної діяльності передбачає активну участь персоналу, його зацікавленість та рівень продуктивності у виконанні поставлених завдань. Стимулювання персоналу в напрямку інноваційної діяльності може здійснюватись у матеріальній та нематеріальній формах та мати як прямий, так і непрямий характер. Результатом ефективного стимулювання стане суттєвий приріст прибутку та вартості підприємства, які значно перевищують витрати на стимулювання персоналу.

Зважаючи на те, що більшість промислових підприємств має низький рівень прибутку, актуальним стає питання інвестування безпосередньо в працівників, а також організаційні об'єднання із іншими промисловими підприємствами у промислово-фінансові групи, створення об'єднань з метою здійснення спільних НДДКР. Це сприятиме збільшенню величини власного капіталу за рахунок об'єднань капіталів декількох підприємств.

Висновки. Отже, вітчизняні підприємства мають значний потенціал у використанні власного капіталу для фінансування інноваційної діяльності. Промисловим підприємствам доцільно переглянути якість амортизаційної політики. Досить важливим є активне використання інтелектуального потенціалу працівників. З метою збільшення ресурсів НДДКР важливою є тісна співпраця з іншими інноваційно активними підприємствами. Важливим є активне використання маркетингових інновацій.

Література

1. Єпіфанова І. Ю. Управління інноваційною діяльністю промислових підприємств: теоретико-методологічні аспекти фінансового забезпечення : монографія / І. Ю. Єпіфанова. – Вінниця : ВНТУ, 2019. – 384 с.
2. Єпіфанова І. Ю. Залучені джерела у фінансуванні інноваційної діяльності підприємств / В. В. Дзеджула, І. Ю. Єпіфанова // Економічний аналіз : збірник наукових праць. – 2015. – Т. 21. – № 2. – С. 69–74.
3. Методичне забезпечення фінансово-кредитного регулювання інноваційного розвитку об'єднань підприємств в умовах санації : [Сучасні тенденції розвитку регіонів, підприємств та їх об'єднань : колективна монографія] / [М. К. Бондарчук, О. П. Волошин]; за ред. Л. М. Савчук, Л. М. Бандоріної. – Дніпро : Пороги, 2018. – С. 159–172.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Григорук П. М. Характеристика сучасного стану інноваційного розвитку України / П. М. Григорук // International Journal of Innovative Technologies in Economy. – 2018. – № 2. – С. 11–19.
6. Дзеджула В. В. Інноваційна діяльність як чинник конкурентоспроможності підприємств / В. В. Дзеджула, І. Ю. Єпіфанова, О. Г. Цвик // Інвестиції: практика та досвід. Економічні науки. – 2017. – № 4. – С. 5–8.
7. Ramana Nanda. Financing Innovation / Ramana Nanda, William R. Kerr // National Bureau of Economic Research. – 2015. – V. 7(1). – P. 445–462.
8. Дзеджула В. В. Енергозбереження промислових підприємств: методологія формування, механізм управління : монографія / В. В. Дзеджула. – Вінниця : ВНТУ, 2014. – 347 с.

References

1. Iepifanova I. Yu. Upravlinnia innovatsiinoiu diialnistiu promyslovykh pidpriemstv: teoretyko-metodolohichni aspekty finansovoho zabezpechennia : monohrafiia / I. Yu. Yepifanova. – Vinnytsia : VNTU, 2019. – 384 s.
2. Iepifanova I. Yu. Zalucheni dzherela u finansuvanni innovatsiinoi diialnosti pidpriemstv / V. V. Dzhdzhula, I. Yu. Yepifanova // Ekonomichnyi analiz : zbirnyk naukovykh prats. – 2015. – T. 21. – № 2. – S. 69–74.
3. Metodychne zabezpechennia finansovo-kredytnoho rehuliuвання innovatsiinoho rozvytku obiednan pidpriemstv v umovakh sanatsii : [Suchasni tendentsii rozvytku rehioniv, pidpriemstv ta yikh obiednan : kolektyvna monohrafiia] / [M. K. Bondarchuk, O. P. Voloshyn]; za red. L. M. Savchuk, L. M. Bendorinoi. – Dnipro : Porohy, 2018. – S. 159–172.

-
4. Ofitsiyni sait Derzhavnoi sluzhby statystryky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
 5. Hryhoruk P. M. Kharakterystyka suchasnoho stanu innovatsiinoho rozvytku Ukrainy / P. M. Hryhoruk // International Journal of Innovative Technologies in Economy. – 2018. – № 2. – S. 11–19.
 6. Dzhedzhula V. V. Innovatsiina diialnist yak chynnyk konkurentospromozhnosti pidpriemstv / V. V. Dzhedzhula, I. Yu. Yepifanova, O. H. Tsvyk // Investytsii: praktyka ta dosvid. Ekonomichni nauky. – 2017. – № 4. – S. 5–8.
 7. Ramana Nanda. Financing Innovation / Ramana Nanda, William R. Kerr // National Bureau of Economic Research. – 2015. – V. 7(1). – R. 445–462.
 8. Dzhedzhula V. V. Enerhozberezhennia promyslovykh pidpriemstv: metodolohiia formuvannia, mekhanizm upravlinnia : monohrafiia / V. V. Dzhedzhula. – Vinnytsia : VNTU, 2014. – 347 s.

Надійшла / Paper received: 12.04.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.06.2020

УДК 330.3:338.24

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-282-3-12

ЗАВГОРОДНІЙ І. В.

Вінницький національний технічний університет

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ: КОНЦЕПЦІЯ, ПРАКСЕОЛОГІЧНІ ТА ІНШІ ПІДХОДИ ДО ПРАКТИЧНОГО ЗАСТОСУВАННЯ

У статті презентовано результати досліджень автора щодо удосконалення механізму управління діяльністю промислових підприємств з урахуванням галузевої специфіки. Запропоновано концепцію управління на основі оновленого механізму управління на підґрунті результатів SEE-аналізу з використанням каскаду показників складових результативності. Висвітлено деякі аспекти методики SEE-управління діяльністю підприємства на основі певних методологічних принципів та методичних інструментів для оцінювання результатів цієї діяльності. Вона визначає послідовність впровадження аналітичних процедур та дозволяє виявити внутрішні можливості (резерви, потенціал) її активізації на відповідних етапах життєвого циклу підприємств. Розроблені наукові та практичні рекомендації щодо оцінювання результатів діяльності підприємств в процесі управління на основі авторської концепції із урахуванням системного, логістичного та прaxeологічного підходів сприятимуть підвищенню ефективності діяльності.

Ключові слова: діяльність, механізм управління, SEE-аналіз, SEE-управління, прaxeологічний підхід.

ZAVGORODNII I.

Vinnytsia National Technical University

MECHANISM OF MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES: CONCEPT, PRAXEOLOGICAL AND OTHER APPROACHES TO PRACTICAL APPLICATION

Coordinated interaction of components of internal and external mechanisms of management of industrial enterprises contributes to the efficiency of enterprise management. Today there is an imbalance in the planning of resources for production activities by enterprises, the lack in many cases of the possibility of expanded reproduction and formation of newly created value in industrial enterprises, low quality of management decisions, unsatisfactory level of production, technological, environmental, economic and other processes. This is a reflection of disparities in the activities of industrial enterprises and threatens the decline of some industries. The urgent issues and strategic goals of today are the formation of an effective mechanism for managing the activities of industrial enterprises, in particular, machine-building enterprises, by ensuring resource adequacy of competitive products, improving its logistics, stability of the process of expanded reproduction and more. Effective management of enterprises in the context of modern concepts will increase their potential, minimize possible risks and failures in conditions of uncertainty in the process. The article presents the results of the author's research on improving the mechanism of management of industrial enterprises, taking into account the specifics of the industry. The concept of management on the basis of the updated control mechanism on the basis of results of SEE-analysis with use of a cascade of indicators of components of efficiency is offered. Some aspects of the methodology of SEE-management of the enterprise on the basis of certain methodological principles and methodological tools for evaluating the results of this activity are highlighted. It determines the sequence of implementation of analytical procedures and allows to identify internal opportunities (reserves, potential) for its activation at the appropriate stages of the life cycle of enterprises. Developed scientific and practical recommendations for evaluating the performance of enterprises in the management process on the basis of the author's concept, taking into account the systemic, logistical and praxeological approaches will help increase efficiency.

Keywords: activity, control mechanism, SEE-analysis, SEE-management, praxeological approach.

Постановка проблеми. Злагоджена взаємодія компонентів внутрішнього та зовнішнього механізмів управління діяльністю промислових підприємств сприяє ефективності управління підприємствами. На сьогоднішній день мають місце дисбаланс у плануванні ресурсів для здійснення виробничої діяльності підприємствами, відсутність у багатьох випадках реалізації можливості розширеного відтворення та формування новоствореної вартості на підприємствах промисловості, низький рівень якості управлінських рішень, незадовільний рівень організації виробничого, технологічного, екологічного, економічного й інших процесів. Зазначене є віддзеркаленням диспропорцій у діяльності промислових підприємств та загрожує занепадом деяких галузей промисловості. Нагальними питаннями та стратегічними цілями сьогодення є формування ефективного механізму управління діяльністю промислових підприємств, зокрема, підприємств машинобудування, за рахунок забезпечення ресурсної достатності виробництва конкурентоспроможної продукції, покращення його матеріально-технічного стану, стабільності процесу уможливлення розширеного відтворення тощо. Ефективне управління діяльністю підприємств у контексті сучасних концепцій забезпечить збільшення їхнього потенціалу, мінімізацію можливих ризиків та збоїв в умовах невизначеності в процесі діяльності.

Як відомо, концепція (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 [1, с. 128]). Зокрема, концепція ефективного управління ґрунтується на певному механізмі ефективного управління підприємствами, містить теоретико-методичні та прикладні аспекти щодо забезпечення відповідного рівня ефективності підприємств за різними

функціональними зонами (виробництво, персонал, інновації, інвестиції тощо), вдосконалення інструментів управління для досягнення рівня з урахуванням специфіки галузі, котрі залишаються недостатньо вивченими. Окреслені питання визначають актуальність дослідження, його значення для дієвого управління промисловим підприємством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним, методологічним та прикладним питанням формування й розвитку концепцій та наративів стосовно ефективних механізмів управління діяльністю промислових підприємств приділяли увагу О. Амоша та Л. Саломатіна [2], В. Геєць [3], П. Друкер [4], Р. Каплан і Д. Нортона [5], Л. Кіліан [6], О. Клаверія, Е. Монте та С. Торри [7], С. Мочерний [8], Н. Поліщук (Буреннікова) та В. Ярмоленко [9, 10], А. Турило [11], С.В. Смірнов та Н.В. Кондрашов [12]. Залежність економічної діяльності від невизначеності політики держави розглядали Дж. Феррандес-Віллаверде, П. Геррон Кінтана, К. Куестер та Дж. Рубіо-Рамірес [13], У. Кім [14] та П. Сорич та І. Лолич [15], Ю. Цемашко [16]. Фактори, які впливають на діяльність підприємств у країнах, що розвиваються, представлені в наукових працях, наприклад, Дж. Кабаллеро, А. Фернандеса та Дж. Парка [17]. Футурологічні аспекти ефективної діяльності розглядали, зокрема, П. Майо та Д. Філіп [18].

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Питання формування ефективного механізму управління діяльністю підприємств з урахуванням специфіки галузі потребують більш поглибленого вивчення. Тобто, базові аспекти забезпечення комплексного, системно-цільового, холістичного підходів до формування ефективного внутрішнього механізму управління промисловими підприємствами із всебічним висвітленням взаємозв'язків цього механізму із зовнішнім середовищем, визначенням системи показників для оцінювання ефективності механізму управління, удосконалюванням принципів, цілей, методів, особливостей і форм організації виробництва й управління потребують додаткового вивчення із подальшою реалізацією та розробкою відповідних концепцій і стратегій. Зазначене вище вказало на необхідність обґрунтування цілісної концепції формування ефективного механізму управління діяльністю промислових підприємств, на нагальність дослідження базових методичних, теоретичних та практичних питань стосовно функціонування промислових підприємств, удосконалювання організаційно-економічних методів функціонування в умовах мінливого конкурентного середовища, актуалізувало й обумовило вибір об'єкта, предмета та мети дослідження.

Формулювання цілей статті. Мета дослідження полягає у запропонуванні та висвітленні оновленої концепції управління діяльністю промислових підприємств у контексті практичного застосування сучасного механізму управління із виокремленням у ньому відповідних інструментарію, показників тощо.

Викладення основного матеріалу досліджень. Діяльність підприємства з урахуванням специфіки галузі розглядається нами з процесної та логістичної точок зору як потік процесів. Вона пов'язана з результатами діяльності підприємства, його потенціалом (резервами) і конкурентоспроможністю. Заслугує на увагу так званий праксеологічний (діяльнісний) підхід, котрий є запорукою ефективної діяльності підприємств. «Праксеологія вивчає діяльність – цілеспрямовану дію – з погляду її результативності... Фахівці з економічної соціології ... стверджують, що «діяльність» і «поведінка» – складові більш широкої категорії «соціально-економічна активність груп». Додатково вони включають в поняття «діяльність» множину окремих різновидів. [19, с. 298–299]. Цей підхід спрямовується на організацію ефективної діяльності за допомогою свідомого вибору засобів, прийомів й методів управлінської роботи, які сприятимуть найкращим результатам діяльності. На думку В. Поліщук, яка посилаючись на Т. Котарбінського, підкреслює, що праксеологією є загальна «...теорія ефективної («справної») організації діяльності, що охоплює три групи проблем: аналітичний опис, характеристику, класифікацію і систематизацію практичних дій; вивчення умов і законів, що визначають ефективність дій; вивчення генези розвитку різних видів діяльності та шляхів їх удосконалення [20, с. 148]. Далі авторка підкреслює: «У науковому пізнанні праксеологічна проблематика передбачає вивчення цілеспрямованої праксеологічної діяльності людей, спрямованої на перетворення природи і суспільства, відтворення продуктивних сил й суспільних відносин» [20, с. 148]. «Потенціал праксеологічного підходу є потенціалом методологічного характеру, що ґрунтується на осмисленні й реалізації теоретичних концепцій, підходів, ідей шляхом їх інтерпретації та конкретизації, що уможливило концептуальні зміни практики відповідно з новими цінностями праксеологічного підходу [20, с. 149]. Сутність праксеологічного підходу стосовно діяльності підприємств промисловості полягає в організації найбільш раціональної та/або оптимальної діяльності учасників виробничого процесу, котрий забезпечує досягнення результатів поставлених цілей на основі вдосконалення цієї діяльності з розробкою пропозицій щодо покращення діяльності. Зазначене потребує розглядати управління діяльністю підприємства для виявлення його можливостей з метою розширеного відтворення та формування новоствореної вартості на ньому. Управлінням діяльністю вважатимемо комплекс заходів (з точки зору функціонального підходу – організаційних, аналітичних, контрольних тощо) щодо регулювання інтенсивності використання та адаптації потенціалів (резервів діяльності) підприємств, які спрямовані на координацію результатів (ефективності) їхньої діяльності з потребами динамічного зовнішнього середовища в умовах конкуренції, котрий характеризується досягненням бажаного ефекту дискурсу. Основні шляхи підвищення ефективності містять прискорення науково-технічного прогресу та технічної реконструкції промислового виробництва; підвищення продуктивності праці робітників підприємства; удосконалювання форм організації та управління виробництвом; зниження витрат на виробництво та збут продукції і зростання рентабельності

виробництва, та, як результат – покращення організаційно-технічного, економічного, екологічного, соціального тощо рівнів функціонування підприємств, що уможлиблюється при задіюванні відповідного механізму управління. У цьому механізмі крім факторів, що впливають на власне управління, актуалізується вивчення інструментів управлінського впливу на діяльність підприємства. За допомогою цих інструментів реалізуються шляхи досягнення поставлених підприємством цілей і встановлюється відповідність управлінських рішень місії підприємства («золотому правилу бізнесу») та стратегічним цілям виробничої та ін. видів його діяльності.

Теоретичним основам управлінського впливу на діяльність підприємств приділяли та приділяють увагу багато науковців. Наприклад, П. Друкер «розробив методику МВО (Management by Objectives) – управління за цілям, коли діяльність співробітників оцінюється не за процесом, а за результатами. При цьому результат розуміється як досягнення поставленої мети. Роберт Каплан і Девід Нортон запропонували збалансовану систему показників ефективності організації (ЗСП), термін «управління ефективністю» став вживатися в бізнес-співтоваристві. Стратегія, побудована на основі системи збалансованих показників, дає уявлення про стан суб'єкта економічної діяльності, відображаючи не тільки фінансові можливості компанії, але і організацію бізнес-процесів» [21]. Г. Фролова [22] обґрунтовує необхідність удосконалення теоретичних та методологічних інструментів управління діяльністю підприємства.

Науковці, вказуючи на специфічні особливості діяльності підприємств із формуванням інструментів управлінського впливу на неї, підкреслювали, що цей вплив має здійснюватися з урахуванням показників, які її характеризують. Значна кількість дослідників пов'язувала проблему забезпечення необхідного рівня результативності діяльності підприємств з екологічними чинниками цієї діяльності. Серед таких інструментів найбільш значущою є система управління навколишнім середовищем EMAS – застосування європейських схем екологічної сертифікації та екологічного аудиту вітчизняними підприємствами. Застосовується також оцінка планів і програм екологічного виробництва на етапах їх розробки та затвердження. Крім того, з метою зменшення негативного впливу виробленої продукції на споживачів та навколишнє середовище має місце еко-маркування продукції підприємствами й угоди та договори підприємств про охорону навколишнього середовища. Усі вони призначені для вдосконалювання екологічної діяльності підприємств.

Для окреслення механізму управління діяльністю підприємств важливим є виокремлення об'єкту та суб'єкту управління. Об'єктом управління є підприємство в цілому, процеси (потік процесів – діяльність), відділи, підрозділи, програми, проекти тощо. Суб'єктами управління є акціонери, власники, керівники, споживачі, співробітники (вони одночасно є і суб'єктом управління, і об'єктом управління). За В. Башиловою та В. Марченко «...розрізняють зовнішню і внутрішню ефективність управління. Зовнішня ефективність управління – результативність менеджменту, що характеризується ступенем досягнення організацією її основної мети, пов'язаної з задоволеністю клієнта. Відображає рівень відповідності організаційної системи вимогам зовнішнього середовища – якість, терміни, вартість, визначається змінами цих показників. Внутрішня ефективність управління – це здатність оптимально використовувати наявні ресурси для досягнення цілей. Найчастіше це відношення виробленого продукту (обсяг продажів підприємства) до витрат (праця, сировина, капітал). Важливою є динаміка показників ефективності управління, для оцінки якої може застосовуватися показник продуктивності праці. Оптимальне поєднання інструментів зовнішнього і внутрішнього управління ефективністю гарантує підвищення ефективності діяльності підприємства та результативних показників» [21]. Як далі зазначають В. Башилова та В. Марченко стосовно, зокрема, машинобудівної галузі, «...рівень економічної ефективності в машинобудівній промисловості залежить від великої кількості взаємопов'язаних факторів, так як для кожної галузі промисловості внаслідок її техніко-економічних особливостей характерні специфічні фактори ефективності. Результатом виробничої та господарської діяльності підприємства за певний проміжок часу є чиста продукція або новостворена вартість, а кінцевим фінансовим результатом комерційної діяльності – прибуток. Правильно розраховані показники економічної ефективності виробництва визначають рівень ефективності використання всіх видів ресурсів, що застосовуються у виробництві; забезпечують вимір ефективності виробництва на різних рівнях управління; стимулюють мобілізацію внутрішньовиробничих резервів для підвищення ефективності діяльності підприємства» [21].

Враховуючи зазначене вище, звернемо увагу на показники вимірювання ефективності діяльності підприємства та їхню роль в механізмі управління діяльністю. Він ґрунтується на пізнанні, вимірюванні, оцінюванні, моделюванні, прийнятті відповідного науково обґрунтованого управлінського рішення з метою його реалізації. Під механізмом діяльності підприємств, як завжди, матимемо на увазі сукупність цілей, принципів, функцій, показників, інструментарію (важелів, методів), результатів тощо та дієві взаємозв'язки, які мають місце за певних умов під впливом факторів, або, за [23] F-імпульсів. Як зазначають В. Ярмоленко та Н. Буреннікова, під F-імпульсами у відповідних процесах (процесом є послідовність певних дій), що відбуваються протягом діяльності, мають на увазі за фактори, які слугують формуванню продуктів цього процесу [23]. Погоджуємось із авторами моделей складових результативності, що «...продуктами процесу є витрати, чистий та загальний продукти; масштабність, ефективність і результативність процесу» [23] тощо. Окрім того, механізм ґрунтується на системному підході й потребує *SEE*-управління (регулювання) [24, с. 17].

Погоджуючись з авторами [25], відзначимо, що значну роль у механізмі управління діяльністю підприємств відіграють результативність та її якісна складова – ефективність. У відповідності з [25] моделі складових результативності економічної діяльності мають вигляд *каскаду* (ступінчастого розташування на підґрунті деталізації показників результативності, які утворюють цілісний комплекс) і складаються, зокрема, з таких алгоритмів обчислення:

$$\text{Кількісна складова результативності (масштабність)} J_K = J_G J_{1+Z/V}; \quad (1)$$

$$\text{Якісна складова результативності ефективності} J_E = J_{G/Z} J_{V/G}; \quad (2)$$

$$\text{Інтегральний показник результативності} J_R = J_K J_E. \quad (3)$$

У цих моделях за [23, 25] V, Z, G є показниками відповідно загальної продукції, витратності та дохідності процесу, який досліджується.

Результативність та ефективність діяльності промислового підприємства, яких маємо досягти у процесі відповідного управління, може мати вигляд, як на рис. 1.

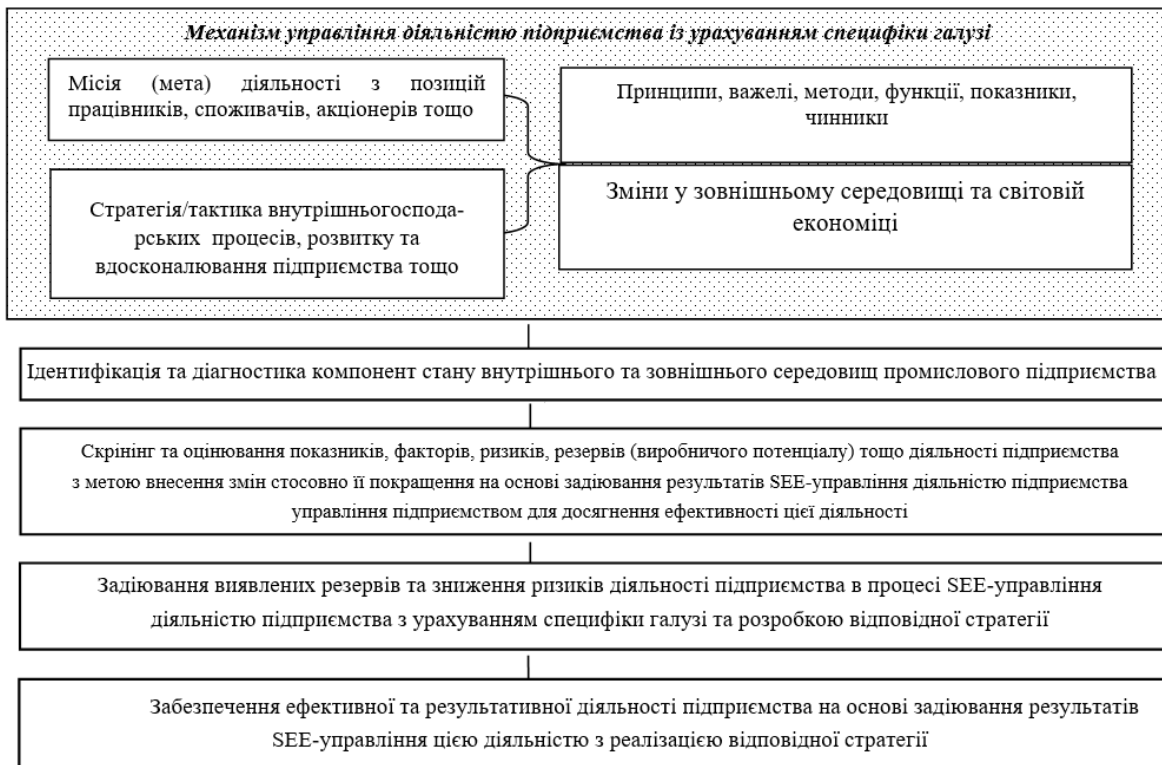


Рис. 1. Алгоритм формування механізму ефективного управління діяльністю промислового підприємства з урахуванням специфіки галузі

*розробка автора

Механізм управління діяльністю підприємства із урахуванням специфіки галузі є складовою стратегії функціонування та розвитку підприємства. Наприклад, галузь машинобудування є **досить складною і містить декілька спеціалізованих галузей**. Залежно від продукції, котра виробляється підприємствами, машинобудування поділяється на: важке, транспортне, сільськогосподарське, точне машинобудування, верстатобудування. Стратегія управління діяльністю машинобудівного підприємства є програмою дій, спрямованих на досягнення довготермінових конкурентних переваг цього підприємства. Вона ґрунтується на принципах гнучкості, адаптивності до змін у зовнішньому середовищі, інноваційності, системності, холізму, процесному та логістичному підходах і ситуаційності. При цьому, наприклад, **підприємства точного машинобудування орієнтуються на висококваліфіковані кадри: електротехнічне машинобудування (зокрема, Вінницьке ПрАТ «Маяк», Вінницький дослідний завод) спеціалізується на випуску приладів, кабелю та іншої продукції, що призначена для передачі і споживання електроенергії**. Вони потребують належної науково-дослідної та конструкторської баз.

Підприємства **тракторного і сільськогосподарського машинобудування** (Вінницький завод тракторних агрегатів, Брацлавський машинобудівний завод та ін.) тяжіють до споживача та орієнтуються на можливості кооперування. Незважаючи на те, що підприємства машинобудування досить рівномірно розміщені на території України, вони зменшили випуск продукції в умовах економічної кризи, темпи їхньої модернізації і переоснащення є повільними. Всі підприємства потребують взаємозв'язків, налагодження випуску комплектуючих всередині країни, технічного оновлення для випуску продукції, яка б відповідала міжнародним стандартам. Це вимагає розробки та реалізації відповідної стратегії.

Стратегія є засобом реалізації місії («золотого правила бізнесу») промислового підприємства. Вона полягає у застосуванні певних методів, способів, важелів та алгоритмів для встановлення цілей на довгострокову перспективу, котрі системно та комплексно охоплюють усі сфери діяльності промислового підприємства із урахуванням змін у зовнішньому середовищі, циклічності та динаміки розвитку національної та світової економік, інтересів членів трудового колективу та потребує відповідного механізму управління діяльністю підприємства з оптимальним поєднанням інтересів усіх зацікавлених сторін. У цьому механізмі відповідне місце посідає SEE-управління (рис. 2).



Рис. 2. Механізм управління діяльністю промислового підприємства з використанням методів та інструментарію SEE-управління

*розробка автора.

У процесі управління діяльністю підприємства не слід намагатися розв'язати всі проблеми, які виникають у ході цієї діяльності. Для отримання ККД (коефіцієнту корисної дії) будь-якого процесу в такій діяльності слід адаптувати обрану концепцію управління для керівництва підприємства і для його колективу, враховувати специфіку діяльності та зорієнтувати управління на конкретні цілі відповідних бізнес-процесів. Як відомо, є такі групи бізнес-процесів, як «управління ресурсами», «взаємодія із постачальниками», «взаємодія із замовниками (споживачами)», «управління продукцією», інструментами реалізації котрих є, відповідно, системи ERP (Enterprise Resources Planning), SCM (Supply Chain Management) CRM (Customer Relationships Management) та PLM (Product Lifecycle Management) і PDM (Product Data Management). Усі ці інструментарії доцільно використовувати в сучасних умовах. Враховуючи, що якісні перетворення в управлінні підприємством створюють умови для його функціонування та розвитку на інноваційній основі, то для будь-яких з груп бізнес-процесів запропонуємо окрім загальновідомих методик та інструментаріїв щодо управління застосовувати також методику та інструментарій SEE-управління.

Таке управління передбачає системний комплексний підхід до керування процесами не лише всередині підприємства, а й з урахуванням змін у зовнішньому середовищі шляхом залучення новітніх ресурсів, виробничого потенціалу у процес виготовлення продукції підприємством, а також шляхом узгодження цілей підприємства з потенційними можливостями виробництва і реалізації продукції з цілями споживачів, постачальників, посередників, конкурентів тощо. Нижче наведено матрицю SEE-управління за результатами SEE-аналізу будь-якого процесу в ході діяльності підприємства на основі системи (каскаду) показників-індикаторів ефективності управління підприємством в залежності від стадії життєвого циклу підприємства для відповідного скринінгу та регулювання (табл. 1). Результати розрахунків, які розміщено у цій таблиці, одержано за моделями складових результативності процесів авторів [23, 25], зокрема, за формулами (1) – (3) на основі обробки статистичних даних реальних підприємств машинобудування Вінницької області за певний проміжок часу. Їх адаптовано і наведено нами у вигляді умовного прикладу для здійснення необхідних узагальнень, обґрунтувань та висновків щодо результатів наших досліджень.

Таблиця 1

Матриця SEE-управління за результатами SEE-аналізу будь-якого процесу в ході діяльності підприємств з урахуванням стадій життєвого циклу підприємства

Показники-індикатори – F-імпульси ($F = R, \eta, K, E, E_1, V, G, Z, 1+Z/V$) як темпи приросту показників:								
ΔJ_R	ΔJ_K	ΔJ_η	ΔJ_E	ΔJ_{E_1}	ΔJ_V	ΔJ_G	ΔJ_Z	$\Delta J_{1+Z/V}$
Стадія розробки нового товару								
+0,87	+2,15	-2,93	-1,26	-35,4	+4,69	+1,62	+6,02	+5,24
Вплив F-імпульсів на процес, який досліджується								
позитив.	позитив.	негатив.	негатив.	негатив.	позитив.	позитив.	позитив.	позитив.
Стадія впровадження товару на галузевому ринку								
+4,91	-1,7	+14,5	+6,72	+10,6	-11,85	+0,91	-17,41	-2,6
Вплив F-імпульсів на процес, який досліджується								
позитив.	негатив.	позитив.	позитив.	позитив.	негатив.	позитив.	негатив.	негатив.
Стадія збільшення обсягів збуту								
-14,96	-11,03	-10,62	-4,42	-7,48	-2,31	-12,63	+2,20	+1,90
Вплив F-імпульсів на процес, який досліджується								
негатив.	негатив.	негатив.	негатив.	негатив.	негатив.	негатив.	позитив.	позитив.
Стадія зрілості								
+9,74	+10,72	-2,04	-0,88	-1,37	+12,61	+10,31	+13,61	+0,36
Вплив F-імпульсів на процес, який досліджується								
позитив.	позитив.	негатив.	негатив.	негатив.	позитив.	позитив.	позитив.	позитив.
Стадія насичення галузевого ринку продукцією певного виду та спаду								
-19,03	-22,68	+10,35	+4,72	+7,60	-28,62	-21,23	-31,88	-1,88
Вплив F-імпульсів на процес, який досліджується								
негатив.	негатив.	позитив.	позитив.	позитив.	негатив.	негатив.	негатив.	негатив.

*Темпи приросту показників-індикаторів складових ефективності процесу можна подавати у порівнянні з ЗСЗ (загально середніми значеннями), у процентах чи у вигляді коефіцієнта.

Джерело. Побудовано автором за реальними даними звітності провідних машинобудівних підприємств Вінницької області на основі [23, 25].

У механізм управління діяльністю підприємства пропонуємо задіяти методику SEE-аналізу цієї діяльності. Зазначена методика, на відміну від існуючих, визначає послідовність впровадження у процесі SEE-управління аналітичних процедур за каскадом показників складових результативності та базується на визначених авторами [23, 25] методологічних принципах і методичних інструментах (системі індексів як індикаторів змін та методів аналізу) для оцінки результатів діяльності підприємства. Вона сприяє вишукуванню можливостей (потенціалів, резервів) для підвищення та стимулювання діяльності підприємств, які знаходять на різних стадіях життєвого циклу (див. табл. 1). Методи SEE-аналізу діяльності підприємства мають підпорядковуватись його методологічним принципам, а саме: обґрунтованості, точності, оперативності, релевантності, науковості, системності, доцільності, достовірності, дослідженню в динаміці, пріоритетності мети, конкретності та практичної корисності для надання актуальної, верифікованої, валідованої аналітичної інформації про результати діяльності підприємства промисловості з урахуванням галузевої специфіки.

Теоретичне та практичне значення результатів дослідження полягає у тому, що на основі запропонованої автором концепції щодо формування та практичного застосування механізму управління діяльністю підприємства з урахуванням факторів зовнішнього і внутрішнього середовищ і використання каскаду показників складових результативності авторів Буреннікової (Поліщук) – Ярмоленка презентовано необхідність SEE-дій у процесі як основу вибору стратегічного напрямку розвитку машинобудівних підприємств із використанням результатів цих дій як орієнтирів підвищення ефективності діяльності промислових підприємств на підґрунті запропонованого та згаданого вище механізму управління.

Внутрішніми можливостями підвищення ефективності діяльності підприємства є результати SEE-аналізу, а заходи їх практичної реалізації зумовлені загальною політикою управління на підприємстві, котра відповідає обраній стратегії розвитку підприємства та формує пріоритетні вектори для покращення діяльності. Зовнішні можливості для підвищення ефективності діяльності підприємств мають спрямовуватись на підвищення конкурентоспроможності виробленої продукції, визначаються державною політикою соціально-економічного розвитку країни (це може бути вдосконалення державної політики у фінансовій, інноваційній, інвестиційній сферах, створення сприятливих умов для ведення виробничої діяльності підприємствами тощо), що має стати орієнтиром подальших наших досліджень.

Висновки. Ефективна діяльність промислових підприємств вимагає реформування існуючих інструментів та пошуку нових дієвих інструментів у механізмі управління їх діяльністю. Мета дослідження

полягає у запропонованні та висвітленні оновленої концепції управління діяльністю промислових підприємств у контексті практичного застосування інноваційного механізму управління із виокремленням у ньому відповідних інструментарію, показників тощо. Результати дослідження показують, що одними з дієвих складових механізму управління діяльністю підприємств з урахуванням їхньої галузевої специфіки є бізнес-рішення на основі результатів задіяного в процесі SEE-управління каскаду показників складових результативності діяльності підприємств, які визначають з кількісного та якісного боків необхідність використання резервів (потенціалу) діяльності окремих підприємств та поєднання їх бізнес-стратегій із глобальними пріоритетами розвитку. Запропонована автором концепція управління на основі методології оцінювання діяльності підприємств за результатами SEE-аналізу і внесені пропозиції у контексті праксеології є науковою основою для розробки та впровадження алгоритмів покращення стану економіки підприємств.

Література

1. Перезова І. Теоретико-методологічні основи економічної експертизи як форми фінансового контролю : [монографія] / Перезова І. – Івано-Франківськ : Тіповіт, 2013. – 304 с.
2. Амоша О. І. Інноваційний розвиток промислових підприємств у регіонах: проблеми та перспективи / О. І. Амоша, Л. М. Саломатина // Економіка України. – 2017. – № 3. – С. 20–34. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk_2017_3_3.
3. Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку : монографія / Геєць В.М. – К. : [б. в.], 2009. – 863 с.
4. Друкер П. Ефективне управління / Друкер П. ; пров. з англ. М. Котельникова. – М. : ТОВ «Видавництво Астрель»: ТОВ «Видавництво АСТ» ЗАТ НВП «Срмак», 2004. – С. 48–50.
5. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Сбалансована система показників. Від стратегії до дії / Каплан Р.С., Нортон Д.П. ; [пер. з англ.]. – М. : ЗАТ «Олімп-Бізнес», 2003. – 304 с.
6. Kilian L. Measuring global real economic activity: Do recent critiques hold up to scrutiny? *Economics Letters*, 178, 106–110 (2019). Doi: <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2019.03.001>.
7. Claveria O., Monte E. & Torra S. A new approach for the quantification of qualitative measures of economic expectations. *Quality & Quantity*, 51(6), 2685–2706 (2017).
8. Мочерний С. В. Економічна теорія / Мочерний С. В. – К. : Академія (Альма-матер), 2003. – 656 с.
9. Поліщук Н. В. Функціонування економічних систем: моделі складових результативності : [моногр.] / Поліщук Н. В. – Вінниця : ВНАУ, 2010. – 396 с.
10. Буреннікова Н. В. SEE-управління на базі складових результативності як засіб підвищення дієвості процесу функціонування складних систем: сутність, методологія / Н. В. Буреннікова, В. О. Ярмоленко // Бізнес Інформ. – 2016. – № 1. – С. 145–152.
11. Турило А. М. Теоретико-методичні засади визначення фінансової ефективності на підприємстві / А. М. Турило // Фінанси України. – 2010. – № 11. – С. 87–92.
12. Smirnov S. V. & Kondrashov N. V. Indices of regional economic activity for Russia. In *Business Cycles in BRICS*, Springer, Cham. 363–375 (2019).
13. J. Fernández-Villaverde, P. Guerrón-Quintana, K. Kuester & J. Rubio-Ramírez. Fiscal volatility shocks and economic activity. *American Economic Review*, 105(11), 3352–3384 (2015). Doi: 10.1257/aer.20121236.
14. Kim W. Government spending policy uncertainty and economic activity: US time series evidence. *Journal of Macroeconomics*, 61, 103124 (2019). Doi: <https://doi.org/10.1016/j.jmacro.2019.103124>.
15. Sorić P. & Lolić I. Economic uncertainty and its impact on the Croatian economy. *Public Sector Economics*, 41(4), 443–477 (2017).
16. Цемашко Ю. С. Когерентно-цільовий підхід до оцінювання економічних результатів діяльності національних машинобудівних підприємств [Електронний ресурс] / Ю. С. Цемашко // Стратегія економічного розвитку України. – 2017. – № 41. – С. 140–151. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/seru_2017_41_16.
17. Caballero J., Fernández A. & Park J. On corporate borrowing, credit spreads and economic activity in emerging economies: An empirical investigation. *Journal of International Economics*, 118, 160–178 (2019). Doi: <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2018.11.010>.
18. Maio P. & Philip D. Economic activity and momentum profits: Further evidence. *Journal of Banking & Finance*, 88, 466–482 (2018). Doi: <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2018.01.013>.
19. Наумік К. Г. Підходи до дослідження та розвитку державного регулювання сфери комунікаційної діяльності: праксеологічний, адаптивний, етичний, компетентнісний [Електронний ресурс] / К. Г. Наумік // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.12. – С. 298–305. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnlut_2013_23.12_48.
20. Поліщук В. Практикологічний підхід як інноваційна основа вдосконалення професійної підготовки майбутніх соціальних працівників [Електронний ресурс] / В. Поліщук // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Педагогіка. Соціальна робота. – 2014. – Вип. 32. – С. 148–150. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuped_2014_32_55.
21. Башилова В. П. Управління ефективністю діяльності машинобудівного підприємства [Електронний ресурс] / В. П. Башилова, В. М. Марченко // Актуальні проблеми економіки та управління : збірник наукових праць молодих вчених. Електронні текстові дані. – 2016. – Вип. 10. – Режим доступу : <https://ela.kpi.ua/handle/123456789/22504>.
22. Фролова Г. І. Умови підвищення ефективності управління конкурентоспроможністю продукції підприємства [Електронний ресурс] / Г. І. Фролова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2017. – № 2. – С. 74–76. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/vbumb_2017_2_15.
23. Ярмоленко В. О. Використання F-імпульсів як індикаторів спрямованості наслідків процесів функціонування складних систем в авторському SEE-аналізі дієвості процесів на основі складових результативності / В. О. Ярмоленко, Н. В. Буреннікова (Поліщук) // Сборник научных трудов SWorld. – Иваново : Маркова А. Д., 2015. – № 1(38). Том 18. Экономика. – С. 4–13.
24. Буреннікова Н. В. Методичні підходи до формування ефективного механізму управління економічною діяльністю сільськогосподарських підприємств: футурологічні аспекти [Електронний ресурс] / Н.В. Буреннікова, І.В. Загородній // Проблеми економіки. – 2018. – № 4. – С. 169–175. – Режим доступу : <https://doi.org/10.32983/2222-0712-2018-4-169-175>.
25. Буреннікова Н. В. SEE-управління на базі складових результативності як засіб підвищення дієвості процесу функціонування складних систем: сутність, методологія / Н. В. Буреннікова, В. О. Ярмоленко // Бізнес Інформ. – 2016. – № 1. – С. 145–152.

References

1. Perevozova I. Teoretyko-metodolohichni osnovy ekonomichnoi ekspertyzy yak formy finansovoho kontroliu : [monohrafiia] / Perevozova I. – Ivano-Frankivsk : Tipovyt, 2013. – 304 s.
2. Amosha O. I. Innovatsiyni rozvytok promyslovykh pidpriemstv u rehionakh: problemy ta perspektyvy / O. I. Amosha, L. M. Salomatina // Ekonomika Ukrainy. – 2017. – № 3. – S. 20–34. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk_2017_3_3.

3. Heiets V.M. Suspilstvo, derzhava, ekonomika: fenomenolohiia vzaïemodii ta rozvytku : monohrafiia / Heiets V.M. – K. : [b. v.], 2009. – 863 s.
4. Druker P. Efektyvne upravlinnia / Druker P. ; prov. z anhl. M. Kotelnikova. – M. : TOV «Vydavnytstvo Astrel»: TOV «Vydavnytstvo AST» ZAT NVP «Iermak», 2004. – S. 48–50.
5. Kaplan R.S., Norton D.P. Sbalansovana systema pokaznykiv. Vid stratehii do dii / Kaplan R.S., Norton D.P. ; [per. z anhl.]. – M. : ZAT «Olimp-Biznes», 2003. – 304 s.
6. Kilian L. Measuring global real economic activity: Do recent critiques hold up to scrutiny? *Economics Letters*, 178, 106–110 (2019). Doi: <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2019.03.001>.
7. Claveria O., Monte E. & Torra S. A new approach for the quantification of qualitative measures of economic expectations. *Quality & Quantity*, 51(6), 2685–2706 (2017).
8. Mochernyi S. V. Ekonomichna teoriia / Mochernyi S. V. – K. : Akademiia (Alma-mater), 2003. – 656 s.
9. Polishchuk N. V. Funktsionuvannia ekonomichnykh system: modeli skladovykh rezultatyvnosti : [monohr.] / Polishchuk N. V. – Vinnytsia : VNAU, 2010. – 396 s.
10. Buriennikova N. V. SEE-upravlinnia na bazi skladovykh rezultatyvnosti yak zasib pidvyshchennia diïevosti protsesu funktsionuvannia skladnykh system: sutnist, metodolohiia / N. V. Buriennikova, V. O. Yarmolenko // *Biznes Inform.* – 2016. – № 1. – S. 145–152.
11. Turylo A. M. Teoretyko-metodychni zasady vyznachennia finansovoi efektyvnosti na pidpriemstvi / A. M. Turylo // *Finansy Ukrainy.* – 2010. – № 11. – S. 87–92.
12. Smirnov S. V. & Kondrashov N. V. Indices of regional economic activity for Russia. In *Business Cycles in BRICS*, Springer, Cham. 363–375 (2019).
13. J. Fernández-Villaverde, P. Guerrón-Quintana, K. Kuester & J. Rubio-Ramírez. Fiscal volatility shocks and economic activity. *American Economic Review*, 105(11), 3352–3384 (2015). Doi: 10.1257/aer.20121236.
14. Kim W. Government spending policy uncertainty and economic activity: US time series evidence. *Journal of Macroeconomics*, 61, 103124 (2019). Doi: <https://doi.org/10.1016/j.jmacro.2019.103124>.
15. Sorić P. & Lolić I. Economic uncertainty and its impact on the Croatian economy. *Public Sector Economics*, 41(4), 443–477 (2017).
16. Tsemashko Yu. S. Koherentno-tsilovyi pidkhd do otsiniuvannia ekonomichnykh rezultativ diïalnosti natsionalnykh mashynobudivnykh pidpriemstv [Elektronnyi resurs] / Yu. S. Tsemashko // *Stratehiia ekonomichnoho rozvytku Ukrainy.* – 2017. – № 41. – S. 140–151. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/seru_2017_41_16.
17. Caballero J., Fernández A. & Park J. On corporate borrowing, credit spreads and economic activity in emerging economies: An empirical investigation. *Journal of International Economics*, 118, 160–178 (2019). Doi: <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2018.11.010>.
18. Maio P. & Philip D. Economic activity and momentum profits: Further evidence. *Journal of Banking & Finance*, 88, 466–482 (2018). Doi: <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2018.01.013>.
19. Naumik K. H. Pidkhdody do doslidzhennia ta rozvytku derzhavnogo rehuliuвання sfery komunikatsiinoi diïalnosti: prakseolohichni, adaptyvni, etychni, kompetentnisni [Elektronnyi resurs] / K. H. Naumik // *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy.* – 2013. – Vyp. 23.12. – S. 298–305. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnlntu_2013_23.12_48.
20. Polishchuk V. Prakseolohichni pidkhdody yak innovatsiina osnova vdoskonalennia profesiinoi pidgotovky maibutnykh sotsialnykh pratsivnykiv [Elektronnyi resurs] / V. Polishchuk // *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Serii: Pedagogika. Sotsialna robota.* – 2014. – Vyp. 32. – S. 148–150. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuped_2014_32_55.
21. Bashylova V. P. Upravlinnia efektyvnosti diïalnosti mashynobudivnoho pidpriemstva [Elektronnyi resurs] / V. P. Bashylova, V. M. Marchenko // *Aktualni problemy ekonomiky ta upravlinnia : zbirnyk naukovykh prats molodykh vchenykh. Elektronni tekstovi dani.* – 2016. – Vyp. 10. – Rezhym dostupu : <https://ela.kpi.ua/handle/123456789/22504>.
22. Frolova H. I. Umovy pidvyshchennia efektyvnosti upravlinnia konkurentospromozhnistiu produktsii pidpriemstva [Elektronnyi resurs] / H. I. Frolova // *Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu.* – 2017. – № 2. – S. 74–76. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/vbumb_2017_2_15.
23. Iarmolenko V. O. Vykorystannia F-impulsiv yak indyikatoriv spriamovanosti naslidkiv protsesiv funktsionuvannia skladnykh system v avtorskomu SEE-analizi diïevosti protsesiv na osnovi skladovykh rezultatyvnosti / V. O. Yarmolenko, N. V. Buriennikova (Polishchuk) // *Sbornyk nauchnykh trudov SWorld.* – Yvanovo : Markova A. D., 2015. – № 1(38). Tom 18. *Ekonomika.* – S. 4–13.
24. Buriennikova N. V. Metodychni pidkhdody do formuvannia efektyvnogo mekhanizmu upravlinnia ekonomichnoiu diïalnistiu silskohospodarskykh pidpriemstv: futurolohichni aspekty [Elektronnyi resurs] / N.V. Buriennikova, I.V. Zavhorodnii // *Problemy ekonomiky.* – 2018. – № 4. – C. 169–175. – Rezhym dostupu : <https://doi.org/10.32983/2222-0712-2018-4-169-175>.
25. Buriennikova N. V. SEE-upravlinnia na bazi skladovykh rezultatyvnosti yak zasib pidvyshchennia diïevosti protsesu funktsionuvannia skladnykh system: sutnist, metodolohiia / N. V. Buriennikova, V. O. Yarmolenko // *Biznes Inform.* – 2016. – № 1. – S. 145–152.

Надійшла / Paper Received: 12.05.2020

Надрукована / Paper Printed : 01.07.2020

УДК 338.467.6

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-282-3-13

ЗАГОРЯНСЬКА О. Л.

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

ЕКСКУРСІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ НАПРЯМ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ

Стаття присвячена аналізу ролі екскурсійної діяльності у розвитку вітчизняного туризму. Описані проблеми, що стримують розвиток туристичної галузі через відсутність розгалуженої системи інформаційно-рекламного забезпечення, повільний розвиток туристичної інфраструктури та низьку платоспроможність вітчизняних туристів. Виявлені міста історично-культурної спадщини, які на сьогоднішній день не є популярними серед туристів, що звужують сферу використання екскурсійного потенціалу багатьох регіонів України. Запропоновано використання багатого історико-культурного потенціалу невеликого наддніпрянського міста Кременчук через створення нових екскурсійних маршрутів.

Ключові слова: туристичні потоки; екскурсійна діяльність; технологічна карта екскурсії; екскурсійні прийоми; портфель екскурсовода.

ZAHORIANSKA O.

Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University

EXCURSION ACTIVITIES AS A PROSPECTIVE DIRECTION OF DEVELOPMENT OF THE TOURIST INDUSTRY

Natural, climatic and historical conditions have created a powerful resource base in Ukraine for the development of the tourist and recreational industry and the development of the corresponding infrastructure. The main factors of attractiveness of recreational and tourist resources are nature, climate, art, history, food, architecture, religion.

The article is devoted to the analysis of the role of excursion activities in the development of domestic tourism. The problems are described that hinder the development of the tourism industry due to the lack of an extensive system of information and advertising support, slow development of the tourism infrastructure and low paying capacity of domestic tourists.

The places of the historical and cultural heritage, which today are not popular among tourists are revealed, that narrows the scope of using the excursion potential of many regions of Ukraine.

The rich historical and cultural potential of the small Dnieper town of Kremenchuk is proposed to use by creating new excursion routes.

In the paper is noted that excursion activities in Ukraine need to expand the regulatory framework with a clear consolidation and separation of the concepts of «guide» and «tour guide» and other specialists of the tourism industry; strengthening and structuring of qualification requirements for the position of «tour guide» (further development is also required by similar requirements for other specialists of tourist support); the use of a differentiated approach in the preparation of excursion specialists and compulsory practical training after the completion of the preparatory courses; accelerating the establishment of the work of accreditation commissions and the creation of methodological councils at the subdivisions of the State Service for Tourism and Resorts of Ukraine at regional state administrations and empowering them with sufficient powers to resolve issues of tourist and excursion work.

Keywords: tourist flows; excursion activities; technological map of the excursion; excursion receptions; guide's briefcase.

Постановка проблеми. Українська економіка знаходиться під впливом сучасних глобальних тенденцій, які формують умови і обумовлюють фактори розвитку базових галузей економіки, серед яких пріоритетне значення має туризм. Одним з перспективних напрямом розвитку туристичної галузі є екскурсійна діяльність, яка завжди була актуальною, оскільки екскурсії розширюють кругозір, пробуджують глибоку повагу до минулого й любов до природи, а також надають можливість краще пізнати історію та географію країни. Сучасні цілі організації екскурсійної діяльності орієнтовані на удосконалення і розвиток в першу чергу внутрішнього та міжнародного туризму, що у свою чергу вимагає якості виробничих і управлінських процесів, які мають бути відображені у гармонізації стандартів із світовими вимогами, в першу чергу з ЄС.

Аналіз остатніх джерел. Вагомий внесок в теорію і практику екскурсійної діяльності як одного із пріоритетних напрямків розвитку економіки туризму зробили вітчизняні і закордонні науковці. Питанням розвитку організації екскурсійної діяльності в аспекті розвитку індустрії туризму України присвячено багато наукових праць вітчизняних учених. Серед них наукові розробки: М. В. Тонкошкур, М.М. Поколюдній [1] В. Бабарицької, А. Короткової, Л. Альтгайма [2], С. Галасюк [3], В. Зінченко [4].

Метою роботи є: визначення перспективних напрямів розвитку туристичної галузі України, зокрема екскурсійної діяльності.

Виклад основного матеріалу. Україна володіє значним туристичним потенціалом і має всі передумови для розвитку внутрішнього, в'їзного та виїзного туризму, а саме: унікальні природні ресурси, сприятливий клімат, неповторний комплекс історико-культурних та архітектурних пам'яток, об'єктів рекреаційного призначення. Динаміка туристичних потоків України з 2000 – 2019 рр. [5] наведена на рис. 1.

Аналізуючи дані рис. 1 можна зазначити, що не зважаючи на високий рівень розвитку туризму в світі, туристичні потоки в Україні переживають не найкращі часи. Нестабільна політична ситуація, а також окупація та анексія Криму негативним чином відбивається на обсягах міжнародного ринку туризму. Базою є

2013 р. тому що, саме з цього року Україна перебуває у складному становищі. Кількість туристів, що отримали послуги від туроператорів та турагентів складає лише 7 % від загальної кількості громадян України, які перетинали державний кордон, що свідчить про низький рівень розвитку вітчизняного туризму.

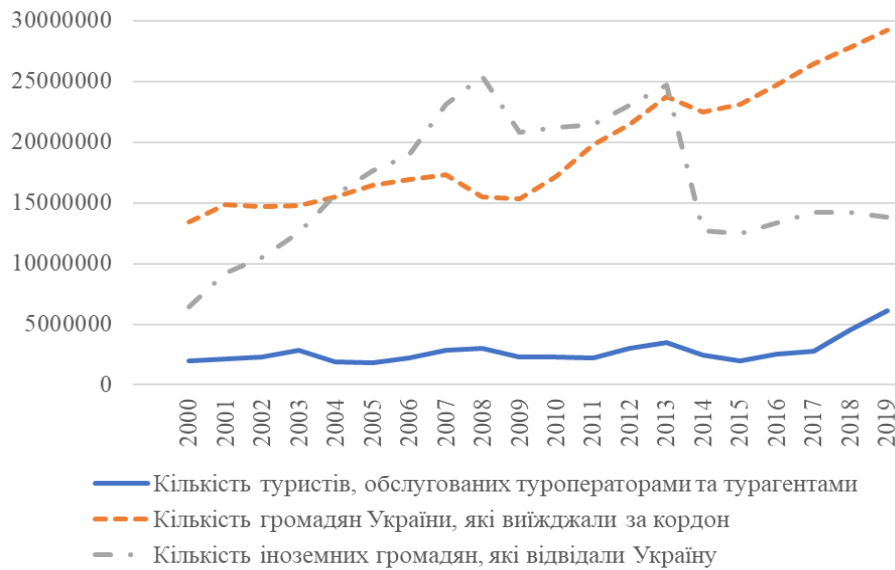


Рис. 1. Туристичні потоки України за 2000 – 2019 рр. (складено автором на основі [5])

Кількість іноземних громадян, які відвідали країну, зменшилась з 2013 – 2019 рр. на 45,9 % (рис. 2). Кількість туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності України у 2019 р. порівняно з 2013 зменшилась на 26,1 %. Так, протягом 2019 р. Україну відвідали 86840 в'їзних (іноземних) туристів, що на 63,9 % менше, ніж у 2013 р. Внутрішніх туристів порівняно з 2013 роком на 26,4 % у 2019 р. менше.

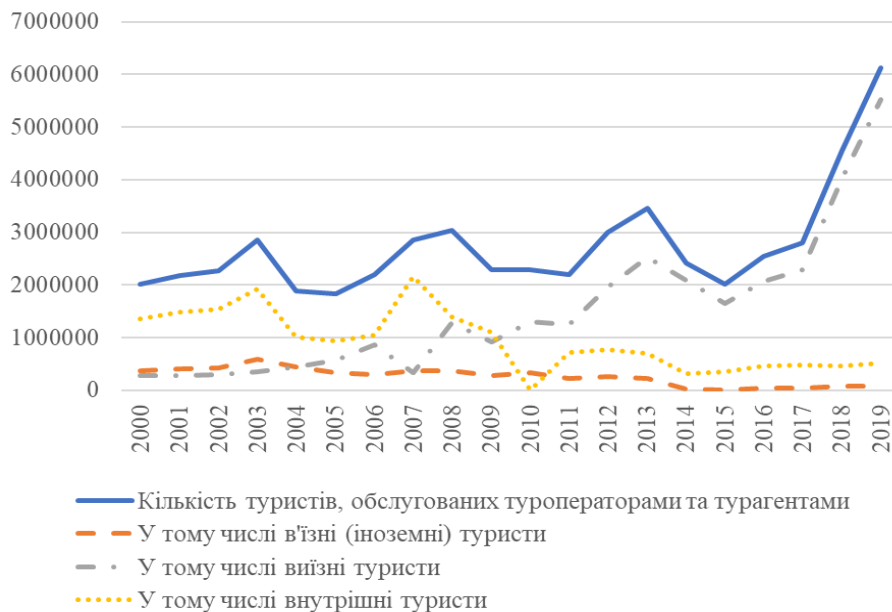


Рис. 2. Кількість туристів, обслугованих туроператорами та турагентами, за видами туризму (складено автором на основі [5])

Так у 2019 році спостерігається збільшення кількості туристів, обслугованих туроператорами та турагентами, але всесвітня пандемія через коронавірус Covid-19 зведе нанівець цю позитивну динаміку.

В роботі туристичної галузі України можна виділити наступні проблеми, що стримують її розвиток. Серед них:

а) відсутність розгалуженої системи інформаційно-рекламного забезпечення діяльності галузі та туристичних представництв за кордоном;

б) відсутність цивілізованих умов перетину кордону та несприятливий візовий режим для іноземних туристів;

в) незважаючи на колосальний потенціал, використовується лише незначна частина туристичних резервів України через слабкий розвиток туристичної інфраструктури;

г) розвиток туристичної інфраструктури у певних місцевостях не узгоджується з розвитком та актуалізацією їхньої історико-культурної спадщини;

д) у порівнянні з іншими країнами туристична активність українських громадян залишається на невисокому рівні у зв'язку з низькою платоспроможністю.

Туризм не потребує негайних значних довгострокових інвестицій, проте туристичний потенціал в Україні є потужним вже зараз. Таким чином, в сучасних умовах економічної кризи індустрія туризму має в Україні усі шанси на успішний розвиток. Необхідно тільки активізувати діяльність українських турфірм, особливо стосовно внутрішнього туризму, надати їм всіляку можливу державну підтримку та створити механізми, що дозволять вивільнити підприємницьку ініціативу вітчизняних туроператорів та турагентів, створити більш привабливий туристичний імідж країни, залучити до цікавих подорожей Україною якомога більше українських та іноземних туристів. Від цього безумовно виграє економіка України в цілому, яка отримає значні кошти, що будуть спрямовані на подолання наслідків економічної кризи від пандемії. В такі складні часи розвитку туристичної галузі, що вимушують Україну закрити свої кордони, необхідно приділяти більше уваги розвитку внутрішнього туризму. Але стосовно внутрішнього туризму в Україні варто зазначити, що відсутність достатньої кількості цікавих екскурсійних маршрутів стримує його розвиток. За даними Державного агентства України з туризму та курортів, розроблених краєзнавчих програм залишилося не більше 1,5 тис., при цьому більшість із них існує на папері [6]. Також стримує внутрішній туризм якість надаваних послуг і їх вартість, яка на порядок вище, ніж за кордоном.

Історико-культурний потенціал, матеріальні та духовні цінності народу мають важливе значення для розвитку туризму в Україні. Пам'ятки культури, історії, архітектури, народної творчості – усе надбання українського народу відрізняється унікальністю і неповторністю, тож не може не привертати уваги іноземних туристів, адже людині завжди було притаманно цікавитися культурою та мистецтвом інших етнічних груп.

Невичерпні екскурсійні ресурси багатьох регіонів нашої країни разом з глибинним національним духовним корінням і традиціями українського народу дають підставу стверджувати, що саме екскурсії можуть стати активним і змістовним засобом гармонізації особистості, її духовного зростання. Вони є джерелом нової інформації, нових вражень і відчуттів. Екскурсія є важливим засобом вивчення історії рідного краю, залучення широких верств населення, насамперед, учнів, молоді до пізнання історико-культурної спадщини, яку залишили нам попередні покоління. Об'єктивне і всебічне вивчення історії, історико-культурної спадщини мають стати основою організації екскурсійної справи в Україні на сучасному етапі.

Багатий екскурсійний потенціал має і невелике наддніпрянське місто Кременчук – місто обласного підпорядкування в Полтавській області України, адміністративний центр Кременчуцького району. Кременчук багатий на пам'ятники та меморіальні дошки, а також на надзвичайні історичні події які в ньому трапилися.

З прийняттям закону «Про охорону культурної спадщини» [6] в місті стали більше приділяти уваги історичному надбанню, почали з'являтися нові пам'ятники. В період з 2000 по 2008 рік у Кременчуці встановлено і взято на облік 16 нових пам'ятників, меморіальних дошок та пам'ятних знаків.

Офіційною датою заснування Кременчука, за згадкою в хроніці Йоахима Бельського (який продовжував історичну працю свого батька Мартина Бельського), вважається 1571 (дату цю у XIX ст. спопуляризувала «Історія Малоросії» Миколи Марковича). У Бельського згадка Кременчука навіяна проектом 1590 р., коли польський король видав наказ про побудову тут фортеці, куди також планували вивести козаків з Запоріжжя, аби менше конфліктували з турками [7].

За найпоширенішою версією назва міста походить від тюркського слова «керменчик», що у перекладі означає «невелика фортеця». Словосполучення «кермен» (фортеця) «чик» (кордон, межа) дослівно з татарської перекладається і як «прикордонна фортеця». Саме як «Керменчик» згадана переправа через Дніпро в районі сучасного міста у документі 1550 року. Назва ця досить поширена (серійна – як давньоруські Новгороди, радянські – Комсомольськи) на всій території історичного поширення тюркських топонімів. Наприкінці XVIII ст. поширилася зрусифікована форма «Кременчуг» [7]. Також тюркське походження має версія Ф. Ніколайчика про походження назви міста від татарського «кер», або «кир», що означає пагорб. Серед інших припущень – патронімічна легенда про походження назви від імені міфічного засновника – козака (або рибалки) Кременя. Також існує легенда про те, що у старі часи, коли тут пропливали торговельні човни, стерновий, помітивши гранітні пороги, вигукував: «Кремінь! Чув?» (згодом це словосполучення переросло у теперішню назву). У середині XIX ст. зрусифікований фольклор народив версію про засновника Кремень-Чуга, сина Чуга – засновника Чугуєва (легенда відбивала реальне зростання значення Харкова для Кременчука – між містами пролягла залізниця). І щоб дізнатися про це місто більш детально розроблено екскурсійну програму кафедрою туризму Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського. Екскурсія є оглядовою, і має назву «Історична спадщина Кременчука», що передбачає якнайповніше висвітлення історико-культурного потенціалу міста під час проведення цієї екскурсії.

Тривалість екскурсії близько 1 години 30 хвилин. Ця екскурсія розроблена для широких верств населення, оскільки є пішою та недовготривалою. Використано прийом зорової реконструкції (відтворення). Термін «реконструкція» означає відновлення первісного виду (вигляду) чого-небудь. Сутність цього прийому полягає в тому, що словесним шляхом відновлюється первісний вигляд об'єкта. Робить це екскурсивод, спираючись на зорові враження екскурсантів. Цей прийом широко використовують при показі

пам'ятних місць, де проходили бої, народні повстання, страйки, мітинги та інші події. Сюди ж відносять місця, пов'язані з життям і діяльністю відомих особистостей [8]. Якщо, наприклад, будівля перетворилася в руїни зробити зорову реконструкцію екскурсоводові допомагають її вцілілі частини й деталі. Якщо ж будівля не зберіглася, на допомогу приходять експонати «портфеля екскурсовода». Успіх використання прийому зорової реконструкції залежить від ступеня підготовленості екскурсовода.

Ефективність методичної розробки залежить від правильного, точного та змістовного заповнення технологічної карти екскурсії. Обсяг технологічної карти залежить від кількості екскурсійних об'єктів, кількості підтем, тривалості екскурсії за часом і довжиною маршруту. Технологічна карту складається у вигляді таблиці (табл. 1).

Таблиця 1

Технологічна карта оглядової екскурсії по центральній частині міста Кременчука

№	Етапи руху по маршруту	Місця зупинки	Об'єкти показу	Тривалість показу	Вказівки щодо організації	Методика
1	Бульвар Пушкіна	Бульвар Пушкіна	Пам'ятник Олександрові Сергійовичу Пушкіну	7 хв	Знайомство екскурсовода з екскурсантами	Прийом екскурсійної довідки використаний із прийомом зорової реконструкції
2	Площа Незалежності	Площа Незалежності	Стела до 400 річчя міста	10 хв	Організувати групу, розташувати навпроти будівлі для огляду	Прийом екскурсійної довідки в поєднанні із прийомом зорової реконструкції
3	Сквер імені Олега Бабаєва	Сквер імені Олега Бабаєва	Пам'ятник «Жертвам сталінських репресій 1933–1937 років»	10 хв	Організувати групу, розташувати навпроти будівлі для огляду	Прийом зорового монтажу
4	Сквер імені Олега Бабаєва	Сквер імені Олега Бабаєва	Пам'ятний знак «Героям Небесної Сотні»	7 хв	Організувати групу, розташувати навпроти будівлі для огляду	Прийом зорового монтажу
5	вул. Ігоря Сердюка	вул. Ігоря Сердюка 2	Краєзнавчий музей або «Будинок Володарського»	15 хв	Вказівки щодо рухів екскурсантів	Прийом екскурсійної довідки використаний із прийомом зорової реконструкції
6	вул. Перемоги	вул. Перемоги 9/1	Будинок Державного банку	15 хв	Організувати групу, розташувати навпроти будівлі для огляду	Прийом екскурсійної довідки в поєднанні із прийомом зорової реконструкції
7	Площа Перемоги	Площа Перемоги з боку якої розташовано стела	Стела «Перший день після війни»	10 хв	Вказівки щодо рухів екскурсантів	Прийом зорового монтажу
8	вул. Перемоги	вул. Перемоги	Пам'ятник «Борцям за Владу Рад»	7 хв	Організувати групу, розташувати навпроти будівлі для огляду	Прийом зорового монтажу
9	Площа Перемоги	Площа Перемоги	Пам'ятник Успенському собору	17 хв	Вказівки щодо рухів екскурсантів	
10	Лівий берег Дніпра	Лівий берег Дніпра	Пам'ятка садово-паркового мистецтва «Придніпровський парк»	-	Вказівки щодо рухів екскурсантів	
11	Придніпровський парк	Придніпровський парк	Мультиплікаційний пам'ятник «Доктор Айболить»	5хв	Вказівки щодо рухів екскурсантів	Прийом екскурсійної довідки використаний із прийомом зорової реконструкції
12	Придніпровський парк	Придніпровський парк	Пам'ятник «Жертвам Чорнобіля»	5хв	Вказівки щодо рухів екскурсантів	
13	Придніпровський парк	Придніпровський парк (набережна)	Пам'ятник «Щука з Кременчука»	5хв	Вказівки щодо рухів екскурсантів	
14	Придніпровський парк	Придніпровський парк (на березі Дніпра)	Скеля «Гранітний репер» («Гранітний реєстр»)	5хв	Прикінцеве слово екскурсовода. Питання екскурсантів.	

Таким чином, можна зазначити, що технологічна карта дуже важлива частина створення нової екскурсії, так як саме вона допомагає екскурсоводу у її проведенні. Методика проведення екскурсій в широкому плані є системою завдань і вимог, способів і прийомів показу і розповіді в ході вивчення тем екскурсій, найрізноманітніших по своїх цілях.

Висновки. Підводячи підсумки, зазначимо, екскурсійна діяльність в Україні потребує певної системи заходів щодо вдосконалення й упорядкування, а саме:

- розширення нормативно-правової бази з чітким закріпленням і відокремленням понять «гід» і «екскурсовод» та інших фахівців туристичної галузі;
- посилення і структуризація кваліфікаційних вимог до посади «екскурсовод» (подальшої розробки також потребують подібні вимоги і до інших спеціалістів туристичного супроводу);

- задля забезпечення надання якісних екскурсійних послуг поновлення механізму ліцензування екскурсійної діяльності суб'єктів туристської діяльності та сертифікації екскурсійних послуг;
- використання диференційованого підходу при підготовці фахівців екскурсійної справи та обов'язкове практичне стажування після закінчення підготовчих курсів;
- прискорення налагодження роботи акредитаційних комісій і створення методичних рад при підрозділах Державної служби туризму і курортів України при обласних державних адміністраціях і наділення їх достатніми повноваженнями для вирішення питань туристично-екскурсійної роботи.

Література

1. Покоłodна М. М. Організація екскурсійної діяльності : підручник / М. М. Покоłodна – Х: ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2017. – 180 с.
2. Альтгайм Л.Б. Основне значення та принципи організації екскурсійних послуг / Л.Б. Альтгайм // Вісник Хмельницького національного університету: Економічні науки. – 2014. – № 6(1). – с. 215–219
3. Галасюк С.С. Організація туристичних подорожей та екскурсійної діяльності: навчальний посібник / С. С. Галасюк, С. Г. Нездойминов. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 178 с.
4. Зінченко В. А. Екскурсологія як туризмологічна наука / В. А.Зінченко // Наукові записки Київського університету туризму, економіки і права. Серія: філософські науки. – 2010. – Випуск 8. – С.211–223.
5. Статистична інформація / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. (дата звернення: 20.09. 2020)
6. Про охорону культурної спадщини: Закон України № 2768-III від 25.10.2001, // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2001. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1805-14/> (дата звернення: 27.09. 2020)
7. Околиці Кременчука. – [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://okrain.net.ua/uk/>
8. Лушакова А. М. Вулицями старого Кременчука / А. М. Лушакова, Л. І. Евселевский. – Кременчук, 2001. – 222 с.

References

1. Pokolodna M. M. Orghanizacija ekskursijnoji dijaljnosti : pidruchnyk / M. M. Pokolodna – Kh: KhNUMGh im. O. M. Beketova, 2017. – 180 s.
2. Aljtghajm L.B. Osnovne znachennja ta pryncypy orghanizaciji ekskursijnykh poslugh / L.B. Aljtghajm // Visnyk Khmeljnyckogho nacionaljnogho univertytetu: Ekonomichni nauky. – 2014. – # 6(1). – s. 215–219
3. Ghalasjuk S.S. Orghanizacija turystychnykh podorozhej ta ekskursijnoji dijaljnosti: navchalnyj posibnyk / S. S. Ghalasjuk, S. Gh. Nezdojminov. – K.: Centr uchbovoji literatury, 2013. – 178 s.
4. Zinchenko V. A. Ekskursologhija jak turyzmologhichna nauka / V. A.Zinchenko // Naukovi zapysky Kyjivskogho univertytetu turyzmu, ekonomiky i prava. Serija: filososfsjki nauky. – 2010. – Vypusk 8. – S.211-223.
5. Statystychna informacija / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrajinj [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.ukrstat.gov.ua>. (data zvernennja: 20.09. 2020)
6. Pro okhoronu kuljtumoji spadshhyny: Zakon Ukrajinj # 2768-III vid 25.10.2001, // Vidomosti Verkhovnoji Rady (VVR), 2001. [Elektronnyj resurs] / Rezhym dostupu: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1805-14/> (data zvernennja: 27.09. 2020)
7. Okolyci Kremenchuka. – [Elektronnyj resurs] - Rezhym dostupu: <https://okrain.net.ua/uk/>
8. Lushakova A. M. Vulycjamy starogho Kremenchuka / A. M. Lushakova, L. I. Evselevskyj. – Kremenчук, 2001. – 222 s.

Надійшла / Paper received: 11.04.2020

Надрукована / Paper Printed : 06.06.2020

УДК 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-282-3-14

КОВТУН Е. О.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ РИЗИКАМИ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

У статті досліджені аспекти механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю. Виявлено елементи організації управління процесами експорту та імпорту на рівні регіону. Наведено принципи формування ефективної зовнішньоекономічної діяльності. Визначено сутність ризик-менеджменту міжнародних інвестиційних проектів; запропонована систематизація джерел (факторів) ризику. Процес інвестування завжди пов'язаний з ризиком внаслідок того, що доходи/прибуток та витрати від проекту є важко прогнозованими величинами на момент прийняття рішення про реалізацію об'єкта інвестування, важливо звернути увагу на істотне зростання масштабів інвестиційної діяльності ТНК у приймаючих країнах, оскільки це сприяє нарощенню їх міжнародної конкурентоспроможності.

Здійснено оцінку управління ризиками охоплює оцінку та вибір альтернатив, а також аналіз витрат і переваг та оцінку нових ризиків, що можуть бути спричинені вибором того чи іншого методу управління ризиками. Запропоновано модель ризик-менеджменту міжнародних інвестиційних проектів, яка передбачає комплексний підхід до ефективного управління ризиками й вимагає постійного моніторингу джерел ризику за їх видами, формами та значущістю.

Ключові слова: експортно-імпортні операції, зовнішньоторговельні операції, експортно-імпортна політика, експорт, імпорт.

KOVTURN E.

Vinnytsia Trade and Economic Institute KNTEU

INVESTMENT RISK MANAGEMENT OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS

In the context of globalization, investment risk management plays an increasingly important role in the effective functioning of any enterprises that expand their activities outside national markets. This applies, first of all, to transnational corporations, which operate with huge tangible and intangible assets, multinational financial flows. The management of international companies pays more and more attention to the search for non-financial risk management instruments, new models of investment decision-making, staff development of investment units, the use of the synergistic effect of cross-cultural differences in the corporation.

The article investigates the aspects of the mechanism of management of foreign economic activity. Elements of the organization of management of export and import processes at the level of the region are revealed. The principles of formation of effective foreign economic activity are given. The essence of risk management of international investment projects is determined; the systematization of sources (risk factors) is offered. The investment process is always associated with risk due to the fact that the income / profit and expenses from the project are difficult to predict at the time of the decision to sell the investment object, it is important to pay attention to the significant growth of investment activities of TNCs in host countries. contributes to increasing their international competitiveness. The risk management assessment covers the assessment and selection of alternatives, as well as the analysis of costs and benefits and the assessment of new risks that may be caused by the choice of a particular method of risk management. A model of risk management of international investment projects is proposed, which provides a comprehensive approach to effective risk management and requires constant monitoring of risk sources by their types, forms and significance.

Key words: export-import operations, foreign trade operations, export-import policy, export, import.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації управління інвестиційними ризиками відіграє все більш значну роль в ефективному функціонуванні будь-яких підприємств, які поширюють свою діяльність за межі національних ринків. Це стосується, насамперед, транснаціональних корпорацій, які оперують величезними матеріальними і нематеріальними активами, мультинаціональними фінансовими потоками. Керівництво міжнародних компаній приділяє все більше уваги пошуку нефінансових інструментів ризик-менеджменту, нових моделей прийняття інвестиційних рішень, розвитку персоналу інвестиційних підрозділів, використання синергічного ефекту крос-культурних відмінностей у корпораціях. Однак, прагнення корпорацій збільшувати обсяги інвестицій у країни з нестабільними політичними, економічними системами насторожує на загрози втрати цих вкладень через непередбачувані зміни у законодавстві чи невиконання положень нормативних актів, відсутності правонаступності у діяльності органів державної влади і управління, неочікуваної поведінки керівників зарубіжних відділень або місцевих партнерів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Існує значна кількість наукових досліджень на тему ризику та ризик-менеджменту як серед зарубіжних, так і серед вітчизняних вчених. Значний внесок у розробку категоріального апарату і методології внесли такі зарубіжні вчені як Р. Кантільон, Дж. Міля, Д. Рікардо, А. Сміт, Ф. Найт, Д.Е.Фішер і Р.І.Джордан, В.К.Фальцман, І.Руттерфорд, В.В. Вітлінський, Г. Вербицька, А.О. Старостіна та В.А. Кравченко, О.В. Шепеленко, З.С. Варналій і В.О. Сизоненко.

Мета статті. Метою роботи є дослідження сучасних підходів до управління ризиками міжнародних корпорацій.

Виклад основного матеріалу. Процес інвестування завжди пов'язаний з ризиком внаслідок того, що прибуток та втрати від проекту є важко прогнозованими величинами на момент прийняття рішення про реалізацію об'єкта інвестування. Неможливо наперед передбачити несприятливі ситуації та тенденції

протягом наступних років. Ризик у процесі інвестування виникає через коливання курсу валют, відсотків за кредит, цін, зміну політичного курсу держави, податкової системи та інших причин [4].

Міжнародні інвестиційні ризики – ймовірність отримання збитків інвесторами внаслідок непередбачених змін середовища в приймаючих країнах, на фондових ринках, а також коливань валютних курсів.

Управління міжнародними інвестиційними ризиками є невід’ємною складовою загальнокорпоративного ризик-менеджменту. Розгляд місця управління ризиками в корпоративному менеджменті дасть можливість досліджувати специфічні особливості управлінської діяльності в сфері міжнародного інвестиційного ризик-менеджменту [1].

Особливістю сучасних міжнародних інвестиційних ризиків є інвестиційний глобалізм, тобто нарощування масштабів інвестиційної діяльності на світових ринках та прискорення її географічної та галузевої диверсифікації. На макрорівні до цих причин відноситься недосконалість інституціональних механізмів регулювання інвестиційних потоків. Суттєвий вплив на дестабілізацію фінансових ринків спричиняє зовнішній тиск міжнародних організацій, впливових керівників американського бізнес-середовища та ключових гравців біржового ринку [5].

Узагальнюючи наявні в економічній літературі концепції управління міжнародними інвестиційними ризиками, можна зробити висновок про те, що головним і найпоширенішим інструментом цієї діяльності виступає страхування. Один з відомих фахівців з ризик-менеджменту професор однієї з провідних у світі Уортонської школи бізнесу (університет штату Пенсільванія, США) Дж. Хемптон зазначає: «Для того, щоб опанувати різні види інвестиційних ризиків транснаціональні корпорації і некомерційні організації дотримуються ретельно розроблених програм міжнародного страхування.

Безперечною перевагою такої системи є простота та можливість враховувати досвід ризик-менеджменту, накопичений кожною корпорацією у минулі роки. Однак вона є мало ефективною в управлінні міжнародними інвестиційними ризиками, які сформувались в останні десятиліття. Тому і дослідники, і менеджери відповідних ланок транснаціональних корпорацій прагнуть створити більш дієву і комплексну систему міжнародного інвестиційного ризик-менеджменту [3].

Останні розробки провідних шкіл бізнесу в галузі управління міжнародними інвестиційними ризиками ґрунтуються на проектних підходах. Згідно цих підходів міжнародний ризик-менеджмент складається із наступних чотирьох ланок.

Ініціювання процесу ризик-менеджменту:

- визначення цілей міжнародних інвестиційних проектів;
- оцінка основних параметрів проекту: персоналу, комплексу його навичок, бюджету, часових обмежень [2].

Аналіз ризиків:

- ідентифікація ризиків, які виникають у проекті в поточний момент і в майбутньому;
- оцінка перспектив міжнародних інвестиційних проектів;
- порівняння обраних проектних оцінок;
- прийняття кращих рішень у поєднанні із конкретними умовами.

Ризик-менеджмент міжнародних інвестиційних проектів:

- розробка ризик-менеджмент плану;
- призначення ключових учасників міжнародного інвестиційного проекту;
- розробка бюджету ризик-менеджменту;
- створення інформаційної системи ризик-менеджменту;
- реалізація управлінських ризикових рішень (ігнорування ризиків, пом’якшення ризиків, передача ризиків страхувальникам);
- налагодження зовнішнього партнерства з метою уникнення та мінімізації втрат через настання ризиків;
- моніторинг плану управління ризиками.

Закриття проекту: огляд процесу змін; узагальнення досвіду, реєстрація даних щодо витрат та втрат; обґрунтування рекомендацій на перспективу [4].

Значення управління міжнародними інвестиційними ризиками в умовах глобальної фінансової кризи зростає у зв’язку з руйнуванням наявних систем оцінки цих ризиків та посиленням ролі соціально-психологічних факторів у прийнятті інвестиційних рішень.

На підставі узагальнення досвіду інвестиційної діяльності транснаціональних корпорацій визначають такі парадигми управління міжнародними інвестиційними ризиками: математична парадигма, ключовою характеристикою якої є спроба кількісно визначити рівень інвестиційних ризиків і унебезпечити ТНК від втрат, пов’язаних з ними; фаталістична парадигма ризик-менеджменту, в рамках якої несприятливі ситуації розглядаються як явище, яке не піддається прогнозуванню, а тому кожна компанія повинна бути готовою до настання таких ситуацій. Ризик-менеджмент у цьому випадку ґрунтується на такому інструменті, як корпоративні страхові фонди, які утворюються міжнародними компаніями на випадок загрози своїм зарубіжним інвестиціям. Фактично ризик-менеджмент в інвестиційній сфері нічим не відрізняється від страхування природних стихійних лих; «погодна» парадигма ризик-менеджменту, суть якої пов’язана із ретельним врахуванням змін світового фінансового середовища, все більш частішими випадками

«шахрайської торгівлі», учасники якої порушують не лише встановлені правила торговельних трансакцій, а й пропонують покупцям неіснуючі товари та послуги; органічна парадигма, пов'язана з використанням різноманітних управлінських технологій, в тому числі антикризових процедур та міжнародних угод, чіткого поділу учасників і факторів, що визначають ринкові позиції компаній на інвестиційних ринках; поведінкова парадигма ризик-менеджменту, ключовою ознакою якої стає вирішальний вплив рішень і дій провідних міжнародних інвестиційних гравців на стан і динаміку змін світових фінансових ринків.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Отже, можна зробити висновок, що в умовах інвестиційного глобалізму модифікується економічна природа міжнародних інвестиційних ризиків. Прагнення транснаціональних корпорацій знизити ризик інвестиційних операцій в приймаючих країнах викликало створення нових систем ризик-менеджменту, які ґрунтуються на нових концепціях управління інвестиційними ризиками. Для ефективного функціонування іноземних інвестицій потрібно створити у державі відповідні умови, які б не давали можливості виникнення ризикових ситуацій втрати прибутку та забезпечили б розвиток, в першу чергу, вітчизняних підприємств, створили б інвестиційну привабливість країни і забезпечили б максимальний ефект від підприємницької діяльності.

Література

1. Іванченко Г. В. Оцінка очікуваної ефективності кластера як основа для прийняття рішень щодо кластероутворення. Міжнародні економічні відносини та світове господарство. № 6 (1). С. 136–139.
2. Ковтун Е.О. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського. Сер. Економічні науки. 2018. С. 41–45.
3. Карпінський Р.Л. Сутність і класифікація інвестиційних ризиків. Формування ринкових відносин в Україні. 2018. №8 С. 53-57.
4. Панченко Є. Інвестиційний ризик-менеджмент транснаціональних корпорацій: парадигма XXI століття. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Мер_2019_1-2_4
5. Панченко Є. Г. Міжнародний менеджмент: навч.-метод. Посіб/ К.: КНЕУ, 2017. 468 с.
6. Панченко Є. Нова міжнародна поведінкова парадигма та її значення для підвищення ефективності ризик-менеджменту України. URL: <http://www.me.gov.ua/file/link/149151/file/Panchenko.pdf>.

References

1. Ivanchenko H. V. Otsinka ochikuvanoi efektyvnosti klastera yak osnova dlia pryiniattia rishen shchodo klasteroutvorennia. Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo. № 6 (1). S. 136–139.
2. Kovtun E.O. Upravlinnia zovnishnoekonomichnoi diialnistiu pidpriiemstva. Naukovyi visnyk Mykolaiivskoho natsionalnogo universytetu imeni V. O. Sukhomlinskoho. Ser. Ekonomichni nauky. 2018. S. 41–45.
3. Karpinskyi R.L. Sutnist i klasyfikatsiia investytsiinykh ryzykiv. Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini. 2018. №8 S. 53-57.
4. Panchenko Ye. Investytsiinyi ryzyk-menedzhment transnatsionalnykh korporatsii: paradyhma KhKhI stolittia. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Мер_2019_1-2_4
5. Panchenko Ye. H. Mizhnarodnyi menedzhment: navch.-metod. Posib/ K.: KNEU, 2017. 468 s.
6. Panchenko Ye. Nova mizhnarodna povedinkova paradyhma ta yii zachennia dlia pidvyshchennia efektyvnosti ryzyk-menedzhmentu Ukrainy. URL: <http://www.me.gov.ua/file/link/149151/file/Panchenko.pdf>.

Надійшла / Paper received: 02.04.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.06.2020

УДК 330.341

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-282-3-15

МЕЙШ А. В., МАТВІЙЧУК О. В.
Хмельницький національний університет**МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ:
ЇХ РОЛЬ ТА ПОТРЕБА У РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ**

*У статті розглянуто суть, завдання та основні важелі маркетингових досліджень, їх етапи, напрямки, роль на ринку.
Ключові слова: маркетингові дослідження, маркетинг, ринок, інформація.*

MEISH A., MATVIYCHUK O.
Khmelnitsky National University**MARKETING RESEARCHES: THEIR ROLE AND NEED IN A MARKET ECONOMY**

The success of any company, including because its products or services can satisfy the main customers of customers. The most reliable, unbiased, objective, external and fresh data on market development and consumer behavior are always needed. This information helps to find the most efficient algorithm and tactics in the market. There is marketing research for this. Their results can allow you to consider possible directions of development and choose other promising and optimal ones, to get the most profit and form a customer base.

This article examines the theoretical foundations of marketing research, considers the concept of marketing research, reveals its essence and role, describes marketing research and their main stages. The article highlights qualitative and quantitative marketing research, considers their types.

The opinion that in order to obtain objective information for making important management decisions and effective investment in appropriate marketing activities, it is necessary to analyze the effectiveness of marketing research is explored and proved. As you know, in a market economy, the buyer takes an honorable place, so the first-class task of any firm is to meet its needs. To do this, it is necessary to study the market in order to sell goods and services of interest to customers, what means to work on a marketing basis. All this leads to the realization of the need for marketing research, to the understanding that without operating with the most advanced marketing methods, they are doomed to failure in competition.

Keywords: marketing research, marketing, market, information.

Постановка проблеми. Успішність будь-якої компанії полягає в тому наскільки її продукція або безпосередньо послуги можуть задовольнити основні потреби клієнтів. Завжди необхідні максимально надійні, неупереджені, об'єктивні, повні та свіжі дані стосовно розвитку ринку і споживчої поведінки. Ця інформація допоможе вирахувати максимально ефективний алгоритм і тактику для роботи на ринку. Для цього і є маркетингові дослідження. Їх результати дозволяють розглянути можливі напрямки розвитку і вибрати найбільш перспективні і оптимальні з них, для отримання найбільшого прибутку і формування клієнтської бази.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Тему маркетингових досліджень вивчали такі дослідники як Ф. Котлер. Він у своїй праці «Основи маркетингу» трактував визначення маркетингового дослідження. Цю тему також не оминали інші вітчизняні та іноземні науковці, такі як: С.С. Гаркавенко, Є.В. Крикавський, Н.С. Косар, О.Б. Мних, О.А. Сорока, В. Руделіус, О.М. Азарян, О.А. Виноградова [14]. Г. Черчилль у своїй книзі «Маркетингові дослідження» вивчав особливості маркетингових досліджень. Е. Голубков у своїй праці «Маркетингові дослідження: теорія, методологія і практика» визначає основні теоретичні аспекти маркетингових досліджень. С.С. Гаркавенко вважає, що маркетингові дослідження – це систематичне збирання, оброблення та аналіз даних з метою прийняття обґрунтованих маркетингових рішень. Вітчизняні науковці – Є.В. Крикавський, Н.С. Косар, О.Б. Мних, О.А. Сорока вважають, що «маркетингові дослідження – це вид діяльності, який за допомогою інформації пов'язує споживача, покупця і громадськість з маркетингом; інформацію, яку при цьому отримують, використовують для виявлення і визначення маркетингових можливостей і проблем.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою даної роботи є визначення ролі маркетингових досліджень на ринку, розкриття сутності даної маркетингової одиниці, для повного розкриття наведені і проаналізовані етапи, задачі, напрямки, обов'язкові умови.

Викладення основного матеріалу дослідження. Зазвичай під маркетинговими дослідженнями розуміють впорядкований систематизований процес збору, обробки, аналізу та формування об'єктивної інформації з метою прийняття конкретних ефективних управлінських рішень [12, с. 259].

У маркетингових дослідженнях можна виокремити два головних напрямки:

- дослідження характеристик та параметрів ринку (зовнішні маркетингові дослідження);
- дослідження власних можливостей та перспектив підприємства, як реальних, так і потенційних (внутрішні маркетингові дослідження).

Маркетингові дослідження дають змогу вирішити такі завдання: вивчення характеристик ринку, заміри потенційних можливостей ринку, аналіз розподілу часток ринку між фірмами, аналіз збуту, вивчення тенденцій ділової активності, вивчення товарів конкурентів, короткострокове прогнозування, вивчення реакції на новий товар і його потенціалу, довгострокове прогнозування, вивчення політики цін [13, ст. 56]. Як наслідок, після вирішення цих завдань буде чітко уявлення про існуючу ситуацію і надалі можна

розробити прогноз розвитку ринку. Безпосередньо дослідження залежать від якісних і кількісних особливостей: товару як такого, характеру діяльності підприємства, масштабу виробництва експортних товарів та ряду інших чинників. Маркетингові дослідження варіюються залежно від типу організації та інформації, яка доступна про неї. Дослідницькі відділи створюються здебільшого у великих фірмах.

Сучасний маркетинг ніщо без ринку, йому надається особливе значення. На основі аналізу ринкової ситуації формуються стратегії підприємства та тактики проведення цілеспрямованої товарної політики.

Інформація – основний фундатор маркетингу. Достовірна, свіжа, адекватна і правильно опрацьована інформація досі залишається єдиним рушієм у маркетингових умовах. Так ось, саме інформація дозволяє маркетологам вирішувати такі задачі (рис. 1):

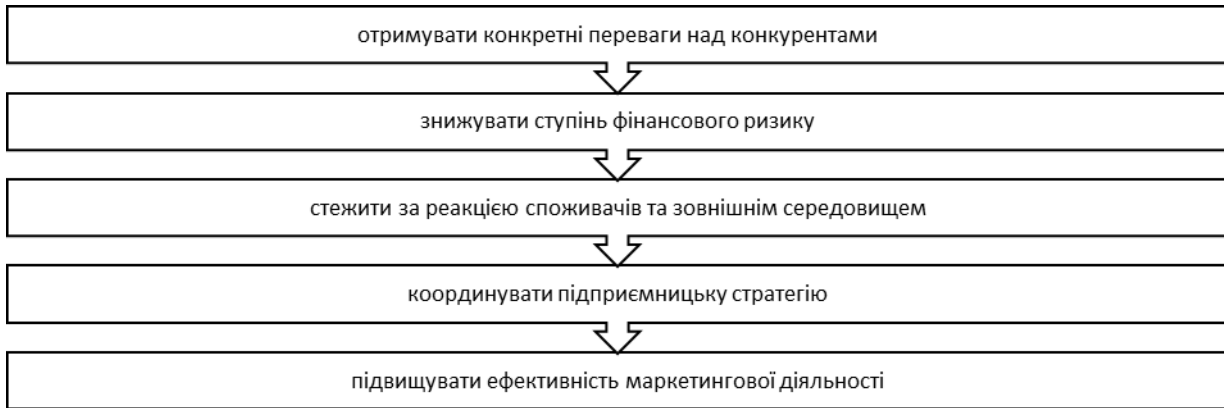


Рис. 1. Задачі вирішення маркетингових досліджень

Інформація в даній сфері поділяється – вторинна і первинна.

Вторинна інформація – сукупністю даних, які зібрані раніше для цілей, відмінних від розв’язання проблеми, що досліджується в даний момент часу. Метою і предметом дослідження частково можна співвідносити з вторинною інформацією. Так як найголовніше в інформації її цінність, необхідно її визначити – тобто зіставити переваги і недоліки. До переваг можемо віднести порівняно низькі витрати на її збір, швидкість підбору, наявність кількох джерел, достовірність внаслідок незалежності джерел. До недоліків зазвичай відносять невідповідність цілям дослідження, висока ймовірність старіння інформації, існування суперечливих даних у різних джерелах тощо [4, с. 719].

Первинна інформація – це щойно отримана інформація для розв’язання конкретної проблеми або задачі. Необхідність у ній виникає в тих випадках, коли докладний аналіз вторинної інформації не надає достатніх даних для проведення дослідження і здійснення аналізу.

Для збору та підготовки первинної інформації необхідно розробити план дослідження, що є відповідями на такі запитання: Кого або що потрібно дослідити? Яку інформацію слід збирати? Хто займатиметься збором інформації? Які методи збору інформації слід використовувати (опитування, спостереження, експеримент)? Якою буде вартість дослідження? Скільки триватиме період збору даних?

До переваг первинної інформації можна віднести відповідність цілям поставленої дослідницької задачі, можливість контролю над методологією збору даних, доступність результатів для компанії та конфіденційність для конкурентів, відсутність суперечливості даних, надійність висока точність і відповідність меті дослідження. В той же час первинна інформація має і ряд недоліків, серед яких можна виділити великі витрати часу, трудових та фінансових ресурсів на її збір, виникнення потреби у залученні фахівців зі сторонніх організацій.

Далі розглянемо як проходить маркетингове дослідження і з яких етапів воно складається.

Етап 1. Визначення проблеми та цілей дослідження:

- визначення проблеми;
- визначення потреби у виконанні досліджень;
- визначення цілей дослідження;
- розроблення пошукових питань;
- формулювання робочої гіпотези

Перш за все, це ясний та чіткий виклад проблеми, проаналізувавши, яку можна зробити маркетингове заключення. Виявлення і коректне формулювання проблеми – це творчий процес, який навряд чи може бути формалізований.

Етап 2. Розробка плану дослідження:

- визначення методу дослідження;
- розроблення форм для виконання дослідження;
- визначення об’єкта дослідження та обсягу вибірки;
- оцінка маркетингової інформації;
- визначення місця і терміну виконання дослідження

Тут вже необхідно ясно і чітко сформулювати цілі, вони повинні бути деталізованими. При постановці цілей маркетингових досліджень задається питання, яка інформація необхідна для вирішення даної проблеми. Відповідь визначає зміст цілей дослідження. Таким чином, ключовим аспектом визначення цих цілей служить виявлення специфічних типів інформації, корисної менеджерам при вирішенні проблем управління маркетингом.

Виходячи з цієї мети маркетингові дослідження можуть носити наступний характер:

- розвідувальний, тобто спрямований на збір попередньої інформації, призначеної для більш точного визначення проблем та перевірки гіпотез;
- описовий, який полягає в простому описі тих чи інших аспектів реальної маркетингової ситуації;
- каузальний, спрямований на обґрунтування гіпотез, що визначають зміст виявлених причинно-наслідкових зв'язків.

Етап 3. Реалізація плану дослідження:

- організація дослідження;
- проведення дослідження;
- контроль збирання даних;
- документування отриманих даних.

На цьому етапі необхідно визначити інформацію, яка буде найбільш доцільною та цікавою для замовника та потім вже шукати шляхи для ефективного збору та аналізу. Дослідник може збирати вторинні або первинні дані або ті й інші одночасно.

Етап 4. Обробка та аналіз даних:

- перевірка даних;
- підготовка даних до обробки на ЕОМ;
- обробка даних;
- аналіз даних

Розробивши план дослідження, необхідно зібрати інформацію. Цей етап найважливіший, оскільки допустити помилку тут найлегше. Тому необхідно ретельно перевіряти зібрану і інформацію, а також робити відповідний аналіз.

Етап 5. Підготовка звіту та розробка рекомендацій:

- підготовка звіту;
- презентація результатів;
- передавання звіту особам, які приймають рішення.

Необхідно надавати лише основні результати – перевірені та проаналізовані – для прийняття головних маркетингових рішень керівництвом.

Результати маркетингового дослідження повинні бути представлені у вигляді звіту. Звіт включає дуже коротке резюме, що містить постановку завдання й основні результати, опис методики й результатів дослідження, висновки та рекомендації.

При здійсненні маркетингових досліджень важливо дотримання наукового підходу, тобто дослідження повинні бути об'єктивними, виключають або мінімізують суб'єктивні зміщення, достатньо повними, враховують по можливості всю сукупність факторів. Тільки після збирання й аналізу всіх необхідних даних робиться висновок [14, с. 801].

Маркетингові дослідження – різновид емпіричних досліджень. Емпіричні дослідження – це наукові дослідження, спрямовані на одержання фактографічного знання [2, с. 80]. Зміст та види маркетингових досліджень в багато в чому залежать від головної мети дослідження. Емпіричні дослідження поділяють на теоретично-прикладні дослідження і прикладні маркетингові дослідження.

Теоретично-прикладні дослідження вирішують маркетингові проблеми, створюючи нові методологічні підходи їх вивчення. Прикладні маркетингові дослідження вирішують конкретні маркетингові проблеми, для створення альтернатив стратегічних рішень діяльності підприємства на ринку [11, с. 502].

Основними напрямками маркетингового дослідження є:

- дослідження ринку;
- дослідження споживчого попиту;
- дослідження конкурентів;
- дослідження фірми структури ринку;
- дослідження товарів;
- цінові дослідження;
- дослідження товарообігу і продажів;
- дослідження системи стимулювання збуту і реклами;
- дослідження внутрішнього середовища підприємства [9].

Виходячи з викладеного обов'язкові елементи маркетингових досліджень можна виділити, як це показано на рис. 2.

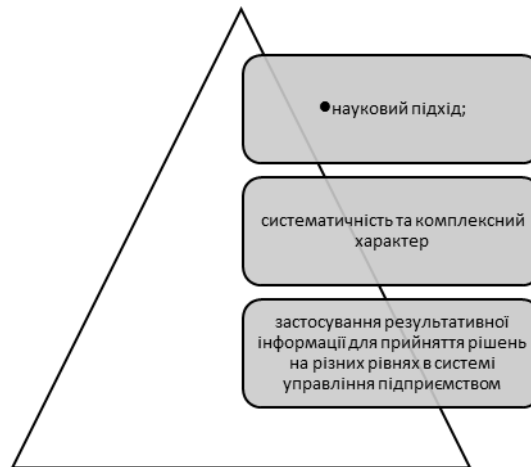


Рис. 2. Елементи маркетингових досліджень

Як організації зрозуміти, що для подальшого розвитку їм необхідно провести маркетингове дослідження, які умови мають цьому передувати? Перш за все це трапляється, коли збільшується кількість варіантів вибору альтернативних товарів, послуг та конкурентів, коли товар або сам ринок диференціюється – це основний чинник проведення досліджень. До ще одної умови можна віднести те, що на рівні регіону чи країни зникає контакт між виробником і споживачем товару. Тоді потрібно шукати глибшу першопричину і відповідно рішення знайдеться лише у дослідженні.

Як і будь-який напрям на сучасному етапі, маркетингові дослідження змінюються, вдосконалюються, їм притаманні такі тенденції:

- інтенсивний ріст комп'ютерних технологій;
- збільшення комерціалізації баз даних;
- зменшення ефективності опитування як маркетингового методу.

Висновки. Маркетингові дослідження є важливим інструментом для менеджера з маркетингу, оскільки дозволяють передбачити наслідки використання тієї або іншої маркетингової альтернативи, що сприяє ухваленню правильного рішення. Менеджери використовують маркетингові дослідження також і для того, щоб визначити чому проведені маркетингові дії не призвели до планованого результату. Маркетингові дослідження можуть застосовуватися для оцінювання менеджером ситуації на ринку [15]. Разом із тим, поняття маркетингові дослідження є значно ширшим, ніж поняття дослідження ринку або аналізу ринку, воно охоплює ще й моніторинг чинників макросередовища, діагностику мікросередовища, виявлення загроз і можливостей, сильних і слабких сторін підприємства. Отже, у широкому розумінні, маркетингові дослідження покликані вирішувати такі завдання, як: вивчення характеристик ринку, аналізу збуту, вивчення тенденцій ділової активності, вивчення товарів конкурентів, короткострокове прогнозування, вивчення політики цін

Література

1. Акулич, И. Л. Основы маркетинга [Текст] / Акулич И.Л., Демченко Е.В. – Минск, 2005. – С. 48–60.
2. Котлер, Ф. Основы маркетинга: краткий курс [Текст] / Ф. Котлер. – М.: Вильямс, 2007. – С. 77-102.
3. Маркетинг [Текст] / В. Руделіус, О. Азарян, Н. Бабенко. – К., 2009. – С. 227-246.
4. Маркетинговий менеджмент [Текст] / Ф. Котлер, К. Келлер, А. Павленко. – К.: Хімджест, 2009. – 720 ст.
5. Павленко, А. Ф. Маркетинг: [Текст] / А. Ф. Павленко, А. В. Войчак. – К.: КНЕУ, 2009. – 246 с.
6. Голубков, Е. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика [Электронный ресурс] / Е. Голубков. – Режим доступа: http://htbiblio.yolasite.com/resources/Golubkov_Issledovaniya.pdf. – Оглавление с экрана.
7. Система маркетингових досліджень: завдання, процес та види [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=75247>. – Заголовок з екрану.
8. Старостіна, А. Маркетингові дослідження [Електронний ресурс] / А. Старостіна. – Режим доступу: http://library.kpi.ua:8991/F?func=findb&request=000185348&find_code=SYS. – Назва з екрану.
9. Черчілль, Г. Маркетингові дослідження [Електронний ресурс] / Г. Черчілль. – Режим доступу: <https://www.livelib.ru/book/1000183830-marketingovye-issledovaniya-gilbert-cherchill-tom-braun>. – Заголовок з екрану.
10. Ковальчук С.В. Вибір пріоритетів маркетингової стратегії – основа комерційного успіху підприємств легкої промисловості / С.В. Ковальчук. // Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький: ХНУ, 2008. – № 6. – Т. 3. – С. 52
11. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг/ Европейская перспектива /Ламбен Ж.-Ж., пер. с французского.- СПб. : Наука, 1996.- 589 с.
12. Федорченко, А. В. Система маркетингових досліджень: монографія / А. В. Федорченко. – К. : КНЕУ, 2009. – 259 с.
13. Косенков С.І. Маркетингові дослідження: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. — К.: Видавничий дім"Скарби", 2004.
14. Гаркавенко С.С. Маркетинг. Підручник. – К.: Лібра, 2002. – 712 с
15. Крикавський С.В., Косар Н.С., Мних О.Б., Сорока О.А. Маркетингові дослідження. – Львів, 2004.
16. Багиев, Г. Л. Маркетинг / Г. Л. Багиев, В.М. Тарасевич. – 3-е изд., перераб. и дополн. – М. : Интер, 2005. – 733 с.
17. Ассель, Г. Маркетинг: принципы и стратегия / Г. Ассель. – М. : Инфра-М, 2001. – 803 с.

References

1. Akulich, IL Fundamentals of marketing [Text] / Akulich IL, Demchenko EV - Minsk, 2005. - P. 48–60.
2. Kotler, F. Fundamentals of marketing: a short course [Text] / F. Kotler. - М.: Williams, 2007. - P. 77-102.
3. Marketing [Text] / V. Rudelius, O. Azaryan, N. Babenko. - К., 2009. - P. 227-246.
4. Marketing Management [Text] / F. Kotler, K. Keller, A. Pavlenko. - К.: Химджест, 2009. - 720 ст.
5. Pavlenko, AF Marketing: [Text] / AF Pavlenko, AV Voychak. - К.: КНЕУ, 2009. - 246 с.
6. Golubkov, E. Marketing research: theory, methodology and practice [Electronic resource] / E. Golubkov. - Access mode: http://htbiblio.yolasite.com/resources/Golubkov_Issledovaniya.pdf. - Table of contents from the screen.
7. The system of marketing research: tasks, process and types [Electronic resource]. - Access mode: [http://nauka.kushnir.mk.ua/? P = 75247](http://nauka.kushnir.mk.ua/?P=75247). - Title from the screen.
8. Starostina, A. Marketing research [Electronic resource] / A Starostina. - Access mode: http://library.kpi.ua:8991/F?func=findb&request=000185348&find_code=SYS. - Name from the screen.
9. Churchill, G. Marketing research [Electronic resource] / G. Churchill. - Access mode: <https://www.livelib.ru/book/1000183830-marketingovye-issledovaniya-gilbert-cherchill-tom-braun>. - Title from the screen.
10. Kovalchuk SV Choice of priorities of marketing strategy - the basis of commercial success of light industry enterprises / S.V. Kovalchuk. // Bulletin of Khmelnytsky National University. - Khmelnytsky: KhNU, 2008. - № 6.– Vol. 3. - P. 52
11. Lamben J.-J. Strategic marketing / European perspective / Lamben Zh. Zh., Lane. from French.- St. Petersburg. : Наука, 1996.- 589 с.
12. Fedorchenko, AV Sistema marketingovykh doslidzhen: monografiia / AV Fedorchenko. - К.: КНЕУ, 2009. - 259 с.
13. Kosenkov SI Marketing research: textbook. way. for students. higher textbook lock - Kyiv: Treasures Publishing House, 2004.
14. Garkavenko SS Marketing. Textbook. - К.: Лібра, 2002. - 712 с
15. Krykavsky EV, Kosar NS, Mnykh OB, Soroka OA Marketing researches. - Lviv, 2004.
16. Bagiev, GL Marketing / GL Bagiev, VM Tarasevich. - 3rd ed., Reworked. and add. - М.: Интер, 2005. - 733 с.
17. Assel, G. Marketing: principles and strategy / G. Assel. - М.: Инфра-М, 2001. - 803 с.

Надійшла / Paper received: 16.03.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.06.2020

УДК 336.026

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-282-3-16

НАГОРНИЙ П. Д.

Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

ШЛЯХ ДО ЗМІН: ТРАНСФОРМАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ

Національний банк України був створений в умовах розпаду СРСР, маючи завдання вибудувати самостійну банківську систему країни. Для вирішення цих завдань колективу Національного банку України знадобилося півтора десятиліття. З метою виходу на рівень сучасного прозорого державного банку у 2015 році розробляється Комплексна програма розвитку фінансового сектору до 2020 року, яка передбачає внутрішню трансформацію Національного банку. Мета дослідження – ознайомлення з сучасними зарубіжними та вітчизняними публікаціями, вивчення результатів роботи центрального банку країни, комерційних банків та СІТ-компаній для дослідження ефективності трансформування Національного банку. В статті проведено дослідження особливостей трансформації центрального банку країни в результаті зміни концепції його присутності у регіонах та впровадження делегованої моделі забезпечення готівкою за рахунок виділення уповноважених банків та СІТ-компаній, ефективніше регулювання банківського сектору, стимулювання його розвитку, забезпечення більш прозорого та безпечного надання споживачам фінансових послуг для досягнення головної мети – підвищення інституційної спроможності та створення сучасного європейського центрального банку. З огляду на це автор акцентував увагу на досягнуті результати та можливі складності під час реформування центрального банку в питаннях готівкового обігу. Подальші досліджень доцільно спрямувати на вивчення результатів трансформації Національного банку України в питаннях ефективності банківського нагляду, обробки звернень громадян і підприємств та забезпечення з оброблення та збереження готівки в межах держави.

Ключові слова: трансформація, готівковий обіг, делегована модель.

NAGORNY P.

Khmelnitskyi Cooperative Trade and Economic Institute

THE WAY TO CHANGE: TRANSFORMATION OF THE NATIONAL BANK OF UKRAINE

The National Bank of Ukraine was established in the conditions of the collapse of the USSR, with the task of building an independent banking system of the country. It took the National Bank of Ukraine a decade and a half to solve these problems. In order to reach the level of a modern transparent state bank in 2015, a Comprehensive Program for the Development of the Financial Sector until 2020 is being developed, which provides for the internal transformation of the National Bank.

The purpose of the research is to get acquainted with modern foreign and domestic publications, to study the results of the work of the country's central bank, commercial banks and SIT companies to study the effectiveness of the transformation of the National Bank. The article examines the peculiarities of the transformation of the country's central bank as a result of changing the concept of its presence in the regions and the introduction of a delegated model of cash provision through the allocation of authorized banks and SIT companies, more effective regulation of the banking sector, stimulating its development. services to achieve the main goal - to increase institutional capacity and create a modern European central bank. In view of this, the author focused on the results achieved and possible difficulties in reforming the central bank in matters of cash circulation. Further research should focus on studying the results of the transformation of the National Bank of Ukraine in terms of the effectiveness of banking supervision, processing of applications from citizens and enterprises and ensuring the processing and storage of cash within the state.

Keywords: transformation, cash circulation, delegated model.

Вступ. З отриманням у 1991 році Україною незалежності перед молододо державою виникає цілий ряд питань державотворення, одним із найважливіших є створення самостійної банківської системи. Законом «Про банки і банківську діяльність» від 20 березня 1991 року Верховна Рада України започатковує діяльність самостійної дворівневої банківської системи України ринкового типу, перший рівень якої становить Національний банк України, другий – інші банки. В країні розпочинається кропітка робота у переформатуванні діючої на той час і залежної від Центробанка СРСР системи у самостійну, вирішення питання введення національної валюти, влиття у міжнародну банківську систему.

З часом вибудовується банківська система країни, для якої характерні прорахунки перехідного періоду. Відповідно, система функціонування НБУ як центрального банку держави потребує не лише подальшого вдосконалення, а й серйозного реформування як функціонального, так і організаційного. І ця проблема набагато важливіша, ніж спір щодо персоналій [1]. Для їх усунення знову відводиться певний час. Забезпечивши необхідну для країни фінансову стабільність, Правління Національного банку України у 2015 році затверджує Комплексну програму розвитку фінансового сектору до 2020 року, якою передбачається трансформація Національного банку України на сучасний і прозорий центральний банк – один із амбітних проєктів, які зараз відбуваються у Національному банку [2].

Аналіз досліджень та постановка завдання. Тема трансформації економічних систем є не новою. Варто відмітити, що вона залишиться в полі зору науковців достатньо довго, оскільки сама трансформація – це перетворення виду, форми, істотних властивостей тих чи інших об'єктів, тобто процес, що стосується як специфічних закономірностей функціонування об'єкта, так і його внутрішньої структури і зовнішньої форми [3]; трансформація – процес безперервного перетворення, видозміни систем, що охоплює системи всіх рівнів

(мікро-, мезо-, макро-, мега-) в їх єдності, взаємозв'язку і взаємопроникнення, оскільки їх розвиток утворює єдиний процес економічного руху і зміни [4].

Темі трансформації центральних банків достатньо уваги приділили як вітчизняні, так і зарубіжні науковці. Значний внесок у розвиток теорії та методології економічних трансформацій зробили Шаров О., В. Базилевич, Л. Бальцеревич, А. Гальчинський, В. Геєць, П. Єщенко, Ю. Зайцев, В. Іноземцев, А. Колганов, П. Леоненко, В. Савчук, Дж. Стігліц, А. Чухно та ін. Але поза увагою дослідників в більшості випадків залишаються питання, що стосуються сутності, глибини та необхідності проведення трансформації саме центральних банків з відмовою від певних нехарактерних йому функцій та частковою їх передачею банкам другого рівня.

Актуальність, практична значущість, недостатнє розкриття проблеми та недослідженість вказаного питання зумовили вибір теми статті, визначили її мету та завдання.

Метою статті є аналіз етапів реформування та трансформації центробанків держав і Національного банку України конкретно для визначення ефективності, строковості та достатності для досягнення кінцевої мети реформування – цінової, фінансової стабільності, незалежності банківської системи та ефективності платіжних систем.

Результати дослідження. При незначному терміні, що залишився до завершення Комплексної програми розвитку фінансового сектору до 2020 року, варто відмітити позитивні риси реформування Національного банку України: при значному зменшенні чисельності персоналу, відходу від територіального принципу надання послуг у забезпеченні готівкового обігу і регулюванні діяльності комерційних банків, відмови від нехарактерних функцій для банківської системи, слід відмітити позитивні результати у стабілізації банківської системи країни в цілому.

Першими директивними документами незалежної України були рішення про створення державних органів, серед яких і центральний банк країни. Національний банк України зі статусом центрального емісійного банку держави створено на базі Української республіканської контори Держбанку СРСР. Правовою основою цього став Закон «Про банки і банківську діяльність», ухвалений Верховною Радою України 20 березня 1991 року. Цим документом було проголошено створення самостійної дворівневої банківської системи України ринкового типу, перший рівень якої становить Національний банк України, другий – інші банки [5].

Практично в Україні потрібно було створити центральний банк з нуля, враховуючи, що функції республіканської контори Держбанку СРСР були досить скромні: для цього необхідно було вибудувати самостійну банківську систему країни, визначитися з грошово-кредитною політикою, провести грошову реформу з введенням національної валюти, побороти галопуючу інфляцію, влитися у міжнародну банківську систему, створити умови для внутрішніх міжбанківських зв'язків, закласти основи валютного ринку та сформувати валютні резерви держави.

Розглядаючи банківську систему України, яка почала формуватися ще у 1991 р. після проголошення незалежності, слід зауважити, що основним завданням Національного банку, який знаходиться на першому рівні банківської системи, є підтримання стабільності національної грошової одиниці – гривні. Однак, враховуючи ситуацію, що склалася внаслідок фінансової кризи, одним із основних завдань також є стримування темпів інфляції. При цьому грошово-кредитна політика повинна узгоджуватися з урядом. Отже, можна стверджувати, що в Україні існує специфічна модель організаційної побудови банківської системи [6, с. 18].

Перше десятиліття для Національного банку було достатньо не простим. Але саме планомірні дії Національного банку певною мірою забезпечили стійке підґрунтя для протидії кризовим явищам як в економіці, так і у фінансовій сфері. У результаті проведення грошової реформи вдалося забезпечити певне покращення стану фінансово-грошової системи, що сприяло цілеспрямованому розвитку економіки України.

Новітня історія Національного банку України розпочалася після перемоги Революції гідності. У 2014 році до правління регулятора прийшла нова команда. Завдяки чіткому баченню необхідних змін їй не тільки вдалося втримати під контролем ситуацію на фінансовому ринку попри важку політичну та економічну кризу, але і розпочати масштабну реформу фінансового сектору. Дорожньою картою реформ стала Комплексна програма розвитку фінансового сектору до 2020 року, затверджена постановою Правління Національного банку України від 18 червня 2015 року № 391 [2].

Трансформація Національного банку України на сучасний і прозорий центральний банк – один із амбітних проєктів, які зараз відбуваються у Національному банку.

На початку реформи за трансформацію Національного банку відповідав спеціально створений у 2014 році тимчасовий Керівний комітет з реорганізації структури Національного банку. Він приймав рішення щодо ініціації та реалізації змін у Національному банку, стратегічних програм і планів розвитку фінансового сектору та банківської системи в цілому, зокрема Національного банку. Пізніше (у вересні 2015 р.) цей колегіальний орган прийняття рішень було перетворено на Комітет з управління змінами.

Проєктна трансформація Національного банку поділена на сім великих напрямів:

1. Визначення основних функцій (мандату) Національного банку та виведення неключових функцій за межі регулятора.

2. Створення нової функціональної організаційної структури.
3. Скорочення ієрархічності в системі управління.
4. Централізація функцій.
5. Оптимізація мережі територіальних управлінь.
6. Оптимізація чисельності персоналу.
7. Реінжиніринг процесів.

Завдання внутрішньої трансформації допоможе Національному банку України повноцінно реалізовувати функції, визначені законодавством України, відповідно до найкращих світових практик.

Початок трансформації Національного банку розпочався у 2014 році та здійснювався поетапно за наступним планом.

Підготовчий етап – розробка Стратегічної програми внутрішньої трансформації Національного банку України за допомогою міжнародних експертів. Тривалість: травень–серпень 2014 року (завершено у серпні 2014 р.).

Для реалізації проекту Національний банк:

– проаналізував діючу структуру та процеси в Національному банку;

– провів серію консультацій із міжнародними організаціями, місіями та провідними міжнародними та вітчизняними експертами;

– проаналізував більше ніж 100 моделей центральних банків різних країн світу;

– обрав модель Банку Англії в якості зразка перебудови внутрішньої організаційної структури.

Обрана організаційна модель фокусується на виконанні ключових функцій центрального банку.

Таким чином, діяльність регулятора поділена за функціональними ознаками на окремі блоки, за діяльність кожного з яких відповідає окремий член Правління.

Структуру Національного банку переформатовано у шість блоків:

1. Загальний блок або блок Голови Національного банку;

2. Блок пруденційного нагляду;

3. Блок монетарної стабільності;

4. Блок ринкових операцій;

5. Блок розрахункових операцій;

6. Блок фінансово-адміністративних операцій.

Етап 0 – реорганізація внутрішньої структури (проведено організаційну трансформацію, визначено мандат Національного банку України, оптимізовано чисельність персоналу, запроваджено систему комітетів Правління). Тривалість: осінь 2014 – грудень 2015 р. (завершено у грудні 2015 р.). На цьому етапі:

Визначено Місію, Візію та Цінності центрального банку [7].

Візія – це сучасний, відкритий і незалежний центральний банк, який має довіру суспільства та інтегрований до європейської спільноти центробанків.

Місія – це забезпечення цінової та фінансової стабільності з метою сприяння сталому економічному розвитку України.

Цінності – це 5 "П":

Патріотизм. Національний банк працює в інтересах держави та суспільства;

Професійність. Національний банк орієнтований на результат, прагне досконалості, створює сприятливе середовище для розвитку та поширення нових ідей;

Прозорість. Національний банк послідовний та логічний у своїх рішеннях, відкритий та відповідальний;

Порядність. Національний банк чесний та принциповий, усвідомлює та поважає різноманітність ідей та позицій, завжди дотримується стандартів ділової етики;

Партнерство. Національний банк підтримує діалог та партнерські відносини, має спільне бачення та працює разом на реалізацію Місії Національного банку.

Змінено структуру управління: з ієрархічної на простішу та більш плоску функціонально-матричну модель.

Спрощено систему підпорядкування – залишилося 4 рівні підпорядкування: Правління НБУ – директори департаментів – начальники управлінь – начальники відділів. Кількість рівнів ієрархії скоротилась майже удвічі, що дозволяє прискорити процеси і прийняття рішень.

Змінено організаційні структури підрозділів Центрального апарату Національного банку України в Києві. Склад Правління Національного банку України зменшено з 11 до шести осіб (голова та п'ять заступників).

Створено та налагоджено систему роботи комітетів Правління, більшість із яких має дорадчу функцію для Правління. З метою підвищення прозорості функцій НБУ та прийняття ключових рішень створено наступні комітети:

1. Комітет з монетарної політики;

2. Комітет з фінансової стабільності;

3. Комітет з питань нагляду та регулювання діяльності банків, нагляду (оверсайту) платіжних систем;

4. Кредитний комітет управління активами та пасивами;
5. Комітет з конкурсних торгів;
6. Тендерний комітет;
7. Комітет з управління операційними ризиками та безперервністю діяльності Національного банку України;

8. Комітет з управління змінами, Бюджетний комітет.

Проведено перегрупування виконання функцій Національного банку України, що призвело до оптимізації персоналу: зменшено чисельність персоналу з більше ніж 11 800 співробітників (початок 2014 р.) до 5300 (грудень 2015 р.). Скорочення здійснено у першу чергу за рахунок виключення та скорочення не ключових та підтримуючих функцій Національному банку.

Роботу Національного банку сфокусовано на ключових функціях центрального банку. Неключові функції реорганізовано або виведено зі структури центробанку: телеканал БТБ, Університет банківської справи Національного банку у Києві та ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України» у Сумах, Комплекс техобслуговування та друкарня НБУ, Центр наукових досліджень, лікувально-оздоровчі комплекси. Реорганізовано та концептуально змінено Науково-практичний журнал «Вісник Національного банку України». З вересня 2015 р. журнал – виключно електронне дослідницьке видання з високим рівнем аналітики. Управління вищими навчальними закладами передано під управління до Міністерства освіти та науки, а банківське телебачення – до Міністерства інформаційної політики.

Запущено централізацію всіх функцій регулятора на базі Центрального апарату Національного банку України, центральний банк іде до branchless-системи. Юридично ліквідовані регіональні підрозділи, наразі тільки в 5 регіонах підтримується лише функція грошового обігу та обробка звернень громадян і підприємств.

У сфері готівкового обігу Національний банк спрямував роботу до сучасної міжнародної європейської моделі, яка часто використовується провідними країнами світу – це делегована модель готівкового обігу. Кінцева мета – передати функції з обслуговування потреб у готівці банкам-агентам.

З метою реалізації Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 року та враховуючи трансформацію Національного банку України постановою Правління Національного банку України від 11 серпня 2016 року № 207 затверджено Концепцію організації готівкового обігу в Україні. На момент прийняття концепції діяла Стратегічна програма з удосконалення організації готівкового обігу в Україні на 2013–2018 роки, затверджена постановою Правління від 28 вересня 2012 року № 399, що потребувала коригування, та втратила чинність із прийняттям Концепції організації готівкового обігу в Україні [8].

Протокольним рішенням Комітету з управління змінами затверджено Статут проєкту спорудження касового центру у м. Львів, а постановою Правління Національного банку України від 24.12.2015 р. № 926 затверджено Положення про порядок видачі юридичним особам ліцензії на надання послуг з інкасації [9].

Метою зазначених заходів були наступні кроки:

- перегляд Політики готівкового обігу для забезпечення ефективного, безперебійного та безпечного проведення операцій з готівкою та поступового зниження долі готівкового обігу на користь безготівкового;
- визначення та затвердження підходів до розвитку інфраструктури;
- розгляд та затвердження плану впровадження переходу до цільової моделі організації готівкового обігу.

При виборі моделі стратегії готівкового обігу в Україні аналізувались наступні три моделі:

Контрольована модель

Переваги: повний контроль за готівковим обігом; оперативне реагування на потреби економіки в готівці.

Недоліки: необхідність суттєвих капіталовкладень; високі операційні витрати Національного банку України.

Частково контрольована модель

Переваги: контроль Національного банку за готівковим обігом в цілому; можливість коригування диспропорції забезпечення готівкового обігу.

Недоліки: Капіталовкладення та операційні витрати; менший рівень контролю за обігом готівки в цілому.

Делегована модель

Переваги: мінімальні операційні витрати Національного банку; часткова відмова від капіталовкладень; перенесення витрат на комерційний сектор.

Недоліки: ризик втрати контролю за готівковим обігом; відсутність інфраструктури в третій компанії (агентів).

Зважаючи на міжнародний досвід та трансформацію Національного банку України, саме делегована модель визнана доцільною в Україні. Ця модель застосовується у Великобританії, Бразилії, Нідерландах, Фінляндії та Швеції [10].

Модель стратегії готівкового обігу в Україні передбачає перехід від частково контрольованої моделі організації готівкового обігу, що існує зараз в Україні, на делеговану модель. Суть делегованої моделі

організації готівкового обігу полягає у тому, що Національний банк делегує частину функцій, які він сьогодні виконує в регіонах, іншим учасникам ринку – банкам, Cash-in-Transit (CIT)-компаніям [11]. Таку модель національний банк України вибрав, виходячи із ситуації, яка склалась на момент впровадження моделі в Україні. За словами директора департаменту грошового обігу НБУ Віктора Зайвенка, у 2015 році частка Нацбанку в загальному обсязі операцій банків із забезпечення готівкою становила 28 %, тоді як решта – 72 % – припадало на міжбанківський ринок, де НБУ участі не бере. Нацбанк розмішуватиме свої запаси банкнот і монет в регіонах у сховищах уповноважених банків. А ті, у свою чергу, використовуватимуть власну інфраструктуру та залучатимуть третіх учасників – Cash-in-Transit компанії [10]. На початок 2020 р. в Україні десять компаній отримали ліцензії на надання банкам послуг з інкасації: ТОВ «CIT СЕК'ЮРИТИ», ТОВ «Український сервіс інкасації», ТОВ «Перша інкасаторська компанія», ТОВ «О-МЕГА», ТОВ «Агентство комплексної безпеки – охоронна фірма», ТОВ «Діамант Сек'юриті», ТОВ «Панорама Прикарпаття» та ПП «КОМСЕРВІС-БЕЗПЕКА», ТОВ «ГЛОБАЛ КОЛЕКШН» (табл. 1) [12].

Таблиця 1

Юридичні особи, яким Національним банком України видано ліцензію на надання банкам послуг з інкасації (чинні ліцензії) [12]

№ з/п	Юридична особа	Дата видачі ліцензії	Номер ліцензії	Наявність погодження на здійснення операцій з оброблення та зберігання готівки
1	ТОВ "CIT СЕК'ЮРИТИ"	02.12.2016	1	Погодження надано 07.11.2019
2	ТОВ "УКРАЇНСЬКИЙ СЕРВІС ІНКАСАЦІЇ"	05.01.2017	2	Погодження відсутнє
3	ТОВ «ПЕРША ІНКАСАТОРСЬКА КОМПАНІЯ»	24.05.2017	3	
4	ТОВ "О-МЕГА"	27.11.2017	4	
5	ТОВ "АГЕНТСТВО КОМПЛЕКСНОЇ БЕЗПЕКИ – ОХОРОННА ФІРМА"	01.12.2017	5	
6	ТОВ "ПАНОРАМА ПРИКАРПАТТЯ"	29.03.2018	6	
7	ТОВ "ДІАМАНТ СЕК'ЮРИТИ"	29.03.2018	7	
8	ПП "КОМСЕРВІС-БЕЗПЕКА"	26.06.2018	8	
9	ТОВ "КЕШ ЕНД СЕК'ЮРИТИ"	31.10.2018	9	
10	ТОВ "ГЛОБАЛ КОЛЕКШН"	10.10.2019	10	

ТОВ «CIT СЕК'ЮРИТИ» вже активно розвиває свою діяльність та приєдналось нарівні з установами банків до Єдиного договору банківського обслуговування та надання інших послуг Національним банком України (далі – ЄДБО) з 01 липня 2020 року в частині здійснення операцій: надання послуг системою електронної пошти Національного банку та/або доступу до інформаційної мережі національного банку виділеними каналами зв'язку; послуги з касового обслуговування інкасаторських компаній.

Така модель дає змогу побудувати ефективнішу в частині витрат Національного банку систему готівкового обігу в середньо- та довгостроковій перспективі, що не скажеш в цілому про витрати комерційних банків на співробітництво з уповноваженими банками в питаннях підкріплення і здавання надлишків готівки, оскільки їх взаємодія буде будуватись на договірних умовах (з Національним банком ці операції виконуються на основі ЄДБО). А враховуючи значні інвестиції уповноважених банків та CIT-компаній у створення умов для обробки та зберігання готівки, тарифи будуть значно вищі нині діючих.

Банкам-агентам передаються функції щодо забезпечення готівкового обігу в регіонах України за правилами та під контролем Національного банку, визначених постановою Правління Національного банку України від 07 грудня 2016 року № 408 затверджено Положення про передавання запасів готівки на зберігання до уповноважених банків [12]. У власності Національного банку на довгострокову перспективу залишаться лише два касові центри (м. Київ і м. Львів), що забезпечуватимуть зберігання резервів та підкріплення банків, банків-агентів (уповноважених банків) і третіх учасників (CIT-компаній). У більшості створені за час функціонування Національного банку України касові вузли в процесі трансформації напрямку «Оптимізація мережі територіальних управлінь» передаються уповноваженим банкам, що дозволить зберегти потужності з оброблення та зберігання готівки в межах держави.

З метою реалізації Концепції організації готівкового обігу в Україні рішенням Правління Національного банку України від 28 вересня 2016 року №316-ш затверджено План дій, відповідно до якого з 01 листопада 2016 року в Тернопільській та Житомирській областях запроваджено пілотний проект з реалізації Концепції та постановою Правління Національного банку України від 07 грудня 2016 року № 408 затверджено Положення про передавання запасів готівки на зберігання до уповноважених банків [13].

Відповідно до Постанови № 408 Національний банк розпорядчими актами встановлює:

1) порядок проведення операцій з передавання запасів готівки на зберігання до уповноважених банків, який передбачає строки виконання операцій, послідовність дій підрозділів Національного банку, зразки документів, що свідчать про проведення операцій;

2) уповноваженому банку ліміти запасів готівки на зберіганні;

3) розмір коригуючих коефіцієнтів;

4) граничний рівень зменшення обсягу забезпечення.

Ліміти запасів готівки на зберіганні встановлює Національний банк на основі інформації про:

1) параметри сховищ (клас опору сховища/сейфа, площа сховища/об'єм сейфа), у яких планує зберігати запаси готівки;

2) суму ліміту, що пропонується встановити за кожним сховищем.

В якості забезпечення зобов'язань за договором про зберігання готівки уповноважений банк передає Національному банку визначені ним облігації внутрішньої державної позики України (далі – державні облігації України) за справедливою вартістю, порядок визначення якої встановлюється Національним банком, а також ураховує можливу зміну справедливої вартості наданих державних облігацій України із застосуванням коригуючих коефіцієнтів і здійснює блокування/розблокування їх.

Відповідно до Положення про критерії та порядок відбору банків, які можуть залучатися до зберігання запасів готівки Національного банку України, затвердженого постановою Правління Національного банку України від 28 вересня 2016 року № 389, Національним банком визначено чотири уповноважені банки, яким надані окремі повноваження щодо організації готівкового обігу в регіонах України: АТ КБ «ПРИВАТБАНК»; АТ «Райффайзен Банк Аваль»; АТ «ОЩАДБАНК» та АТ ПУМБ.

Варто відмітити, що заплановане на кінець 2018 року завершення передачі функцій забезпечення готівкового обігу в Україні уповноваженим банкам не вдалося і цей процес продовжується.

У перехідний період працює частково делегована модель, тому функції з готівкового обігу в п'яти регіонах продовжують виконувати підрозділи грошового обігу Національного банку України, зокрема у м. Львів, м. Одеса, м. Харків, м. Дніпро, м. Хмельницький.

Напрями проєкту «Cashless economy» залишаються незмінними: привернення уваги населення до безготівкових розрахунків; розвиток платіжної інфраструктури; зменшення попиту на готівку; розвиток безготівкових операцій [14].

Переваги реалізації проєкту «Cashless economy» для усіх категорій учасників ринку:

Громадян: зручність розрахунків; нові послуги; зменшення часу на оплату рахунків.

Бізнесу: швидкість розрахунків; додаткові сервіси та доходи; зниження витрат на інкасацію готівки.

Банків: збільшення кількості клієнтів; зростання ліквідності; зниження операційних витрат.

Державних установ: зменшення тіньового сектору; підвищення прозорості операцій.

Проте, незважаючи на прогрес у безготівкових розрахунках попит на готівку протягом останніх років не знижується. При чому, світовий показник готівки в обігу до ВВП зріс із 8,1 % у 2011 р. до 9,6 % в 2016 р. Дослідження попиту на готівку вказують на фактори, що визначають попит на готівку:

– % ставки (заощаджувальний мотив попиту на готівку знижується зі зростанням депозитних %);

– середній вік населення: старше населення схильне до використання готівки;

– рівень доходів населення: зі зростанням ВВП на одну особу знижується показник попиту на готівку відносно ВВП;

– інші фактори: тіньова економіка з метою ухилення від сплати податків; наявність POS-терміналів тощо.

Незважаючи на зміну політики готівкового обігу основними завданнями Національного банку України в організації готівкового обігу традиційно залишаються:

– забезпечення потреб економіки регіонів банкнотами і монетами усіх номіналів і побудова ефективної структури готівки в обігу;

– забезпечення надійної схоронності цінностей та дотримання належних умов їх зберігання;

– здійснення обліку готівки у резервних фондах, запасах готівки та їх руху за операціями;

– оброблення банкнот на автоматизованих системах та здійснення вилучення не придатних до обігу банкнот підрозділами грошового обігу Національного банку в регіонах;

– контроль за якістю готівки в обігу.

Етап I – підвищення якості прийняття рішень та комплексний перегляд і реінжиніринг процесів Національного банку. Тривалість: 2015–2017 рр.

Етап розпочався з запуском низки проєктів:

– підвищення ефективності кредитного процесу у Національному банку;

– побудови нової системи звітності та статистики;

– централізації функцій та реформування системи територіальних управлінь Національного банку;

– перегляду процесів бюджетування та закупівель в системі Національного банку;

– впровадження електронного документообігу;

– централізації балансу та переходу на єдиний МФО.

Етап II – практична реалізація прийнятих ключових проєктів заради реалізації місії та візії Національного банку (етап триває).

У рамках реформи фінансового сектору інституційна перебудова Національного банку України, очищення та перезавантаження банківського сектору та реформа фінансового сектору мають відбуватись одночасно, щоб забезпечити успіх та синергію зусиль. На сьогоднішній день можна оцінити найголовніші досягнення в трансформації Національного банку. Їх всього три:

– введення режиму інфляційного таргетування;

– очищення банківської системи;

– внутрішня трансформація Національного банку.

Головними завданнями Національного банку України традиційно залишаються цінова стабільність, фінансова стабільність та ефективні платіжні системи, зокрема:

Цінова стабільність. Національний банк проводить прозору та незалежну монетарну політику. Для цього Національний банк застосовує режим інфляційного таргетування. Монетарна політика Національного банку спрямована на поступове зниження темпів інфляції до рівня середньострокової інфляційної цілі – 5 % з допустимим діапазоном відхилень ± 1 в. п.

Головним інструментом для забезпечення низьких та стабільних темпів інфляції є облікова ставка. Визначаючи її розмір, Національний банк впливає на процентні ставки банків, а, отже, на вартість грошей в економіці та інфляцію. В перше за історію функціонування Національного банку України в 2020 році облікова ставка зафіксована на самому низькому рівні – 6 % [15].

Фокусування Національного банку на забезпеченні цінової стабільності передбачає дотримання режиму плаваючого обмінного курсу. Це означає, що Національний банк не підтримує обмінний курс на певному рівні. Не протидіючи ринковим чинникам формування обмінного курсу, Національний банк проводить валютні інтервенції для згладжування надмірної курсової волатильності та накопичення міжнародних резервів.

Фінансова стабільність. Забезпечення фінансової стабільності є другою ключовою частиною мандата Національного банку України після забезпечення стабільності цін. У цьому аспекті Національний банк має повноваження регулювати, ліцензувати та здійснювати нагляд за банками, системами платежів та розрахунків. Це відповідає кращим міжнародним практикам.

Національний банк приділяє все більше уваги фінансовій системі в цілому, а також аналізує та пом'якшує системні ризики фінансової стабільності. У 2018 р. регулятор ухвалив Стратегію макропруденційної політики, що визначає цілі, приблизний перелік інструментів та поточний фокус за цим напрямом, таким чином, підвищуючи прозорість своєї роботи [16].

На мікрорівні Національний банк України переключився на ризик-орієнтований нагляд за банками та запобігання шахрайству. Після очищення в 2014–2017 роках банківська система України постійно відновлюється.

Відповідальність за підтримку фінансової стабільності Національний банк поділяє з Міністерством фінансів України, Національною комісією з цінних паперів та фінансового ринку, Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг та Фондом гарантування вкладів фізичних осіб. Указом Президента України в березні 2015 року створено міжвідомчу Раду з фінансової стабільності за участю керівників цих регуляторів. Голова Національного банку та Міністр фінансів є співголовами цього органу. Національний банк надає усіляке сприяння та координує роботу Ради з фінансової стабільності [17].

Ефективні платіжні системи. Національний банк – єдина установа, що має право на випуск національної грошової одиниці – гривні. Він контролює гривневу готівку впродовж її життєвого циклу, щоб користуватися нею було максимально зручно та безпечно. Гривня – високо захищена валюта, яку підробляють значно рідше, ніж грошові одиниці багатьох інших країн. Так, якщо на один мільйон справжніх банкнот гривні у 2018 році припадало 2,5 шт. підробок, то у країнах Євросоюзу цей показник становив 27 шт. підроблених банкнот євро на мільйон справжніх (за даними Європейського центрального банку) [18].

Саме Національний банк опікується, щоб електронні платежі виконувалися без збоїв, а клієнти могли сплачувати за товари і послуги в найзручніший для них спосіб. Він відповідає за стабільну роботу платіжної системи країни: контролює платіжну інфраструктуру та наглядає за роботою платіжних систем. Ще один напрям роботи Національного банку – запровадження найсучасніших безготівкових технологій в країні.

У житті Національного банку починається нова епоха – мандат Національного банку розширено на регулювання ринку небанківських фінансових установ. З 1 липня 2020 року він став регулятором близько 1900 фінансових установ: страхових, фінансових, лізингових та факторингових компаній, ломбардів, кредитних спілок та інших відповідно до ухваленого Верховною Радою закону про «спліт». Головним пріоритетом є зміна цих ринків у сторону більшої прозорості, надійності та зниження їх ризиковості [19].

Нові функції потребують еволюціонування Національного банку у принципово нову структуру, здатну ефективно виконувати поставлені завдання. Відповідно, розпочинається процес внутрішньої реорганізації, за підсумками якої функціональні підрозділи Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг з регулювання та нагляду ринків небанківських фінансових послуг будуть інтегровані до існуючих структурних підрозділів НБУ та нових підрозділів.

У січні 2018 року Національний банк уперше презентував свою стратегію з чітко визначеними цілями та критеріями їх досягнення.

Реалізація Стратегії Національного банку здійснюється за сімома напрямами розвитку. Шість з них спрямовані назовні – на задоволення потреб учасників фінансової екосистеми. Одна з важливих передумов для їх досягнення – висока інституційна спроможність центробанку, яка диктує внутрішню (сьому) ціль, зокрема:

- низька та стабільна інфляція;
- відновлення кредитування;
- стабільна, прозора та ефективна банківська система;

- ефективне регулювання фінансового сектора;
- вільний рух капіталу;
- фінансова інклюзія;
- сучасний, відкритий, незалежний, ефективний центральний банк.

Відповідно до Стратегії Національний банк формує щорічні програми дій та визначає ключові проекти.

На сьогодні Національний банк повністю відкритий. На постійній основі іде спілкування з комерційними банками, щоб при прийнятті рішень максимально врахувати їхню точку зору. Наразі навіть є спільні проекти: Paperless, який дозволив врегулювати використання електронного підпису у банківській системі. Це продукт спільної роботи між Національним банком та комерційними банками. Ефективна комунікаційна політика сприяє виконанню місії Національного банку із забезпечення цінової та фінансової стабільності [20]. Водночас управління інфляційними очікуваннями, яке може бути здійснено завдяки ефективній комунікації, є інструментом реалізації мандата центрального банку.

Національний банк, як і провідні центробанки світу, використовує низку регулярних продуктів, як-то «Звіт із фінансової стабільності», «Інфляційний звіт» та проводить публічні заходи для засобів масової інформації, банківської та експертної спільнот. Крім того, Національний банк активно комунікує із Верховною Радою України, міністерствами, відомствами та іншими органами державної влади в межах своєї компетенції та з метою виконання своїх функцій.

Водночас Національний банк відслідковує глобальні тренди у комунікаціях та розвиває діджитал-напрямок для налагодження широкого діалогу з громадськістю без посередників.

Підвищення довіри до Національного банку та банківської системи, максимізація впливу політики Національного банку на поведінку цільових аудиторій, а також зниження рівня невизначеності в економіці через надання інформації, необхідної для ухвалення поінформованих рішень, – головні цілі Стратегії комунікацій Національного банку.

13 березня 2019 року Національний банк уперше в історії України отримав престижну міжнародну нагороду Central Banking Awards за значні досягнення в прозорості та розбудові діалогу із стейкхолдерами. Премія традиційно вручається найуспішнішим центральним банкам [21].

Як наголосили автори рейтингу, із 2014 року Національний банк зіткнувся з численними проблемами – конфліктом у східних регіонах країни, зростанням інфляції, неефективно працюючою банківською системою. У таких умовах центробанку було легко піддатися спокусі не оприлюднювати жодної інформації або навіть знизити прозорість інституції, проте Національний банк обрав інший шлях [21].

Національний банк значно збільшив обсяг інформації, яку він оприлюднює, та наполегливо працює над тим, щоб ця інформація була доступною, зрозумілою і своєчасною для тих, хто її потребує.

Найбільш складним і тривалим етапом в часі є перехід від контрольованої до делегованої моделі стратегії готівкового обігу в Україні. По-перше, у визначені терміни перехід незавершений. По-друге в процесі переходу від однієї моделі до іншої виникає цілий ряд питань:

- передача наявних раніше створених у системі Національного банку України в територіальних управліннях потужностей з оброблення та збереження готівки; це створює прецедент значного зменшення обсягів готівки в регіонах, що знижує оперативність підкріплення комерційних банків готівкою і вилучення надлишків у них;

- ризики створення достатніх запасів в уповноважених банках через недостатність сховищ у перехідному період від однієї моделі до іншої;

- можливість невиконання уповноваженим банком функцій з прийому надлишків готівки з операційних кас комерційних банків через недостатність в певний період у нього коштів на кореспондентських рахунках та обмеженнями, встановлених лімітів допустимих обсягів зберігання у наявних сховищах;

- недостатність потужностей для виконання перевезення запасів готівки від Національного банку до уповноважених банків та неготовності до цих процесів СІТ-компаній. Із зареєстрованих 10-ти СІТ-компаній станом на початок 2020 року тільки одна компанія має ліцензію НБУ на здійснення операцій з оброблення та зберігання готівки [12];

- залежність лімітів запасів готівки на зберіганні в уповноважених банках від наявності в нього акцій та величини коригуючого коефіцієнта (коефіцієнта, множення якого на справедливую вартість наданих банком активів для забезпечення зобов'язань за договором про зберігання дорівнює максимальному обсягу запасів готівки, що може зберігатися в уповноваженому банку під ці активи [13]).

Висновки. За майже тридцятирічну історію становлення банківської системи Національний банк України спрямував свою діяльність на трансформування центрального банку країни, сформувавши першочергові завдання щодо визначення основних функцій (мандату) Національного банку та виведення не ключових функцій за межі регулятора, створення нової функціональної організаційної структури, скорочення ієрархічності в системі управління, централізацію функцій, оптимізацію мережі територіальних управлінь, оптимізацію чисельності персоналу, реінжиніринг процесів.

Особливістю даної трансформації Національного банку є відмова від представництва в регіонах, якими були обласні управління, відповідно і територіальної присутності органів нагляду і, відповідно, зміна концепції забезпечення готівкою комерційних банків за рахунок впровадження делегованої моделі. Даний

етап трансформації, як показав час, є найбільш складним і тривалим і вимагає додаткових напрацювань, в першу чергу, стосовно ефективної роботи СІТ-компаній.

Підтвердженням доцільності вибраних напрямків є стабільність банківської системи країни, повернення довіри до банків населення, поступове відновлення кредитування, поступове зменшення облікової ставки, стабілізація валютного курсу.

Література

1. Шаров Г. О. Національний банк України: час справжніх реформ / Г. О. Шаров // Інтернет-видання ZN.UA. – 2016. – № 38-39. 22 жовтня – 28 жовтня. – URL: https://dt.ua/macrolevel/nacionalniy-bank-ukrayini-chas-spravzhnih-reform-_html (дата звернення 24.02.2020)
2. Про затвердження Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 року : Постанова НБУ від 18.06.2015 № 391. Редакція від 16.01.2017. – URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0391500-15#Text>. (дата звернення 24.02.2020)
3. Журба І. Є. Науково-методологічні засади трансформації економічних систем транскордонного співробітництва країн Центральної та Східної Європи / І. Є. Журба // Зб. наук. пр. Хмельницького ін-ту соціальних технологій Університету «Україна». – 2010. – № 2. – С. 183–189.
4. Вихарев В. В. Понятие, сущность и содержание трансформации социально-экономической системы в современной экономической науке / В. В. Вихарев // Вестник Южно-Российского государственного технического университета. – 2012. – № 3. – С. 132–135.
5. Про банки і банківську діяльність : закон України №№ 2121-III від 7 грудня 2000 р. // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2001. – № 5-6. – Ст. 30.
6. Банківська система України : монографія / В.В. Коваленко, О.Г. Коренева, К.Ф. Черкашина, О.В. Крухмаль. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 187 с. – URL : <https://banking.uabs.sumdu.edu.ua/images/department/banking/elektro/10.pdf> (дата звернення 24.02.2020)
7. Презентовано Візію, Місію та Цінності Національного банку. – URL : <https://bank.gov.ua/ua/news/all/prezentovano-viziyu-misiyu-ta-tsinnosti-natsionalnogo-banku> (дата звернення 24.02.2020)
8. Про затвердження Інструкції з організації інкасації коштів та перевезення валютних цінностей банків в Україні : Постанова Правління Національного банку України від 31.03.2017 № 29. Редакція від 21.05.2020. – URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0029500-17#Text> (дата звернення 24.02.2020)
9. Положення про порядок видачі юридичним особам ліцензії на надання банкам послуг з інкасації : затверджено постановою Правління Національного банку України від 24 грудня 2015 року № 926. Редакція від 18.07.2019. – URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0926500-15#Text> (дата звернення 24.02.2020)
10. Нацбанк почав передавати повноваження зі збереження готівки іншим учасникам ринку. – URL : https://zaxid.net/natsbank_pochav_peredavati_povnovazhennya_zi_zberezhennya_gotivki_inshim_uchasnikam_rinku_n1405868 (дата звернення 24.02.2020)
11. Національний банк врегулював передавання запасів готівки НБУ до уповноважених банків. – URL : https://old.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=40819045. (дата звернення 24.02.2020)
12. Національний банк видав СІТ-компанії перше погодження на здійснення операцій з оброблення та зберігання готівки. – URL : <https://bank.gov.ua/ua/news/all/natsionalniy-bank-vidav-sit-kompaniyi-pershe-pogodjennya-na-zdiysnennya-operatsiy-z-obroblennya-ta-zberigannya-gotivki> (дата звернення 24.02.2020)
13. Про затвердження Положення про передавання запасів готівки на зберігання до уповноважених банків : Постанова НБУ від 07.12.2016 № 408. Редакція від 01.01.2020. – URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0408500-16#Text> (дата звернення 24.02.2020)
14. Cashless economy : концепція проекту. Київ, 18 травня 2016 Версія 2.3. – URL : file:///C:/Users/user/Downloads/Cashless_economy_2016-05-18_pr.pdf (дата звернення 24.02.2020)
15. Облікова ставка Національного банк. – URL : <https://bank.gov.ua/ua/monetary/stages/archive-rish> (дата звернення 24.02.2020)
16. Стратегія макропруденційної політики. – URL : https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Strategy_MaP.pdf?v=4 (дата звернення 24.02.2020)
17. Положення про Раду з фінансової стабільності : затв. Указом Президента України від 24 березня 2015 року № 170/2015. – URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/170/2015#Text> (дата звернення 24.02.2020)
18. Кількість вилучених з обігу підроблених банкнот гривні у 2018 році знизилася. – URL : <https://bank.gov.ua/ua/news/all/kilkist-vilucheni-h-z-obigu-pidroblenih-banknot-grivni-u-2018-rotsi-znizilasya> (дата звернення 24.02.2020)
19. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення функцій із державного регулювання ринків фінансових послуг : закон України // Відомості Верховної Ради. – 2019. – № 44. – Ст. 277.
20. Національний банк дав "зелене світло" для електронного документообігу в банківській системі. – URL : <https://bank.gov.ua/ua/news/all/mbu-dav-zelene-svitlo-dlya-elektroonogo-dokumentobigu-v-bankivskiy-sistemi> (дата звернення 24.02.2020)
21. Національний банк отримав нагороду Central Banking Awards за «Прозорість». – URL : <https://bank.gov.ua/ua/news/all/natsionalniy-bank-otrimav-nagorodu-central-banking-transparency-award> (дата звернення 24.02.2020)

References

1. Sharov H. O. Natsionalnyi bank Ukrainy: chas spravzhnikh reform / H. O. Sharov // Internet-vydannia ZN.UA. – 2016. – № 38-39. 22 zhovtnia – 28 zhovtnia. – URL : https://dt.ua/macrolevel/nacionalniy-bank-ukrayini-chas-spravzhnih-reform-_html (data zvernennia 24.02.2020)
2. Pro zatverdzhennia Kompleksnoi prohramy rozvytku finansovoho sektoru Ukrainy do 2020 roku : Postanova NBU vid 18.06.2015 № 391. Redaktsiia vid 16.01.2017. – URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0391500-15#Text>. (data zvernennia 24.02.2020)
3. Zhurba I. Ye. Naukovo-metodolohichni zasady transformatsii ekonomichnykh system transkordonnoho spivrobitnytstva krain Tsentralnoi ta Skhidnoi Yevropy / I. Ye. Zhurba // Zb. nauk. pr. Khmelnytskoho in-tu sotsialnykh tekhnolohii Universtyetu «Ukraina». – 2010. – № 2. – S. 183–189.
4. Viharev V. V. Ponyatie, sushnost i sodержanie transformatsii socialno-ekonomicheskoy sistemy v sovremennoy ekonomicheskoy nauke / V. V. Viharev // Vestnik Yuzhno-Rossiyskogo gosudarstvennogo tehnikeskogo universiteta. – 2012. – № 3. – S. 132–135.
5. Pro banky i bankivsku diialnist : zakon Ukrainy №№ 2121-III vid 7 hrudnia 2000 r. // Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy (VVR). – 2001. – № 5-6. – St. 30.
6. Bankivska sistema Ukrainy : monohrafiia / V.V. Kovalenko, O.H. Korenieva, K.F. Cherkashyna, O.V. Krukhmal. – Sumy : DVNZ «UABS NBU», 2010. – 187 s. – URL : <https://banking.uabs.sumdu.edu.ua/images/department/banking/elektro/10.pdf> (data zvernennia 24.02.2020)
7. Prezentovano Viziiu, Misiu ta Tsinnosti Natsionalnogo banku. – URL : <https://bank.gov.ua/ua/news/all/prezentovano-viziyu-misiyu-ta-tsinnosti-natsionalnogo-banku> (data zvernennia 24.02.2020)
8. Pro zatverdzhennia Instruktсии z orhanizatsii inkasatsii koshtiv ta perevezennia valiutnykh tsinnosteі bankiv v Ukraini : Postanova Pravlinnia Natsionalnogo banku Ukrainy vid 31.03.2017 № 29. Redaktsiia vid 21.05.2020. – URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0029500-17#Text> (data zvernennia 24.02.2020)

9. Polozhennia pro poriadok vydachi yurydychnym osobam litsenzii na nadannia bankam posluh z inkasatsii : zatverdzheno postanovoiu Pravlinnia Natsionalnogo banku Ukrainy vid 24 hrudnia 2015 roku № 926. Redaktsiia vid 18.07.2019. – URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0926500-15#Text> (data zvernennia 24.02.2020)
10. Natsbank pochav peredavaty povnovazhennia zi zberezhenia hotivky inshym uchastykam rynku. – URL : https://zaxid.net/natsbank_pochav_peredavati_povnovazhennia_zi_zberezhenia_hotivky_inshim_uchasnykam_rynku_n1405868 (data zvernennia 24.02.2020)
11. Natsionalnyi bank vrehuliuvav peredavannia zapasiv hotivky NBU do upovnovazhenykh bankiv. – URL : https://old.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=40819045. (data zvernennia 24.02.2020)
12. Natsionalnyi bank vydav SIT-kompanii pershe pohodzhennia na zdiisnennia operatsii z obroblennia ta zberihannia hotivky. – URL : <https://bank.gov.ua/ua/news/all/natsionalnyi-bank-vidav-sit-kompaniyi-pershe-pogodjennya-na-zdiysnennya-operatsiy-z-obroblennya-ta-zberigannya-gotivki> (data zvernennia 24.02.2020)
13. Pro zatverdzhennia Polozhennia pro peredavannia zapasiv hotivky na zberihannia do upovnovazhenykh bankiv : Postanova NBU vid 07.12.2016 № 408. Redaktsiia vid 01.01.2020. – URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0408500-16#Text> (data zvernennia 24.02.2020)
14. Cashless economy : kontseptsiiia proektu. Kyiv, 18 travnia 2016 Versiia 2.3. – URL : file:///C:/Users/user/Downloads/Cashless_economy_2016-05-18_pr.pdf (data zvernennia 24.02.2020)
15. Oblikova stavka Natsionalnogo bank. – URL : <https://bank.gov.ua/ua/monetary/stages/archive-rish> (data zvernennia 24.02.2020)
16. Stratehiia makroprudentsiinoi polityky. – URL : https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Strategy_MaP.pdf?v=4 (data zvernennia 24.02.2020)
17. Polozhennia pro Radu z finansovoi stabilnosti : zatv. Ukazom Prezydenta Ukrainy vid 24 bereznia 2015 roku № 170/2015. – URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/170/2015#Text> (data zvernennia 24.02.2020)
18. Kil'kist vyluchenykh z obihu pidroblenykh banknot hryvni u 2018 rotsi znyzylasia. – URL : <https://bank.gov.ua/ua/news/all/kilkist-vyluchenih-z-obigu-pidroblenih-banknot-grivni-u-2018-rotsi-znizylasya> (data zvernennia 24.02.2020)
19. Pro vnesennia zmin do deiakykh zakonodavchykh aktiv Ukrainy shchodo udoskonalennia funktsii iz derzhavnogo rehuliuвання ryнкiv finansovykh posluh : zakon Ukrainy // Vidomosti Verkhovnoi Rady. – 2019. – № 44. – St. 277.
20. Natsionalnyi bank dav "zelene svitlo" dlia elektronnoho dokumentoobihu v bankivskii systemi. – URL : <https://bank.gov.ua/ua/news/all/nbu-dav-zelene-svitlo-dlya-elektronnoho-dokumentoobihu-v-bankivskiy-sistemi> (data zvernennia 24.02.2020)
21. Natsionalnyi bank otrymav nahorodu Central Banking Awards za «Prozorist». – URL : <https://bank.gov.ua/ua/news/all/natsionalnyi-bank-otrimav-nagorodu-central-banking-transparency-award> (data zvernennia 24.02.2020)

Надійшла / Paper received: 03.05.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.06.2020

УДК 658.14

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-282-3-17

НІКОЛЬЧУК Ю. М., ЛУГІВСЬКА О. П.

Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

На основі здійснення наукового дослідження, узагальнення та розвитку теоретичних положень грошових потоків в контексті наукових підходів, визначено їх зміст, сформовано їх основні цілі та особливості в сучасних умовах, сформовано сутнісне розуміння поняття «грошові потоки», проведено аналіз їх властивостей та доведено необхідність визначення як самостійного об'єкту системи управління на підприємстві. Ґрунтовні дослідження довели, що управління грошовими потоками підприємства трактується як складний неперервний циклічний процес, який займає найважливіше місце фінансової роботи на підприємстві. Визначено напрямки удосконалення управління грошовими потоками підприємства.

Ключові слова: грошові потоки; управління грошовими потоками; система управління; системний підхід; платоспроможність; збалансованість.

NIKOLCHUK Y., LUHIVSKA O.

Khmelnitsky cooperative trade and economic institute

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF CASH FLOW MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS OF MANAGEMENT

Based on the implementation of scientific research, generalization and development of theoretical provisions of cash flows in the context of scientific approaches, their content and place are determined, its main goals and features in modern conditions, formulated an essential understanding of the concept of "cash flow", analyzed their properties and proved the need to define as an independent object of management in the enterprise. Thorough research has shown that cash flow management of enterprises is a complex continuous cyclical process that occupies the most important place of financial work in the enterprise. The directions of improvement of management of cash flows of the enterprises are defined.

The article proposes an approach to the cash flow management process and substantiates the integration of operational, current and strategic cash flow planning into a single management process. Problems and the need for effective cash flow planning for the implementation of strategic and tactical goals of enterprises are identified.

On the basis of a combination of principles of systematization and characteristics of cyclicity of process of management it is offered to form the mechanism of management of cash flows in the form of a spiral interconnected functional elements. An individual approach to the management process, the basis of which is timely detection and elimination of shortcomings in cash flow management and determination of reserves to accelerate their movement by increasing the efficiency of processes.

Key words: cash flow; cash flow management system; the efficiency of cash flow management; system approach; solvency; balance.

Постановка проблеми. Функціонування кожного підприємства супроводжується рухом грошових коштів та вимагає постійного фінансового забезпечення, що обумовлює необхідність управління грошовими потоками з метою забезпечення діяльності підприємства грошовими коштами. Управління ними має велике значення для реалізації ключових цілей підприємств будь-якої форми власності та є запорукою їх сталого фінансового стану. Адже шляхом збалансування обсягів надходження і використання грошових коштів та синхронізації їх у часі досягається забезпечення фінансової рівноваги та прискорення реалізації внутрішньогосподарських завдань підприємств. І навпаки, відсутність належної уваги до управління грошовими потоками може значно ускладнити роботу підприємств, спричинивши загрозу банкрутства.

На відміну від поширених методів управління, використання потокових процесів дає можливість не тільки виявити переваги і недоліки фінансово-економічного стану підприємства, а й забезпечує регулювання господарської діяльності в процесі її реалізації. Саме тому, існує нагальна потреба в розробці підходів до формування дієвого організаційно-економічного механізму управління грошовими потоками підприємства, що надаватиме можливість підтримувати достатній рівень платоспроможності та фінансової стійкості підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питання управління грошовими потоками підприємства присвячені праці вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема: І. Бланк, Є. Брігхем, Дж.К. Ван Хорн, В. Галасюк, Л. Івченко, Г. Ковальчук, В. Нагайчук, Л. Павлова, А. Поддєрьогін, Є. Сорокіна, І. Тивончук, М. Тутарінова, Дж. Фіннерті, Н. Хахонова, В. Ясишена, Ю. Ямпольський.

Водночас єдиної теоретичної бази, яка б охоплювала увесь комплекс питань управління грошовими потоками підприємств, у працях науковців ще не сформовано. Не вироблено єдиного підходу до тлумачення категорії «грошові потоки», критеріїв, відповідно до яких здійснюється їх класифікація, відсутні чіткі формулювання цілей та завдань управління грошовими потоками підприємств. Окрім того, методики їх аналізу та планування, розроблені зарубіжними економістами, орієнтовані на стабільну ринкову економіку, а тому для сучасних умов мають невисоку практичну цінність. Відсутність дієвого організаційно-економічного механізму управління грошовими потоками підприємств є також однією із проблем.

Необхідно поглибити наукові дослідження структури та функцій цього механізму, вирішити завдання, що стосуються розроблення методологічних рекомендацій із визначення ефективності управління грошовими потоками, підвищення рівня розрахунково-платіжної дисципліни підприємств. Це неможливо без глибоких досліджень особливостей, що визначають грошові потоки кожного підприємства в неусталених економічних системах.

Мега статті полягає у розробці теоретичних засад та практичних рекомендацій щодо організаційно-економічного механізму управління грошовими потоками підприємства, впровадження якого дозволить досягти збалансованості вхідних та вихідних потоків, синхронізувати їх рух і забезпечить ефективність системи управління за умов сучасних умов господарювання.

Виклад основного матеріалу. У кожній державі грошові потоки є основним об'єктом управління на кожному підприємстві. Здійснення будь-якої господарської діяльності супроводжується рухом грошових потоків. Це зумовлено тим, що існують ділові взаємини підприємства з іншими юридичними особами: покупцями та замовниками, банками, постачальниками та підрядниками, бюджетом та позабюджетними фондами, а також із власним персоналом.

Поняття «грошовий потік» – cash-flow – з'явилося в іноземній літературі з фінансового аналізу та фінансового менеджменту наприкінці 50-х років минулого століття. Спочатку воно використовувалося виключно у процесі визначення вартості фінансових активів та оцінки ефективності реальних інвестицій. Пізніше грошові потоки набули широкого значення та використання у фінансовій практиці. Останнє зумовлено переходом від усебічного дослідження показників прибутковості до розгляду ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості тощо [1, с. 800].

На сьогодні, серед економістів склалося неоднозначне тлумачення терміна «грошовий потік». Можна виділити два основні підходи до його визначення. Прибічники першого визначають грошовий потік як різницю між отриманими й виплаченими підприємством коштами за визначений термін, тобто як суму надлишку (нестачі) грошових ресурсів. Фахівці, які підтримують другий підхід, вважають, що грошові потоки – це рух коштів (обіг), тобто їх надходження (притоки) й виплати (відтоки) за визначений період часу.

Таким чином, перше визначення зводиться до того, що грошовий потік – це залишок грошових ресурсів на конкретний момент часу, який не може ототожнюватися з потоком (обігом, рухом). Адже потік означає рух. При цьому обсяг грошових потоків може характеризуватися такими показниками, як обсяг коштів, які надійшли, та обсяг витрачених коштів. Тому, грошовий потік має визначатися як сукупність послідовно розподілених у часі подій, які пов'язані з відокремленим та логічно завершеним фактом зміни власника грошових ресурсів через виконання зобов'язань між економічними агентами.

Відсутність у більшості наукових публікацій, присвячених проблемам управління грошовими потоками підприємства, питань їх інформаційного забезпечення, в першу чергу, пов'язане з тим, що в сучасних умовах розвитку такої концепції управління, як фінансова рівновага підприємства, процес управління грошовими потоками є синтезом новітніх управлінських технологій, які поєднують динамічні підходи до регулювання фінансово-економічних процесів. Склад функцій системи управління грошовими потоками, їх трансформація відбувається з урахуванням масштабів та номенклатурності виробництва, спеціалізації і виробничої структури промислового підприємства. Їх перелік постійно розширюється із поглибленням досліджень аспектів, що впливають на цей процес, та не характеризується певним сталим значенням [2, с. 50].

Як свідчить огляд наукових джерел з даної тематики, систему управління грошовими потоками розглядають як певну сукупність елементів, склад яких різниться залежно від точки зору автора на зазначену проблематику. Застосування системного підходу до управління грошовими потоками підприємства є необхідним, оскільки елементи системи управління не можуть розглядатися розрізнено один від одного.

Для проведення оцінки грошових потоків підприємства вітчизняними та зарубіжними вченими досліджено методичні підходи щодо етапів управління грошовими потоками (табл. 1).

Відповідно до наведеного у таблиці 1 порівняльного аналізу етапів процесу реалізації управління грошовими потоками найбільш структурованим вважаємо підхід Л.О. Коваленка. Адже, управління грошовими потоками необхідно розглядати як послідовний процес постановки завдань та їх виконання, який включає реалізацію таких функціональних етапів: планування та прогнозування грошових потоків і складання відповідних внутрішніх фінансових документів (бюджет грошових потоків, а також плановий звіт про рух грошових коштів, платіжний календар та ін.); імплементація бюджету грошових потоків як невід'ємної складової частини системи бюджетів на підприємстві; фінансовий контролінг виконання бюджету грошових потоків та планових показників Звіту про рух грошових коштів; здійснення коригування планових величин відповідно до зміни зовнішніх та внутрішніх умов реалізації плану.

Управління грошовими потоками підприємства передбачає здійснення послідовного та цілеспрямованого впливу на формування грошових потоків з метою досягнення поставлених цілей.

Основними цілями повинні бути:

- пріоритетність та своєчасність забезпечення потреби підприємства фінансовими ресурсами для здійснення фінансування його операційної, інвестиційної та фінансової діяльності;
- підтримання оптимального рівня ліквідності та платоспроможності, а також попередження формування та недопущення розвитку фінансової кризи;

- забезпечення збільшення вхідних грошових потоків як основного джерела фінансування підприємства та їх оптимізації у розрізі видів діяльності;
- скорочення циклу обороту грошових коштів для раціонального їх використання;
- підтримання розумного балансу між формуванням резерву ліквідності та втраченими альтернативними можливостями;
- забезпечення оптимального розподілу грошових коштів підприємства з метою ефективного їх використання;
- врахування специфічних видів ризиків, які виникають при формуванні грошових потоків від фінансово-господарської діяльності підприємства [4, с. 165].

Таблиця 1

Узагальнення методичних підходів до етапів процесу управління грошовими потоками підприємства

№ з/п	Автор	Характеристика етапів процесу реалізації управління грошовими потоками
1	Бланк І.О.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Повний та достовірний облік грошових потоків підприємства і формування необхідної звітності: координація функцій і задач служби бух. обліку; координація функцій і задач служби фінансового менеджменту. 2. Аналіз грошових потоків у попередньому періоді: виявлення рівня достатності формування коштів, ефективності їхнього використання; виявлення збалансованості позитивного і негативного грошових потоків за обсягом в часі. 3. Оптимізація грошових потоків: виявлення і реалізація резервів; забезпечення більш повної збалансованості позитивних і негативних грошових потоків у часі і за обсягами; забезпечення більш тісного взаємозв'язку грошових потоків по видах господарської діяльності; підвищення суми і якості чистого грошового потоку. 4. Планування грошових потоків за їх видами. 5. Контроль грошових потоків підприємства.
2	Поддерьогін А.М.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Планування та прогнозування грошових потоків: визначення прогнозного значення абсолютної величини сукупного вхідного та вихідного грошового потоку і його складових; планування ліквідності підприємства; складання платіжного календаря; калькулювання потреби в капіталі; формування прогнозного Звіту про рух грошових коштів підприємства. 2. Імплементация бюджету грошових потоків: встановлення масштабу цін на продукцію; визначення політики грошових розрахунків із покупцями і постачальниками; залучення необхідного додаткового капіталу в рамках фінансової діяльності; реалізація інших заходів, спрямованих на мобілізацію фінансових ресурсів із внутрішніх та зовнішніх джерел. 3. Фінансовий контролінг: своєчасне виявлення відхилень величини та строків формування вхідних і вихідних грошових потоків від індикаторних величин; локалізація виявлених відхилень та проведення аналізу причин їх формування; - своєчасне інформування про виявлене відхилення; обґрунтування та подання варіантів врахування відхилень під час прийняття подальших управлінських рішень. 4. Коригування планових величин: перегляд цільових показників формування грошових потоків підприємства; відстрочення формування вихідних грошових потоків (реструктуризація боргів); інкасація відстрочених вхідних грошових потоків (рефінансування боргових вимог до третіх осіб).
3	Коваленко Л.О.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Аналіз грошових потоків у періоді, що передував звітному: виявлення обсягів вхідного потоку (надходження грошових коштів); вихідного потоку (витрати грошових коштів); загального обороту. 2. Планування та оптимізація: визначення обсягів грошових потоків за видами діяльності, часом та напрямками використання; розробка плану надходжень і видатків в розрізі окремих складових його діяльності. Оптимізація здійснюється на основі структурування сукупності грошових потоків і передбачає реалізацію таких цілей: аналіз особливостей формування грошових потоків; обґрунтування управлінських фінансових рішень; моніторинг виконання рішень; коригування рішень, оцінка ефективності управління грошовими потоками. 3. Контроль за рухом грошових коштів: своєчасне виявлення відхилень величини та термінів формування вхідних і вихідних грошових потоків від індикаторних величин; своєчасне інформування про виявлене відхилення; обґрунтування та подання варіантів врахування відхилень під час прийняття подальших рішень. 4. Облік і звітність. Визначення, реєстрація та класифікація інформації про грошові надходження та витрати для отримання підсумкових даних, які відображають досягнений результат і подаються у звітності.
4	Кузнецова І.Д.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Аналіз грошових потоків на підприємстві: визначення джерел інформації; проведення вертикального та горизонтального аналізів; виявлення факторів, які впливають на сукупний грошовий потік підприємства. 2. Аналіз грошових потоків по сферах діяльності з метою визначення чистого грошового потоку: по основній, інвестиційній та фінансовій діяльності (притоки-відтоки); виявлення причин, що зумовлюють зниження величини грошового потоку по видах діяльності. 3. Оптимізація грошових потоків: синхронізація збалансованості грошових потоків; визначення грошових потоків прямим та непрямим методами; розрахунок ліквідного грошового потоку. 4. Планування і прогнозування грошових потоків: застосування матричного методу для виявлення і поводження зменшуваних грошових потоків; складання платіжного календаря. 5. Розрахунки показників, що характеризують грошові потоки підприємства.

Джерело: систематизовано автором на основі [2, 3]

Грошові потоки, які формуються на підприємстві у процесі його господарської діяльності, є важливим самостійним об'єктом управління. Управління грошовими потоками підприємств – це складний неперервний циклічний процес. Під циклом управління грошовими потоками розуміється система послідовних етапів багаторазово повторюваного процесу прийняття і реалізації стратегічних та оперативнотактичних рішень з управління грошовими потоками. Управління грошовими потоками підприємства є важливою складовою частиною загальної системи управління його фінансовою діяльністю. Воно дає змогу вирішувати різноманітні завдання фінансового менеджменту і підпорядковане його головній меті. Основною метою управління грошовими потоками є забезпечення фінансової рівноваги підприємства та формування необхідної звітності, що забезпечить проведення всебічного аналізу грошових потоків [5, с. 308].

Аналіз руху грошових коштів дає можливість зробити більш обґрунтовані висновки про те, в якому обсязі та з яких джерел відбулося надходження на підприємство грошових коштів та які основні напрями їх використання. Метою аналізу є оцінка здатності підприємства генерувати грошові потоки в обсягах та за строками здійснення необхідних планових платежів, забезпечення оптимізації грошового потоку.

Місце аналітичних досліджень в управлінні грошовими потоками можна визначити за етапами процесу:

- забезпечення повного та достовірного обліку грошових потоків підприємства і формування необхідної звітності;
- аналіз грошових потоків підприємства у попередньому періоді;
- оптимізація грошових потоків підприємства;
- планування грошових потоків у розрізі різних їх видів;
- забезпечення ефективного контролю грошових потоків підприємства [5].

Поетапне здійснення управління грошовими потоками підприємства забезпечить постійний моніторинг рівномірності і синхронності формування грошових потоків у розроблення окремих інтервалів часу. Підтримання належного рівня платоспроможності та ліквідності підприємства досягається шляхом відповідної організації руху грошових потоків. Сукупність методів та форм, що використовується підприємством для організації руху грошових коштів у часі та просторі відповідно до визначених критеріїв та цілей, називаємо моделлю управління грошовими потоками підприємства.

Організація моделі управління грошовими потоками здійснюється з дотриманням сукупності певних принципів. Узагальнивши, систематизувавши та доповнивши розглянуті вище підходи, ми пропонуємо при управлінні грошовими потоками враховувати певні принципи, які детальніше розглянемо у табл. 2. Сучасна система принципів планування управління грошових потоків дасть змогу підвищити точність прогнозів, спростити систему управління.

Обґрунтування цілей та встановлення поточних завдань управління грошовими потоками має здійснюватися із дотриманням таких правил, як [4, 5]:

- системність формування цільових фінансових показників та коефіцієнтів управління рухом грошових коштів відповідно до сукупності цілей та завдань моделі управління грошовими потоками підприємства;
- повнота та достовірність формування вхідної первинної інформації щодо управління грошовими потоками за напрямками такого управління – у розрізі вхідних та вихідних грошових потоків, грошових потоків від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства;
- забезпечення зіставності та інформативності фінансових показників та коефіцієнтів для їх адекватної статистичної та математичної обробки для обґрунтування та прийняття управлінських фінансових рішень фінансовим менеджером підприємства;
- обґрунтування використання методів обробки для адекватної консолідації вхідних первинних інформаційних ресурсів та подальшої ідентифікації на їх основі цільових параметрів моделі управління грошовими потоками суб'єкта господарювання;
- формування якісних та кількісних параметрів грошових потоків на основі визначення сукупності цільових фінансових показників як результируючих відносно усталеної сукупності відособлених фінансових показників, що характеризують окремі сторони руху грошових коштів підприємства;
- забезпечення можливості адекватного контролінгу системи цільових параметрів руху грошових коштів підприємства для забезпечення виконання управлінських фінансових рішень (моніторинг виконання плану, виявлення відхилень та проведення коригування параметрів грошових потоків);
- забезпечення прийнятності цільових параметрів грошових потоків для їх використання в управлінні грошовими потоками підприємства у подальших періодах.

Ефективна система управління грошовими потоками, яка організована з урахуванням вищесказаних принципів, створює основу значних темпів розвитку підприємства, збалансованості суми надходжень від основних видів господарської діяльності та постійного зростання ринкової вартості.

Можна виділити такі напрями аналізу грошових потоків: оцінка ліквідності і платоспроможності в коротко- і довгостроковій перспективах; визначення різниці між кредиторською і поточною дебіторською заборгованістю; розрахунок чистого оборотного капіталу; оцінка раціональності управління грошовими коштами та формування грошового потоку; формування вихідної бази для прийняття управлінських рішень; прогнозний аналіз грошових потоків підприємства.

Таблиця 2

Принципи управління грошовими потоками підприємства

№ з/п	Принцип	Характеристика принципу
1	Інформаційна достовірність	Передбачає своєчасне та повне представлення фінансової інформації, структурованої відповідно до потреб моделі
2	Збалансованість	Обґрунтоване використання для потреб управління грошовими потоками критеріїв та методів групування, зведення та узагальнення грошових потоків підприємства
3	Ефективність	Визначення оптимального рівня розподілу грошових коштів у просторі та часі для мінімізації витрат на досягнення необхідного ефекту (наприклад, підтримання визначеного рівня ліквідності)
4	Цільового спрямування	Забезпечує відповідність управлінських рішень основній меті функціонування господарських суб'єктів та забезпечує їх орієнтованість на стратегічні напрямки розвитку
5	Системність	Необхідність сприйняття управління грошовими потоками як підсистеми загальної системи управління підприємством
6	Альтернативність	Необхідність існування багатоваріантності підходів до певної ситуації, що стосується управління грошовими потоками
7	Конструктивність	Всі рішення повинні бути спрямовані на пошук шляхів ліквідації виявлених труднощів, розвиток та вдосконалення
8	Динамічність	Необхідність постійного вдосконалення вже наявних управлінських рішень та розробок
9	Адекватності чинникам зовнішнього середовища	Покликаний забезпечити постійний моніторинг впливу чинників зовнішнього середовища на формування грошових потоків

Джерело: узагальнено автором

Оцінка ефективності управління грошовими коштами на підприємстві стає вихідною інформацією для подальших управлінських рішень, а саме для прогнозування майбутніх грошових потоків.

Отже, аналіз грошових потоків, що характеризує причини зміни ліквідності і фінансової стійкості підприємства, необхідно проводити в ході загального фінансового аналізу. Оперативна, повна і достовірна інформація про рух грошових коштів повинна сприяти підвищенню якості управлінських рішень, які безпосередньо в подальшому впливають на фінансовий стан підприємства. Для ефективного управління грошовими потоками та фінансовою діяльністю підприємства у цілому доцільно вводити в практику розрахунок системи показників грошових потоків як вимірників фінансової стійкості, платіжної стабільності та нормальної платоспроможності [6, с. 250].

Управління грошовими потоками – це динамічний багатоплановий процес, що передбачає сотні можливих варіантів фінансово-господарських рішень, які коректуються відповідно до умов, що диктує підприємству ринкове середовище. Однак повинен бути сформована своєрідна основа управління, яка визначає основні його аспекти. Нею виступає організаційно-економічний механізм управління грошовими потоками підприємства.

Організаційно-економічний механізм управління грошовими потоками підприємств є системою взаємопов'язаних між собою елементів, яка визначає і забезпечує реалізацію комплексу заходів на кожному із етапів управління грошовими потоками. У структурі даного механізму виділяємо п'ять базових елементів: методи, важелі, організаційно-правове, інформаційне та програмно-технічне забезпечення (див. рис. 1).

Інформаційне забезпечення управління грошовими потоками підприємства характеризує сукупність інформаційних ресурсів, що відображають внутрішнє та зовнішнє середовище підприємства і є необхідною умовою для прийняття ефективних фінансово-господарських рішень на кожному етапі управління грошовими потоками підприємства.

Створення інформаційної бази на підприємстві полягає, передусім, у формуванні обґрунтованого переліку показників, орієнтованих на прийняття як оперативно-тактичних, так і стратегічних управлінських рішень. Відповідно до твердження М. Тутарінової, процес управління грошовими потоками підприємства включає в себе дві основні стадії: організацію системи і цикл управління грошовими потоками підприємства.

Організація системи управління грошовими потоками підприємства передбачає такі кроки [6, с. 251]:

– проектування системи управління грошовими потоками підприємства (формування контурів системи управління грошовими потоками підприємства: виявляються зони відповідальності та перелік відповідальних осіб, визначається програмний продукт для автоматичної обробки даних, встановлюються терміни певних заходів, форми звітності);

– створення Положення про систему управління грошовими потоками (встановлені елементи управління грошовими потоками оформляють документально);

– рішення про автоматизацію системи управління грошовими потоками підприємства (здійснюється остаточний вибір програмного продукту по автоматизованій обробці даних і формуванню звітних форм для прийняття управлінських рішень із врахуванням специфіки підприємства. Цей продукт купується в готовій формі та адаптується до існуючої операційної системи, або формується програмно-технічним відділом самостійно).



Рис. 1. Структура організаційно-економічного механізму управління грошовими потоками підприємств
Джерело: систематизовано автором

Особливої уваги заслуговує третій етап, і тут виділяють три рівні інформаційних технологій [6].

На першому рівні вирішуються функціональні задачі за допомогою автоматизованих робочих місць (далі – АРМ) спеціалістів. АРМ – це робоче місце працівника, укомплектоване персональним комп'ютером із програмним забезпеченням, що дає змогу в автоматизованому режимі вирішувати покладені на нього функції.

Для підвищення ефективності та рівня автоматизації інформаційної технології, що реалізується за допомогою АРМ, останні об'єднують у локальну сітку із виходом у корпоративну сітку (другий рівень). Локальні обчислювальні мережі (ЛОМ) об'єднують персональні комп'ютери із центральним файловим

сервером, що локалізовані на досить обмеженому просторі (як правило, на відстані 1 км один від одного). Однак із збільшенням кількості користувачів виникає різке сповільнення дії такої системи. На великих підприємствах виробничі підрозділи часто віддалені від адміністративного корпусу (центрального офісу), що вимагає надійних каналів зв'язку для підключення віддалених сегментів. Зв'язок між ними може бути встановлений за виділеним каналом (як оптоволоконним, так і супутниковим), через Інтернет, за допомогою високошвидкісних цифрових модемів. Зв'язок може бути не лише постійним, а й комутативним, тобто встановленим по мірі виникнення необхідності.

Третій рівень – створення інтегрованої системи управління (далі – ІСУ) на базі спеціалізованих програмних продуктів. Такі системи дають змогу досягти повної автоматизації інформаційних процесів при управлінні великими підприємствами.

Управління грошовими потоками потребує збереження комерційної таємниці та захисту інформації, що є конфіденційною. На підприємствах із першим рівнем інформаційних технологій захист комп'ютерної інформації відбувається шляхом встановлення паролів для отримання доступу конкретного користувача АРМ. В організаціях із другим рівнем інформаційних технологій для санкціонованого доступу до інформації потрібний не конкретний комп'ютер, а можливість входу в систему за певними правилами. На великих підприємствах з інтегрованими системами управління, захист фінансової інформації від несанкціонованого доступу здійснюється комплексно за допомогою організаційних та програмно-технічних засобів.

Для автоматизації управління грошовими потоками існує багато спеціалізованих комп'ютерних програм, серед яких: Галактика, РС Center2, mySAP Financials та інші. Потрібно зазначити, що важко створити універсальну програму. Кожне підприємство має свої особливості та з врахуванням специфіки своєї діяльності, галузевих особливостей повинно створювати відповідну модель. Саме, зважаючи на ці причини, розробники програмного забезпечення часто виконують індивідуальні замовлення із створення конфігурації для підприємства.

Із розглянутих аспектів управління грошовими потоками можна зробити висновок, що управління як важливий складник планування – це дуже складна і трудомістка робота кожного керівника підприємства, оскільки йому щодня необхідно приймати безліч управлінських рішень щодо розподілу і використання грошових коштів, а також ефективно спрямовувати грошові потоки.

Висновки. Враховуючи вищезазначене, для підвищення ефективності управління грошовими потоками вітчизняних підприємств необхідно:

- залучати в практику розрахунків системи показників грошових потоків як вимірників фінансової стійкості, платіжної стабільності та нормальної платоспроможності;
- досліджувати галузеві закономірності грошових потоків;
- визначати потоки в обліковій, у тому числі оперативній, інформації для формування своєчасного та повного інформаційного забезпечення аналізу руху грошових коштів підприємств;
- удосконалити методику аналізу грошових потоків, урахувати фактори руху коштів вітчизняних господарчих суб'єктів в умовах невизначеності та ризику.

Такий підхід до концепції планування та управління грошових потоків дасть змогу спрямувати діяльність підприємства на досягнення фінансової стійкості та платоспроможності. Ефективний організаційно-економічний механізм управління грошовими потоками підприємств покликаний сприяти ритмічності одержання та виконання платежів; прискоренню обіговості капіталу; оптимізації витрат за рахунок більших можливостей маневрування ресурсами підприємства та скороченню потреби в позиковому капіталі; підвищенню якості управління борговими зобов'язаннями та зниженню ризику неплатоспроможності; більшій вірогідності залучення інвестицій; пошкваленню виробничого циклу та кращій адаптації до змін ринкової кон'юнктури.

Література

1. Івченко Л.В. Сутність грошових коштів: підходи до визначення. Гроші, фінанси і кредит. 2016. № 10. С. 798-803.
2. Кошельок Г.В. Основні фінансові фактори впливу на грошові потоки підприємства. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2016. Випуск 19. Частина 2. С. 48-51.
3. Ніколюк Ю. М., Рекрут'як О. С. Теоретичні аспекти управління грошовими потоками підприємства. Збірник наукових праць Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту. Серія «Економічні науки». № 14. 2019. С.206-215. URL: <http://www.xktei.km.ua/files/zdirnuk%2014.pdf>.
4. Барабаш Н.С. Аналіз грошових потоків у системі фінансового менеджменту підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. 2010. № 2. Т. 2. С. 164-167.
5. Майборода О. Є. Напрями управління грошовими потоками підприємства. Економіка і суспільство. 2017. Випуск 10. С. 305-309.
6. Ясишена В.В. Систематизація основних елементів управління грошовими потоками підприємства. Економічний простір. 2016. №106. С. 241-254.
7. Нагайчук В.В. Управління грошовими потоками. Вісник соціально-економічних досліджень. 2014. № 1. С. 245-249.

References

1. Ivchenko L.V. (2016) "Sutnist' groshovy' x koshtiv: pidxody' do vy'znachennya" [The essence of cash: approaches to definition]. Groshi, finansy` i kredy`t. Vol.10. pp. 798-803.

2. Koshel'ok G.V. (2016) "Osnovni finansovi faktory` vplyvu na groshovi potoky` pidpry'emstva" [The main financial factors influencing the cash flow of the enterprise]. Naukovy`j visnyk` Xersons`kogo derzhavnogo universy`tetu. Seriya «Ekonomichni nauky`». Vol. 19. pp. 48-51.
3. Nikol'chuk Yu. M., Rekrutyak O. S. (2019) "Teorety`chni aspekty` upravlinnya groshovy`my` potokamy` pidpry'emstva" [Theoretical aspects of enterprise cash flow management]/ Zbirnyk` naukovy`x prac` Xmel'ny`cz`kogo kooperaty`vnogo torgovel`no-ekonomichnogo insty`tutu. Seriya «Ekonomichni nauky`». Vol. 14. pp.206-215. URL: <http://www.xktei.km.ua/files/zdirnuk%2014.pdf>.
4. Barabash N.S. (2010) "Analiz groshovy`x potokiv u sy`stemi finansovogo menedzhmentu pidpry'emstva" [Analysis of cash flows in the financial management system of the enterprise]. Visnyk` Xmel'ny`cz`kogo nacional`nogo universy`tetu. Vol. 2. pp. 164-167.
5. Majboroda O. Ye. (2017) "Napryamy` upravlinnya groshovy`my` potokamy` pidpry'emstva" [Areas of cash flow management of the enterprise]. Ekonomika i suspil`stvo. Vol. 10. pp. 305-309.
6. Yasy'shena V.V. (2016) "Sy`stematy`zaciya osnovny`x elementiv upravlinnya groshovy`my` potokamy` pidpry'emstva" [Systematization of the main elements of cash flow management of the enterprise]. Ekonomichny`j prostir. Vol. 106. pp. 241-254.
7. Nagajchuk V.V. (2014) "Upravlinnya groshovy`my` potokamy`" [Cash flow management]`. Visnyk` social`no-ekonomichny`x doslidzhen`. Vol. 1. pp. 245-249.

Надійшла / Paper received: 04.04.2020

Надрукована / Paper Printed : 05.06.2020

УДК 005.932:621:658

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-282-3-18

НИЖНИК О. В.

Хмельницький національний університет

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ У ФОРМУВАННІ СТРАТЕГІЧНОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто науково-методичні підходи вчених до формування і реалізації стратегічного інноваційного розвитку підприємств. Еволюційно досліджено етапи виникнення концепцій формування стратегій інноваційного розвитку підприємств. Визначено елементи формування стратегії та побудовано структурну модель стратегічного управління інноваційним розвитком підприємства.

Ключові слова: теоретико-методичні підходи, формування стратегії, інноваційний розвиток підприємств, складові елементи, структурні моделі.

NYZHNYK O.

Khmelnyskyi National University

SYSTEMATIZATION OF THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES IN THE FORMATION OF STRATEGIC INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES

The innovative strategy of enterprise development envisages long-term targets aimed at increasing efficiency through the rational and balanced use of resources and production and technical capabilities. Scientific and methodological approaches of scientists to the formation and implementation of strategic innovative development of enterprises has been considered. The stages of emergence of concepts of strategies formation of innovative development of enterprises has been evolutionarily investigated. The elements of strategy formation are determined and the structural model of strategic management of innovative development of the enterprise has been built. A comprehensive approach has been proposed, based on which should be developed a model of strategic management, which unlike the existing ones, should include its specific and special elements and processes. It is proved that the strategic management of enterprise development on an innovative basis should be based on an appropriate combination of systemic, situational and targeted approaches to its activities as an open socio-economic system. Strategic planning of innovative development of enterprises should focus on the collection and use of strategic information databases, which will: predict certain consequences of management decisions; influence the situation through appropriate allocation of resources; establish effective relationships and create strategic behavior of staff; apply certain tools, principles, criteria and methods. The main types of strategies for innovative development of enterprises include: pricing; interaction of the enterprise with the markets of strategic resources; the behavior of the enterprise in the markets of money and securities; reduction of transaction costs; reduction of production costs; investment and innovation activities; staff incentives; prevention of financial insolvency; commodity strategy of the enterprise.

Key words: theoretical and methodological approaches, strategy formation, innovative development of enterprises, constituent elements, structural models.

Постановка проблеми. Стратегічне управління інноваційним розвитком характеризується великою тематичною різноманітністю та наявністю різних наукових поглядів на процеси побудови стратегії інноваційного розвитку підприємств. Інноваційна стратегія розвитку підприємств передбачає довгострокові цільові установки, спрямовані на збільшення результативності за допомогою раціонального та збалансованого використання ресурсів та виробничо-технічних можливостей.

Стан розробленості проблематики інноваційного розвитку підприємств вказує на те, що для впровадження інноваційної діяльності важливо знати рівень сприйнятливості підприємством інновацій, що значно впливає на інноваційний потенціал підприємства, має відповідну спрямованість, динаміку, закономірності, які пов'язані з різними факторами. Важлива роль у дослідженні теоретичних і методичних проблем інноваційної сприйнятливості, серед яких оцінка економічної ефективності інновацій, розробка механізмів управління та прискорення їх впровадження, належить таким відомим вченим, як Бланк І., Валдайцев С., Войнаренко М., Гансе Б., Завлін П., Зянько В., Ільєнкова С., Надтока Т., Нижник В., Масленнікова Н., Мозенков О., Орлов О., Перерва П., Роджерс Дж., Субетго А., Твіст Б., Тридід О., Уткін Е., Фатхутдінов Р., Фільберт Л., Федулова Л., Хотяшева О., Хрущ Н., Шарко В., Шульгіна Л., Череп О., Яковлев А. та ін.

Мета статті полягає у систематизації наукових поглядів в ході формування стратегії управління інноваційним розвитком підприємств та виокремленні її елементів і структури.

Основний матеріал дослідження. Поняття стратегії підприємства представляється системою, зорієнтованою на реалізацію його цілей за допомогою взаємодіючих елементів: напрямів, методів, способів, процесів, планів, заходів і дій. Вчені: Томпсон А., Стрікланд А. [15], Мескон М., Хедуорі М., Альберт Ф. [10], – трактують стратегію інноваційного розвитку як «план управління». Окремі вчені прирівнюють стратегію до «комплексу певних рішень», яких повинно дотримуватись підприємство у своїй діяльності (І. Ансофф [1], П. Дойль [5]). Також науковці розглядають стратегію як «модель» (Н. Хрущ [17], Б. Карлоф [7]) або як «напрямок розвитку» (О. Виханський [3], С. Бельтюков, Л. Некрасова [2]). Карлофф Б. визначив стратегію як узагальнюючу модель дій, необхідних для досягнення встановлених цілей шляхом координації і розподілу

ресурсів підприємства [7]. Д. Куїнн також, поділяючи їх погляди, визначав стратегію як план, що інтегрує основні організаційні цілі, політику та дії, які можна об'єднати в єдине ціле [26].

Досить цікава пророблена робота із систематизації й аналізу розробок різних наукових шкіл Г. Мінцбергом та ін. [11]. Взяті за основу напрацювання вченого і ряд опублікованих праць, вважаємо за доцільне надати коротку характеристику науковим школам управлінської думки з метою опису стану і виявлення нових підходів до розробки стратегії інноваційного розвитку підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

Стан та підходи наукових шкіл зі стратегічного інноваційного управління організацією*

Назва школи	Опис стану та виявлення підходів
Школа навчання	Ставить під сумнів директивні методи інших перерахованих шкіл. За цією концепцією стратегії постійно розвиваються, а розробляти стратегії може будь-яка людина в організації
Школа планування	Використовує ті ж принципи, що і школа дизайну, проте більш формалізовано. Концепція не допускає створення стратегії в реальному часі та творчих підходів до пошуку нових напрямів бізнесу і тому вона не відповідає вимогам нової мінливої економіки. Школа позиціонування звужує стратегію до декількох основних позицій, обраних шляхом формального аналізу ситуації в галузі
Підприємницька школа	Як і школа дизайну, в центр процесу ставить керівника, але, на відміну від школи дизайну і школи планування, створення стратегії ґрунтується на інтуїції
Когнітивна школа	Характеризується більш суб'єктивним поглядом на стратегічне управління: пізнання використовується для створення стратегії як творчої інтерпретації, а не для простої побудови карти реальності
Школа дизайну	Розглядає процес створення стратегії як досягнення оптимального балансу між внутрішніми сильними та слабкими сторонами організації, а також зовнішніми загрозами і можливостями (SWOT-аналіз)
Силова школа	ґрунтує формулювання стратегії на силі, причому мікросилова школа виділяє політичний тиск усередині організації, макросилова – чинення тиску на зовнішніх гравців
Культурна школа	Фокусується на загальних інтересах і інтеграції. Створення стратегії розглядається як соціальний процес, який має в своїй основі культуру організації. Стратегічна перевага є результатом культурних чинників, які важко скопіювати
Екологічна школа	Пріоритетним вважає ринкове середовище і підлаштовує стратегію під його вимоги
Конфігураційна школа	Розглядає організацію як структуру – пов'язаний набір характеристик і типів поведінки – і таким чином, певною мірою, об'єднує підходи інших шкіл

*Сформовано автором на основі [8, 11, 15, 17, 19, 27]

На основі аналізу зазначених концепцій зі стратегічного управління інноваційним розвитком підприємств нами запропоновано порівняльну таблицю. За основу порівняння нами взято конкурентні переваги, які виділяються як ключові. У таблиці 2 наведена хронологічна еволюційність виникнення сучасних концепцій формування стратегії інноваційного розвитку за періодами. Першою концепцією, яку ми розглянули, є ресурсна теорія, в основі якої лежать відмінні можливості підприємства. Зазначена теорія ґрунтується на концепції економічної ренти та погляді на підприємство як на сукупність здатностей. Такий підхід до розробки стратегії відіграє єдину та інтегруючу ролі.

Таблиця 2

Історичні етапи виникнення концепцій формування стратегій інноваційного розвитку*

Автор і назва концепції	Характеристика концепції
Вернерфельд Б. «Ресурсна теорія» (1984)	Конкурентна перевага підприємства створюється на основі її здатності зібрати і використовувати потрібну комбінацію ресурсів. Стійка конкурентна перевага досягається постійним розвитком існуючих ресурсів, здатностей і створення нових у відповідь на швидкі зміни ситуації на ринках
Сендж П. «П'ять дисциплін» (1994)	Створення ефективної організації, що навчається, можливе лише за умови поєднання п'яти дисциплін: системне мислення, майстерність у вдосконаленні особи, інтелектуальні моделі, загальне бачення та групове навчання
Мінцберг Г. «П'ять Р-стратегій» (1994)	П'ять «Р-стратегій» взаємопов'язані, жодна з них не може вважатися єдиною правильною. Ці дефініції самостійні, але кожна з них неможлива без решти
Нонака І., Такеучі Х. «Організація, що навчається» (1995)	Основним завданням підприємства є поступова трансформація неформалізованого знання окремих співробітників у загальний масив формалізованих знань підприємства
Хамел Г., Прахалад К. «Конкуренція за майбутнє» (1996)	Галузеве лідерство і створення конкурентних переваг на ринках майбутнього на основі створення компетенцій
Куїнн Дж. «Стратегія змін» (1998)	Ефективна формальна стратегія повинна містити в собі основні ланцюги, найбільш істотні елементи обмежувальної політики та послідовність основних дій. Ефективні стратегії розвиваються навколо декількох ключових концепцій і напрямів. Стратегія має справу не тільки з непередбачуваними, але і з невідомими чинниками. В складній організації повинна бути ієрархія взаємопов'язаних і підтримуючих стратегій
Вуд Р. «Стратегічне управління для організацій, що адаптуються – FutureStep» (2000)	Поліпшення можливостей для збору і аналізу інформації; формування більш ясного та стабільного стратегічного спрямування, що приводить до зменшення ризиків; поліпшення адаптивності, підвищення швидкості і гнучкості реагування на зовнішні зміни; оптимізація дизайну організації
Кім Чан «Стратегія блакитного океану» (2004)	Суб'єкт господарювання має створювати унікальний товар чи послугу, заповнювати ніші, які є пустими, і бути унікальним, неповторним підприємством, що забезпечить йому безперечне виживання і позиціонування в умовах жорсткої конкуренції
С. Д. Ентоні, М. Ейрінг та Л. Гібсон «План інноваційної гри» (2006)	Запорука успіху – підривні інновації. Щоб регулярно створювати успішні інноваційні продукти, необхідно зрозуміти, які потреби клієнтів поки не задовольняються, і вивчити пропозиції, які виявилися вдалими в минулому
Д. Логан і Х. Фішер-Райт «Мікростратегії» (2009)	Мікростратегії складаються в певну систему більш-менш важливих планів. Замість того, щоб заздалегідь планувати всі майбутні кроки, краще розбивати їх на мікростратегії. Це дозволить організації вчитися і коригувати свої дії у процесі досягнення глобальної мети

*Сформовано автором з узагальненнями на основі [11, 19, 21, 23, 25, 27, 28]

Ентоні С., Ейрінг М. та Гібсон Л. [27] розробили загальні напрями активізації інноваційного розвитку підприємств: збільшити ставки (якщо є чіткі вказівки на те, що обрана стратегія призведе до успіху, тому діяти треба швидко); продовжити дослідження (коли загалом обрана стратегія прогнозує успіх, проте є ряд аспектів, які потребують уточнення та додаткового аналізу); відкоригувати план (аналіз показує, що обрана стратегія є нежиттєздатною, але можна використати інший підхід, тому слід відновити дослідження); відкласти проєкт (конкретних успішних прогнозів не отримано і поки ситуація не змінилася, варто перейти до інших проєктів).

Головна стратегія інноваційного розвитку підприємства – швидке прийняття рішень. Також керівництво має розглядати всі інноваційні проєкти та захищати їх від опору зі сторони співробітників підприємства. Керівники, що опікуються новими стратегіями зростання, повинні часто спілкуватися з менеджерами, що відповідають за розвиток та впровадження цих стратегій. Якщо продукт призначений для добре вивченого ринку, керівник може обмежитися своєю традиційною роллю: вирішувати, чи здатна команда рухатися далі. Але якщо точних прогнозів немає, топ-менеджер повинен допомагати розробникам.

Непередбачуваний інноваційний процес, який залежить одночасно від таких параметрів, як розмір інвестицій, швидкість і якість, можна оптимізувати, прискорити і здешевити. Ті підприємства, які будуть найефективніше розподіляти ресурси і впроваджувати найбільш перспективні проєкти, в результаті генеруватимуть успішні інновації.

Порівняно з Е. Голдратом, який у своїй праці «Ціль» також детально описує процес управління промисловим підприємством та розкриває способи вирішення проблем, А. Томпсон та А. Стрікланд детальніше описали процес стратегічного управління та розробили універсальний план дій для підприємства. Проте, на нашу думку, він занадто формалізований і не цілком відповідає сучасним ринковим умовам. Нами систематизовано наукові погляди вчених, які досліджували проблеми формування стратегій інноваційного розвитку підприємств (табл. 3).

Таблиця 3

Наукові погляди вчених щодо формування стратегій інноваційного розвитку підприємств

Автор	Науковий погляд
Е. Голдрат [4, с. 107]	Процес формування стратегії необхідно виконувати за допомогою системного підходу, тобто підприємство – складна система. У свою чергу, система – певна кількість взаємопов'язаних елементів, що спільно беруть участь в певному процесі
М. Портер [12, с. 103]	Розглядаючи формування стратегії, використовує термін «колесо конкурентної стратегії», яке відображає ключові елементи стратегії підприємства. Віссю колеса є цілі, тобто загальне визначення намірів і конкретних економічних і неекономічних завдань. Спиці колеса – ключові напрями ділової політики підприємства, з допомогою яких реалізуються цілі. Серед них цільові ринки, маркетинг, продаж, оптові канали збуту, робоча сила, виробництво, фінанси і контроль, НДДКР, закупівельна діяльність і постачання, виробнича спеціалізація
Г. Мінцберг [11, с. 138]	Описує процес формування стратегії через п'ять складових: план (послідовність дій); прийом (методи досягнення цілей); патерн дій (характеристики поведінки організації); позиція (пошук найбільш вигідного положення підприємства на ринку); перспектива (організаційне бачення)
А. Томпсон, А. Стрікланд [15, с. 161]	Розкривають формування стратегії через велику кількість взаємозалежних процесів: планові конкурентні ініціативи; реакцію на зміни зовнішнього середовища; зміну географії ринків; диверсифікацію доходної бази і освоєння нових напрямів бізнесу; зміцнення ресурсної бази і конкурентних можливостей; діяльність ключових підрозділів: НДДКР, виробництво, збут і маркетинг, фінанси тощо; реалізацію нових можливостей, захист від загроз; створення стратегічних союзів і партнерств; злиття і придбання компаній для зміцнення положення в галузі
К. Мейер [24, с. 420]	Описує шість ключових елементів системи управління інноваціями: лідерство і менеджмент; стратегічний напрям; інноваційний процес; організація і персонал; оцінка результатів; корпоративна культура. Це по суті схоже на попередню роботу, хоча й містить деякі доповнення
К. Крістенсен [9, с. 94]	Вважає, що ключовими в процесі формування стратегії є фактори «підвищеного» зростання (вчасний початок інвестування в новий бізнес; відповідальність вищого керівництва; залучення команди кваліфікованих експертів; необхідність навчання персоналу)
Р. Каплан, Д. Нортон [6, с. 74]	Визначають такі елементи формування стратегії: фінансова складова; клієнтська складова; внутрішня складова; складова навчання та розвитку
С. Ковальчук [8, с. 11]	Безперервний процес, під час якого відбувається безупинний пошук та створення нових технологій, матеріалів, інших видів ресурсів, їх подальше використання в діяльності господарюючого суб'єкта задля формування, виявлення та забезпечення максимального задоволення потреб і запитів споживачів найбільш ефективним способом та створення конкурентних переваг у мінливому зовнішньому середовищі
В. Стадник, М. Йохна [14, с. 28]	Спосіб економічного зростання, оснований на постійних і систематичних нововведеннях, спрямованих на суттєве поліпшення усіх аспектів діяльності господарської системи, періодичному перегрупуванні сил, обумовленому логікою НТП, цілями і завданнями розвитку системи, можливістю використання певних ресурсних чинників для створення інноваційних товарів і формування конкурентних переваг
І. Федулова [16, с. 116]	Такий розвиток підприємства, де джерелом є інновації та вкладені інвестиції з будь-яких джерел фінансування
М. Рогоза [13, с. 18]	Здатність підприємства динамічно розвиватися на власній основі за рахунок систематичного формування комплексу дій, направлених на розробку, впровадження, подальшу модифікацію нововведень

На нашу думку, ключовим елементом успішної стратегії є розроблення нового унікального продукту, який допоможе вийти на ринок «споживачів». Пропозиції, що нами подаються, кардинально відрізняються від усіх, які описані вище, і містять прогресивні погляди на інновації і їх роль у

конкурентоспроможності підприємства. Каплан Р. та Нортон Д. [6, с. 74] визначають чотири елементи формування стратегії (рис. 1), починаючи з фінансової і завершуючи складовою навчання та розвитку. Модель формування стратегії ідентифікує поняття стратегії та її елементи, які дозволяють підприємства забезпечувати виконання місії. Різні структури і моделі різняться нормативними підходами до визначення стратегії. Однак, огляд головних моделей стратегічного управління вказує, що вони всі включають такі елементи: проведення аналізу зовнішнього середовища; визначення організаційного напрямку; формування організаційної стратегії; виконання організаційної стратегії; оцінка та управління стратегією [7].

Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємств – це водночас безперервний і динамічний процес. Через те кожен елемент взаємодіє з іншими елементами і ця взаємодія часто відбувається одночасно.

Шендель Д. та Хофер Ч. розробили модель стратегічного управління, що об'єднує функції планування і контролю. Їхня модель складається з декількох основних кроків [22, с. 68]. Науковці визначили, що частина формування стратегічного управління базується на аналізі, принаймні, трьох об'єктів: середовища, ресурсів та вартості. Аналіз ресурсів і вартісний аналіз окремо не виділені, але включені як розроблення стратегії.

Зарубіжні вчені Томпсон А. та Стрікленд А. визначають стратегічне управління як тривалий процес: «ніщо не є закінченим і всі попередні дії та рішення піддаються майбутній модифікації». Цей процес складається з п'яти головних завдань: розвиток концепції бізнесу та формування бачення того, де підприємство має бути розмішеним; перетворення місії в цілі реального виконання; обробка стратегії для того, щоб досягти конкретної продуктивності; ефективне здійснення та виконання обраної стратегії; оцінка продуктивності, розгляд ситуації та ініціювання коригувань у місії, цілях, стратегії, або виконанні з урахуванням фактичного досвіду, зміні умов, нових ідей, і нових можливостей [15, с. 367].

Зазначені науковці пропонують об'єднати місію і цілі підприємства, щоб визначити специфіку напрямку діяльності підприємства та заходи, які допоможуть досягти цілей підприємства. Те, як цілі будуть досягнуті, впливає на стратегію підприємства. Ця модель виділяє ключовою взаємодію між місією організації, її довго- і короткостроковими цілями і стратегією.

Г. Десс визначає, що три безперервні процеси (аналіз, прийняття рішень і виконання) займають центральне місце в стратегічному управлінні інноваційним розвитком підприємства [29, с. 73]. На практиці ці процеси, які ще називають стратегічним аналізом, розробленням і реалізацією стратегії, тісно пов'язані між собою. Крім того, ці три процеси не відбуваються послідовно один за одним, а часто відбуваються паралельно.

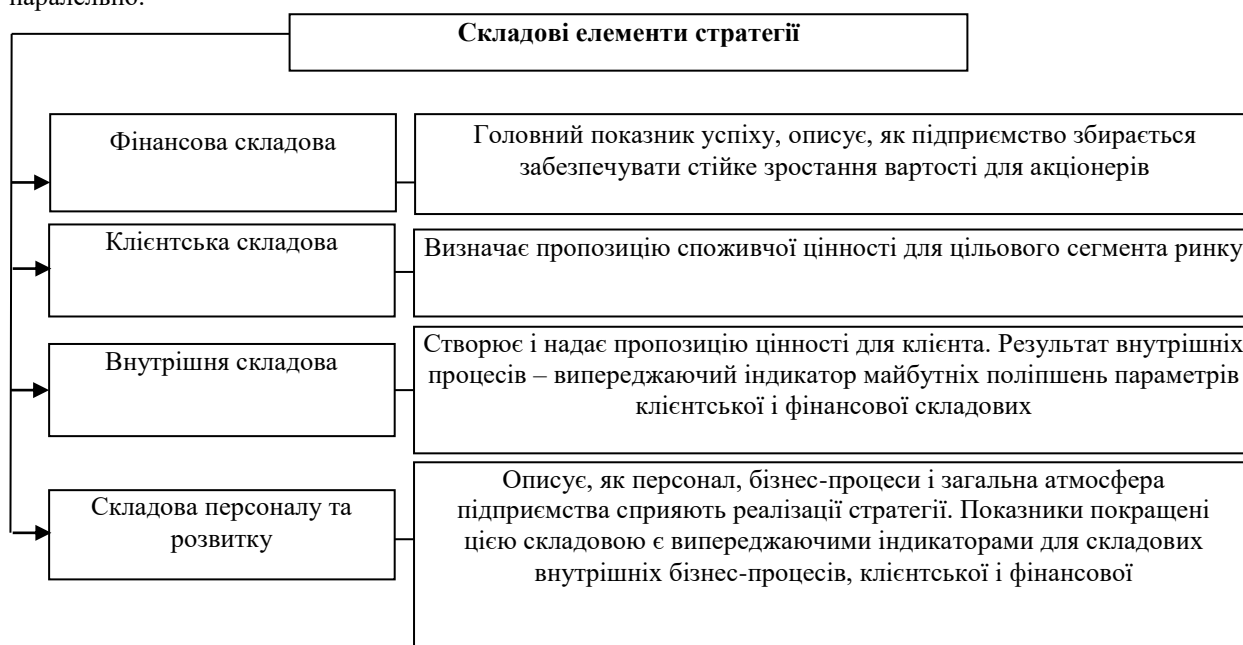


Рис. 1. Елементи формування стратегії інноваційного розвитку підприємства

Всі моделі стратегічного управління мають певні відмінності, проте кожна з них включає три компоненти: аналіз внутрішнього і зовнішнього середовища, розроблення стратегії інноваційного розвитку підприємства та контроль. Названі елементи є послідовними кроками у розробленні нового стратегічного плану управління підприємством [1].

Проаналізувавши різні точки зору на стратегічне управління та його елементи, нами розроблена структурна модель взаємодії елементів стратегічного управління, що поєднує як системний, так і процесний підходи (рис. 2).

Процесному підходу на рис. 2 відповідають такі елементи стратегічного управління, як стратегічний аналіз, стратегічний вибір та впровадження стратегії, що характеризують його як тривалий повторюваний процес. Складові цих елементів відповідають системі стратегічного управління.

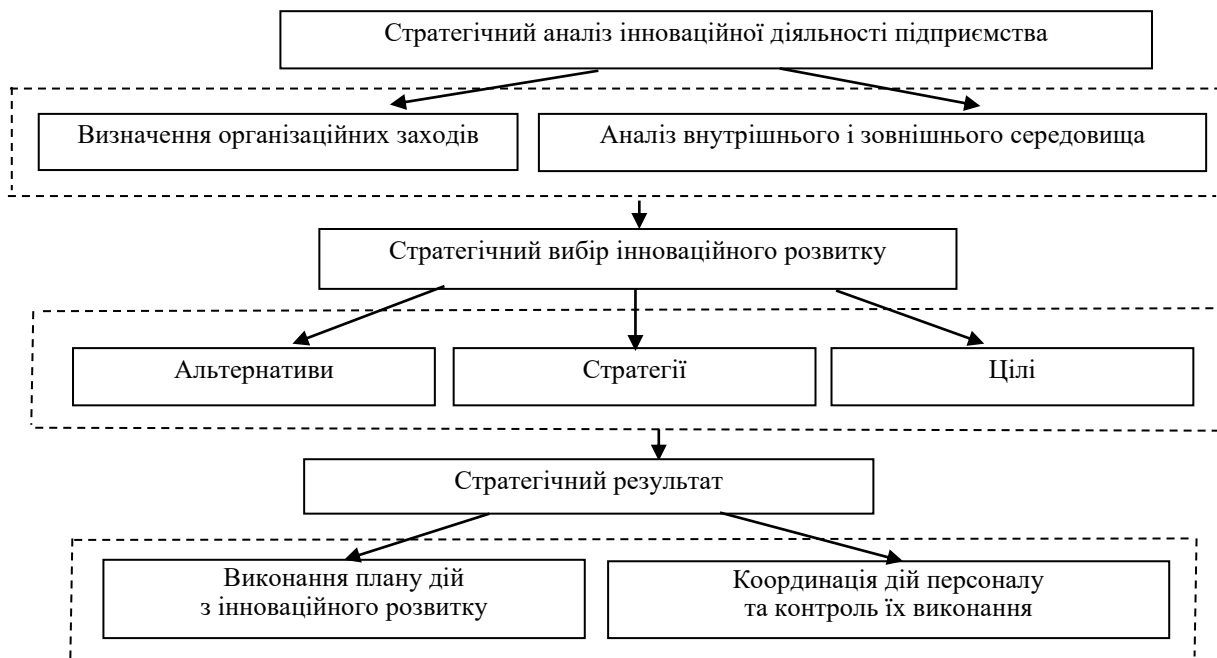


Рис. 2. Структурна модель стратегічного управління інноваційним розвитком підприємства*

Модель є універсальним комплексом для розроблення та реалізації стратегії інноваційного розвитку підприємства. Вона представляє узагальнення усіх теоретичних надбань попередників і включає всі основні елементи стратегічного управління. Використання такої моделі на практиці забезпечить урахування і впровадження на підприємстві елементів і процесів, які необхідні для успішного формування стратегії інноваційного розвитку та ефективної діяльності підприємства.

Розглядаючи стратегічне управління інноваційним розвитком підприємств з точки зору процесного підходу, дослідники створювали його моделі. При цьому кожен автор пропонував власний поділ загального процесу стратегічного управління на підпроцеси (звідси маємо їх різну кількість) та надавав власні назви цим фрагментам (демонструючи різне розуміння їх сутності). Деякі науковці виключають певні складові як неважливі або об'єднують їх з іншими, проте всі в тій чи іншій формі включають стратегічний вибір, аналіз та контроль

До основних різновидів стратегій інноваційного розвитку підприємств нами віднесено стратегії: ціноутворення, взаємодії підприємства з ринками стратегічних ресурсів, поведінки підприємства на ринках грошей і цінних паперів, зниження трансакційних витрат, зниження виробничих витрат, інвестиційно-інноваційної діяльності, стимулювання персоналу, запобігання фінансовій неспроможності та товарна стратегія підприємства. Відтак, стратегічне управління розвитком підприємства на інноваційній основі має базуватись на відповідному поєднанні системного, ситуаційного та цільового підходів до їх діяльності як відкритої соціально-економічної системи.

У свою чергу, стратегічне планування інноваційного розвитку підприємств концентрує увагу на необхідності збору й застосуванні баз стратегічної інформації, дозволить спрогнозувати наслідки рішень, що приймаються, впливаючи на ситуацію шляхом відповідного розподілу ресурсів, установлення ефективних зв'язків та формування стратегічної поведінки персоналу, передбачає застосування певних інструментів, принципів, критеріїв та методів стратегії й розвитку підприємства.

Висновки. Отже, на основі аналізу наукових підходів до визначення поняття стратегічного управління інноваційним розвитком підприємств виявлено, що серед великої кількості тлумачень найбільш поширеними є системний та процесний. Погляди на стратегічне управління як на систему постійно змінювалися і науковці виокремлювали нові його складові. Спочатку ідентифікувалися три елементи: вхід, додана вартість та вихід системи стратегічного управління інноваційним розвитком. Згодом уявлення змінювалися і до системи включалися нові компоненти, такі як інновації, інвестиції, лідерство, управління знаннями тощо. Таким чином, узагальнивши представлені в науковій літературі науково-методичні підходи до розгляду сутності стратегічного управління інноваційним розвитком підприємств, нами запропоновано комплексний підхід, на основі якого слід розробити модель стратегічного управління, яка, на відміну від існуючих, має включати його специфічні та особливі елементи і процеси.

Література

1. Ансофф И. Стратегический менеджмент / И. Ансофф. – Санкт-Петербург : Питер, 2009. – 344 с.
2. Бельтюков Е. А. Выбор стратегии развития предприятия / Е. А. Бельтюков, Л. А. Некрасова. – Одесса : НОПУ, 2002. – 279 с.
3. Виханский О. С. Стратегическое управление : учебник / О. С. Виханский. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – Москва : Гардарики, 2008. – 296 с.
4. Голдрат Э. М. Цель. Процесс непрерывного совершенствования / Э.М. Голдрат, Дж. Кокс. – Минск : Попурри, 2009. – 496 с.
5. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика / П. Дойль. – Санкт-Петербург : Питер, 1999. – 485 с.
6. Каплан Р. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Р. Каплан, Д. Нортона ; пер. с англ. – Москва : Олимп-Бизнес, 2005. – 512 с.
7. Карлофф Б. Деловая стратегия / Б. Карлофф ; пер. с англ. – Москва : Экономика, 1991. – 239 с.
8. Ковальчук С. В. Маркетингові стратегії інноваційного розвитку промислових підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : 08.00.04 / С. В. Ковальчук. – Хмельницький : ХНУ, 2013. – 39 с.
9. Кристенсен К. Решение проблемы инноваций в бизнесе. Как создать успешный бизнес и успешно поддерживать его рост / К. Кристенсен, М. Рейнор ; пер. с англ. – Москва : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 290 с.
10. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; [пер. с англ.]. – [2-е изд.]. – Москва : Дело, 2004. – 799 с.
11. Минцберг Г. Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегий менеджмента / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел – Санкт-Петербург : Питер, 2001. – 336 с.
12. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер ; [пер. с англ.]. – Москва : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
13. Рогоза М. Є. Стратегічний інноваційний розвиток підприємств: моделі та механізми : монографія / М. Є. Рогоза, К. Ю. Вергал. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. – 136 с.
14. Стадник В. В. Інноваційний менеджмент : [навч. посіб.] / В. В. Стадник, М. А. Йохна. – Київ : Академвидав, 2006. – 463 с.
15. Томпсон А. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа / А. Томпсон-мл., А. Дж. Стрикленд ; [пер. с англ.]. – Москва : Вильямс, 2007. – 928 с.
16. Федулова Л. І. Концептуальні засади формування інноваційної системи підприємств [Електронний ресурс] / Л. І. Федулова // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 10. – С. 195–205. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2014_10_26.
17. Хрущ Н. А. Конкурентні стратегії: процеси створення та реалізації : монографія / Н. А. Хрущ, М. В. Желіховська ; [за наук. ред. Н. А. Хрущ]. – Київ : Освіта України, 2010. – 316 с.
18. Шарко В.В. Стратегічний інноваційний розвиток підприємств: маркетингові та логістичні механізми забезпечення : монографія / В. В. Шарко ; [за наук. ред. В.М. Нижника]. – Вінниця : ФОП Рогольська І.О., 2020. – 455 с.
19. Шульгіна Л. М. Інноваційний розвиток підприємств: формування стратегій : монографія / Л. М. Шульгіна, В. В. Юхименко. – Київ : Uninvest PrePress, 2015. – 212 с.
20. Boddy D. Management: An Introduction. 4 edition / D. Boddy. – New York : Financial Times, Prentice Hall, 2007. – 728 p.
21. Hamel G. Competing for the Future / G. Hamel, C. K. Prahalad. – New York : Harvard Business School Press, 1996. – 384 p.
22. Hofer C. Strategy formulation: Analytical concepts / C. Hofer, D. Schendel. – Saint Paul : West Pub. Co., 1978. – 219 p.
23. Logan D. Micro strategies: The key to successful planning in uncertain times / D. Logan, H. Fischer-Wright // Leader to Leader. – 2009. – № 54. – P. 45–52.
24. Meyer C. Relentless growth: how Silicon Valley innovation strategies can work in your business / C. Meyer. – New York : Free Press, 1998. – 347 p.
25. Nonaka I. The Knowledge-Creating Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation / I. Nonaka, H. Takeuchi. – New York : Oxford University Press, 1995. – 304 p.
26. Quinn R. E. Organizational life cycles and shifting criteria of effectiveness: Some preliminary evidence / R.E. Quinn, K. Cameron // Management Science. – 1983. – Vol. 29. – P. 33–51.
27. Scott D. Mapping Your Innovation Strategy / D. Scott, M. Eyring, L. Gibson // Harvard Business Review. – May 2006. – URL : <http://hbr.org/2006/05/mapping-your-innovation-strategy/ar/1>.
28. Wood R. Managing complexity / R. Wood. – London : Economist in association with Profile Books, 2000. – 310 p.
29. Wright P. Strategic Management: Text and Cases / P. Wright, C Pringle, M. Kroll – Boston : Allyn & Bacon Inc, 2009. – 560 p.

References

1. Ansoff I. Strategicheskij menedzhment / I. Ansoff. – Sankt-Peterburg : Piter, 2009. – 344 s.
2. Belyukov E. A. Vybora strategii razvitiya predpriyatiya / E. A. Belyukov, L. A. Nekrasova. – Odessa : NОPU, 2002. – 279 s.
3. Vihanskij O. S. Strategicheskoe upravlenie : uchebnik / O. S. Vihanskij. – [2-e izd., prerab. i dop.]. – Moskva : Gardariki, 2008. – 296 s.
4. Goldrat E. M. Cel. Process nepreryvnogo sovershenstvovaniya / E.M. Goldrat, Dzh. Koks. – Minsk : Popurri, 2009. – 496 s.
5. Dojl P. Menedzhment: strategiya i taktika / P. Dojl. – Sankt-Peterburg : Piter, 1999. – 485 s.
6. Kaplan R. Strategicheskie karty. Transformaciya nematerialnykh aktivov v materialnye rezultaty / R. Kaplan, D. Norton ; per. s angl. – Moskva : Olimp-Biznes, 2005. – 512 s.
7. Karloff B. Delovaya strategiya / B. Karloff ; per. s angl. – Moskva : Ekonomika, 1991. – 239 s.
8. Kovalchuk S. V. Marketingoviy strategii innovatsionnoho rozvytku promyslovykh pidpriemstv : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia d-ra ekon. nauk : 08.00.04 / S. V. Kovalchuk. – Khmelnytskyi : KhNU, 2013. – 39 s.
9. Kristensen K. Reshenie problemy innovacij v biznese. Kak sozdat uspeshnyj biznes i uspeshno podderzhivat ego rost / K. Kristensen, M. Rejnор ; per. s angl. – Moskva : Alpina Biznes Buks, 2004. – 290 s.
10. Meskon M. H. Osnovy menedzhmenta / M. H. Meskon, M. Albert, F. Hedouri ; [per. s angl.]. – [2-e izd.]. – Moskva : Delo, 2004. – 799 s.
11. Mincberg G. Strategicheskoe safari: ekskursiya po debryam strategij menedzhmenta / G. Mincberg, B. Alstrend, Dzh. Lempel – Sankt-Peterburg : Piter, 2001. – 336 s.
12. Porter M. Konkurentnaya strategiya: Metodika analiza otraslej i konkurentov / M. Porter ; [per. s angl.]. – Moskva : Alpina Biznes Buks, 2005. – 454 s.
13. Rohoza M. Ye. Stratehichniy innovatsiyniy rozvytok pidpriemstv: modeli ta mekhanizmy : monohrafiya / M. Ye. Rohoza, K. Yu. Verhal. – Poltava : RVV PUET, 2011. – 136 s.
14. Stadnyk V. V. Innovatsiyniy menedzhment : [navch. posib.] / V. V. Stadnyk, M. A. Yokhna. – Kyiv : Akademvydav, 2006. – 463 s.
15. Tompson A. Strategicheskij menedzhment. Konceptii i situacii dlya analiza / A. Tompson-ml., A. Dzh. Striklend ; [per. s angl.]. – Moskva : Vilyams, 2007. – 928 s.
16. Fedulova L. I. Kontseptualni zasady formuvannya innovatsiynoi systemy pidpriemstv [Elektronnyi resurs] / L. I. Fedulova // Aktualni problemy ekonomiky. – 2014. – № 10. – S. 195–205. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2014_10_26.
17. Khrushch N. A. Konkurentni stratehii: protsesy stvorennia ta realizatsii : monohrafiya / N. A. Khrushch, M. V. Zhelikhovska ; [za nauk. red. N. A. Khrushch]. – Kyiv : Osvita Ukrainy, 2010. – 316 s.

-
18. Sharko V.V. Stratehichni innovatsiyni rozvytok pidpriemstv: marketynhovi ta lohistychni mekhanizmy zabezpechennia : monohrafiia / V. V. Sharko ; [za nauk. red. V.M. Nyzhnyka]. – Vinnytsia : FOP Rohalska I.O., 2020. – 455 s.
 19. Shulhina L. M. Innovatsiyni rozvytok pidpriemstv: formuvannia stratehii : monohrafiia / L. M. Shulhina, V. V. Yukhymenko. – Kyiv : Univest PrePress, 2015. – 212 s.
 20. Boddy D. Management: An Introduction. 4 edition / D. Boddy. – New York : Financial Times, Prentice Hall, 2007. – 728 p.
 21. Hamel G. Competing for the Future / G. Hamel, C. K. Prahalad. – New York : Harvard Business School Press, 1996. – 384 p.
 22. Hofer C. Strategy formulation: Analytical concepts / C. Hofer, D. Schendel. – Saint Paul : West Pub. Co., 1978. – 219 p.
 23. Logan D. Micro strategies: The key to successful planning in uncertain times / D. Logan, H. Fischer-Wright // Leader to Leader. – 2009. – № 54. – P. 45–52.
 24. Meyer C. Relentless growth: how Silicon Valley innovation strategies can work in your business / C. Meyer. – New York : Free Press, 1998. – 347 p.
 25. Nonaka I. The Knowledge-Creating Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation / I. Nonaka, H. Takeuchi. – New York : Oxford University Press, 1995. – 304 p.
 26. Quinn R. E. Organizational life cycles and shifting criteria of effectiveness: Some preliminary evidence / R.E. Quinn, K. Cameron // Management Science. – 1983. – Vol. 29. – P. 33–51.
 27. Scott D. Mapping Your Innovation Strategy / D. Scott, M. Eyring, L. Gibson // Harvard Business Review. – May 2006. – URL : <http://hbr.org/2006/05/mapping-your-innovation-strategy/ar/1>.
 28. Wood R. Managing complexity / R. Wood. – London : Economist in association with Profile Books, 2000. – 310 p.
 29. Wright P. Strategic Management: Text and Cases / P. Wright, C Pringle, M. Kroll – Boston : Allyn & Bacon Inc, 2009. – 560 p.

Надійшла / Paper received: 17.04.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.06.2020

UDC 330.34; 65.016

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-282-3-19

PLYASKINA A.

Kherson National Technical University

MODERN APPROACHES TO THE CONSIDERATION OF THE CATEGORY «ENTERPRISE DEVELOPMENT» THROUGH THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

Having analyzed many scientific papers, the diversity of approaches of Ukrainian scientists to the category of «enterprise development», the author considers it appropriate to systematize this category in the form of an essential characteristic: as a transformation into a new level; both quantitative and qualitative changes; as an improvement of the internal structural units of the enterprise. It should be noted that the concepts of «development», «increase» and «growth» can not be identified, they differ in their functional characteristics. Since companies interact directly with the external environment, taking into account trends in globalization. In this case, the very concept of «adaptation» is one of the main criteria for rapid response of the enterprise to negative environmental factors. Therefore it is necessary to consider the enterprise in the course of its development from identifying signs of a condition of the enterprise. In summary, we consider it necessary to propose a different approach to understanding the category of «enterprise development», which would take into account a significant number of factors of internal and external environments. Namely, «enterprise development» is a movement of «open system» in space and time, which in the process of movement acquires the ability to bypass obstacles and counteract negative environmental factors to improve their results and the coherence of socio-economic interests of market participants, thus transforming to a qualitatively new higher level.

Keywords: enterprise, enterprise development, transformation, qualitative changes, quantitative changes, globalization.

ПЛЯСКИНА А. І.

Херсонський національний технічний університет

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО РОЗГЛЯДУ КАТЕГОРІЇ «РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА» В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Проаналізовано значна кількість наукових праць, різноманітність підходів українських науковців щодо категорії «розвиток підприємства». Систематизовано категорію «розвиток підприємства» у вигляді сутнісної характеристики: як трансформація у новий інший рівень; як кількісні та якісні зміни; як покращення внутрішніх структурних ланок підприємства. Доведено, що підприємства безпосередньо взаємодіють із зовнішнім середовищем, враховуючи тенденції розвитку глобалізаційних процесів. Розглянуто розвиток підприємства з боку ідентифікуючих ознак його стану.

Ключові слова: розвиток, розвиток підприємства, трансформація, якісні зміни, кількісні зміни, глобалізація.

At the turn of the XX–XXI centuries, which is characterized by increasing: 1) various influences of technological progress to achieve the goals of the enterprise, 2) the role of productivity and product quality to win the competition, 3) attention to organizational culture, various forms of democratization, 4) direct impact of globalization processes on the development strategy of the enterprise; gradually new approaches to the category of «enterprise development» are emerging or existing ones are improved.

Thus, the further development of modern approaches to the consideration of the category of «enterprise development» was received in a number of works by modern foreign authors. Thus, Mescon M.H., Albert M., Hedoury F. compare development with the culture of the enterprise. They believe that «development» is a long-term program to improve the ability to solve various problems; ability to recover, especially by improving the management of enterprise culture [1]. The disadvantage of this definition is that «development» can not be considered as a well-thought-out plan (program) of the enterprise. Because the plan fixes the goals, objectives and means in the intended state of the environment. However, the external environment is unpredictable, changeable.

Well-known American scientist R. Akoff distinguishes between the concepts of development and growth, noting that growth can accompany development or be observed without it. Unlike growth, «development» is the process of increasing an individual's capabilities and desires to meet his or her own needs and the needs of others. The author also defines it as the acquisition of potential for improvement, not real improvement [2]. The disadvantage of this definition is that development is seen as an opportunity, not a real process.

J.K. Lafta interprets «development» as an irreversible, directed, natural change of matter and consciousness; changing the state of the system to another, better, more efficient or more appropriate [3]. However, this approach contradicts the possibility of regressive or stagnant development.

M.P. Todaro [4] defines development as multidimensional process that includes the reorganization of the entire economic and social system. This definition does not reveal the nature of the reorganization of the economic and social system.

According to the Austrian economist J. Schumpeter, «development» is a special phenomenon, noticeable in practice and in consciousness, which does not occur among the phenomena inherent in the cycle or tendency to equilibrium, but acts on them only as an external force. It is a change in the trajectory along which the cycle is carried out, in contrast to the cycle itself, the shift of the state of equilibrium in contrast to the process of movement

in the direction of the state [5]. However, not every change occurs spontaneously in the economy, because it is discrete (composed of separate parts).

M. Schnitzer concluded that «development» is not only an increase in real output, but also a variety of products compared to those previously produced [6]. Undisclosed properties of development: its cyclical reproduction, lack of patterns, direction of change.

I. Ansoff (second half of the XIX century) [7] claimed that the enterprise, which does not have a clearly defined strategy of functioning, «development» has an evolutionary character, while in enterprises managed according to a strategic plan, such development is revolutionary; success accompanies those companies whose strategies are aimed at actively using their internal potential to change the external environment, rather than adapting to it.

Table 1

**Approaches to the concept of the category «enterprise development»
made by domestic scientists of the XXI century***

Essential characteristics	Authors, year
Block 1. The development of the enterprise is interpreted as a transformation into a new level	
The process of transition of the country from one state of economy to another, more perfect, qualitatively new on the basis of the corresponding structural and institutional shifts (K.T. Krivenko, V.S. Savchuk, O.O. Belyaev, 2001)	
The process of transformation, transition from one qualitative and quantitative state to another, changes of the highest level (O. Kuzmin, O. Melnyk, 2003)	
Advancing from simple to more complex and effective (L.D. Zabrodskaya, 2004).	
A unique process of transformation of an open system in space and time, characterized by a constant change in the goals of its existence through the formation of a new open system and its transfer to a new trajectory of development (O.V. Raevneva, 2006)	
A system component that ensures the adaptation of the same system to environmental conditions, but also translating the system to a qualitatively new level (V.P. Chernenky, 2010)	
Block 2. The development of the enterprise is interpreted as quantitative and qualitative changes	
Balanced quantitative, structural and qualitative changes that meet the goals of the enterprise and take into account the constraints imposed by the external environment and the potential of the enterprise (R.A. Yeremeychuk, 2003)	
The process of transition of the system from one state to another, accompanied by a change in its qualitative and quantitative characteristics (E.V. Shubravskaya, 2005)	
Directed change in the qualitative state of the organization, its structure, composition or properties, quantitative or qualitative changes in the elements of the organization (R.O. Poberezhny, 2011)	
Dynamic system of interacting subsystems, prerequisites, factors and principles that form the vector of quantitative and qualitative changes in the functioning of the enterprise, aimed at achieving priorities (V. Kifyak, 2011)	
Quantitative and qualitative changes in the functioning of the system, characterized by multidimensionality, direction and inevitability, accumulate and cause the transition of the system to a qualitatively different state (Y.S. Pogorelov, 2012)	
Irreversible, directed, natural process, which is a «change» in the results or states of the enterprise in time and space to quantitatively and qualitatively different from the previous one under the influence of internal and external factors (L.R. Priyma, 2012)	
The process of qualitative and quantitative changes in economic activity, which allows the company to increase the effectiveness of its activities through the effective use of all available resources (O.M. Talavryia, 2015)	
The set of quantitative and qualitative changes in the system, which affects the complexity of its structure, under the influence of internal and external factors, resulting in increased system viability, resource efficiency, increasing its potential, flexibility and adaptability in a changing environment, achieving competitive advantage in the long run perspective (R.V. Wenzhega, 2017)	
Block 3. The development of the enterprise is interpreted as the improvement of internal structural units of the enterprise	
The process of transition of the economic and production system to a new, better state by accumulating quantitative potential, changing and complicating the structure and composition, resulting in an increase in its ability to resist the destructive effects of the environment and efficiency (V.A. Zabrodsky, M.O. Kyzym, 2000)	
The process, which is based on the results of scientific and technical achievements that contribute to the development of productive forces and meet the needs of society in high quality goods (N.V. Afanasyev, V.D. Rogozhin, V.I. Rudyka, 2002)	
Qualitative transformations of activity due to changes in quantitative and structural characteristics of technical-technological, organizational-communication, financial-economic resources on the basis of effective use of intellectual and personnel resources, information technologies (L.D. Zabrodskaya, 2004)	
The process of updating production or business processes, which provides a qualitatively new level of operation of the enterprise (M.N. Nechepurenko, 2006)	
Orderliness, coherence, interaction to some extent differentiated or autonomous parts of the whole, due to its structure, in order to achieve a better combination of structural elements, which strengthens and increases the initial performance of the system compared to the previous stage of its operation (O.O. Yushkevich, 2011)	
Component of the potential of the enterprise, ie to take into account the property, production, marketing, financial potential of the enterprise, etc. (O.P. Pashchenko, 2011)	
Directly related to the renewal of material and technical base, production of innovative products, improving the skills of employees, reducing costs due to lower production costs, improving the organization of production and labor (S.P. Dunda, 2016)	

Developed and summarized by the author based on [9-28]

The analysis of the interpretation of the category «enterprise development» showed that there is no universal definition of this category by foreign scientists, namely the development of the enterprise is:

- 1) a long-term program to improve the ability to solve various problems;
- 2) the process of increasing the capabilities and desire of the individual to meet their own needs;
- 3) change the state of the system to another, better;
- 3) a process that includes the reorganization of the entire economic and social system;
- 4) change of the trajectory along which the cycle is carried out;
- 5) active use of the internal potential of the enterprise to change the external environment.

In modern Ukrainian conditions of operation of enterprises there is also no single approach to the definition of the category of «enterprise development» by domestic scientists. Thus, the Ukrainian Soviet encyclopedia reveals development as a «specific process of change, the result of which is the emergence of a qualitatively new, progressive (and therefore evolutionary) from lower to higher, from simple to complex. The mechanism of formation of the new, the source and the general direction are determined by objective laws» [8].

After analyzing a significant number of scientific papers, the variety of approaches by domestic scientists to the category of «enterprise development», the author considers it appropriate to systematize this category in the form of an essential characteristic (Table 1).

The study of different approaches to the concept of the category «enterprise development» by domestic scientists, its multifaceted nature, led to the separation of its definitions into three blocks, namely:

Block 1. The development of the enterprise is interpreted as a transformation into a new level. Scientists prefer only a general approach to enterprise development (growth, decline, shift, its environment). However, questions arise: by what criteria will the company be able to self-improve, develop? What exactly are the results improving?

Block 2. The development of the enterprise is interpreted as quantitative and qualitative changes. Development cannot be considered simply as a change, because not every change of an object is its development. Development transforms the internal structure of the object, its interconnected elements, connections and dependencies. In the material world, where everything is in a constant hand and changes, we can talk about development only in relation to objects with a complex system of construction which is an enterprise. In this case, the company should be considered as an «open system» that could actively interact with the external environment, bypassing the negative aspects of external factors.

It should be emphasized that quantitative changes in the enterprise are a consequence of its qualitative functional characteristics. Qualitative changes in the functioning of the enterprise inevitably lead to quantitative changes in the performance of the enterprise.

Block 3. The development of the enterprise is interpreted as the improvement of internal structural units of the enterprise. However, the development of the enterprise should be carried out so that all changes occurring in the enterprise, in technical-technological, organizational-communication, financial and economic activities, would not only improve profitability and maintain stability, but also meet certain requirements, namely: the ability respond quickly to changes in the environment.

According to the author, «enterprise development» is a movement of «open system» in space and time, which in the process of movement acquires the ability to bypass obstacles and counteract negative environmental factors to improve their results and consistency of socio-economic interests of market participants, at the same time transforming to a qualitatively new higher level. The author's approach to understanding the category of «enterprise development» allows the company to quickly smooth out the socio-economic contradictions that are caused and localized by the processes of «open system» and fluctuations in environmental disturbances, localized by negative feedback mechanisms. A new approach to understanding the category of «enterprise development» will allow the company to:

- 1) faster to achieve business goals (increase the economic effect in the results of economic activity) in different circumstances;
- 2) consider external threats from different angles of their solution, while improving their own qualitative and quantitative results;
- 3) it is better to find ways to reduce any risks with the constant interaction of the enterprise with its environment.

References

1. Meskon M., Osnovu menedzhmenta. [Elektronnyj resurs] : M. Meskon, M. Aljbert, F. Khedoury. – M., 1994. Moskva : Yzdatel'stvo «Delo», 1997. – 704 s. – Rezhym dostupa: http://tourlib.net/books_men/meskon.htm
2. Akoff R. Planyrovanye budushhego korporacyi. – M. : Proghress. 1985. – 328 s.
3. Lafta Dzh. K. Teoryja orghanyzacyi : uch. pos. / Dzhavad Kadem Lafta. – M. : TK Velby, Yzd-vo Prospekt, 2006. – 416 s.
4. Todaro M. P. Ekonomicheskoe razvitye / M. P. Todaro ; per. s anghl. – M. : JuNYTY, 1997. – 671 s.
5. Schumpeter, J. A. The theory of economic development / J. A. Schumpeter [Edited by J. E. Elloit]. – New Brunswick, New Jersey : Transaction Publ, 2012. – 255 p.
6. Shnicer M. Porivnjannja ekonomichnykh system / M. Shnicer / Per. z anghl. – K. : Osnovy, 1997. – 519 c.
7. Ansoff Y. Strategicheskoe upravlenye : monografija / Y. Ansoff; per. s anghl. E.L. Leontj'eva, E.N. Stroghanov, E.V. Vushynskaja y dr. ; nauch. red. y avt. vstup. statyj L.Y. Evenko. – M. : Ekonomyka, 1989. – 520 s.
8. Ukrajinsjka radjansjka encyklopedija : [v 12-ty t.] / Ghol. red. M. P. Bazhan; redkol. : O. K. Antonov ta in. – 2-ghe vyd. – T. 9 : Popluzhne-Salujin. – K. : Gholov. red. URE, 1983. – 558 s

9. Politychna ekonomija : navch. posib. / [K. T. Kryvenko, V. S. Savchuk, O. O. Bjel'ajev ta in.] ; za red. K. T. Kryvenka. – K. : KNEU, 2001. – 508 s.
10. Kuzjmin O. Je. Osnovy menedzhmentu : pidruchnyk / O. Je. Kuzjmin, O. Gh. Meljnyk. – K. : Akademydav, 2003. – 416 s.
11. Zabrodsjka L.D. Strategichne upravlinnja : realizacija strateghiji: Navch. posibnyk dlja stud. ekon. spec. – Kharkiv : Konsul, 2004. – 208 s.
12. Rajevnjeva O. V. Upravlinnja rozvytkom pidpryjemstva : metodologhija, mekhanizmy, modeli : monografija / O. V. Rajevnjeva. – Kharkiv, 2006. – 496 s.
13. Chernenjkyj V. P. Ekonomichnyj rozvytok pidpryjemstva : sutnistj ta vydy / V. P. Chernenjkyj // Formuvannja rynkovoji ekonomiky. – 2010. – # 23. – S. 121 (S.116-126)
14. Jeremejchuk R. A. Sutnistj i zmist procesiv rozvytku pidpryjemstva / R. A. Jeremejchuk // Upravlinnja rozvytkom. – #. 1. Kh. : KhDEU, 2003. – S. 74-76.
15. Shubravsjka O. Stalij ekonomichnyj rozvytok : ponjattja i naprjamky doslidzhennja // Ekonomika Ukrainy. – 2005. – #1. – S. 36-42.
16. Poberezhnyj R. O. Osnovni naprjamky rozvytku pidpryjemstv mashynobuduvannja / R. O. Poberezhnyj // Visnyk nacional'nogho tekhnichnogho universytetu «KhPI». – Kharkiv, 2012. – # 13. – S. 90-100.
17. Kyfjak V. Teoretychni osnovy vyznachennja kategorhiji «rozvytok pidpryjemstva» / V. Kyfjak // Ekonomichnyj analiz. – Ternopilj, 2011. – Vyp. 8, ch. 2. – S. 190-194
18. Poghorjelov Ju. S. Kategorhija rozvytku ta jiji eksplejarnyj bazys / Ju. S. Poghorjelov // Teoretychni ta prykladni pytannja ekonomiky. – K., 2012. – Vyp. 27, t. 1. – S. 30-34.
19. Pryjma L. R. Rozvytok pidpryjemstva: sutnistj ponjattja / L. R. Pryjma, I. Ja. Kulynjak // Naukovyj visnyk NLTU Ukrainy. – 2012. – Vyp. 22. – S. 236-241.
20. Talavyrja O. M. Teoretyko-metodologhichni pidkhody ekonomichnogho analizu rozvytku pidpryjemstva / O. M. Talavyrja // Naukovyj visnyk Uzghorodskogho universytetu. Serija : Ekonomika. – 2015. – Vyp. 1(45), T. 2. – S. 278-280.
21. Venzhegha R. V. Teoretychni aspekty strategichnogho rozvytku promyslovykh pidpryjemstv // Nauchnyj vestnyk DGhMA. # 1 (22E), 2017. – S. 120-130.
22. Zabrodsjkyj V. A. Razvytye krupnomasshtabnykh ekonomyko-proyzvodstvennykh system / V. A. Zabrodsjkyj, N. A. Kyzym – Kh. : Biznes Ynform, 2000. – 72 s.
23. Afanasj'ev N. V. Upravlenye razvytyem predpryjatija : monogr. / N. V. Afanasj'ev, V. D. Roghozhyn, V. Y. Ruduka. – Kh. : YNZhEK, 2002. – 184 s.
24. Nechepurenko M. N. Problemy ekonomichnogho rozvytku pidpryjemstv / M. N. Nechepurenko // Pytannja ekonomichnykh nauk. – 2006. – # 1(17). – S. 23-25.
25. Jushkevych O. O. Systematyzacija pohljadiv do teoriji rozvytku pidpryjemstva jak vidkrytoji systemy / O. O. Jushkevych // Visnyk Zhytomyrskogho derzhavnogho tekhnologhichnogho universytetu. Serija : ekonomichni nauky. – 2011. – # 2 (56). – Ch. 2. – S. 179-183.
26. Pashhenko O. P. Strategichne upravlinnja rozvytkom pidpryjemstva / O. P. Pashhenko // Visnyk Khmeljncjckogho nacional'nogho universytetu. – 2011. – # 2, T. 2. – S. 99-103.
27. Dunda S. P. Rozvytok pidpryjemstva ta ocinka faktoriv, shho na njogho vplyvajutj / S. P. Dunda // Efektyvna ekonomika. – 2016. – # 12, <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5329>
28. Savina Gh. Gh. Vplyv orghanizacijnoji struktury na strateghiju innovacijnoji dijalnosti na pidpryjemstvakh infokomunikacijnoji ghaluzi / Gh. Gh. Savina, A. D. Petrashevsjka, D. O. Bochkarev, Je. M. Brjejeva, V. V. Ghacan // Visnyk Khmeljncjckogho nacional'nogho universytetu. – 2017. – # 6, Tom 2. – S. 27-32.

Надійшла / Paper received: 11.04.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.06.2020

УДК 658.8.012.2

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-282-3-20

ПУХАЛЬСЬКА Я. П.
Хмельницький національний університет

ВИБІР ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто теоретичні проблеми вибору економіко-математичних моделей для логістики промислових підприємств. Описані основні причини обмеженого використання моделей під час прийняття управлінських рішень. Деталізовані основні завданнями економіко-математичного моделювання на промислових підприємствах та описові моделі. Процес економічного дослідження логістичних функцій за допомогою економіко-математичних моделей можна поділити на п'ять етапів.

Ключові слова: економіко-математична модель, моделювання, класифікація, логістика, промислові підприємства.

PUKHALSKA I.P.
Khmelnitskyi National University

CHOICE OF ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELS FOR LOGISTIC ACTIVITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Constant changes in the situation on the industry market and the growth of information requires the leaders of the food industry to use modern advances in science and technology. The most important role is played by economic and mathematical models that ensure the adoption of modern and optimal management decisions.

Every industrial enterprise is faced with the need to solve the problem of delivery of factors of production (resources and funds) or finished products simultaneously to several places or to several customers. Therefore, any modern enterprise is a complex dynamic logistics system with feedback and has a well-developed relationship with the external environment, ie timely provision of the necessary factors of production, maximally prepared for the production process, or finished products in the required quantity and range at a given levels of logistics costs.

The article considers the theoretical problems of choosing economic and mathematical models for the logistics of industrial enterprises. Describes the main reasons for the limited use of models in management decisions. The main tasks of economic and mathematical modelling in industrial enterprises and descriptive models are detailed. The process of economic research of logistics functions using economic and mathematical models can be divided into five stages. In the study of supply chains of industrial enterprises, along with balance, optimization, equilibrium, game, correlation-regression models, it is proposed to use models of functional-cost analysis, simulation, deterministic, scholastic, optimal location and determination of effective size of enterprises. In the logistics activities of industrial enterprises should use the method of systematic mathematical modelling of economic processes, which operates as a means not individual economic and mathematical models, and complexes of logically, informationally and algorithmically interconnected models.

Key words: economic-mathematical model, modelling, classification, logistics, industrial enterprises.

Вступ. Постійні зміни ситуації на галузевому ринку та зростання об'ємів інформації потребує від керівників підприємств харчової промисловості використання сучасних досягнень науки та техніки. Найважливішу роль при цьому відіграють економіко-математичні моделі, що забезпечують прийняття сучасних та оптимальних управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням економіко-математичного моделювання промислових підприємств присвячені роботи багатьох українських та зарубіжних вчених: Н.К. Васильової, М.П. Власова, А.М. Гатауліна, А.Н. Сльченко, А.В. Комарчука, Р.Г. Кравченко, Н.І. Новальної, С.В. Цюпка та інших вчених. Однак проблеми моделювання логістичних процесів на промислових підприємствах потребують подальшої деталізації.

Постановка завдання. Необхідно розглянути теоретичні аспекти вибору економіко-математичних моделей промислових підприємств; уточнити набір економіко-математичних моделей, що застосовуються в логістиці промисловості; визначити етапи моделювання економіко-математичних моделей.

Виклад основного матеріалу. Кожне промислове підприємство стикається з необхідністю вирішення проблеми доставки факторів виробництва (ресурсів та фондів) або готової продукції одночасно в кілька місць або декільком замовникам. Тому будь-яке сучасне підприємство являє собою складну динамічну логістичну систему із зворотним зв'язком і має досить розвинуті зв'язки із зовнішнім середовищем, тобто своєчасне забезпечення потрібних факторів виробництва, максимально підготовлених до виробничого процесу, або готової продукції в необхідній кількості і асортименті при заданому рівні логістичних витрат.

Логістична система промислового підприємства складається із ланок, між якими є внутрішні та зовнішні системні зв'язки, які мають циклічний характер. Ці зв'язки встановлюють послідовність передачі як матеріальних, так і інформаційних потоків в логістичному ланцюгу.

Оптимізація рішень в логістичному менеджменті дозволить отримати значну економію витрат, але для вирішення цих проблем менеджеру з логістики потрібно вирішити задачу координації транспортного обслуговування споживачів за їх замовленнями. це потребує комплексного підходу для виконання всіх умов доставки з мінімізацією різних видів витрат. Управління логістичними процесами промислового підприємства – це складна динамічна система, яка включає ефективні інструменти, які дають комерційним

організаціям можливість обмінюватися інформацією (про матеріальні ресурси, фонди, готову продукцію та інше) з метою прискорення виконання замовлень, скорочення терміну постачання, зведення до мінімуму зайвих запасів і можливості поліпшення якості обслуговування.

Вирішення цього комплексного завдання можливе завдяки автоматизації логістики. в сучасній науці рішення цих задач можливе за допомогою економіко-математичних моделей. У своїй основі усі компоненти моделі повинні бути залежними від змінних часу. Використання математичних моделей управління логістичними процесами промислового підприємства допоможе забезпечити реалізацію комплексного підходу до управління всіма потоками інформації. це стосується як послуг постачальників матеріалів і сировини, так і процесів виробництва на підприємстві, а також складування та доставки готової продукції до кінцевого споживача. це означає, що для мінімізації сумарних витрат на всі процеси необхідно прагнути скорочення часу оформлення й обробки заявок, маршрутизації, завантаження і вивантаження замовлень, доставки вантажів з урахуванням непередбачених витрат. Таким чином, проблема розробки математичної моделі логістичної системи підприємства є актуальною.

В економіко-математичних дослідженнях, які присвячені логістиці промислових підприємств, виробниче підприємство описується як складна динамічна логістична система, яка являє собою комбінацію матеріальних, техніко-технологічних і людських ресурсів.

Підприємство виконує такі основні види діяльності, як постачання, виробництво, збут [1]. Основні операції процесу постачання – закупівля, доставка, зберігання та передпродажна підготовка продукції. До функцій постачання відносяться дії, пов'язані з виявленням постачальників ресурсів та продукції; розрахунок необхідної кількості ресурсів; рішення про замовлення продукції; встановлення термінів поставок та спостереження за ними; облік і контроль за виконанням договірних зобов'язань. Виробництво – це процес перетворення факторів виробництва (ресурсів і фондів) в готову продукцію. Збут пов'язаний з процесами організації ринкових зв'язків з метою доведення продукції до кінцевого споживача з максимальним задоволенням його потреб і з метою отримання прибутку. основні задачі, які виникають перед підприємством в процесі виконання збутових операцій це раціональна поведінка на ринку в умовах невизначеності з ціллю максимізації прибутку підприємства при найбільш повному задоволенні попиту споживачів.

Перед сучасним підприємством постійно виникає завдання одночасної доставки товарів одному або декільком замовникам, але одночасно в кілька місць. тому процеси постачання і збуту безпосереднім чином зв'язані з задачами логістики, які повинні вирішуватись за допомогою транспорту. Транспорт — найважливіший фактор розвитку економіки й торгівлі. виробництво практично неможливе без перевезення з різних районів сировини, робочої сили, палива.

В основі пізнання багатьох фінансово-економічних процесів і явищ лежить принцип системного підходу, ключовим поняттям якого, є фінансово-економічна система і її властивості. Економіко-математична модель повинна формалізовано описувати фінансово-економічні явища й процеси підприємства [1].

Основною характеристикою будь-якої системи є її цілісність. У системі елемент функціонує разом з іншими, становлячи в сукупності зовнішнє середовище, або більш широку систему, частиною якої є й сама розглянута система. Система реагує на вплив зовнішнього середовища, еволюціонує під цим впливом, але при цьому зберігає якісну визначеність і властивості, що відрізняють її від інших систем.

Найважливішою характеристикою цілісної системи є її структура, під якою розуміється сукупність елементів і зв'язків, що визначають внутрішню будову й організацію об'єкта як цілісної системи. Структура динамічна по своїй природі, її еволюція в часі й просторі відбиває процес розвитку системи за допомогою її якісних і кількісних характеристик, іменованих параметрами, які становлять основу мов опису систем, а при формалізації ототожнюються з незалежними змінними математичного опису процесу функціонування систем. Заключним етапом у процедурі послідовної формалізації опису процесів функціонування фінансово-економічних систем є розробка економіко-математичних моделей.

Основними завданнями економіко-математичного моделювання на промислових підприємствах є:

- проведення багатоваріантних розрахунків та оптимізація рішень для найкращого використання трудових та матеріальних ресурсів;
- накопичення та аналіз комплексної інформації про закупівлю, виробництво та збут для виявлення тенденцій розвитку;
- упорядкування руху документованої та недокументованої інформації, підвищення її достовірності;
- розробка проектів оптимальних планів розвитку окремих підприємств та галузі в цілому;
- здійснення необхідного коригування закупівлі сировини;
- вироблення оптимальних рішень по управлінню виробництвом та збутом;
- забезпечення облікових, контрольних та корегуючих функцій діяльності всіх елементів системи;
- забезпечення стійкого зворотного зв'язку по всім рівням управління;
- координація дій підприємств-учасників ланцюгів поставок.

Для вивчення різних аспектів функціонування логістичних систем промислових підприємств використовують різні моделі. Найбільш загальні закономірності діяльності та розвитку систем логістики досліджують за допомогою балансових, оптимізаційних, рівноважних, ігрових, кореляційно-регресивних моделей тощо. Для аналізу та прогнозів динаміки та співвідношення різних синтетичних показників

застосовуються моделі макроекономічного синтезу, а дослідження конкретних виробничо-комерційних ситуацій здійснюється за допомогою функціонально-вартісного аналізу: моделей мікроекономічного системного синтезу постачання, виробництва, продажів, транспорту та збуту.

Відмінність завдання планування та управління у виробничих ланцюгах поставок підприємств від класичних задач теорії управління та розкладів полягає, перш за все, у високому рівні невизначеності, поєднанні централізованого та децентралізованого управління, великій кількості неконтрольованих факторів, нежорстких цілях та обмеженнях, що важко формалізуються, зміні властивостей даних ланцюгів поставок у процесі прийняття рішень та активності елементів ланцюга. У зв'язку з цим можливості застосування класичних моделей та алгоритмів планування та управління виробництвом для розв'язання задач моделювання ланцюгів поставок видаються досить обмеженими через високий ступінь жорсткості цих моделей, недостатньому врахуванні активності елементів системи та факторів невизначеності [2].

Математичне моделювання – процес встановлення відповідності деякого математичного об'єкта, тобто математичної моделі, реальному об'єкту. Суттєвою характеристикою моделі є її подібність модельованому об'єкту.

Сучасною тенденцією в розробці логістичних економіко-математичних моделей є розробка фундаментального підходу до розв'язання задач моделювання та управління ланцюгами поставок. При дослідженні ланцюгів поставок використовують два типи економіко-математичних моделей: описові та нормативні. Описові моделі розробляються для кращого розуміння взаємовідносин всередині компанії та у зовнішньому світі, вони поділяються на:

- моделі прогнозування, що дозволяють передбачити попит на готову продукцію підприємства, вартість сировини та інші фактори, засновані на статистичних даних;
- моделі вартісних співвідношень – показують зміни прямих та непрямих витрат як функції вартості;
- моделі використання ресурсів – описують, як витрачаються ресурси на потреби виробничої діяльності;
- імітаційні моделі – описують, яким чином ланцюг поставок підприємства або її частина функціонуватиме через певний час у залежності від зміни параметрів.

Другий тип – нормативні моделі, що створюються на допомогу менеджерам для прийняття кращих рішень. Термін «норматив» описує процеси для виявлення норм, досягнення яких має прагнути підприємство.

Основна мета використання економіко-математичних моделей в логістиці підприємств – пошук кращих субоптимальних рішень для задачі зниження транспортних витрат і зокрема маршрутизації транспортних засобів в логістичних системах.

Попит має бути задоволений при мінімальних загальних логістичних витратах ланцюга поставок.

Процес економічного дослідження логістичних функцій за допомогою економіко-математичних моделей можна поділити на п'ять етапів [3].

На першому етапі формулюється загальна задача, у відповідності до якої фіксується об'єкт логістичного дослідження (наприклад, економіка галузі, регіону, підприємства тощо). Далі висуваються вимоги до характеру вихідної інформації, що може бути статистичною або нормативною. Потім вивчаються найбільш прості властивості об'єкту, що вивчається та висуваються гіпотези про характер його розвитку.

Інформація, отримана на першому етапі, необхідна для створення моделі, що і являє собою зміст другого етапу моделювання.

Третій етап – математичний аналіз моделі, яка служить засобом отримання не тільки кількісних, але і якісних висновків. Якісні висновки, що виходять із аналізу економічної моделі, дозволяють виявити невідомі раніше властивості логістичної системи: її структуру, динаміку розвитку, стійкість, співвідношення макроекономічних параметрів, властивості ціннісних показників тощо.

До кількісних висновків із аналізу моделі відносяться оптимальні плани розвитку тих чи інших елементів, прогнозів економічної динаміки, розрахунки витрат, цін реалізації тощо. За допомогою математичних методів тут доводяться існування ефективного (оптимального) стану логістичної системи, а потім вивчаються його властивості. Етап, що розглядається, завершується економічною інтерпретацією отриманих результатів: математичні поняття перекладаються на мову об'єкта, що вивчається. Якісні результати інтерпретуються як властивості та закономірності розвитку логістичної системи, алгоритм — як механізм її планування та функціонування, числові результати – як плани та прогнози.

Перш ніж використовувати отримані висновки в теорії чи на практиці, слід провести четвертий етап – перевірку отриманих результатів, наприклад, шляхом теоретичної перевірки вірності вихідних передумов моделі, в тому числі шляхом верифікації прогнозів та ін.

Аналіз прийнятності отриманого рішення для практичного застосування є необхідним, оскільки в економіко-математичній моделі знаходять відображення тільки найбільш суттєві умови, що обумовлюють модельований процес.

Аналіз дозволяє коректувати оцінку ролі тих чи інших обмежень у даному процесі, тим самим вдосконалювати модель та добиватися отримання найбільш прийнятних результатів. Крім того, даний аналіз дає можливість уточнювати залежність між витратами та випуском продукції і значення коефіцієнтів і обмежень щодо використання ресурсів, оскільки вони розраховувалися при припущеннях про детермінованість та лінійність у залежностях і тому мають наближений характер [4].

Аналіз стійкості проводиться для дослідження поведінки всієї системи за можливих змін значень правих частин нерівностей та техніко-економічних коефіцієнтів.

П'ятий етап – втілення – має призводити до вдосконалення логістичної системи та методів управління матеріальними потоковими процесами.

Враховуючи тісний взаємозв'язок всіх етапів технології управління ланцюгами поставок, необхідне створення єдиної методологічної бази комплексного аналізу та моделювання складних виробничо-логістичних систем, що забезпечить узгодження моделей планування та управління ланцюгами поставок, а також адаптацію відповідних моделей до умов функціонування ланцюгів поставок, що змінюються, в динаміці.

Побудова логістичної концепції моделі транспортного обслуговування промислових підприємств є одним з важливіших стратегічних рішень. Але, незважаючи на великий обсяг досліджень, багато завдань потребують ретельного вивчення. Цікавим, наприклад, є рішення не окремих логістичних функцій – розміщення і вибір транспорту, оптимізація запасів, маршрутизація та спроба об'єднання цих моделей у комбіновану систему для зниження загальних транспортних витрат.

На практиці вивчення поведінки логістичних систем підприємств при тих чи інших видах керуючих впливів зводиться до дослідження та прогнозування поведінки їх моделей.

Метою цього дослідження є побудова комплексної логістичної моделі підприємства з метою найкращого транспортного обслуговування процесів виробництва та контрагентів (постачальників і споживачів). Процес ефективного логістичного обслуговування ґрунтується на раціональній організації матеріалопотоку (ресурсів та готової продукції), тобто ставиться завдання побудови раціональних маршрутів доставки необхідних ресурсів на підприємство, своєчасної доставки на виробництво й перевезення готової продукції споживачам. Побудовані маршрути перевезень будуть впливати на ефективне використання транспорту в рамках діяльності підприємства.

Висновки. Під час дослідження ланцюгів поставок промислових підприємств поряд з балансовими, оптимізаційними, рівноважними, ігровими, кореляційно-регресивними моделями, запропоновано використовувати моделі функціонально-вартісного аналізу, імітаційні, детерміновані, схоластичні, оптимального розташування та визначення ефективних розмірів підприємств. У логістичній діяльності промислових підприємств слід застосовувати метод системного математичного моделювання економічних процесів, що оперує в якості засобів не окремими економіко-математичними моделями, а комплексами логічно, інформаційно та алгоритмічно взаємопов'язаних моделей. Процес економіко-математичного моделювання слід розділити на п'ять етапів: формулювання загального завдання, створення моделі, математичний аналіз моделі, перевірка отриманих результатів та їх впровадження.

Література

1. Куліков П.М. Економіко-математичне моделювання фінансового стану підприємства : навчальний посібник / П.М. Куліков, Г.А. Іващенко. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2009. – С. 7–44.
2. Малярєць Л. Проблеми концептуального аналізу та економіко-математичного моделювання підприємства / Л. Малярєць // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – Тернопіль : Підручники і посібники, 2003. – Вип. 6. – С. 205–209.
3. Олійник Я.Б. Єврологістика та Україна: Площини взаємодії в XXI ст. / Я.Б. Олійник, І.Г. Смирнов, І.В. Шум // Зовнішня торгівля: Право та економіка. – 2007. – № 6(35). – С. 6–12.
4. Смирнов І.Г. Логістика: просторово-територіальний вимір : [монографія] / І.Г. Смирнов. – К. : Обрії, 2004. – 335 с.

References

1. Kulikov P.M., Ivashchenko G.A. Economic and mathematical modeling of the financial condition of the enterprise. Textbook. Kharkiv: Ed. KhNEU, 2009. P. 7-44
2. Malyarets L. Problems of conceptual analysis and economic-mathematical modelling of the enterprise. Ukrainian science: past, present, future. Issue 6. Ternopil: Textbooks and manuals, 2003. P. 205-209.
3. Oliynyk Y.B., Smirnov I.G., Shum I.V. Eurologistics and Ukraine: Planes of interaction in the XXI century. Foreign Trade: Law and Economics. 2007. №6 (35). P. 6-12.
4. Smirnov I.G. Logistics: spatial-territorial dimension: [monograph]. K.: Horizons, 2004. 335 p.

Надійшла / Paper received: 22.05.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.06.2020

УДК 658

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-282-3-21

РЗАЄВ Г. І., СЛИВА А. В.
Хмельницький національний університет

НАПРЯМИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА У РОЗРІЗІ ПОТРЕБ ЕКОНОМІКИ

У статті розглянуто теоретичні підходи до розуміння поняття фінансовий стан підприємства. Окреслено напрями дослідження фінансового стану за показниками фінансової звітності. Виокремлено переваги та недоліки існуючих спрямувань оцінки фінансового стану. Обґрунтовано подальші напрями оцінки фінансового стану підприємства з урахуванням потреб економіки.

Ключові слова: фінансовий стан, фінансовий аналіз, ліквідність, платоспроможність, фінансова стійкість, активи та джерела їх формування.

RZAEV G., SLYVA A.
Khmelnitskyi National University

DIRECTIONS OF ANALYSIS OF THE FINANCIAL CONDITION OF THE ENTERPRISE IN THE SECTION OF THE NEEDS OF THE ECONOMY

The purpose of this article is to study the existing theoretical approaches to assessing the financial condition in terms of stages of its implementation and justification of ways to improve the financial condition in modern conditions.

The article considers theoretical approaches to understanding the concept of financial condition of the enterprise. The main characteristics of the financial condition are considered. The financial condition as a component of the management process is presented. The directions of research of a financial condition on indicators of the financial reporting are outlined. The advantages and disadvantages of the existing directions of financial condition assessment are highlighted. Further directions of assessment of the financial condition of the enterprise taking into account the needs of the economy are substantiated. It is emphasized that the stable financial condition allows further development of the enterprise. Satisfactory financial condition creates a margin of financial stability. Improving the financial condition requires optimizing the capital structure. The expediency of expanding the possibilities of financial condition analysis is proved. The importance of expanding financial ratios is argued. The need to expand the analysis of liquidity and solvency indicators is proved. The importance of prompt response to negative changes in the results of the enterprise is emphasized. A system of measures to improve the financial situation is proposed.

Emphasis is placed on the expediency of expanding the capabilities of liquidity indicators. It is proposed to use indicators of financial condition to assess performance. It is proposed to assess the balance sheet indicators to diagnose the level of risk. Emphasis is placed on the feasibility of assessing the financial security of the enterprise as a characteristic of the financial condition. It is proposed to assess the prospects of bankruptcy probability by financial characteristics.

Key words: financial condition, financial analysis, liquidity, solvency, financial stability, assets and sources of their formation.

Актуальність теми дослідження. За сучасних умов господарювання аналіз фінансового стану – необхідна складова процесу управління підприємством. Практичною реалізацією даного напрямку фінансового аналізу є, перш за все, виявлення можливостей підвищення ефективності функціонування підприємства, визначення перспектив його подальшого розвитку.

Фінансовий стан будь-якого підприємства є найважливішою комплексною характеристикою, яка характеризує ефективність та результативність його діяльності. Крім того стабільний фінансовий стан дає можливість подальшого розвитку підприємства, що дає змогу оперативно реагувати на зміни зовнішнього середовища та підвищувати рівень фінансової стабільності. Задовільний фінансовий стан створює запас фінансової стійкості. Негативна динаміка показників фінансових результатів, має, відповідно, небажаний вплив на фінансовий стан підприємства. Погіршення структури фінансових ресурсів підприємства має негативний вплив на його фінансовий стан. Важливе значення набуває проблема забезпечення оптимального співвідношення власного і позикового капіталу, яке б забезпечило мінімальний фінансовий ризик, за умов максимальної рентабельності власного капіталу. За нестабільних умов розвитку економіки країни та наявності великої кількості саме збиткових промислових підприємств формування аналіз фінансового стану набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розуміння поняття фінансового стану та основні аспекти його оцінки на рівні підприємств вивчали Базилінська О.Я., Волощук Л.О., Денисенко М.П., Зазимко О.В., Яцишин Н., та ін. Питання аналізу та оцінки фінансового стану підприємств України та основні напрями його покращення розглядали С.В. Бреус, А.В. Валюх, О.В. Зайцев, Ладунка І. С., Кучеренко Є. А. О.В. Скаленко, В.С. Шматуха та ін. Напрямки покращення фінансового стану підприємства Валюх А. В., Зайцев О. В. Бреус С. В., Шматуха В. С.

Метою даної статті є дослідження існуючих теоретичних підходів до оцінки фінансового стану у розрізі етапів його здійснення та обґрунтування напрямів покращення фінансового стану за сучасних умов.

Виклад основного матеріалу. Умови сьогодення потребують дослідження фінансового стану підприємств. Фінансовий стан представляє собою комплексну багатогранну характеристику результатів діяльності підприємства у розрізі використання його ресурсів, результативності функціонування,

інвестиційної привабливості тощо. Важливість дослідження фінансових характеристик підприємства як стану його активів та джерел їх фінансування підкреслює актуальність дослідження, саме через характеристики стану та використання економічних та фінансових ресурсів господарюючого суб'єкта.

Важливим, для дослідження етапів аналізу фінансового стану є його розуміння та бачення. Саме фінансовий стан, як економічна категорія представляє собою результат взаємодії всіх елементів фінансово-виробничих ресурсів, у процесі побудови виробничо-господарських відносин і визначається сукупністю показників та характеристик, які представлені у фінансовій звітності та відображають стан діяльності підприємства на певну дату. Слушним, для аналізу фінансового стану є дослідження самого поняття (див. табл. 1).

Таблиця 1

Визначення терміна «фінансовий стан підприємства»

Автор, джерело	Зміст поняття
Базилінська О. Я. [1, с. 6]	Сукупність показників, що характеризують наявність, розміщення та використання фінансових ресурсів підприємства
Яцишин Н. [7, с. 441]	Реальна та потенційна спроможність підприємства забезпечити належний рівень фінансування господарської діяльності, що характеризується сукупністю показників наявності, розміщення і використання ресурсів підприємства та джерела їх фінансування
Денисенко М. П., Зазимко О. В. [5]	Результат взаємодії всіх елементів фінансових відносин, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників та індикаторів, які відображають наявність, розміщення і використання економічних ресурсів суб'єкта господарювання

В цілому авторами представляється розглядати фінансовий стан підприємства, як стан, що представляє результат функціонування підприємства, який характеризують наявність, розміщення та використання його фінансових ресурсів, що представлено сукупністю показників наявності, розміщення і використання ресурсів підприємства та джерела їх фінансування. Відповідно, до розуміння самого поняття, є доцільним розглянути основні етапи вивчення фінансового стану, у розрізі дослідників. Так Базилінська О. Я. [1, с. 40] пропонує такі етапи аналізу фінансового стану: аналіз ефективності управління активами підприємства; аналіз джерел формування капіталу підприємства; аналіз ліквідності; аналіз фінансової стійкості; аналіз ділової активності; аналіз рентабельності; аналіз позиції підприємства на фінансовому ринку; визначення резервів підвищення ефективності діяльності підприємства.

Яцишин Н. у своїх дослідженнях відзначає такі етапи аналізу фінансового стану [7, с. 441] аналіз активів і пасивів балансу; аналіз ліквідності й платоспроможності; аналіз фінансової стійкості; аналіз ділової активності; аналіз рентабельності підприємства.

Волощук Л. О., Скаленко О. В. [4, с. 258] пропонує проводити для дослідження фінансового стану попередній аналіз фінансової звітності та фінансового стану; аналіз ліквідності та платоспроможності; аналіз фінансової стійкості; аналіз ділової активності; аналіз фінансових результатів та рентабельності; аналіз грошових потоків та їх впливу на фінансові результати діяльності; комплексна оцінка фінансового стану.

Таблиця 2

Напрямки покращення фінансового стану підприємства

Автор, джерело	Запропоновані напрями
Ладунка І. С., Кучеренко Є. А. [6, с. 188]	<ul style="list-style-type: none"> – нарощувати обсяги виробництва; – підвищувати продуктивність праці працівників; – захопити якомога більшу частку на ринку; – розширювати асортимент продукції і підвищувати її якість; – зменшувати витрати на виробництво продукції; – з максимальною віддачею використовувати усі види ресурсів; – грамотно будувати договірні відносини з постачальниками та покупцями; – вести раціональну цінову політику.
Валюх А. В., Зайцев О. В. [3]	<ul style="list-style-type: none"> – своєчасне подання менеджерам підприємств достовірно точних даних про реальний стан підприємства; – знайти відповідне співвідношення власного і позикового капіталу, що змогло б зробити мінімальний фінансовий ризик за максимальної рентабельності власного капіталу; – провести інформаційну рекламу щодо продукції, яка виробляється на підприємстві; – збільшення ринку збуту підприємства; – збільшення грошових коштів на підприємстві, що призведе до збільшення коефіцієнту абсолютної ліквідності; – виробництво і розробка нових видів продукції, яка зацікавить споживачів, а також отримання ліцензій на виробництво «ходових» товарів, що дасть змогу стабілізувати і покращити фінансовий стан підприємства; – проведення заходів із зниження зовнішньої вразливості підприємства; – розробити плани і здійснити попередні заходи щодо можливого виникнення проблемних ситуацій та забезпечення їхнього виконання; – впровадити плани практичних заходів при виникненні кризової ситуації, прийняття ризикових і нестандартних рішень; – проводити контроль за діями учасників процесу, за виконанням заходів та їхніми результатами.
Бреус С. В., Шматуха В. С. [2, с. 36]	<ul style="list-style-type: none"> – забезпечення оптимального співвідношення власного і позикового капіталу, яке б забезпечило мінімальний фінансовий ризик за максимальної рентабельності власного капіталу; – збільшення коштів на розрахунковому рахунку підприємства, що збільшить коефіцієнт абсолютної ліквідності і дозволить підприємству брати довго- і короткострокові позики в банку для фінансування поточної діяльності; – виробництво і розробка нових видів продукції, що може бути конкурентоспроможною на ринок, – отримання ліцензій на виробництво затребуваної продукції, що сприятиме покращенню фінансового стану підприємства

Валюх А. В., Зайцев О. В. [3] аналіз майнового стану підприємства; аналіз ліквідності і платоспроможності підприємства; аналіз фінансової стійкості підприємства; аналіз ділової активності підприємства; аналіз рентабельності підприємства.

За проведеними дослідженнями доцільно відзначити, що авторами пропонується, в основному аналогічна послідовність, а саме стан активів та джерел їх фінансування, стан ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості, оцінка грошових потоків, оцінка ділової активності. Окремі автори, для оцінки фінансового стану, як фінансову характеристику пропонують використовувати показники рентабельності, що є слушним, для оцінки ефективності використання ресурсів підприємства та результативності його фінансування. Для покращення результативності діяльності підприємства, є доцільним розробити систему спеціальних заходів для покращення фінансового стану підприємства. Напрями покращення фінансового стану підприємства, у розрізі дослідників, представлено у таблиці 2. За її інформацією, важливо відзначити, що дослідниками, в першу чергу наголошується на необхідності оптимізації співвідношення власного і запозиченого капіталу, яке б забезпечило мінімальний фінансовий ризик за максимальної рентабельності власного капіталу (власних фінансових ресурсів). Крім того, авторами наголошено на розширенні та зміні видів діяльності, зміні асортименту (випуску конкурентоспроможної продукції), підвищенні ефективності використання всіх видів ресурсів, мінімізації ризику тощо.

Висновки. Умови сьогодення потребують ретельного дослідження фінансового стану підприємств як для зовнішніх, так і внутрішніх споживачів. Для оцінки фінансового стану безумовно є важливим мета його здійснення та завдання її досягнення. Саме завдання аналізу фінансового стану формують послідовність дій та відповідні етапи дослідження. Безумовно є важливим дослідження за загально прийнятими напрямками, а саме: аналіз складу та структури активів та джерел їх формування; аналіз ліквідності балансу та оцінка структури активів за рівнем ліквідності, та структури пасивів за ступенем погашення зобов'язань; аналіз стану та структури дебіторської та кредиторської заборгованості та ін.

Важливо, за умов нестабільної економіки, розширити аналіз показників ліквідності та платоспроможності на рівні підприємства, для підвищення результативності їх використання. З метою поглиблення інформацію по підприємству, за показниками його балансу, є важливим дослідження рівня фінансової безпеки підприємства, оцінки рівня його інвестиційної привабливості, рівня ризику функціонування, оцінки перспектив ймовірності банкрутства тощо. Розширення можливостей аналізу фінансового стану, дасть змогу оперативно реагувати на негативні зміни у результатах діяльності підприємства та відповідно розробити певну систему оперативних заходів щодо подальших перспектив розвитку підприємства та покращення результатів його діяльності.

Література

1. Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: навчальний посібник / Базилінська О. Я. - К.: Центр учбової літератури, 2009. - 328с.
2. Бреус С. В. Оцінка фінансового стану підприємства та основні напрями його покращення / С. В. Бреус, В. С. Шматуха // Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". - 2016. - № 12(2). - С. 35-37.
3. Валюх А. В. Аналіз та напрями покращення фінансового стану підприємств України / А. В. Валюх, О. В. Зайцев // Інфраструктура ринку. - 2019. - № 28. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.market-infr.od.ua/uk/28-2019>.
4. Волощук Л. О. Удосконалення методичного забезпечення аналізу грошових потоків та інвестиційної діяльності промислового підприємства як складових оцінки його фінансового стану / Л. О. Волощук, О. В. Скаленко // Праці Одеського політехнічного університету. - 2009. - Вип. 1(33) - 2(34). - С. 256-262.
5. Денисенко М. П. Основні аспекти оцінки фінансового стану підприємств / Денисенко М. П., Зазимко О. В. // Агросвіт. - 2015. - №10. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.agrosvit.info/pdf/10_2015/10.pdf.
6. Ладунка І. С. Шляхи покращення фінансового стану підприємств в сучасних економічних умовах / І. С. Ладунка, С. А. Кучеренко // Економіка і суспільство. - 2016. - № 15. - С. 185-188.
7. Яцишин Н. Методика аналізу фінансового стану підприємства / Н. Яцишин // Економічний аналіз. - 2012. - Т. 10(4). - С. 439-445.

References

1. Bazilinska O. Y. Financial analysis: theory and practice: textbook / Bazilinska O. Y. - K.: Center for Educational Literature, 2009. - 328p.
2. Breus S.V. Estimation of the financial condition of the enterprise and the main directions of its improvement / S.V. Breus, V.S. Shmatukha // International scientific journal "Internauka". - 2016. - № 12 (2). - P. 35-37.
3. Valyukh A.V. Analysis and directions of improving the financial condition of Ukrainian enterprises / A.V. Valyukh, O.V. Zaitsev // Market infrastructure. - 2019. - № 28. - [Electronic resource]. - Access mode: <http://www.market-infr.od.ua/uk/28-2019>.
4. Voloshchuk L.O. Improving the methodological support for the analysis of cash flows and investment activities of an industrial enterprise as components of the assessment of its financial condition / L.O. Voloshchuk, O.V. Skalenko // Proceedings of Odessa Polytechnic University. - 2009. - Vol. 1 (33) - 2 (34). - P. 256-262.
5. Denisenko M.P. Basic aspects of assessing the financial condition of enterprises / Denisenko M.P., Zazymko O.V. // Agrosvit. - 2015. - №10. - [Electronic resource]. - Access mode: http://www.agrosvit.info/pdf/10_2015/10.pdf.
6. Ladunka I.S. Ways to improve the financial condition of enterprises in modern economic conditions / I.S. Ladunka, E.A. Kucherenko // Economy and Society. - 2016. - № 15. - P. 185-188.
7. Yatsyshyn N. Methods of analysis of the financial condition of the enterprise / N. Yatsyshyn // Economic analysis. - 2012. - Vol. 10 (4). - P. 439-445.

Надійшла / Paper received: 23.03.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.06.2020

УДК 658

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-282-3-22

РЗАЄВА Т. Г., СЕРЕВЕТНИК О. В.
Хмельницький національний університет**ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ТА НАПРЯМИ ЇХ АНАЛІЗУ
ЗА ПОКАЗНИКАМИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ**

В статті розглянуто існуючі теоретичні підходи до розуміння суті фінансових результатів, процесу їх формування та окреслено основні недоліки щодо бачення поняття. Розглянуто та обґрунтовано напрями аналізу складових фінансових результатів. Окреслено недоліки існуючих напрямів аналізу. Запропоновано основні спрямування щодо удосконалення аналізу.

Ключові слова: фінансові результати, доходи, витрати, рентабельність, методи фінансового аналізу, результативність, ефективність, прибуток, збиток.

RZAEVA T., SEREVETNYK O.
Khmelnitskyi National University**FINANCIAL RESULTS AND DIRECTIONS OF THEIR ANALYSIS ACCORDING
TO FINANCIAL STATEMENT INDICATORS**

The aim of the article is to study the theoretical approaches to understanding the concept of financial result and substantiate the directions of its evaluation in accordance with the needs of financial analysis.

The article considers theoretical approaches to understanding the essence of the concept of financial result. The main shortcomings in understanding the concept are outlined. The final result of the enterprise as a state of use of enterprise resources is presented. The expediency of the analysis of intermediate and final financial results is emphasized. The final financial result is presented through the categories 'profit' and 'loss'. The directions of the analysis of components of financial results are considered and substantiated. The expediency of the analysis of incomes and expenses of the enterprise is proved. It is proposed to study the results taking into account the peculiarities of the development and functioning of economic sectors. The shortcomings of the existing areas of analysis are outlined. The directions of improvement of the analysis of financial results are offered. Emphasis is placed on the feasibility of conducting horizontal and vertical analysis of financial results, revenues and expenses. The importance of factor analysis of financial results, income and expenses is emphasized. The importance of the analysis of profitability indicators is proved. It is proposed to expand profitability indicators in accordance with the needs of the analysis. Emphasis is placed on the study of the influence of factors on the dynamics of profitability indicators.

It is proposed to conduct a rapid analysis of financial results in terms of activities, segments and markets, taking into account market orientation. The expansion and classification of indicators of the analysis of financial results, in the section of directions of research is offered.

Key words: financial results, income, expenses, profitability, methods of financial analysis, efficiency, effectiveness, profit, loss.

Актуальність теми дослідження. За сучасних умов господарювання аналіз процесу формування фінансових результатів є досить актуальним. Саме фінансові результати підприємства та їх динаміка обумовлюють результативність, характеризують ефективність функціонування та визначають можливі перспективи функціонування суб'єкта господарювання.

За умов сучасної економіки характерно зростання збиткових промислових підприємств, тому, саме динаміка показників фінансових результатів, доходів витрат підприємства є такою характеристикою, що оцінює рівень інвестиційної привабливості підприємства, його ділової активності, рівень економічної безпеки, за фінансовими характеристиками. Крім того, кінцевий результат діяльності підприємства відображає стан використання ресурсів підприємства, є джерелом його подальшого розвитку та розширення виробництва. За умов, що склалися, є актуальним подальше дослідження, процесу формування показників фінансових результатів, з урахування особливостей розвитку та функціонування галузей економіки, й розробки відповідних шляхів та засобів щодо оптимізації зазначеного процесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розуміння та бачення фінансового результату на теоретичному рівні вивчають такі науковці: Білик Т.О., Гринавцева О.В., Жукевич С.М., Лучко М.Р., Симон Г.В., Скалюк Р.В., Фаріон А.І., Шмаленбах О.Е. та ін.

Значний вклад у розробку теоретичних та методичних засад оцінки та аналізу процесу формування фінансового результату підприємств здійснили такі вчені-економісти: М.Д. Білик, Б.Є. Грабовецький, Т.А. Говорушко, Г.О. Крамаренко, Б.М. Литвин, М.Р. Лучко, Є.В. Мних, Ю.С. Цал-Цалко, Т.Д. Косова, К.В. Багацька, О.О. Шермет та ін.

Різноманітність теоретичних підходів та розуміння самої суті поняття, обумовлює певну розбіжність у баченні показників аналізу процесу формування фінансових результатів. Окремі дослідження суті фінансових показників та коефіцієнтів вивчали Б.Є. Грабовецький, Т.Д. Косова, Г.О. Крамаренко, Б.М. Литвин, І.В. Сіменко, М.В. Стельмах, Є.В. Мних, О.Є. Чорна, І.В. Шварц та ін.

Метою статті є дослідження теоретичних підходів до розуміння поняття фінансового результату та обґрунтування напрямів його оцінки відповідно до потреб фінансового аналізу.

Вклад основного матеріалу. Фінансові результати діяльності підприємства є найважливішими показниками в системі управління підприємством. Поняття «фінансовий результат» виражається в

категоріях «прибуток» та «збиток», у яких порядок формування єдиний, але є протилежним за змістом. Формування фінансових результатів методом їх порівняння передбачає застосування принципу нарахування та відповідності доходів та витрат. При здійсненні аналізу фінансових результатів основним джерелом є дані обліку та фінансової звітності підприємства, а саме Форми №2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» та Форми №5 «Примітки до річної фінансової звітності», порядок формування яких регламентує НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [4].

Брик С.В., Мадус Е.А. зробили спробу, дослідити, особливості організації обліку, аудиту та аналізу доходів й витрат підприємства, з метою формування його фінансового результату [3, с. 284–285]. Крім того автори розглянули та узагальнили існуючі теоретичні підходи, у розрізі авторів, що вивчають фінансовий результат як:

- приріст протягом звітного періоду капіталу (засобів, які вклали власники) підприємства (відповідно збиток визначається як його зменшення) Симон Г.В.;
- різниця між доходами і витратами підприємства Шмаленбах О. Е.;
- прибуток або збиток суб'єкта господарювання, що визначається як різниця між сукупними доходами та витратами підприємства і за позитивного його результату представляє додаткову вартість, виступає одним із джерел фінансування подальшого розвитку та поточної діяльності підприємства, основним критерієм оцінки її ефективності Білик Т.О.;

- сума валового доходу від звичайної та надзвичайної діяльності підприємства, зменшеного на суму витрат, пов'язаних із виконанням господарської діяльності на підприємстві, непрямих податків та податку на прибуток за окремий звітний проміжок часу Гринавцева О.В.;

- підсумкова категорія результативності господарської діяльності, котра відображає величину економічних вигод отриманих (втрачених) підприємством, визначених як різниця між сумами доходів та відповідних їм витрат, що виражена у абсолютних показниках прибутку (збитку), які характеризують потенціал прибутковості, економічного зростання та розвитку підприємства Скалюк Р.В. [3, с. 284–285].

Лучко М. Р., Жукевич С. М., Фаріон А. І. вивчають фінансовий результат, як суму валового доходу від звичайної і надзвичайної діяльності підприємства, зменшеного на суму витрат, пов'язаних із виконанням господарської діяльності на підприємстві, непрямих податків та податку на прибуток за окремий звітний період [10, с. 175].

Ми підтримуємо думку Скалюк Р.В., і вважаємо за доцільне вивчати фінансовий результат, як підсумкову категорія результативності господарської діяльності, котра відображає величину економічних вигод отриманих (втрачених) підприємством, визначених як різниця між сумами доходів та відповідних їм витрат, що виражена у абсолютних показниках прибутку (збитку), які характеризують потенціал прибутковості, економічного зростання та розвитку підприємства.

Більшість авторів пропонують для оцінки та аналізу показників фінансових результатів використовувати як специфічні, так і загальноприйняті методи та методики аналізу. Основними методами аналізу фінансових результатів автори вважають наступні: горизонтальний, вертикальний, трендовий, коефіцієнтний і факторний. Більшість науковців, аналізуючи фінансово-господарську діяльність, звертають увагу на горизонтальний, вертикальний та коефіцієнтний аналіз показників фінансової звітності. Найменш використовуваними прийомами у фінансовому аналізі є економіко-математичні й функціонально-вартісні прийоми.

Важливо зауважити, що саме підходи до розуміння поняття фінансових результатів, їх спрямування та етапи, значно впливають на вибір та обґрунтування напрямів оцінки. Основні напрями оцінки та аналізу фінансових результатів, у розрізі дослідників, представлено нами у таблиці 1.

Таблиця 1

Основні напрями аналізу фінансових результатів, у розрізі науковців

Автор	Виділений напрям аналізу фінансових результатів
М. Д. Білик, О. В. Павловська, Н. М. Притуляк, Н. Ю. Невмержицька [2, с. 427]	1. Вертикальний і горизонтальний аналіз фінансових результатів підприємства; 2. Факторний аналіз прибутку; 3. Аналіз показників рентабельності; 4. Факторний аналіз показників рентабельності; 5. Система «директ-кост» як теоретична база аналізу витрат та оптимізації прибутку; 6. Аналіз резервів збільшення прибутку
Ю. С. Цал-Цалко [11, с. 447]	1. Аналіз формування фінансових результатів; 2. Аналіз впливу факторів на фінансові результати; 3. Аналіз розподілу чистого прибутку
Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна [5, с. 78]	1. Оцінка динаміки й структури показників прибутку; 2. Факторний аналіз прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг); 3. Аналіз фінансових результатів від іншої реалізації фінансових укладень і позареалізаційної діяльності; 4. Оцінка динаміки показників рентабельності
Б. М. Литвин, М. В. Стельмах [6, с. 37]	1. Оцінка динаміки й складу фінансових результатів; 2. Факторний аналіз прибутку від операційної діяльності; 3. Аналіз взаємозв'язку витрат, обсягу виробництва та прибутку; 4. Аналіз рентабельності підприємства

Продовження таблиці 1

Автор	Виділений напрям аналізу фінансових результатів
Є. В. Мних [7, с. 258]	1. Оцінка рівня й динаміка показників прибутку операційної діяльності; 2. Факторний аналіз прибутку (збитку) операційної діяльності; 3. Аналіз використання прибутку; 4. Аналіз дивідендної політики; 5. Аналіз рентабельності; 6. Аналіз й оцінка виробничого та фінансового левериджу; 7. Аналіз доходів, витрат і фінансових результатів інвестиційної діяльності; 8. Аналіз доходів, витрат і фінансових результатів фінансової діяльності
Б. Є. Грабовецький, І. В. Шварц [9, с. 216]	1. Аналіз складу, рівня, динаміки та структури фінансових результатів; 2. Аналіз прибутку від реалізації продукції; 3. Аналіз рівня безбитковості; 4. Аналіз рентабельності; 5. Аналіз виробничого та фінансового левериджу; 6. Оцінка резервів зростання прибутку й рентабельності від реалізації продукції
Т. Д. Косова, І. В. Сіменко [8, с. 182]	1. Аналіз валового прибутку підприємства; 2. Аналіз безбитковості підприємства; 3. Аналіз фінансових результатів операційної діяльності; 4. Аналіз фінансових результатів від іншої діяльності підприємства
К. В. Багацька, Т. А. Говорушко, О. О. Шеремет [1, с. 102]	1. Аналіз динаміки абсолютних показників за звичайними видами діяльності; 2. Аналіз структури звіту про фінансові результати. 3. Аналіз динаміки видів прибутку; 4. Аналіз використання чистого прибутку; 5. Факторний аналіз прибутку (валового прибутку, операційного прибутку, прибутку до оподаткування, чистого прибутку); 6. Аналіз впливу облікової політики на показники звіту про фінансові результати; 7. Аналіз показників рентабельності підприємства; 8. Планування фінансових результатів на основі результатів аналізу і планів розвитку підприємства

Узагальнюючи інформацію таблиці 1, у розрізі науковців, важливо зауважити, що більшість авторів, наголошують на доцільності проведення трендового (горизонтального) та вертикального (структурного) аналізу фінансових результатів, доходів та витрат, що його формують, а саме пропонують такі напрями:

- оцінка рівня, динаміки й структури фінансових результатів та показників, що їх формують;
- оцінка рівня, динаміки й структури доходів і витрат у розрізі видів діяльності;
- оцінка рівня, динаміки й структури фінансових результатів за видами діяльності підприємства;
- факторний аналіз показників фінансових результатів, доходів та витрат;
- аналіз показників рентабельності та дослідження впливу факторів, що обумовлюють їх динаміку.

Зазначені напрями є слушними, але вважаємо за потрібне, розширити дослідження показників результативності, шляхом удосконалення та використання показників ефективності. Вважаємо за доцільне вивчати рентабельність власного та запозиченого капіталу, активів підприємства, тощо.

Висновки. Фінансовий результат є комплексним поняттям, що узагальнює результативність та ефективність функціонування підприємства. Підтримуємо дослідження сучасних науковців та вважаємо за доцільне проводити експрес-аналіз фінансових результатів діяльності підприємства, з метою отримання комплексної інформації про формування та використання фінансових результатів, у розрізі видів діяльності, сегментів та ринків збуту з урахуванням ринкової орієнтації.

Важливим напрямом, удосконалення методики аналізу фінансових результатів є необхідність розширення та класифікації показників аналізу фінансових результатів, у розрізі напрямів дослідження. Спрямування показників оцінки фінансових результатів, відповідно до мети та завдань дослідження, дасть змогу підвищити результативність експрес-аналізу, що в кінцевому рахунку, буде позитивно впливати на стан власних фінансових ресурсів та ефективність їх використання на перспективу.

Література

1. Багацька К.В., Говорушко Т.А., Шеремет О.О. Фінансовий аналіз: Підручник. – К., 2014. – с. 320 с.
2. Білик М. Д., Павловська О. В., Н. М. Притуляк, Н. Ю. Невмержицька Фінансовий аналіз: навч. посібник / Білик М. Д. та ін. 2-ге вид. К.: КНЕУ, 2014. 592 с.
3. Брик С.В., Мадус Е.А. Особливості організації обліку, аудиту та аналізу доходів та витрат підприємства з метою формування його фінансового результату (прибутку) / Брик С.В., Мадус Е.А. // Журнал Київського університету ринкових відносин Економіка. Бізнес-адміністрування. Право. – № 2. – 2017. – С. 279-290.
4. Загальні вимоги до фінансової звітності: Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1: затв. наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 №73 за станом на 23.07.2019 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
5. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз: підручник / Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна. – К.: Центр учб. л-ри, 2008 – 392с.
6. Литвин Б.М., Стельмах М.В. Фінансовий аналіз: навч.посібник. К. : «Хай-Тек Прес», 2013. 336 с.
7. Мних Є.В. Фінансовий аналіз: підручник / Є.В. Мних, Н.С. Барабаш. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 536с.
8. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / за заг. ред Т. Д. Косової, І. В. Сіменко. – К. : Центр учб. л-ри, 2013. – 440 с.
9. Фінансовий аналіз та звітність : навчальний посібник / Б. Є. Грабовецький, І. В. Шварц. – Вінниця : ВНТУ, 2011. - 281 с.
10. Фінансовий аналіз. Навчальний посібник / М. Р. Лучко, С. М. Жукевич, А. І. Фаріон – Тернопіль, ТНЕУ, – 2016 – 304 с.
11. Цал-Цалко Ю.С. Фінансова звітність підприємств та її аналіз: навч. посіб. / Ю.С. Цал-Цалко // Фінансовий аналіз: підручник. – К.: Центр учб. л-ри, 2008. – 568 с.

References

1. Bagatsa K.V., Govorushko T.A., Sheremet O.O. Financial Analysis: Textbook. - K., 2014. - 320 p.
2. Bilyk M.D., Pavlovskaya O.V., Prytulyak N.M., Nevmerzhytska N.Y. Financial analysis: textbook. Manual / Bilyk M.D. and others. 2nd type. K.: KNEU, 2014. 592 p.
3. Brick S.V., Madus E.A. Peculiarities of organization of accounting, audit and analysis of income and expenses of the enterprise in order to form its financial result (profit) / Brik S.V., Madus E.A. // Journal of Kyiv University of Market Relations Economics. Business administration. Right. - № 2. - 2017. - P. 279-290.
4. General requirements for financial reporting: National Regulation (Standard) of Accounting: approved. By the order of the Ministry of Finance dated 07.02.2013 №73 as of 23.07.2019 [Electronic resource] - Mode of access to the resource: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
5. Kramarenko G.O. Financial analysis: a textbook / G.O. Kramarenko, O.E. Chorna. - K.: Centr uchb.l-ry, 2008 - 392p.
6. Litvin B.M., Stelmakh M.V. Financial analysis: textbook. K.: Hi-Tech Press, 2013. 336 p.
7. Monk E.V. Financial analysis: textbook / E.V. Monk, N.S. Barabash. - Kyiv: Kyiv. Nat. Trade and economy University, 2014. - 536 p.
8. Financial analysis: textbook. Way. / Ed. T.D. Kosovo, I.V. Simenko. - K.: Learning Center. L-r, 2013. - 440 p.
9. Financial analysis and reporting: textbook / B.E. Grabovetsky, I.V. Schwartz. - Vinnytsia: VNTU, 2011. - 281 p.
10. Financial analysis. Textbook / M.R. Luchko, S.M. Zhukevich, A.I. Farion - Ternopil :, TNEU, - 2016 - 304 p.
11. Tsal-Tsalko Y.S. Financial statements of enterprises and its analysis: textbook. Way. / Y.S. Tsal-Tsalko // Financial analysis: textbook. - K.: Learning Center. L-r, 2008. - 568 p.

Надійшла / Paper received: 28.03.2020

Надрукована / Paper Printed : 05.06.2020

УДК 338.48:31(075.8)

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-282-3-23

РОМАНОВА А. А.

Київський національний економічний університет ім.В.Гетьмана

УДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТРУМЕНТІВ РОБОТИ З DATABASES У ТУРИСТИЧНОМУ СЕКТОРІ

У роботі надано визначення поняттю DataBases у туризмі; проаналізовано основні та альтернативні методи збору та аналізу у туристичному секторі; подано класифікацію DataBases туристичних даних у залежності від джерел за трьома видами: статистичні, дані маркетингових досліджень; дані інтернет-моніторингу (Big Data). Проаналізовано можливості застосування DataBases суб'єктами туристичної індустрії. Наведено приклад збору та аналізу даних розвитку туристичної індустрії містом Львів. Надано рекомендації щодо удосконалення інструментів роботи з DataBases у туристичному секторі.

Ключові слова: DataBases, бази даних, туристична індустрія, маркетингові дослідження.

ROMANOVA A.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Kyiv, Ukraine

IMPROVING TOOLS OF USING DATABASES IN TOURISM SECTOR

In the context of globalization processes and external challenges (economic crisis, coronavirus pandemic), Ukrainian cities and regions have faced the need for a strategic approach and crisis management to the development of the tourism industry. Most stages of the tourism development strategy require an analysis of the current state of development of the tourism sector within a specific destination. Unfortunately, the Ukrainian system of data collection and analysis in the development of the tourism industry was marked by its imperfections. However, if this destabilizing factor did not play a role in a stable period of economic development, the global crisis shocks necessitated the improvement of tools for creating and working with DataBases in tourism as a way to make more efficient use of limited resources.

The aim of the research – to explore the possibility of using DataBases in tourism sector on the different levels including regional, national and global management. The research has defined the term of DataBases in tourism sector; majority and alternative methods of collection and analysis in the tourism sector has been analyzed. The classification of tourism DataBases according to three types of information sources has been presented: 1) statistical data; 2) marketing survey data; Internet monitoring data (Big Data). The possibilities of using DataBases by the subjects of the tourism industry has been analyzed. An example of collecting and analyzing data on tourism industry development in Ukrainian city Lviv has been given. Recommendations of improving the DataBases tools in the tourism sector have been made.

The main propositions for representatives of travel and tourism sector were increase using Big Data to gather new information from actual tourists to calculate and analyze for effective strategic planning.

Keywords: DataBases, Big Data, 338.48:31(075.8) tourism industry, marketing research.

Постановка проблеми. За умов глобалізаційних процесів та зовнішніх викликів (економічна криза, пандемія коронавірусу) українські міста та регіони зіштовхнулися з необхідністю стратегічного підходу та антикризового менеджменту до розвитку туристичної індустрії. Більшість етапів стратегії туристичного розвитку потребує аналізу поточного стану розвитку сектору туризму в межах певної дестинації. На жаль, українська система збору та аналізу даних у розвитку туристичної індустрії відзначалася своєю недосконалістю. Проте, якщо цей дестабілізуючий фактор не так сильно відіграв роль у стабільний період економічного розвитку, то кризові глобальні потрясіння зумовили необхідність удосконалення інструментів створення та роботи з DataBases у туризмі як способу більш ефективного використання обмежених ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми збору та аналізу даних у туризмі, так само як удосконаленню роботи з DataBases у туризмі багато уваги приділяють авторитетні міжнародні економічні та туристичні організації, такі як Всесвітня туристична організація (UNWTO), Всесвітня рада туризму і подорожей (WTTC), Всесвітній економічний форум (WEF), Світовий Банк (WB), тощо. Окрім того, що кожна з організацій збирає дані по розвитку туризму в країнах та мають власну методологію їх аналізу, деякі організації надають рекомендації урядам держав щодо методології статистики у туризмі.

Українські дослідники також присвятили певну увагу вивченню особливостям української статистики у туризмі. Серед них відзначилися Милашко О. [5], Угрин Д. [10] та Підгорний А. [6]. Проте через швидкий розвиток інформаційно-комунікаційних технологій та зміни у потребах споживачів туристичних послуг – питання вдосконалення роботи з DataBases у туризмі завжди залишається актуальним.

Формулювання цілей статті. З огляду на зазначене, метою статті є більш детальне дослідження, а також пропозиції щодо ефективних методик та інструментарію збору й аналізу інформації про розвиток туристичного ринку на основі роботи з DataBases.

Виклад основного матеріалу. Для того, щоб уряд будь-якої країни точно визначив вплив туристичної індустрії на економіку країни, розробив ефективну стратегію розвитку галузі, а також зміг надати потенційним інвесторам надійну й вичерпну інформацію, вкрай важливим є налагоджена уніфікована система статистики у сфері туризму. Задля оперативної, репрезентативної та повної інформації про стан національної туристичної індустрії потрібна тісна співпраця таких інституцій: Національної служби статистики, Державної прикордонної служби, Національного банку та центрального органу влади, що реалізує державну політику у сфері туризму. Що стосується регіонального рівня, то джерела інформації

використовуються ті самі, що й на загальнодержавному рівні, особливо, якщо мова йде про прикордонні регіони, де також доцільним є використання даних Державної прикордонної служби.

Всесвітня туристична організація ООН (UNWTO) рекомендує використовувати як інформаційну базу для стратегії розвитку туризму систему допоміжних рахунків із туризму (Tourism Satellite Account, далі TSA). Дана система допоміжних рахунків надає великі можливості для планування й розробки регіональної політики, а також для більш точного визначення частки туризму у ВВП країни та регіону. Щорічне оновлення TSA дасть змогу забезпечити наявність точних даних для залучення сфери туризму й подорожей до економічної стратегії й тактики зайнятості [3].

Надамо визначення поняттю *DataBases у туризмі* – це сукупність усіх баз даних – статистичних, даних трафіку інтернет-сайтів та пошукових запитів, отриманих шляхом маркетингових досліджень, – з яких можна отримати інформацію про туристичний ринок певної дестинації.

Проаналізуємо методи збору інформації про стан туристичного розвитку країни/дестинації.

Основні джерела туристичної інформації (DataBases):

1. Дані Державної служби статистики;
2. Дані Державної прикордонної служби;
3. Дані Державної податкової інспекції;
4. Дані Державної митної служби;
5. Дані Державної міграційної служби та МЗС;
6. Дані Національного банку (про обсяг витрат в'їзних, виїзних та внутрішніх туристів);
7. Дані маркетингових досліджень (проводити має спеціалізована соціологічна установа,

дотримуючись наукової методології проведення соціологічних досліджень).

Альтернативні (допоміжні) джерела:

1. Дані мобільних операторів (моніторинг країни, регіону проживання абонентів, які в'їхали до країни/дестинації на певний термін);
2. Дані засобів розміщення;
3. Дані санаторіїв та медичних клінік;
4. Дані туристично-інформаційних центрів;
5. Дані авіаперевізників, залізничних підприємств, автоперевізників, морських та річкових перевізників тощо;
6. Дані фахівців туристичного супроводу;
7. Дані відвідувань туристичних об'єктів, музейних установ, природних та історико-архітектурних заповідників тощо;
8. Дані туроператорів і турагенцій;
9. Дані організаторів масових подій (фестивалів, спортивних чемпіонатів);
10. Дані туристичних асоціацій та недержавних організацій;
11. Дані трафіку інтернет-сайтів, соціальних мереж та пошукових запитів.

Крім того, дані, які використовуються для аналізу туристичної галузі, можна розподілити на адміністративні, дані соціологічних, зокрема маркетингових, досліджень та окремо – дані інтернет-моніторингу.



Рис. 1. Інструментарій туристичної DataBase

*Джерело: складено автором

Адміністративні дані – набір одиниць і даних, отриманих з адміністративних джерел. Це інформація, що збирається та систематизується згідно з реалізацією адміністративних положень.

Дані соціологічних (маркетингових) досліджень – сукупність різних видів інформації, які були отримані за допомогою кількісних (анкетування, опитування) та якісних (фокус-групи, глибинні інтерв'ю, моніторинг) досліджень.

Дані інтернет-моніторингу (аналіз Big Data) – все більше набувають актуальності із зростанням впливу інформаційно-комунікаційних технологій. Завдяки інтернет-моніторингу можна дізнатися найчастіше пошукові запити споживачів щодо подорожей, особливості трафіку туристичних інтернет-сайтів та інтернет-ресурсів туристичної дестинації.

Зобразимо типовий рекомендований інструментарій туристичної Data Bases, який може використовуватись як на регіональному, національному, так і глобальному рівнях (рис. 1).

Можливості завдяки використанню DataBases суб'єктами туристичної індустрії:

Туристичні компанії та асоціації використовують DataBases для оперативного збору та аналізу нової інформації від реальних туристів; аналіз інтернет-ресурсів та онлайн додатків здатний забезпечити найактуальніші дані для планування та аналізу.

Представники туристичної спільноти можуть отримати більш реалістичний аналіз завдяки Big Data, оскільки це збільшує базу вибірки і не покладається на статистичні дані, які можуть виявитися застарілими. Компанії можуть більше зосередитись на конкретних дестинаціях, використовуючи геолокацію даних Big Data.

Туристичні оператори можуть з'ясувати потреби та очікування клієнтів за допомогою Big Data, це дозволить агенціям підганяти кожну поїздку та отримувати лояльність клієнтів. Крім того, туроператори мають можливість просувати нові бізнес-моделі, пов'язані з туризмом, на основі оперативного аналізу даних.

Туристичні агенції можуть домовлятися про тарифи з постачальниками, максимізувати дохід та відкривати можливості продажу завдяки Big Data – ресурсам.

Авіакомпанії використовують DataBases, щоб зрозуміти поведінку пасажирів, вибір подорожей, загальну ефективність галузі, збільшити свою дохідність та зв'язок з мережею. Авіакомпанії також використовують дані в управлінні доходами, стратегічному маркетингу та ціноутворенні.

Готелі та інші засоби розміщення можуть використовувати надані дані, щоб запропонувати клієнтам пакети, пропозиції та ексклюзивні додаткові послуги на основі проаналізованого у DataBases попиту.

Уряди країн та інституції управління туристичним сектором використовують Big Data для сканування новинних звітів та веб-сайтів у соціальних мережах, щоб з'ясувати останні події в туристичній галузі. Сектори туризму в деяких країнах почали використовувати Big Data для вивчення туристичних потоків та відкриття інвестиційних можливостей у своїй країні.

Приклади застосування маркетингових досліджень

зادля стратегічного планування туристичного розвитку українських територій

Деякі українські території (області, міста) задля поліпшення якості управлінських рішень у процесі підвищення своєї туристичної конкурентоспроможності розробили власну методику збору та аналізу інформації на основі маркетингових досліджень. Розглянемо успішний досвід застосування маркетингових досліджень для аналізу туристичного ринку у такому відомому українському туристичному місті, як Львів.

Досвід Львова у зборі та аналізі даних розвитку туристичної сфери

У Львові аналіз статистичних даних вважають основою ефективного управління у сфері туризму. Тому місто можна впевнено вважати позитивним взірцем для інших територій з погляду запозичення інструментів маркетингових досліджень туристичних ринків для стратегічного планування.

Для кращого аналізу методик дослідження туристичного ринку дестинацій, розглянемо інструментарій збору статистики в індустрії гостинності міста Львова. З 2011 року Львів є представником авторитетної спільноти **European Cities Marketing** (далі – ECM). ECM – це міжнародна асоціація, що створює для європейських міст можливість збільшити свої показники в туристичній сфері завдяки обміну знаннями та досвідом у маркетингу й брендингу територій. Головна мета асоціації – підвищення конкурентоспроможності та покращення іміджу провідних міст Європи [1]. Вступ Львова до ECM став вдалим початком із просування на іноземні ринки та започаткування спільних проєктів у межах спільноти. Експерти ECM виступають учасниками львівських туристичних форумів. Нині місто є активним членом заходів ECM: щорічних тематичних конференцій, зустрічей, воркшопів для обміну досвідом.

Львовом була надана вся необхідна інформація для участі в європейській системі TourMIS, щоб отримати порівняльний звіт від ECM. TourMIS є Big Data для ефективного менеджменту в галузі туризму. Основна мета TourMIS – аналіз інформації та надання оперативних даних туристичного розвитку дестинацій. Станом на 1 січня 2020 року в систему входило понад 120 міст-учасників. Львів став першим таким містом від України.

BigDates від ТІЦ. Крім того, власні дані регулярно надають туристично-інформаційні центри (далі – ТІЦ) Львова. Щоденний облік туристів дає змогу проаналізувати демографічні дані відвідувачів, країну їхнього походження, основні потреби під час подорожі та відпочинку тощо. На основі статистичних даних від ТІЦ готуються щотижневі, щомісячні та річні звіти. З червня 2017 року було запущено автоматизовану систему підрахунку відвідувачів туристичних центрів.

Маркетингові дослідження туристських потоків м. Львова почали регулярно проводитись з вересня 2011 року комунальним підприємством Львівської міської ради (далі КП ЛМР) «Інститут міста» спільно з КП ЛМР «Центр розвитку туризму міста Львів». Збір даних здійснюється через опитування цільової аудиторії методом face-to-face. У 2017 року була розроблена власна методологія. Унікальним є те, що дослідження проводяться безперервно щодня, щоб виявити особливості й потреби різних категорій туристів.

Методологія дослідження. Мета – проаналізувати поведінку туриста від моменту прийняття рішення про подорож (чому саме Львів/звідки дізналися/де шукали інформацію) і до моменту повернення у свою країну (місто)/залишення коментарів та пропозицій.

Метод – face2face, QR-коди.

Вибірка – 2000 респондентів (туристів)/рік.

Періодичність – безперервно, щодня.

Пріоритетні ринки (за алфавітом) – Велика Британія, Ізраїль, Нідерланди, Німеччина, Польща, США, Туреччина, Угорщина, Україна.

Структура анкети – загальні запитання, що стосуються соціально-демографічних характеристик відвідувача, особливостей подорожі, загальні оцінки туристичної інфраструктури міста.

Мови опитування – українська, англійська, німецька, польська та російська.

Локації: аеропорт, вокзал, засоби розміщення, туристично-інформаційний центр, центр міста, популярні туристичні локації.

Звіт – щосезонний.

У результаті опитування – створюється туристична DataBase, яка містить наступну інформацію:

- географію в'їзних туристичних потоків;
- соціально-демографічний портрет туриста («профіль туриста»);
- мету й планування подорожі;
- тривалість перебування у місті;
- витрати під час подорожі;
- джерела інформації протуретичну дестинацію;
- міста-конкуренти;
- розподіл туристів за видами транспорту;
- розподіл туристів за видами розміщення;
- особливості проведення дозвілля туристів;
- загальне оцінювання міста.

На основі отриманих даних складаються Індекс задоволеності туристичними послугами та індекс туристичної привабливості міста.

Висновки. За умов кризи, пов'язаної з пандемією COVID-19, туристична індустрія переживає небувалу економічний спад та потребує термінових антикризових заходів. Одним з них має бути удосконалення інструментарію створення та роботи з DataBases у туризмі. Львів – дестинація, яка систематично проводить маркетингові дослідження туристичного ринку міста за власною методологією, розробленою та адаптованою на основі європейських практик. Задля удосконалення інструментарію збору та аналізу даних про розвиток туристичного ринку рекомендується активно користуватися DataBases, проводити систематичні дослідження регіонального та національного туристичного ринку подібної науково-методологічної якості та обґрунтованості, як проводяться на рівні Львова. Також буде ефективним мультиплікувати методологію Львова зі збору та аналізу туристичного ринку на інші українські дестинації, а також на загальнодержавний рівень.

Література

1. European Cities Marketing. Managing Tourism Growth in Europe. The ECM Toolbox [Електронний ресурс] / European Cities Marketing. 2018. URL: <https://www.europeancitiesmarketing.com>.
2. New York Times Travel Show official website. URL: <http://nytravelshow.com>.
3. Tourism Satellite Account: Recommended Methodological Framework. Series F, No.80 / Rev.1. Luxembourg, Madrid, New York, Paris, 2010.
4. Львів увійшов до ТОП 100 туристичних міст Європи. Перший серед міст України! / То є Львів. 2018. URL: <https://inlviv.in.ua/lviv/lviv-uvijshov-top-100-turystichnyh-mist-yevropy-pershij-sered-mist-ukrayiny>.
5. Милашко О.Г. Статистика туризму. Навчальний посібник. Одеса: ОДЕУ; Ротапринт, 2010. 168 с.
6. Підгорний А. З., Милашко О. Г. Статистика туризму: Навчальний посібник. Одеса : ОНЕУ, ротапринт, 2014. 204 с.
7. Рабійчук О. Аналіз статистичних даних – основа ефективного управління в сфері туризму. Досвід Львова / Ольга Рабійчук. Львів: ЛКП «Центр розвитку туризму», 2017. 24 с.
8. Романова А. А. Туристична індустрія: стратегія розвитку та управління. Чернівці, 2018. 400 с.
9. Туристи у Львові. Звіт 2016-2017 рр. Львів: ЛКП «Центр розвитку туризму». URL: www.touristinfo.lviv.ua.
10. Угрин Д. Аналіз систем накопичення та оброблення даних у туризмі. Буковинський університет. 2008. URL: http://vlp.com.ua/files/27_10.pdf

Referenses

1. European Cities Marketing. Managing Tourism Growth in Europe. The ECM Toolbox [Elektronnyy resurs] / European Cities Marketing. 2018. URL: <https://www.europeancitiesmarketing.com>.

-
2. New York Times Travel Show official website. URL: <http://nyttravelshow.com>.
 3. Tourism Satellite Account: Recommended Methodological Framework. Series F, No.80 / Rev.1. Luxembourg, Madrid, New York, Paris, 2010.
 4. Lviv uviyшов do TOP 100 turystychnykh mist Yevropy. Pershyy sered mist Ukrainy! / To ye Lviv. 2018. URL: <https://inlviv.in.ua/lviv/lviv-uviyshov-top-100-turystychnykh-mist-yevropy-pershyj-sered-mist-ukrainy>.
 5. Mylashko O.H. Statystyka turyzmu. Navchalnyy posibnyk. Odesa: ODEU; Rotaprynt, 2010. 168 s.
 6. Pidhornyy A. Z., Mylashko O. H. Statystyka turyzmu: Navchalnyy posibnyk. Odesa : ONEU, rotaprynt, 2014. 204 s.
 7. Rabiychuk O. Analiz statystychnykh danykh – osnova efektyvnoho upravlinnya v sferi turyzmu. Dosvid Lvova / Olha Rabiychuk. L'viv: LKP «Tsentр rozvytku turyzmu», 2017. 24 s.
 8. Romanova A. A. Turystychna industriya: stratehiya rozvytku ta upravlinnya. Chernihiv, 2018. 400 s.
 9. Turysty u Lvovi. Zvit 2016-2017 rr. L'viv: LKP «Tsentр rozvytku turyzmu». URL: www.touristinfo.lviv.ua.
 10. Uhryn D. Analiz system nakopychennya ta obroblennya danykh u turyzmi. Bukovynskyy universytet. 2008. URL: http://vlp.com.ua/files/27_10.pdf

Надійшла / Paper received: 07.04.2020

Надрукована / Paper Printed : 06.06.2020

УДК 338.1

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-282-3-24

РУДНІЧЕНКО Є. М., ГАВЛОВСЬКА Н. І.,
ОМЕЛЯНЧУК С. А., ЛІСОВСЬКИЙ І. В., ЯДУХА С. Й.
Хмельницький національний університет

ОСОБЛИВОСТІ І ЗМІСТ РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЙ З ПОЗИЦІЇ ПРИЙНЯТТЯ ЕФЕКТИВНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

У статті проведено аналіз існуючих підходів до визначення категорії «розвиток». Авторами запропоновано визначення поняття розвитку, під яким розуміють процес трансформації стану об'єкта, що зумовлений змінами зовнішнього та внутрішнього середовища. На думку авторів, розвиток організації пов'язаний із змінами внутрішнього і зовнішнього середовища (як позитивних, так і негативних) та необхідністю прийняття ефективних управлінських рішень, що в кінцевому випадку зумовляють трансформацію стану організації. Зазначено, що зміни зовнішнього та внутрішнього середовища породжують не лише проблеми, що ускладнюють існування організації, а й сприяють виникненню можливостей, які стимулюють їх розвиток. Для наочного геометричного моделювання категорій «зміни», «проблема / можливість», «ефективне управлінське рішення», «розвиток», і відносин між ними використано кола Ейлера – Венна. Універсальну множину зображено у вигляді прямокутника (цією множиною є зміни), а множини зображені у вигляді кіл (ними є проблема / можливість, ефективне управлінське рішення, розвиток).

Ключові слова: розвиток, зміни, проблеми, можливості, ефективні управлінські рішення, діаграма Ейлера-Венна.

RUDNICHENKO Ye., HAVLOVSKA N., OMELIANCHUK S.,
LISOVSKYI I., YADUKHA S.
Khmelnyskiy National University

FEATURES AND CONTENT OF DEVELOPMENT OF ORGANIZATIONS FROM THE POSITION OF MAKING OF EFFECTIVE MANAGEMENT DECISIONS

The authors of the article analyze the existing approaches to defining the category of «development». Most of the analyzed definitions characterize the concept of «development» as a process (improvement, transition, emergence, strengthening...), a change (irreversible, qualitative, quantitative, characteristics of the system...), a movement, a condition, a status or transition of positions. The authors of the article proposed to define a development as a process of transformation of the object's status, conditioned by the changes in external and internal environment. According to the authors, the development of the organization is associated with changes in the internal and external environment (both positive and negative) and with the need for effective management decisions that will ultimately lead to the transformation of the organization's status. It was noted that changes in the external and internal environment create not only problems that complicate the existence of the organization, but also contribute to opportunities that stimulate their development. Euler – Venn circles were used for visual geometric modelling of categories such as «change», «problem / opportunity», «effective management solution», «development», and the relationships between them. The universal set is represented in the form of a rectangle (this set consists of changes), and the sets are represented in the form of circles (that is a problem / opportunity, effective management decision, development). The duality of the presentation of this approach means the effectiveness of decisions and their implementation. In the process of making managerial decisions, scientists usually face a situation of right / wrong or rather productive / unproductive decision-making in a certain situation, which causes or neutralizes a further development. The presented tool is useful from the point of usage by organization's management to understand the deep processes of the management system's response to changes in the environment in which they operate.

Key words: development, changes, problems, opportunities, effective management decisions, Euler – Venn diagram.

Постановка проблеми. Постійні трансформації світової економіки в цілому та України зокрема, значною мірою відображаються на діяльності вітчизняних організацій. Зміни зумовлюють необхідність їх розвитку та адаптації до умов зовнішнього середовища. В теперішніх реаліях (розповсюдження COVID-19) розвиток організацій набуває дещо іншого вигляду, і є об'єктивною умовою їх існування, в іншому випадку організації будуть змушені припинити свою діяльність внаслідок повільної адаптації до агресивного впливу зовнішнього середовища.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження питань, що стосуються розвитку організацій розглядалися у працях як вітчизняні, так і зарубіжні вчені, зокрема: Кононенко І.В. [6], Погорелов Ю.С. [15], Пономаренко В.С. [16], Раєвнева О. В. [17], Рудніченко Є.М. [18] та ін.

Постановка завдання. Розглядаючи наявні підходи до визначення поняття «розвиток», необхідно відмітити недостатню увагу дослідників до аналізу взаємозв'язків цього поняття з іншими категоріями, що потребує застосування сучасного управлінського інструментарію для пояснення глибини процесів розвитку організацій з урахуванням ефективності управлінських рішень.

Основні результати дослідження. Поняття розвитку виникає у XVIII ст. з розквітом сучасної біології. Ж. Бюффон вживає його в зв'язку з поясненням історії Землі і живих істот та І. Гердер для пояснення історії культури [19]. У XIX ст. під впливом еволюційної теорії Ч. Дарвіна ідея розвитку стає домінуючою у природознавстві [12, с. 398]. Подальші дослідження розвитку наведено у працях Ж.Б. Ламарка (1809 р. праця «Філософія зоології» – тваринам, згідно з цією теорією, притаманний рух від простого до складного, розвиток, переміщення до верхніх сходинок) та Г. Спенсера, що розвинув теорію

Ж.Б. Ламарка (1852 р. стаття «Гіпотеза розвитку» – він стверджував, що існує поступове ускладнення біологічних організмів, що призводить до їх самодостатності) [9, 10, 19]. Поступово категорія розвитку інтегрується в різні галузі знань. У ХХ ст. категорія розвитку увійшла до економіки, спочатку на макрорівні, де у 60–70-х роках знайшла широке використання в імовірнісних моделях економічної рівноваги та економічної динаміки [15, с. 20].

У процесі дослідження поняття «розвиток», його характерних рис, оцінки динаміки, тощо виникають різні думки та твердження щодо його сутності. Поняттю «розвиток», як економічній категорії, присвячені праці українських та зарубіжних вчених, що проаналізовані у таблиці 1.

Таблиця 1

Поняття «розвиток», як економічна категорія

Автор, джерело	Визначення поняття
Характеристика поняття «розвиток», як процес	
Азріліян А. (ред.) [1, с. 962]	Процес закономірної зміни, переходу з одного стану в інший, досконаліший; перехід від старого якісного стану до нового, від простого до складного, від нижчого до вищого; ступінь свідомості, обізнаності, культурності
Ожегов С., Шведова Н. [14, с. 867]	Процес переходу з одного стану в інший, більш якісний, перехід від попереднього якісного стану до наступного, від простого до складного, від низького до високого
Пономаренко В., Трийд О., Кизим М. [16, с. 62]	Процес кількісно-якісних змін у системі, ускладнення структури і складу, в результаті чого підвищується ефективність функціонування та стійкість до дестабілізуючого впливу зовнішнього середовища
Расвнєва О. [17, с. 108]	Унікальний процес трансформації відкритої системи у просторі та часі, який характеризується перманентною зміною глобальних цілей його існування, шляхом формування нової дисипативної структури і переведення його в новий атрактор (напряму) функціонування
Характеристика поняття «розвиток», як зміни	
Єрохіна О. [5, с. 98]	Якісна зміна складу зв'язків і функціонування системи
Коротков Е. [7, с. 296]	Сукупність змін, що ведуть до появи нової якості і зміцнення життєвості системи, її здатність чинити опір руйнівним силам зовнішнього середовища
Кононенко І. [6, с. 6]	Безворотна, направлена, закономірна зміна матеріальних і ідеальних об'єктів, що здійснюються протягом часу
Мочерний С. [12, с. 623]	Незворотні, закономірні зміни технологічного способу виробництва (спосіб виробництва, що базується на техніко-економічному поєднанні речових і особистісних факторів виробництва, комплексі техніко-технологічних відносин між речовими елементами продуктивних сил у системі техніко-економічних відносин)
Фролова І. [21, с. 379]	Закономірна, спрямована якісна зміна матеріальних і ідеальних об'єктів
Характеристика поняття «розвиток», як рух	
Гапоненко А., Панкрухин А. [3, с. 11]	Рух уперед, формування нових рис, становлення нових структурних характеристик об'єкта, його еволюцію, поліпшення, удосконалювання, прогрес, а також ріст і розширення
Єрохін С. [4, с. 35]	Особливий тип руху, що характеризує прогресивний характер взаємодії речей
Характеристика поняття «розвиток», як умова або стан або перехід станів	
Маслеченков Ю. [11, с. 419]	Перехід від одного якісного стану до іншого
Бусел В. (ред.) [2, с. 466]	Перехід, перетворення чого-небудь (переведення стану, руху, ознаки, властивості і т. ін.) у щось якісно інше
Авторське визначення – розвиток є процесом трансформації стану об'єкта, що зумовлений змінами зовнішнього та внутрішнього середовища	

Результати аналізу запропонованих визначень свідчать про відсутність єдиного підходу щодо тлумачення сутності поняття «розвиток». Більшість з наведених визначень у таблиці 1 характеризують поняття «розвиток» як процес (удосконалення, переходу, виникнення, підсилення...), зміна (незворотні, якісні, кількісні, характеристик системи...), рух, умова або стан чи перехід станів. На нашу думку, **розвиток є процесом трансформації стану об'єкта, що зумовлений змінами зовнішнього та внутрішнього середовища**. Саме поняття розвиток пов'язано із змінами, оскільки, за умов змін внутрішнього та зовнішнього середовища (як позитивних, так і негативних) організації вимушені приймати управлінські рішення, що в кінцевому випадку зумовлять трансформацію їх стану. Разом з тим, зміни зовнішнього та внутрішнього середовища породжують виникнення не лише проблем, що ускладнюють існування організації, а й сприятимуть виникненню можливостей, що стимулюють їх розвиток. Тобто, на нашу думку, поняття розвитку взаємопов'язане із змінами, можливостями та ефективними управлінськими рішеннями. Взаємозалежність категорій «зміна середовища», «можливість», «ефективне управлінське рішення», «розвиток» наведено на рисунку 1.

Для наочного геометричного моделювання категорій і відносин між ними, що наведені на рисунку 1 використаємо кола Ейлера – Венна. Універсальну множину зображують у вигляді прямокутника (універсум), а множини зображуються у вигляді кіл (якщо використовується 2–3 множини) і еліпсів (якщо використовується 4 і більше множин). У нашому випадку універсальною множиною є зміни – *U*. Саме зміни спричиняють виникнення проблем / можливостей, необхідність прийняття управлінського рішення (при чому керівництво вирішує чи необхідно реагувати на зміну, як на неї реагувати) та розвиток. Діаграма Венна зазвичай зображується у вигляді трьох кіл з центрами в вершинах рівностороннього трикутника і

однаковим радіусом, приблизно рівним довжині сторони трикутника. На рис. 1 зображено універсальну множину U та 3 множини ($n = 3$): A – можливість; B – ефективне управлінське рішення; C – розвиток.

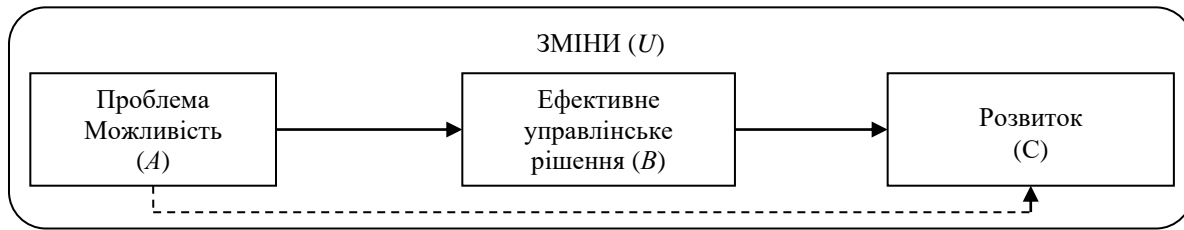


Рис. 1. Взаємозалежність категорій «зміни», «проблема / можливість», «ефективне управлінське рішення», «розвиток»*
*сформовано автором

Кількість перетинів (областей) N визначається за формулою [8]:

$$N = 2^n \quad (1)$$

Таким чином, якщо в нашому випадку (рис. 1) використовується чотири безлічі («зміна», «можливість», «ефективне управлінське рішення», «розвиток»), то $n = 2^3 = 8$.

Стандартно перетин множин позначається – \cap , об'єднання множин – \cup , відносна доповнення – \setminus . Взаємозалежність категорій «зміна», «можливість», «ефективне управлінське рішення», «розвиток» з урахуванням стандартних позначень відповідно до рисунку 1.1 має вигляд:

$$(A \cap B) \cap (B \cup C \setminus A) \quad (2)$$

Діаграма Ейлера–Венна для універсальної множини (зміни) та трьох множин (проблема / можливість, ефективне управлінське рішення, розвиток) за умови (2) наведено на рис. 2.

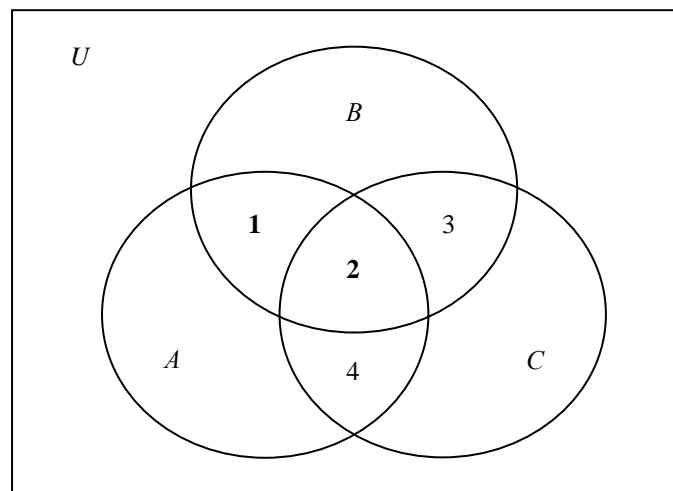


Рис. 2. Діаграма Ейлера-Венна для універсальної множини (зміни) та трьох множин (проблема / можливість, ефективне управлінське рішення, розвиток) *

*сформовано автором

Дуальність представлення даного підходу полягає у ефективності прийнятих рішень та їх реалізації, оскільки ситуація 1 свідчить про відсутність розвитку, а ситуація 2 обумовлює подальший розвиток у результаті реалізації відповідного управлінського рішення. Відповідно, у процесі прийняття управлінських рішень ми стикаємось з ситуацією правильного/неправильного або швидше продуктивного/непродуктивного прийняття рішень у певній ситуації, яка обумовлює або нівелює подальший розвиток. Будь-які зміни «підштовхують» менеджмент організацій до дій, які реалізуються за рахунок формування певних управлінських рішень. При цьому не всі рішення є оптимальними і продуктивними. Іноді це відбувається свідомо (коли всіх влаштовує існуючий стан речей і керівництво не вбачає суттєвої загрози внаслідок реалізації певних змін), а іноді рішення просто неефективні і не призводять до розвитку за рахунок своєї недосконалості.

Представлений інструмент є корисним з позиції використання менеджментом організацій для розуміння глибинних процесів реакції управлінської системи на зміни у середовищі їх функціонування.

Висновки. Досліджуючи поняття «розвиток», необхідно підкреслити наявність різних підходів до

трактування такого популярного поняття. З позиції авторів, розвиток є процесом трансформації стану об'єкта, що зумовлений змінами зовнішнього та внутрішнього середовища та пов'язаний з ефективністю прийняття рішень менеджментом підприємств. Це підтверджується за допомогою використання діаграми Ейлера-Венна та відповідного трактування дуальності вирішення проблем, або використання можливостей, що викликані змінами середовища функціонування організації та спонукають менеджмент до прийняття ефективних або неефективних управлінських рішень, які призводять до розвитку або «фіксації стану» конкретної організації. Зважаючи на масштабність та актуальність окресленої проблематики, більш розширені трактування варіантів поведінки управлінців у межах організацій різних типів потребують подальших більш ґрунтовних досліджень.

Література

1. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азриляна – 7-е издание, доп. – М.: Институт новой экономики, 2011. – 1472 с.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К.: Ірпін': ВТФ «Перун», 2009. – 1736 с.
3. Гапоненко А.Л. Стратегическое управление: учеб. Для вузов, обучающихся по специальности 061100 «Менеджмент организаций» / А.Л. Гапоненко, А.П. Панкрухин. – 2-е изд., стер. – М.: Издательство ОМЕГА–Л, 2006. – 464 с.
4. Ерохина Е.А. Развитие национальной экономики: системно-самоорганизационный подход: монография / Е. А. Ерохина. – Томск : Изд-во Томского ун-та, 1999. – 160 с.
5. Єрохін С.А. Структурна трансформація національної економіки (теоретико-методологічний аспект): монографія / С.А. Єрохін. – К.: Світ знань, 2002. – 528 с.
6. Кононенко І.В. Управління розвитком підприємства: навч. посібник / І.В. Кононенко. – Х.: НТУ «ХП», 2001. – 134с.
7. Коротков Э. М. Концепция менеджмента / Э. М. Коротков. – М.: Изд-во «Дека», 1997. – 304 с.
8. Кузичев А. С. Диаграммы Венна. История и применение / А. С. Кузичев. – М.: Наука, 1968. – 249 с.
9. Ламарк Ж.-Б. Избранные произведения : в 2-х т. Т. 1. / Ж.-Б. Ламарк; под ред. И. М. Полякова и Н. И. Нужи́дина ; пер. с фр. А. В. Юдиной. – М.: Изд-во. АН СССР, 1955. – 966 с.
10. Ламарк Ж.-Б. Избранные произведения : в 2-х т. Т. 2. / Ж.-Б. Ламарк; под ред. И. М. Полякова и Н. И. Нужи́дина ; пер. с фр. А. В. Юдиной. – М.: Изд-во. АН СССР, 1959. – 866 с.
11. Маслеченков Ю.С. Технология и организация работы банка: теория и практика. – М.: Дека, 1998. – 432 с.
12. Мочерний С. В. Економічний енциклопедичний словник / С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна, О. А. Устинко, С. І. Юрій. У 2 т. Т.1. / за ред. С. В. Мочерного. – Львів: Світ, 2005. – 616 с.
13. Новая философская энциклопедия в 4 т. Т.3/ В.С.Степин, А.А.Гусейнов, Г.Ю.Семигин, А.П.Огурцов. – М.: Мысль. – 2010. – 694 с.
14. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова. – М.: Азбуковник, 1998. – 944 с.
15. Погорелов Ю. С. Оцінювання та моделювання розвитку підприємства: монографія / Ю.С. Погорелов. – Луганськ: Глобус, 2010. – 512 с.
16. Пономаренко В.С. Стратегічне управління розвитком підприємства / В. С. Пономаренко, О. І. Пушкар, О. М. Тридід. – Х.: ХДЕУ, 2002. – 640 с.
17. Раєвнева О. В. Управління розвитком підприємства : методологія, механізм, моделі : монографія / Раєвнева О. В. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 496 с.
18. Рудніченко Є.М., Гавловська Н.І., Гавловська В.І. Стійкий економічний розвиток вітчизняних підприємств: стан та загрози / Є.М. Рудніченко, Н.І. Гавловська, В.І. Гавловська // Соціально-економічний розвиток регіону в контексті міжнародної інтеграції. – 2017. – № 25 (14). – С. 144–147.
19. Спенсер Г. Гипотеза развития / Пер. с англ.; под ред. Н. А. Рубакина // Опыты научные, политические и философские. – Мн.: Современный литератор, 1998. – 1408 с.
20. Философский энциклопедический словарь / Е. Ф. Губский, Г. В. Кораблева, В. А. Лутченко. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 570 с.

References

1. Bolshoj ekonomicheskij slovar / Pod red. A. N. Azrilyana – 7-e izdanie, dop. – М.: Institut novej ekonomiki, 2011. – 1472 s.
2. Vely'kyj tлумачnyj slovnyk suchasnoyi ukrajyn'skoyi movy / Uklad. i golov. red. V.T. Busel. – К.: Irpin': VTF «Perun», 2009. – 1736 s.
3. Gaponenko A.L. Strategicheskoe upravlenie: ucheb. Dlya vuzov, obuchayushih'sya po specialnosti 061100 «Menedzhment organizacij» / A.L. Gaponenko, A.P. Pankruhin. – 2-e izd., ster. – М.: Izdatelstvo OMEGA–L, 2006. – 464 s.
4. Erohina E.A. Razvitie nacionalnoj ekonomiki: sistemno-samoorganizacionnyj podhod: monografiya / E. A. Erohina. – Tomsk : Izd-vo Tomskogo un-ta, 1999. – 160 s.
5. Yeroxin S.A. Strukturna transformaciya nacional'noyi ekonomiki (teoretyko-metodologichnyj aspekt): monografy`ya / S.A. Yeroxin. – К.: Svit znan', 2002. – 528 s.
6. Kononenko I.V. Upravlinnya rozvytkom pidpry'emstva: navch. posibnyk / I.V. Kononenko. – Х.: NTU «XPI», 2001. – 134s.
7. Korotkov E. M. Konceptiya menedzhmenta / E. M. Korotkov. – М.: Izd-vo «Deka», 1997. – 304 s.
8. Kuzichev A. S. Diagrammy Venna. Istoriya i primenenie / A. S. Kuzichev. – М.: Nauka, 1968. – 249 s.
9. Lamark Zh.-B. Izbrannye proizvedeniya : v 2-h t. T. 1. / Zh.-B. Lamark; pod red. I. M. Polyakova i N. I. Nuzhdina ; per. s fr. A. V. Yudinoj. – М.: Izd-vo. AN SSSR, 1955. – 966 с.
10. Lamark Zh.-B. Izbrannye proizvedeniya : v 2-h t. T. 2. / Zh.-B. Lamark; pod red. I. M. Polyakova i N. I. Nuzhdina ; per. s fr. A. V. Yudinoj. – М.: Izd-vo. AN SSSR, 1959. – 866 с.
11. Maslechenkov Yu.S. Tehnologiya i organizaciya raboty banka: teoriya i praktika. – М.: Dekа, 1998. – 432 s.
12. Mochernyj S. V. Ekonomichnyj encyklopedychnyj slovnyk / S. V. Mochernyj, Ya. S. Larina, O. A. Usty`nko, S. I. Yuriy. U 2 t. T.1. / za red. S. V. Mochernogo. – L'viv: Svit, 2005. – 616 s.
13. Novaya filosofskaya enciklopediya v 4 t. T.3/ V.S.Stepin, A.A.Gusejnov, G.Yu.Semigin, A.P.Ogurcov. – М.: Mysl. – 2010. – 694 s.
14. Ozhegov S.I. Tolkovoj slovar russkogo yazyka / S.I. Ozhegov, N.Yu. Shvedova. – М.: Azbukovnik, 1998. – 944 s.
15. Pogorelov Yu. S. Ocinyuvannya ta modelyuvannya rozvytku pidpry'emstva: monografiya / Yu.S. Pogorelov. – Lugans'k:

Globus, 2010. – 512 s.

16. Ponomarenko V.S. Strategichne upravlinnya rozvy`tkom pidpry`yemstva / V. S. Ponomarenko, O. I. Pushkar, O. M. Try`did. – X. : XDEU, 2002. – 640 s.

17. Rayevnyeva O. V. Upravlinnya rozvy`tkom pidpry`yemstva : metodologiya, mexanizm, modeli : monografiya / Rayevnyeva O. V. – Xarkiv : VD «INZhEK», 2006. – 496 s.

18. Rudnichenko Ye.M., Gavlovs`ka N.I., Gavlovs`ka V.I. Stijky`j ekonomichny`j rozvy`tok vitchy`znyany`x pidpry`yemstv: stan ta zagrozy` / Ye.M. Rudnichenko, N.I. Gavlovs`ka, V.I. Gavlovs`ka // Social`no-ekonomichny`j rozvy`tok regionu v konteksti mizhnarodnoyi integraciyi. – 2017. – № 25 (14). – S. 144–147.

19. Spenser G. Gipoteza razvitiya / Per. s angl.; pod red. N. A. Rubakina // Opyty nauchnye, politicheskie i filosofskie. – Mn.: Sovremennyj literator, 1998. – 1408 s.

20. Filosofskij enciklopedicheskij slovar / E. F. Gubskij, G. V. Korableva, V. A. Lutchenko. – M.: INFRA-M, 2009. – 570 s.

Надійшла / Paper received: 32.03.2020

Надрукована / Paper Printed : 05.06.2020

УДК 352.075

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-282-3-25

САВЕНКО К. С.

Харківський національний університет імені Семена Кузнеця

ВАЩЕНКО О. М., КРАЇВСЬКА І. А.

Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

ОЦІНКА КОРУПЦІЙНИХ РИЗИКІВ ТА ЗАГРОЗ ПІД ЧАС ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СПОЖИВАЧІВ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНИХ ПОСЛУГ

У роботі проаналізовано причини виникнення корупційних ризиків та загроз економічної безпеки споживачів житлово-комунальних послуг, проведено їх систематизацію та класифікацію, запропоновано порядок оцінки корупційних ризиків, визначено напрямки протидії корупційним ризикам та розроблено рекомендації щодо мінімізації корупційних загроз споживачів житлово-комунальних послуг в системі їх економічної безпеки.

Ключові слова: корупційні ризики, загрози, економічна безпека, житлово-комунальні послуги.

SAVENKO K.

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

VASHCHENKO O., KRAYIVSKA I.

O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

ASSESSMENT OF CORRUPTION RISKS AND THREATS IN ENSURING ECONOMIC SECURITY OF CONSUMERS OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES

The purpose of the paper is to study the problem of assessing corruption risks and threats to economic security of consumers of housing and communal services, studying corruption risks in housing and communalization and their systematization, identifying areas for combating corruption risks and developing recommendations for assessing corruption risks and threats to minimize them. The paper analyzes the main corruption risks and the reasons for their occurrence in the activities of housing and communal services enterprises, identifies areas for combating corruption risks in order to minimize them while their assessment and determining measures of minimizing corruption risks for providing economic security of housing and communal services consumers. The emergence of corruption risks in the activities of utilities, which may threaten the economic security of consumers of services is due to the following reasons: falling incomes and inability to meet their financial obligations; inefficiency of financial management; fraud; political instability; military action in the state; shortcomings in the organization of state regulation and supervision. Matrix of corruption risks assessment is recommended to be formed as a result of corruption risks evaluation, which will give a possibility to determine the risks with the highest possibility of occurrence and to take timely measures of their minimization. The table of assessed risks is recommended to be formed to determine the measures needed to be taken for each type of corruption risk for their minimization, including responsible persons and expected results.

Key words: corruption risks, threats, economic security, housing and communal services.

Вступ. В даний час під час забезпечення економічної безпеки споживачів житлово-комунальних послуг виникає необхідність приділяти дедалі більшу увагу можливим підходам до оцінки корупційних ризиків. Оцінка ризиків та загроз для економічної безпеки споживачів сфери ЖКГ, а особливо корупційних, що пов'язано зі специфікою управління та фінансування галузі, є одним із ефективних механізмів попередження небезпек для споживачів та є засобом забезпечення відповідності розроблених антикорупційних заходів щодо забезпечення економічної безпеки реальним корупційним схемам на конкретній ділянці сфери житлово-комунального господарства. Разом з тим, відсутня єдина методологія, яка дозволила б здійснювати систематичну оцінку корупційних ризиків та загроз економічної безпеки споживачів житлово-комунальних послуг.

Подальша розробка методології оцінки корупційних ризиків та загроз економічній безпеці споживачів житлово-комунальних послуг, її імплементація і застосування на регулярній основі як на державному, так і на регіональному рівнях, поряд з проведенням щорічного моніторингу із формуванням аналітичних звітів, могли б сприяти підвищенню рівня економічної безпеки споживачів послуг житлово-комунальної сфери.

Експериментальна частина. Аналіз останніх досліджень чи публікацій. Питання протидії корупції досліджуються в роботах українських та зарубіжних вчених. Зокрема, велику увагу приділяють дослідженню корупційних відносин і процесів зарубіжні автори: А. Вілсон, К. Рапоза, Е. Фрішман [9–11] та вітчизняні вчені: Л. Андрущенко [1], М. Білинська [3], В. Гвоздецький [5] та ін. Питання корупційних ризиків розкривають у своїх роботах І. Беззуб [2], Ю. Дмитрієв [6] та ін.; дослідженню питань протидії корупції на регіональному рівні та в органах місцевого самоврядування присвячені роботи Р. Веприцького [4], С. Задорожного [7], О. Захарчук [8] та ін. Однак, сьогодні недостатньо дослідженими є питання оцінки корупційних ризиків та загроз в діяльності підприємств ЖКГ для забезпечення економічної безпеки споживачів послуг. У зв'язку з цим виникає потреба в науково-методичному забезпеченні

зазначеної проблематики та пошуку шляхів мінімізації корупційних ризиків в діяльності підприємств ЖКГ для забезпечення економічної безпеки споживачів послуг.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження проблеми оцінки корупційних ризиків і загроз економічної безпеки споживачів житлово-комунальних послуг, вивчення корупційних ризиків в діяльності підприємств ЖКГ та їх систематизація, визначення напрямків протидії корупційним ризикам та розробка рекомендацій щодо проведення оцінки корупційних ризиків та загроз для їх мінімізації.

Основними задачами є:

- визначити причини виникнення корупційних ризиків в діяльності підприємств ЖКГ;
- систематизувати корупційні ризики в діяльності підприємств ЖКГ за різними класифікаційними ознаками;
- на основі аналізу міжнародного досвіду розробити рекомендації щодо оцінки корупційних ризиків в діяльності підприємств ЖКГ для їх мінімізації та забезпечення економічної безпеки споживачів послуг.

Виклад основного матеріалу. Для досягнення позитивних результатів у боротьбі з корупцією у житлово-комунальній сфері та забезпечення надання якісних та у повному обсязі житлово-комунальних послуг її споживачам необхідно забезпечити «прив'язку» антикорупційних механізмів забезпечення економічної безпеки споживачів до конкретних корупційних складових, обумовлених специфікою функцій державних органів у сфері житлово-комунального господарства.

Необхідно чітко визначити мету, з якою запроваджуються ті чи інші антикорупційні заходи задля забезпечення економічної безпеки споживачів житлово-комунальних послуг, виявити групи осіб, які здійснюють державні функції, на яких спрямовані ці заходи, і визначити бажаний результат від використання даних методів. Ці завдання покликана вирішити оцінка корупційних ризиків.

Виникнення корупційних ризиків в діяльності підприємств ЖКГ, які можуть загрожувати економічній безпеці споживачів послуг, пов'язане з наступними причинами:

- падіння доходів населення і його нездатність виконувати свої фінансові зобов'язання;
- неефективність фінансового менеджменту;
- шахрайство;
- політична нестабільність;
- воєнні дії у державі;
- недоліки у організації державного регулювання і нагляду.

Найчастіше, в сфері ЖКГ мають місце такі правопорушення, що містять в собі корупційні ризики: дрібне хабарництво; отримання «відкатів» за вибір «певного» підрядника на тендері; розкрадання коштів з бюджету ЖКГ, шляхом завищення цін на виконувані роботи; кругова порука; отримання хабарів співробітниками, які приймають рішення про закупівлю; підкуп осіб, які приймають рішення про закупівлю товарів або послуг з боку замовника; надання закритої інформації (ціни, клієнтська база, умови за діючими договорами, несанкціонований доступ до інформаційної системи) третім особам за грошову винагороду або його еквівалент; використання матеріальних ресурсів організації з метою особистої вигоди або збагачення.

За своєю природою ризик заснований на очікуванні можливих втрат, пов'язаних з прийняттям деякого рішення або невідповідності, суперечності зовнішніх і внутрішніх факторів діяльності. Якщо розглядати дану категорію в рамках економічної безпеки споживачів житлово-комунальних послуг, то під ризиком слід розуміти невизначеність настання несприятливих подій, або ймовірність шкоди або збитку для споживача даних послуг, викликаних зниженням якості своєчасності та доступності послуг, що надаються. Так як споживач є кінцевим отримувачем послуг галузі, своєчасне виявлення загроз його економічній безпеці і подальше управління сприятиме ефективному функціонуванню підприємств ЖКГ. Раціональне управління ризиками багато в чому залежить від якості управлінських рішень і забезпечує стале функціонування організацій, що особливо актуально для підприємств, що надають житлово-комунальні послуги. Таким чином, доцільним є дослідження питань, пов'язаних зі зниженням невизначеності та ризиків в житлово-комунальній сфері.

Що стосується загроз економічній безпеці споживачів житлово-комунальних послуг, то їх класифікація наведена в таблиці 1.

Таблиця 1

Класифікація загроз економічній безпеці споживачів житлово-комунальних послуг

Класифікаційна ознака	Група загроз
Сила дії (впливу)	Руйнівні, обмеженої дії
Імовірність реалізації	Реальні, потенційні
Форма прояву	Прямі, опосередковані
Час дії	Довгострокові, короткочасні, поодинокі випадки, системні
Джерело загрози	Зовнішні, внутрішні
Характер загрози	Фізичні, фінансові, психологічні, ризик втрати часу, політичні, природно-кліматичні ризики, соціальні, виробничо-технологічної, криміногенні
Рівень охоплення	Загальноекономічні ризики, локальні (ризики інвестиційної та інноваційної політики, ризики фінансової діяльності)

Специфіка діяльності та функціонування житлово-комунального господарства зумовлює і специфіку організації їх фінансів та особливостей фінансування галузі. Так, характерною рисою системи фінансування житлово-комунального господарства, що існувала за радянських часів, є пряме бюджетне фінансування та символічна оплата за спожиті житлово-комунальні послуги, яка не відшкодовувала їх вартості, але у процесі реформування галузі під впливом ринкових тенденцій відбувається зміна структури існуючих джерел фінансування галузі та поява нових.

Розглядаючи фінанси ЖКГ як потенційний збудник виникнення корупційних проявів, треба виділити наступних суб'єктів, які взаємодіють між собою у процесі фінансування галузі: споживачі житлово-комунальних послуг, державні органи, суб'єкти підприємницької діяльності. Споживачем житлово-комунальних послуг виступають члени територіальної громади – фізичні особи та суб'єкти господарської діяльності, які платять за них, забезпечуючи фінансування галузі. Держава, в свою чергу, фінансує галузь за рахунок коштів державного та місцевого бюджетів, а також створює умови для розвитку конкурентного ринку у сфері ЖКГ та входження на нього приватного сектора, який інвестує кошти в галузь, модернізуючи її, і отримує прибуток, одночасно забезпечуючи потреби споживачів у житлово-комунальних послугах.

Дослідження сучасного стану та тенденцій виникнення корупційних проявів у діяльності державних органів при управлінні ЖКГ в процесі виробництва чи/та надання житлово-комунальної послуги, свідчать про те, що головним місцем їх зосередження є фінанси ЖКГ, у системі місцевих фінансів. Тобто економічна сутність фінансів житлово-комунального господарства полягає у розподілі і перерозподілі вартості валового внутрішнього продукту шляхом формування та використання фондів грошових коштів на місцевому рівні з метою найбільш повного задоволення житлово-комунальних потреб споживачів житлово-комунальних послуг – членів територіальних громад і господарюючих суб'єктів регіону та їх відтворення.

Необхідно зазначити, що чинне законодавство України окремо не виділяє боротьби із корупцією саме в органах місцевого самоврядування, відповідальних за діяльність житлово-комунального господарства міста. Одним із не багатьох документів є постанова КМУ від 29 листопада 2006 р. № 1673 «Про стан фінансово-бюджетної дисципліни, заходи щодо посилення боротьби з корупцією та контролю за використанням державного майна і фінансових ресурсів». Тому досить актуальним є питання оцінки корупційних ризиків та загроз для їх мінімізації та забезпечення економічної безпеки споживачів житлово-комунальних послуг.

В міжнародній практиці при управлінні ризиками керуються стандартами оцінки ризиків (ISO 31000: 2009), розробленими Міжнародною організацією зі стандартизації.

Відповідно до ISO 31000:2009 оцінка ризиків включає такі процеси:

Ідентифікація ризиків: процес, який передбачає пошук, визнання та опис ризиків, які можуть вплинути на досягнення національних, інституційних або організаційних цілей. Оцінювачі можуть використовувати історичні дані, теоретичний аналіз, обґрунтовані думки, поради експертів та вклади зацікавлених сторін для виявлення ризиків.

Аналіз ризиків – процес, який використовується для розуміння сутності, причин та рівня виявлених ризиків. Він також використовується для вивчення наслідків та наслідків корупції та вивчення ефективності засобів контролю, які існують в даний час. Можливі причини, що сприяють виникненню корупції, можуть бути наслідком внутрішньої, зовнішньої, оперативної та індивідуальної вразливості.

Що стосується вимірювання тяжкості виявлених ризиків, потрібно враховувати як відносну частоту корупційних практик, так і масштаб їх впливу для визначення ризиків, які можуть мати найбільший вплив на бажані результати. Наприклад, сектор охорони здоров'я в країні може характеризуватися великим обсягом дрібного підкупу, частими крадіжками ліків для продажу на комерційному ринку, а також випадками шахрайства у великих закупівлях. Суворі оцінки ризику повинні враховувати як частоту, так і масштаби цих інцидентів, щоб присвоїти їм різний рівень пріоритетності.

Оцінка ризику – процес, який використовується для аналізу раніше виявлених вразливих місць та оціненого впливу ризиків з метою визначення того, чи є визначений рівень ризику прийнятним чи допустимим. Зразок матриці оцінки ризику наведено нижче (див. рис. 1).

Зменшення ризику: процес, метою якого є прийняття заходів з метою зменшення потенційної частоти та/або ефекту від виявленої поведінки. Такі заходи можуть включати посилення внутрішніх процесів, вирішення ризикових умов у зовнішньому середовищі, або і те, й інше.

Після визначення частоти та серйозності впливу ризиків доцільно розробити сценарії подальшої поведінки для мінімізації впливу ризиків на рівень економічної безпеки споживачів послуг. Не всі сценарії, що розробляються, однаково ризиковані. Тому важливо присвоїти відносні значення ризику кожному сценарію і подивитися, який сценарій є більш ризикованим, ніж інші. Це допомагає чітко визначити, які зони ризику мають бути під пильним контролем. Ризик можна розділити на загальний ризик та рівень ризику після введення механізмів (стійкий ризик).

За результатами оцінки ризиків необхідно підготувати звіт оцінки корупційних ризиків, в якому необхідно:

1) надати опис ідентифікованих корупційних ризиків, чинників корупційних ризиків та можливих наслідків корупційного правопорушення чи правопорушення, пов'язаного з корупцією;

2) надати пропозиції щодо заходів з усунення (зменшення) рівня виявлених корупційних ризиків.

МАТРИЦЯ ОЦІНКИ СЕРЙОЗНОСТІ КОРУПЦІЙНИХ РИЗИКІВ		ВПЛИВ РИЗИКУ					
		Дуже сильний	Сильний	Середній	Низький	Дуже низький	Немає/ Незначний
ЧАСТОТА НАСТАННЯ РИЗИКІВ	Мали місце в минулому і дуже ймовірне виникнення в майбутньому	Дуже високий ризик	Дуже високий ризик	Дуже високий ризик	Високий ризик	Високий ризик	Помірний ризик
	Мали місце в минулому і все ще ймовірне виникнення в майбутньому	Дуже високий ризик	Дуже високий ризик	Дуже високий ризик	Високий ризик	Високий ризик	Помірний ризик
	Дуже ймовірне виникнення в майбутньому	Високий ризик	Високий ризик	Високий ризик	Помірний ризик	Помірний ризик	Низький ризик
	Все ще можливе виникне вин в майбутньому	Помірний ризик	Помірний ризик	Помірний ризик	Низький ризик	Низький ризик	Низький ризик

Рис. 1. Матриця оцінки ризиків

Заходи щодо усунення виявлених корупційних ризиків полягають у визначенні можливих механізмів протидії та запобігання корупційним ризикам, містять пропозиції щодо шляхів їх реалізації та спрямовані на ліквідацію або мінімізацію умов (причин) виникнення корупційних ризиків.

Пропозиції щодо заходів з усунення виявлених корупційних ризиків доцільно викладати у таблиці оцінених корупційних ризиків та заходів щодо їх усунення (табл. 2).

Таблиця 2

Таблиця оцінених корупційних ризиків та заходів щодо їх усунення

Корупційний ризик	Пріоритетність корупційного ризику (низька/ середня/ висока)	Заходи щодо усунення корупційного ризику	Особа (особи), відповідальна (і) за виконання заходу	Строк виконання заходів щодо усунення корупційного ризику	Ресурси для впровадження заходів	Очікувані результати

Рекомендований підхід до оцінки ризиків дозволить своєчасно виявити можливість настання того чи іншого корупційного ризику та вчасно впровадити заходи щодо їх мінімізації чи усунення, що, в свою чергу, сприятиме забезпеченню економічної безпеки споживачів житлово-комунальних послуг.

Висновки. Таким чином, можна дійти до висновку, що прояви корупційних дій мають схожий характер у будь-яких органах державної влади, у тому числі і в органах ДПА України. Тобто мова йде про хабарництво, зловживання посадовим становищем, надання необґрунтованих переваг тим чи іншим суб'єктам підприємницької діяльності тощо. Також доволі однотипними є причини та умови поширення корупції. Податкові органи являють собою одну із владних структур Української держави, відповідно, тією чи іншою мірою ситуація із корупцією тут є віддзеркаленням загальнодержавних процесів та тенденцій. Розглядаючи тенденції протидії проявам корупції в органах державної податкової служби, потрібно, насамперед, орієнтуватися на ті загальнодержавні програми протидії корупції, які були затверджені останнім часом. При цьому необхідно мати на увазі, що ці документи містять як загальні заходи, що мають системний характер та реалізація яких має призвести до зниження рівня корупції як системного явища, так і заходи спеціальні, тобто такі, що повинні позитивно вплинути на зменшення рівня корупції в окремих сферах суспільних відносин.

Для ефективного управління корупційними ризиками необхідною є їх оцінка для виявлення тих ризиків, ймовірність настання яких є найвищою для своєчасного вжиття заходів щодо їх мінімізації.

Література

1. Андрущенко Л.В. Сутність явища "корупція" та причини її існування в Україні / Л.В. Андрущенко // Право і суспільство. – 2016. – № 3(1). – С. 148–153.
2. Беззуб І. Антикорупційна політика в Україні [Електронний ресурс] / І. Беззуб // Громадська думка. – № 10 (92). – Режим доступу : http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1260:antikoruptionsijna-politika-v-ukrajini&catid=8&Itemid=350 (дата звернення: 18.05.2020).
3. Билинская М. Современная коррупция: отечественная специфика и зарубежный опыт противодействия : монография / М.Н. Билинская, В.В. Моисеев, В.Ф. Ницевич. – Берлин : DirectMEDIA, 2014. – 438 с.

4. Веприцький Р.С. Протидія корупції на регіональному рівні / Р.С. Веприцький // Форум права. – 2015. – № 4. – С. 31–37.
5. Гвоздецький В.Д. Організаційно-правові засади запобігання і протидії корупції в Україні / В.Д. Гвоздецький ; Мін-во фінансів України, Укр. держ. ун-т фінансів та міжнар. торгівлі. – К. : МП Леся, 2011. – 591 с.
6. Дмитрієв Ю.В. Оцінка корупційних ризиків у системі державного управління: поняття та зміст / Ю.В. Дмитрієв // Ефективність державного управління. – 2016. – Вип. 1–2(1). – С. 141–149.
7. Задорожний С.А. Місцева влада у боротьбі з корупцією / С.А.Задорожний // Ефективність державного управління / ЛРІДУ НАДУ. – 2014. – Вип. 41. – С. 234–243.
8. Захарчук О.З. Запобігання корупції в органах місцевого самоврядування / О.З. Захарчук // Актуальні проблеми політики. – 2015. – Вип. 55. – С. 253–259.
9. Wilson, A. (2016) Corruption is stalling Ukraine's optimistic revolution, Newsweek, URL: <http://europe.newsweek.com/corruption-stalling-ukraine-optimistic-revolution-425477> (дата звернення: 12.04.2020).
10. Rapoza, K. (2016) Corruption Is Killing Ukraine's Economy, Forbs, URL: <http://www.forbes.com/sites/kenrapoza/2016/10/14/how-corruption-corrodesukraines-economy/#7dc6a67667cf> (дата звернення: 15.04.2020).
11. Frischmann, E. (2010) Decentralization and Corruption, GRIN Verlag, 28 p.

References

1. Andrushchenko L.V. Sutnist yavnyshcha "koruptsiia" ta prychny yii isnuvannia v Ukraini / L.V. Andrushchenko // Pravo i suspilstvo. – 2016. – № 3(1). – С. 148–153.
2. Bezzub I. Antykoruptsiina polityka v Ukraini [Elektronnyi resurs] / I. Bezzub // Hromadska dumka. – № 10 (92). – Rezhym dostupu : http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1260:antikoruptsiina-politika-v-ukrajini&catid=8&Itemid=350 (дата звернення: 18.05.2020).
3. Bylynskaia M. Sovremennaia korruptsiya: otechestvennaia spetsyfika y zarubezhnyi opyt protyvodeistviya : monohrafiya / M.N. Bylynskaia, V.V. Moyseev, V.F. Nytevyich. – Berlyn : DirectMEDIA, 2014. – 438 s.
4. Vepriytskiy R.S. Protydiia koruptsii na rehionalnomu rivni / R.S. Vepriytskiy // Forum prava. – 2015. – № 4. – С. 31–37.
5. Hvozdetzkiy V.D. Orhanizatsiino-pravovi zasady zapobihannia i protydii koruptsii v Ukraini / V.D. Hvozdetzkiy ; Min-vo finansiv Ukrainy, Ukr. derzh. un-t finansiv ta mizhnar. torhivli. – K. : MP Lesia, 2011. – 591 s.
6. Dmytriiev Yu.V. Otsinka koruptsiinykh ryzykiv u systemi derzhavnoho upravlinnia: poniattia ta zmist / Yu.V. Dmytriiev // Efektyvnist derzhavnoho upravlinnia. – 2016. – Vyp. 1–2(1). – С. 141–149.
7. Zadorozhnyi S.A. Mistseva vlada u borotbi z koruptsiieiu / S.A.Zadorozhnyi // Efektyvnist derzhavnoho upravlinnia / LRIDU NADU. – 2014. – Vyp. 41. – С. 234–243.
8. Zakharchuk O.Z. Zapobihannia koruptsii v orhanakh mistsevoho samovriaduvannia / O.Z. Zakharchuk // Aktualni problemy polityky. – 2015. – Vyp. 55. – С. 253–259.
9. Wilson, A. (2016) Corruption is stalling Ukraine's optimistic revolution, Newsweek, URL: <http://europe.newsweek.com/corruption-stalling-ukraine-optimistic-revolution-425477> (дата звернення: 12.04.2020).
10. Rapoza, K. (2016) Corruption Is Killing Ukraine's Economy, Forbs, URL: <http://www.forbes.com/sites/kenrapoza/2016/10/14/how-corruption-corrodesukraines-economy/#7dc6a67667cf> (дата звернення: 15.04.2020).
11. Frischmann, E. (2010) Decentralization and Corruption, GRIN Verlag, 28 p.

Надійшла / Paper received: 27.04.2020

Надрукована / Paper Printed : 06.06.2020

УДК 338.45:54:005

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-282-3-26

СИГИДА Л. О., САГЕР Л. Ю.
Сумський державний університет

АНАЛІЗ ПЕРСПЕКТИВНИХ НАПРЯМКІВ РОЗВИТКУ ХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

У статті надано аналіз світової та української хімічної промисловості. Визначено обсяги продажу хімічної продукції 10 передовими країнами у 2018 році. Встановлено рівень витрат на НДДКР у хімічній промисловості в різних країнах світу у 2008 та 2018 рр. Представлена імпортно-експортна діяльність країн-учасниць міжнародної торгівлі та України. Наведено порівняльну характеристику основних показників хімічної промисловості для України та інших країн світу.

Ключові слова: хімічна промисловість, хімічна продукція, інноваційна діяльність, експорт, імпорт.

SYHYDA L., SAHER L.
Sumy State University

PROSPECTIVE DIRECTIONS ANALYSIS OF UKRAINE'S CHEMICAL INDUSTRY DEVELOPMENT

The global chemical industry is one of the key ones. For many countries, it is the basis of economic development and growth (as an industry that creates innovative substances and materials). In addition, the chemical industry is the basis for many other industries as well as agriculture. Today, the chemical industry is one of the most innovative and contributes to solving societal problems, including climate change, health and nutrition. Thus, we can state that the chemical industry is important for the formation of countries' economic security and their innovative development. The aim of the article is research of the chemical industry in the world and in Ukraine. In the article the analysis of the world and Ukrainian chemical industry is given. Sales of chemical products by 10 leading countries in 2018 are determined. The level of R&D expenditures in the chemical industry in different countries of the world in 2008 and 2018 is established. The import-export activity of the countries-participants of international trade and Ukraine is presented. A comparative description of the main indicators of the chemical industry for Ukraine and other countries is done. The results of this study determine the expediency and perspective directions of Ukrainian chemical industry development.

The chemical industry is one of the leading in the world. In addition, it not only helps to increase the innovative activity of countries, but also has a huge impact on the formation of their economic security. The Asian chemical market has the largest share, mainly due to China, which is a world leader. The second place is occupied by the European market, and the third - the North American market.

In addition, the chemical industry requires high R&D costs. China is also a leader in R&D spending. In 2018, its expenditures accounted for almost a third of all global R&D expenditures.

Despite the crucial importance of the chemical industry for Ukraine, compared to other countries, Ukraine has much worse indicators: lower sales of industrial products; fewer companies operating in the chemical industry; lower R&D costs.

Further research will concern the identification of trends in the further development of the chemical industry in Ukraine and the world.

Keywords: chemical industry, chemical products, innovation, export, import.

Постановка проблеми. Хімічна промисловість на світовому рівні є однією з ключових. Саме вона для багатьох країн є основою економічного розвитку та зростання, створюючи інноваційні речовини та матеріали. Крім того, хімічна промисловість є основою для багатьох інших галузей промисловості, а також сільського господарства. На сьогодні саме хімічна промисловість є однією з найбільш інноваційних та сприяє вирішенню суспільних проблем, зокрема, пов'язаних зі зміною клімату, здоров'ям та харчуванням. Отже, ми можемо констатувати, що хімічна промисловість є важливою для формування економічної безпеки країн та їх інноваційного розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми розвитку економіки, макроекономічної стабільності, конкурентоспроможності й добробуту країн набувають усе більшої важливості та детально висвічуються у працях науковців, зокрема [1–4]. Одним зі шляхів щодо подолання цих проблем в сучасних умовах виділяють перехід до інноваційного шляху розвитку, про що свідчать такі праці [5–7]. Однак тільки забезпечення інноваційності на даний час є недостатнім.

Відповідно, важливим питанням, що потребує детального опрацювання, стає визначення джерел покращення як загальносвітової економічної ситуації, так і ситуації у межах конкретної країни, зокрема, за рахунок покращення окремих галузей економіки, наприклад, хімічної галузі.

Метою статті є аналіз хімічної промисловості у світі та в Україні.

Основний матеріал. У 2018 році [8] світові продажі хімічної продукції склали 3,347 млрд євро, збільшившись на 2,5 % порівняно з 2017 роком. Світовим лідером у 2018 році став Китай з оборотом 1,198 млрд євро. Разом із Південною Кореєю та Японією, Китай забезпечив майже 45% світових продажів хімічної продукції у 2018 році. Отже, азіатський ринок займає найбільшу частку світового ринку хімічної продукції і продовжує його завойовувати. За ним слідує європейський ринок. У 2018 році продажі хімічної продукції в ЄС та решті Європи досягли 694 млрд євро, або 20,7 % світового ринку. А третє місце є займає Північна Америка з часткою ринку в 15,8 %.

Хімічна промисловість відіграє важливу роль не тільки у світовій економіці, але і в економіці провідних країн світу. Відповідно, на рис. 1 показано 10 кращих країн-виробників хімічної продукції у 2018 році.

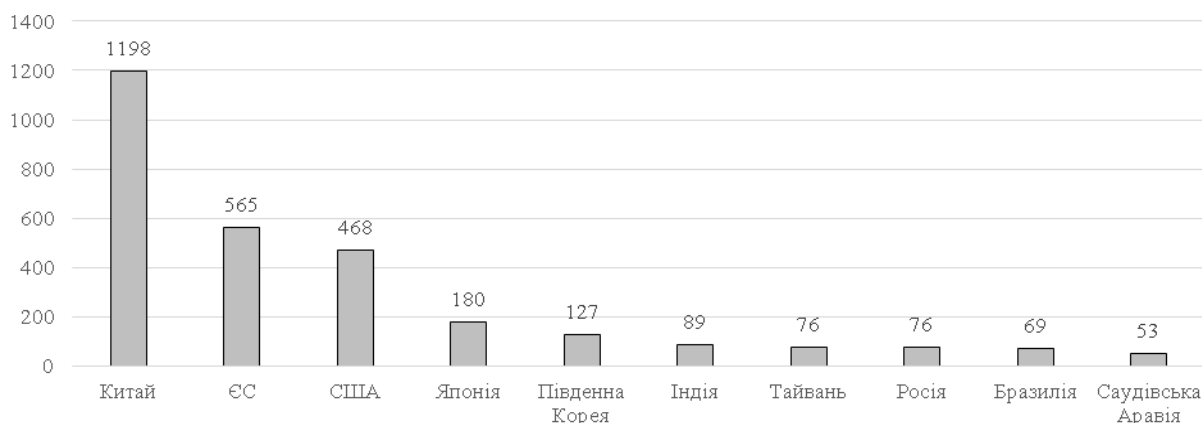


Рис. 1. Обсяг продажів хімічної продукції топ-10 країнами світу у 2018 році, млрд євро (складено на основі [8])

Як показано на рис. 1, 10 країн-виробників хімічної продукції у 2018 році мали загальний оборот у розмірі 2901 млрд євро та займали 86,7 % світових продажів хімічної продукції. І майже половину цих продажів забезпечив Китай (41,3 %).

Китай продемонстрував швидке зростання за останні 10 років (з 18,2 % світових продажів хімічної продукції у 2008 році до 35,8 % у 2018 році). Це означає, що зараз хімічна промисловість в Китаї є однією з провідних. Китай збирається зайняти провідне місце у світовій хімічній промисловості. За оцінками експертів, до 2030 року Китай зможе забезпечити майже 50 % світових продажів хімічної продукції.

Незважаючи на те, що ЄС знаходиться на другому місці, спостерігається негативна тенденція: продажі хімічної продукції знизилися з 26,5 % у 2008 році до 16,9 % у 2018 році. Основними конкурентами для ЄС зараз є Китай та решта країн Азії. Тим не менш, хімічна промисловість в ЄС є інноваційною та конкурентоспроможною.

Як і для будь-якої іншої інноваційної галузі, для хімічної промисловості питання підтримання інноваційності є надзвичайно важливим. Тому, перш за все, розглянемо витрати на НДДКР у хімічній промисловості у різних країнах світу (табл. 1) [8].

Таблиця 1

Витрати на НДДКР у хімічній промисловості в різних країнах світу у 2008 та 2018 рр., млрд євро

Країна	Витрати на НДДКР у хімічній промисловості, млрд євро	
	2008	2018
Індія	0,7	1,4
Бразилія	0,2	0,2
Швейцарія	0,4	0,6
Південна Корея	0,8	2
Японія	5,4	7
Європейський Союз	8,1	10
Китай	2,5	11,8
США	6,9	8,4
Решта світу	1,2	1,5

Світові витрати на НДДКР у хімічній галузі досягли 42,9 млрд євро у 2018 році порівняно з 26,2 млрд євро у 2008 році [8]. Лідером у витратах на НДДКР є Китай. У 2018 році Китай забезпечив 27,5 % усіх світових витрат на НДДКР у хімічній промисловості. Враховуючи рис. 1, необхідно зазначити, що існує зв'язок між зростанням витрат на НДДКР у Китаї та збільшенням обсягів продажів.

Витрати на НДДКР у хімічній промисловості в ЄС становлять 10 млрд євро. Отже, ЄС є другим за величиною інвестором у світі (забезпечив 23,3% світових витрат на НДДКР у хімічній промисловості у 2018 р.). Але, незважаючи на величину витрат на НДДКР, продажі хімічної продукції нижчі порівняно з Китаєм [8].

Відповідно, у 2017 році найбільші витрати на НДДКР у хімічній промисловості мали Китай, Японія, Південна Корея, Індія, Німеччина, Франція, Великобританія, Нідерланди, Швейцарія та США [9].

Також для кращого розуміння світового ринку хімічної продукції визначимо імпоротно-експортну діяльність провідних країн. Так, у 2018 році основними гравцями на міжнародному ринку хімічної продукції є європейські, азійські та американські країни. Лідером експортної діяльності став ЄС, друге місце посіли США, а третє – Китай. За імпоротною діяльністю перше місце належало США, друге – ЄС, третє – Китаю. Таким чином, Китай був третім за величиною як імпортером, так і експортером хімічної продукції у 2018 р.

Загалом країни ЄС та Швейцарія забезпечили експорт хімічної продукції на 442,6 млрд євро. Обсяг хімічної продукції, що експортувалася азійськими країнами (Китай, Японія, Південна Корея, Індія, Сінгапур та Тайвань), становила 384 млрд євро, а експортна діяльність США, Канади та Мексики дорівнювала 232,9 млрд євро. Так, європейський ринок мав провідні позиції в експортній діяльності. Але в структурі імпорту європейський ринок посів третю позицію (248,2 млрд євро) після американського (307,2 млрд євро) та азійського (389,1 млрд євро) ринків.

Що стосується України, то хімічна промисловість є однією з шести класичних галузей економіки України. Сьогодні, незважаючи на зростаючу важливість цієї галузі у світовому масштабі та наявний локальний потенціал, українська хімічна промисловість потребує додаткових капіталовкладень та подальшого розвитку.

У таблиці 2 наведені основні показники хімічної промисловості України порівняно з розвиненими країнами світу [11–13].

Таблиця 2

Показники по хімічній промисловості України та передових країн світу

Країна	Показник				
	Кількість підприємств	Обсяг реалізованої промислової продукції, млн євро	Капітальні інвестиції, млн євро	Середньооблікова кількість штатних працівників, осіб	Витрати на НДДКР, млн євро
Німеччина	2 050	203 000	7 800	462 553	11 800
Велика Британія	3 608	62 800	5 200	153 000	5 900
Фінляндія	400	24 100	1 190*	33 700	478*
Бельгія	> 720	65 000	2 100	92 500	4 500
Італія	2 800	56 000	1 700	109 600	559
Польща	> 11,000	62 150	-	315 000	700
Україна*	161	2 608	85 7	> 40 000	3 7

Примітка. «-» – ; “*” – дані за 2017 рік.

Таким чином, Україна відстає від передових країн світу за показниками в хімічній промисловості. Так, Україна значно поступається обсягами реалізованої промислової продукції (наприклад, обсяги реалізації у Німеччині були в 77,8 рази, у Великобританії – у 24,1 рази, в Італії – у 21,5 рази, у Фінляндії – у 9,2 рази вищими). Причому кількість підприємств в хімічній промисловості України значно менша, ніж в інших аналізованих країнах. Тому для збільшення обсягу реалізованої промислової хімічної продукції Україна повинна приділяти значно більше уваги створенню нових хімічних підприємств та підтримці й мотивації існуючих шляхом активізації капітальних вкладень. Так само уряд та підприємства повинні більше інвестувати в НДДКР.

Щоб покращити власні позиції на світовому ринку, Україні, крім оновлення матеріально-технічної бази виробництва, підготовки відповідних кадрів та нарощування вкладень у науково-дослідні розробки, також необхідно слідувати передовим тенденціям, що проявляються в глобальній хімічній промисловості, як наслідок мегатрендів, серед яких доцільно виділити такі: перегляд галузі (industry redefined), розширення прав споживачів (empowered consumer), геополітичні зрушення (geo-political shifts), подальша робота (the future of work), винахідлива планета (resourceful planet), урбанізований світ (urban world), смарт-майбутнє (the future of smart).

Висновки. Таким чином, хімічна промисловість є однією з провідних у світовому масштабі. Крім того, вона допомагає не тільки збільшити інноваційну активність країн, але й чинить величезний вплив на формування їх економічної безпеки. Азіатський ринок хімічної продукції займає найбільшу частку, переважно завдяки Китаю, який є світовим лідером. Друге місце займає європейський ринок, а третє – ринок Північної Америки. Крім того, хімічна промисловість потребує великих витрат на НДДКР. Лідером у витратах на НДДКР також є Китай. У 2018 році його витрати на склали майже третину всіх світових витрат на НДДКР.

Незважаючи на вирішальне значення хімічної промисловості для України, порівняно з іншими країнами Україна має значно гірші показники: менший обсяг реалізованої промислової продукції; меншу кількість підприємств, що працюють в хімічній промисловості; нижчі витрати на НДДКР.

Подальші дослідження стосуватимуться визначення тенденцій подальшого розвитку хімічної промисловості в Україні та світі.

Література

1. Bilan Y., Vasilyeva T., Lyulyov O., & Pimonenko T. EU vector of Ukraine development: linking between macroeconomic stability and social progress. *International Journal of Business & Society*, 2019, 20(2), 433-450.
2. Bilan Y., Raišienė A.G., Vasilyeva T., Lyulyov O., & Pimonenko T. Public governance efficiency and macroeconomic stability: Examining convergence of social and political determinants. *Public Policy and Administration*, 2019, 18(2), 241-255. doi:10.13165/VPA-19-18-2-05.
3. Ibragimov Z., Vasilyeva T., Lyulyov O. The national economy competitiveness: effect of macroeconomic stability, renewable energy on economic growth. *Economic and Social Development: Book of Proceedings*, 877-886.

4. Pimonenko T., Lyulyov O., Chygryn O., & Palienko M. Environmental Performance Index: relation between social and economic welfare of the countries. *Environmental Economics*, 2018, 9(3), 7-16. doi:10.21511/ee.09(3).2018.01
5. Росохата А.С., Ілляшенко Н.С. Формування організаційно-економічного механізму прогнозування перспективних напрямів інноваційного розвитку промислового підприємства. *Ефективна економіка*. 2015, №1.
6. Rosokhata A. Rating tendencies of the innovative development prognostication system at the industrial enterprises. *Marketing and Management of Innovations*, 2014, 2, 43-53
7. Летуновська Н.Є., Сигида Л.О. Маркетингові дослідження як інструмент визначення стратегічних напрямів інноваційного розвитку промислового підприємства у сфері товарної політики. *Бізнес-інформ*. 2019, № 4, С. 97-105.
8. 2020 Facts & Figures of the European chemical industry, Cefic Facts & Figures, 2020, p. 6. URL: <https://cefic.org/app/uploads/2019/01/The-European-Chemical-Industry-Facts-And-Figures-2020.pdf>
9. The Global Chemical Industry: Catalyzing Growth and Addressing Our World's Sustainability Challenges, Oxford economics, March 2019. URL: https://www.icca-chem.org/wp-content/uploads/2019/03/ICCA_EconomicAnalysis_Report_030819.pdf
10. Production and international trade in chemicals, August 2019. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Production_and_international_trade_in_chemicals&oldid=355212#Growing_trade_in_chemicals
11. Landscape of the European Chemical Industry, European Chemical Industry Council, 2020. URL: <https://www.chemlandscape.cefic.org/wp-content/uploads/combined/fullDoc.pdf>
12. Scientific and Innovative Activity of Ukraine, 2018, State Statistics Service of Ukraine, 2019, Kyiv, 108 p.
13. Capital investment by type of industrial activity for 2018, 2019. URL: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/ibd/iki_pr/kipr_2018_u.htm

References

1. Bilan, Y., Vasilyeva, T., Lyulyov, O., & Pimonenko, T. EU vector of ukraine development: linking between macroeconomic stability and social progress. *International Journal of Business & Society*, 2019, 20(2), 433-450.
2. Bilan, Y., Raišienė, A. G., Vasilyeva, T., Lyulyov, O., & Pimonenko, T. Public governance efficiency and macroeconomic stability: Examining convergence of social and political determinants. *Public Policy and Administration*, 2019, 18(2), 241-255. doi:10.13165/VPA-19-18-2-05
3. Ibragimov, Z., Vasylieva, T., & Lyulyov, O. The national economy competitiveness: effect of macroeconomic stability, renewable energy on economic growth. *Economic and Social Development: Book of Proceedings*, 2019, 877-886.
4. Pimonenko, T., Lyulyov, O., Chygryn, O., & Palienko, M. (2018). Environmental Performance Index: relation between social and economic welfare of the countries. *Environmental Economics*, 9(3), 7-16. doi:10.21511/ee.09(3).2018.01
5. Rosokhata A., Illiashenko N.S. Formuvannya orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu prohnozuvannya perspektyvnykh napriamiv innovatsiinoho rozvytku promyslovoho pidpriemstva. *Efektivna ekonomika*. 2015, №1.
6. Rosokhata A. Rating tendencies of the innovative development prognostication system at the industrial enterprises. *Marketing and Management of Innovations*, 2014, 2, 43-53
7. Letunovska N.Ie., Syhyda L.O. Marketynhovi doslidzhennia yak instrument vyznachennia stratchichnykh napriamiv innovatsiinoho rozvytku promyslovoho pidpriemstva u sferi tovarnoi polityky. *Biznes-inform*. 2019, № 4, S. 97-105.
8. 2020 Facts & Figures of the European chemical industry, Cefic Facts & Figures, 2020, p. 6. URL: <https://cefic.org/app/uploads/2019/01/The-European-Chemical-Industry-Facts-And-Figures-2020.pdf>
9. The Global Chemical Industry: Catalyzing Growth and Addressing Our World's Sustainability Challenges, Oxford economics, March 2019. URL: https://www.icca-chem.org/wp-content/uploads/2019/03/ICCA_EconomicAnalysis_Report_030819.pdf
10. Production and international trade in chemicals, August 2019. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Production_and_international_trade_in_chemicals&oldid=355212#Growing_trade_in_chemicals
11. Landscape of the European Chemical Industry, European Chemical Industry Council, 2020. URL: <https://www.chemlandscape.cefic.org/wp-content/uploads/combined/fullDoc.pdf>
12. Scientific and Innovative Activity of Ukraine, 2018, State Statistics Service of Ukraine, 2019, Kyiv, 108 p.
13. Capital investment by type of industrial activity for 2018, 2019. URL: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/ibd/iki_pr/kipr_2018_u.htm

Надійшла / Paper received: 18.03.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.06.2020

УДК 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-282-3-27

СИТНИК Є. А.

Інститут економіки промисловості НАН України (Київ)

ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА ЯК КОМПЛЕКСНЕ ЧИСЛО

Розглянуто співвідношення трансакційних та трансформаційних витрат фірми та висунуто гіпотезу щодо механізму їх зв'язку. Впроваджено поняття комплексної площини загальних витрат та запропоновано інтерпретацію сукупних витрат як комплексного числа і векторної величини. Подано новий варіант запису формули сукупних витрат фірми, або формули Демсеца.

Ключові слова: трансакційні витрати, трансформаційні витрати, комплексне число, дійсна вартість, уявна вартість, комплексна площина загальних витрат.

SYTNYK I.

Institute of Industrial Economics of the National Academy of Sciences of Ukraine (Kyiv)

PRODUCTION COSTS AS A COMPLEX NUMBER

One of the most important problems in the institutional direction of economics and modern theory of the firm is the problem of the ratio of transaction and transformation costs. On the one hand, the concept of "transaction costs" is fully used by modern institutionalists in their logical constructions, but on the other hand, the principles and mechanisms of the relationship between transaction costs and transformation costs formed in the transformation of raw materials into finished product, ie in production, is still a big theoretical gap. The problem of quantifying transaction costs and measuring them in units comparable to transformation costs is also far from being solved. Without addressing these issues, it is impossible to propose algorithms for effective institutional transformation and successful economic modernization.

The article is devoted to the ratio of transaction and transformation costs, hypothesized about the mechanism of their connection with each other. Introduced the concept of the complex plane of total costs, and interpretation of total costs as a complex number and vector quantity is proposed. A new version of the formula of a total costs of the firm (Demsetz formula) is presented.

The most adequate tool for resolving unresolved issues related to transaction costs and the mechanism of their connection with transformation costs is a comprehensive analysis and a comprehensive plane of total costs, where the total costs of the firm can be given as a complex number. The complex number of total costs of the firm is the sum of two components: the actual part (transformation costs that arise directly in the production process), and the imaginary part, which represents the transaction costs. Thus, the costs of the firm can be interpreted not as a normal number, but as a complex number, as well as a vector quantity on the complex plane of the total costs of the firm.

Keywords: transaction costs, transformation costs, complex number, real value, imaginary value, complex plane of total costs.

Постановка проблеми. Однією з найважливіших проблем в інституціональному напрямку економічної науки і сучасної теорії фірми є проблема співвідношення трансакційних та трансформаційних витрат. З одного боку, поняття «трансакційні витрати» на повну використовується сучасними інституціоналістами в їх логічних конструкціях, але з іншого, принципи та механізми зв'язку між трансакційними витратами та витратами трансформаційними, що формуються в процесі перетворення сировини на готовий продукт, тобто у виробництві, до цього часу є великим теоретичним проблемом. Є далекою також від вирішення проблема кількісного визначення трансакційних витрат, їх вимірювання у співставних з трансформаційними витратами одиницях. Без вирішення цих питань неможливо запропонувати алгоритми ефективних інституційних перетворень і успішної модернізації економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У теперішній час багато економістів у різних країнах займаються проблемами вимірювання та моделювання трансакційних витрат. Більшість підходів, що заслуговують на увагу, можна згрупувати лише у два основних напрямки, кожен з яких використовує той чи інший, характерний переважно для нього, математичний апарат. Так, наприклад, ціла спільнота вітчизняних та закордонних економістів акцентує увагу на імовірнісному характері трансакційних витрат. Відповідно, представники цього підходу для подолання проблем, пов'язаних із вимірюванням трансакційних витрат, рекомендують використовувати поняття та методи, що притаманні теорії вірогідності, зокрема, математичне очікування трансакційних витрат, проведення вибіркового дослідження та розповсюдження їх результатів на усю сукупність об'єктів, а також експертну думку. Але частина рекомендацій щодо вирахування трансакційних витрат, запропонованих представниками імовірнісного напрямку, виглядають досить наївно та підлягають застосуванню лише у вузьких, локальних ситуаціях. Крім цього, в рамках імовірнісного підходу поза дослідженням залишаються трансакційні витрати, що сформувалися у минулому (трансакційні витрати *ex ante*), а це – великий клас трансакційних витрат.

Ще одним великим напрямком можна вважати спроби побудування так званої трансакційної функції у різних галузях управління та для різноманітних ринків: у галузі стратегічного менеджменту, міжнародного бізнес-менеджменту, для ринка капіталу, ринка праці, для сфери інформаційних технологій тощо. Незважаючи на їх певну прикладну цінність, у багатьох відношеннях вони є не більш ніж механічним перенесенням відомої виробничої функції Кобба–Дугласа у царину трансакційних витрат, що обмежує евристичну цінність такого методу.

Якщо ж поглянути на більш ранній пласт робіт, близьких за часом появи та ідейним генезисом до праць «отців-засновників» теорії трансакційних витрат, то можна побачити обережні спроби осмислити організаційну складову природи фірми у зв'язку та поза зв'язком із цариною ринкових трансакцій. Серед авторів, роботи яких є цікавими з точки зору виявлення зв'язку між організацією та вартістю, доволі виразно проглядають дві основні логічні лінії. Перша з них полягає на тому, що організаційні процеси, з одного боку, та процеси формування витрат і створення вартості, з іншого, насправді розглядаються у відриві одне від одного. Це характерно для більшості представників НІЕТ, або Нової інституціональної економічної теорії. Разом з тим, слід відзначити, що сучасна економічна думка вже наблизилася до розуміння того, що розглядати ці дві сутності у відриві одна від одної непродуктивно, і що «теоретичний розрив між організаційними процесами та їх витратами і виробництвом, ініційований НІЕТ, є штучним» [1].

Друга лінія полягає на тому, що організаційні процеси, що відбуваються в економіці, та вартість, створювана в ній, розглядаються у тому чи іншому взаємозв'язку одне з одним. Узагальнюючи різні наукові праці, що стосуються цього питання, слід зазначити, що існує значне розмаїття точок зору і підходів, але можна з упевненістю казати про те, що внаслідок цих досліджень стає очевидною не тільки щільний зв'язок, але й специфічність, автономність організаційної складової природи фірми від царини ринкових трансакцій.

Для розуміння цієї автономності та інакшості організаційної складової природи фірми від царини ринкових трансакцій, і разом з тим, їх взаємозв'язку, дуже цікавими видаються роботи М. Дитриха. У них він постулює принципово важливе припущення, котре полягає в тому, що фірма розглядається як джерело не тільки витрат, але й вигід, доходів (*revenues*), а трансакції, у свою чергу, не є чимось даним та незмінним, а навпаки, змінюються в залежності від координуючого їх механізму управління. Це дозволяє зробити висновок про те, що навіть якщо організаційні (та ототоженні з ними трансакційні) витрати є вищими, ніж на ринку, то це не обов'язково буде призводити до заміщення фірми ринком, оскільки організація породжує ще й деякі вигоди, що перевищують свої власні витрати: «В динамічному оточенні (вільного ринку та конкуренції - Є.С.) керуючі структури можуть отримати право на існування від переваг у вигодах (доходах), при тому, що супутні витрати можуть змінюватися або залишатися незмінними... Вигоди такого роду базуються на певній формі використання ресурсів...» [2]. Із роботи Дитриха випливає, що вигоди, породжені організацією, виконують роль своєрідного захисного буферу, який захищає ті чи інші «керуючі структури» від коливання витрат, які в даному випадку треба розуміти в чисто вартісному, ринковому сенсі.

Це демпфірування, звичайно ж, має свої кількісні межі, але все ж таки має місце. Таким чином внутрішній світ фірми в сутнісному сенсі відокремлюється від царини ринкових трансакцій, а організація наділяється самостійною природою і, відповідно, інерцією або автономністю самостійного існування. При цьому між організаційною, так би мовити, матерією та вартістю є і певна сумірність, інакше яким би чином організація могла демпфірувати фірму від коливання витрат, що мають вартісний вигляд.

Думка про взаємний зв'язок між організацією (організаційним улаштуванням), з одного боку, та вартісною стороною процесів, з іншого, можна розгледіти і в працях Л. Грейнера, який, досліджуючи моделі організаційного розвитку, каже про п'ять ключових параметрів, котрі визначають модель організаційного розвитку: вік організації, розмір організації, стадії еволюції, стадії революції та так звані характеристики галузі. Цей останній, п'ятий параметр (характеристика галузі) викликає тут особливу цікавість, оскільки підчас його розлогого опису йдеться про те, що доходи можуть компенсувати недоліки організації: «У швидко зростаючій галузі компанії досить швидко збільшуються у розмірах, що призводить до необхідності впровадження нових методів управління, а у галузях з високою прибутковістю компанії можуть зберігати свій внутрішній устрій протягом тривалого періоду, тому що високі доходи будуть «закривати» недоліки організаційного устрою» [3].

Іншими словами, і Дитрих, і Грейнер стверджують одне й те ж, тільки з протилежних боків: якщо у Дитриха вигоди, породжені організацією, захищають «керуючі структури» організації від коливання витрат, то у Грейнера навпаки – високі доходи компенсують «недоліки організаційного устрою». Це аніскільки не відкидає, а лише доповнює зв'язок між організацією та вартісними процесами, зокрема, процесом формування витрат усіх видів.

І все ж, внаслідок всіх цих розвідок у сучасній науці так і не встановлена справжня природа зв'язку між трансакційними та трансформаційними витратами, не побудовано адекватну модель, і застосованих зусиль виявилось замало. Епітафією науковим зусиллям цілих двох поколінь теоретиків-інституціоналістів звучать слова сучасного російського економіста М.М. Сомова: «Подібно до того, як неокласики не розглядають послідовності виробництва, динаміку, так і при трансакційному підході не аналізується внутрішньофірмова трансакція... Трансакційні напрями не розглядають виробництво, але спираються на необхідність його внутрішньофірмового координування, тоді як теорії виробничої функції підходять до виробництва як до «чорної скриньки», тобто воно відбувається за суворо заданою технологією і тому не потребує координації» [4].

Формулювання цілі статті. Метою статті є наступне: сформулювати гіпотезу про природу та спосіб зв'язку трансакційних та трансформаційних витрат та, відповідно, між організаційно-інституціональною сутністю фірми, яка залежить від трансакційних витрат, з одного боку, та змін у вартісному, ринковому середовищі, у якому діє фірма, з іншого; окреслити механізм такого зв'язку, а також

запропонувати, поки що у загальному вигляді, математичний апарат для вимірювання трансакційних витрат у нерозривному поєднанні з трансформаційними.

Викладення основного матеріалу дослідження. Всі перелічені суперечності й недоліки сучасних підходів викликають необхідність створення нових концепцій щодо зв'язку трансакційних та трансформаційних витрат, що є необхідним для побудови працюючих моделей і прогнозування.

Отже, формулою гіпотезу про природу зв'язку трансакційних та трансформаційних витрат: множина значень трансакційних витрат в математичному сенсі лежить над віссю дійсних чисел, якщо такою вважати вісь звичайних вартісних значень. Тому для обліку трансакційних витрат пропонуємо впровадити додаткову вісь координат, що є перпендикулярною до дійсної осі, тобто осі значень вартості, що виробляється фірмою, і трансформаційних витрат як складової частини цієї вартості.

Вартість, одиниці якої відкладаються на осі абсцис (дійсна вісь), в глибинній своїй основі пов'язана з часом, точніше, з накопиченим та втіленим у товарах соціальним часом, чи з уречевленою у товарах працею, мірою якої, у кінцевому рахунку, виступає фізичний час. Тому в певному сенсі ця вісь є не тільки вартісною, але й часовою.

На відміну від неї, трансакційні витрати будемо відкладати на осі ординат (уявна вісь). Ця уявна вісь, аналогічна до осі уявного часу в фізиці, може бути отримана із осі реального часу (i , відповідно, із осі вартості як уречевленого в товарах часу, дійсної вартісної осі) за допомогою повороту Віка в комплексній площині на $\pi/2$: $\tau = it$, де t – час, $i = \sqrt{-1}$.

Поворот Віка – метод розв'язання задач із використанням можливостей комплексного аналізу. Метод було названо на честь італійського вченого першої половини ХХ ст. Джанкарло Віка, котрий запропонував його.

Як можна спробувати візуалізувати уявний час? Сучасна фізика з цього приводу рекомендує наступне. Якщо уявити «реальний» час у вигляді лінії (осі координат), яка плине з минулого у майбутнє, то вісь уявного часу буде проходити перпендикулярно до цієї лінії, подібно до того, як вісь уявних чисел (вісь ординат) проходить перпендикулярно до осі дійсних чисел в теорії комплексних чисел.

Вважаю, так само можна візуалізувати уявну вартість. Якщо уявити реальну (тобто дійсну в сенсі понять комплексної площини загальних витрат) вартість у вигляді лінії (осі координат), де відкладаються значення створених в процесі виробництва вартостей, то вісь уявної вартості, де будемо відкладати значення трансакційних витрат, буди проходити перпендикулярно до цієї лінії, так само, як вісь уявних чисел (вісь ординат) проходить перпендикулярно до осі дійсних чисел.

Комплексна площина загальних витрат. Для відповіді на питання про економічний сенс комплексного числа у описаному вище контексті впроваджу нове поняття: комплексної площини загальних витрат (КПЗВ). Загальні витрати фірми можна подати на площині з прямокутною системою координат: числу $Cg = C_{tfm} + C_{tc} \cdot i$ відповідає точка площини з певними координатами, а також радіус-вектор, що з'єднує початок координат з цією точкою.

Дійсні значення загальних витрат на ній розташовані на горизонтальній осі, уявна одиниця зображується одиницею на вертикальній осі. Горизонтальну та вертикальну осі назву відповідно дійсною та уявною осями.

Отже, усю сукупність загальних витрат корпорації або фірми можна представити на комплексній площині, на якій на дійсній осі будуть відкладатися вартісні значення витрат у загальноприйнятому, ринковому сенсі цього терміну, а на додатковій, або уявній осі – особливі одиниці, які слід розуміти як одиниці трансакційних витрат, які, у свою чергу, впливають на зміни (ускладнення чи спрощення) внутрішньофірмової організації. Ці поняття ще потребують уточнення.

Відповідно до вище зазначеного, є можливість записати трансакційні витрати фірми у вигляді загальноприйнятої математичної форми уявного числа, а загальні витрати, відповідно, у вигляді комплексного числа форми $x = y + bi$.

З використанням комплексних чисел можна змінити запис так званої формули Демсеца й від загальноприйнятого її вигляду [5, с. 23]:

$$Cz = C_{tf} + C_m + C_{tc}, \quad (1)$$

де Cz – загальні витрати виробництва;

C_{tf} – трансформаційні витрати;

C_m – *managerial costs* [6, с. 237], тобто менеджерські (організаційні витрати);

C_{tc} – трансакційні витрати.

Перейти до запису формули Демсеца з використанням комплексного числа:

$$Cg = C_{tfm} + C_{tc} \cdot i, \quad (2)$$

де Cg – загальні витрати виробництва;

C_{tfm} – сума трансформаційних та менеджерських витрат у вартісному обчисленні;

C_{tc} – трансакційні витрати;

i – уявне число.

Висновки. Найбільш адекватним інструментом для усунення невирішених питань, пов'язаних із трансакційними витратами та механізмом їх зв'язку з витратами трансформаційними, є комплексний аналіз

та комплексна площина загальних витрат, де загальні витрати фірми можна навести у вигляді комплексного числа. Комплексне число загальних витрат фірми є сумою двох складових частин: дійсної частини (трансформаційних витрат, що виникають безпосередньо в процесі виробництва), та уявної частини, яка репрезентує транзакційні витрати. Таким чином, витрати фірми можна інтерпретувати не як звичайне число, а як комплексне число, а також векторну величину на комплексній площині загальних витрат фірми.

Якщо дійсна вартість (складова комплексного числа загальних витрат фірми) – це уречевлений у товарах суспільний час, то уявну вартість (іншу складову цього комплексного числа) можна інтерпретувати як уречевлений у організаційних, ієрархічних суспільних формах час, витрачений на експлуатацію всієї економічної системи. Адже одне з широко відомих визначень транзакційних витрат у сучасній інституціональній теорії – «витрати на експлуатацію економічної системи».

Використовуючи запропоновану модель, можна краще зрозуміти рушійні сили організаційних змін в корпораціях та фірмах, пов'язавши їх з транзакційними та трансформаційними витратами за допомогою функції комплексної змінної. Це дозволить вийти на нове розуміння зв'язків між організаційною структурою та технологічним процесом в ході трансформації ресурсів у продукт та, у кінцевому рахунку, дозволить розробити необхідне інституціональне забезпечення для процесів технологічної та соціальної модернізації старопромислових регіонів України, і не тільки її.

Література

1. Белоусенко М.В. Общая теория экономической организации. Организационная эволюция индустриальной экономики. – Донецк, Изд-во ДонНТУ, 2006.
2. Dietrich M. Transaction Cost Economics and Beyond: Towards a New Economics of the Firm. – London: Routledge, 1994.
3. Андреева Т.Е. Организационные изменения: сравнительный анализ основных концепций. 2004. – Вестник Санкт-Петербургского университета. – Сер. 8. Вып. 2 (№ 16).
4. Сомов М.М. Внутрифирменные трансакции и процессы // «Экономический журнал», раздел: «Экономика и бизнес» - М., 2010.
5. Белоусенко М.В. Теория транзакционных издержек и проблема возникновения фирмы: "формула Демсеца" // Научные труды Донецкого национального технического университета. – Серия: Экономическая. Вып. 70. Донецк: ДонНТУ, 2004. – С.23-29.
6. Демсец Х. Еще раз о теории фирмы / Природа фирмы: Пер. с англ., под ред. О. Уильямсона и Дж. Уинтера. – М.: Дело, 2001. – 360 с.

References

1. Belousenko M.V. Obshchaya teoriya ekonomicheskoi orhanyzatsyy. Orhanyzatsyonnaia evolutsiya yndustrialnoi ekonomyky. – Donetsk, Yzd-vo DonNTU, 2006.
2. Dietrich M. Transaction Cost Economics and Beyond: Towards a New Economics of the Firm. – London: Routledge, 1994.
3. Andreeva T.E. Orhanyzatsyonnie yzmeneniya: sravnitel'nyy analiz osnovnykh kontseptsiy. 2004. – Vestnyk Sankt-Peterburhskoho unyversyteta. – Ser. 8. Vyp. 2 (№ 16).
4. Somov M.M. Vnutryfirmennyye transaktsyy y protsessy // «Ekonomicheskyy zhurnal», razdel: «Ekonomyka y byznes» - M., 2010.
5. Belousenko M.V. Teoriya transaktsyonnykh yzderzhok y problema voznyknoveniya fyrmi: "formula Demsetsa" // Nauchnie trudy Donetskoho natsyonalnogo tekhnicheskoho unyversyteta. – Seryia: Ekonomicheskaya. Vip. 70. Donetsk: DonNTU, 2004. – S.23-29.
6. Demsets Kh. Eshche raz o teoryu fyrmi / Prynoda fyrmi: Per. s anhl., pod red. O. Uylyamsona y Dzh. Uyntera. – M.: Delo, 2001. – 360 s.

Надійшла / Paper received: 24.04.2020

Надрукована / Paper Printed : 05.06.2020

УДК 378.147

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-282-3-28

СНОВИДОВИЧ І.

Львівський національний університет імені Івана Франка

НОВІ ВИКЛИКИ У ПРОЦЕСІ ВПРОВАДЖЕННЯ КОМПЕТЕНТІСНОГО ПІДХОДУ В ОСВІТІ

У статті розглянуто та обґрунтовано необхідність активного впровадження компетентісного підходу в освітній процес. Також на основі нових рекомендацій Міністерства освіти і науки України проаналізовано нові компетентісні стандарти та ефективність їх впровадження. Сам підхід передбачає спрямованість сучасного освітнього процесу у напрямі формування, набуття та розвитку ключових компетентностей у студентів, які у свою чергу формують здатність самостійно та ефективно вирішувати професійні завдання у різних орієнтирах та різної складності. З'ясовано, що компетентності студентів, здобуті у процесі навчання постають їхньою основою для подальшого професійного розвитку, успішного працевлаштування та задоволеного роботодавця.

Ключові слова: компетентісний підхід, компетентності, студенти, випускники, нові стандарти, якість освіти.

SNOVYDOVYCH I.

Ivan Franko National University of Lviv

NEW CHALLENGES IN THE PROCESS OF IMPLEMENTING THE COMPETENCE APPROACH IN EDUCATION

Modern education is undergoing great change, criticism and challenges. After all, distance learning changed the whole educational process, reoriented it in another direction, set new requirements and the end result. In general, remote employment and professional performance are now assessed in a completely different way. To be successful and effectively cope with their professional tasks you need to master the necessary competencies, successfully practice them, learn from experience, as well as undergo a critical analysis of professionals, which will certainly help to discover their strengths and indicate in which direction to work to improve their not yet so perfect, parties. In higher education, the indicator of quality and effective learning is the competencies that the student acquires in the learning process, and the competency approach in education is the ability to properly teach students to achieve quality results, namely the integration of knowledge, skills, values, culture and understanding. a graduate person who will be successful and in demand in the labor market.

The article is devoted to the issue of competence approach in modern Ukrainian education. In particular, the article considers and substantiates the need for active implementation of the competency approach in the educational process. Apart from that, new competency standards based on new recommendations of the Ministry of Education and Science and the effectiveness of their implementation are analyzed. The approach itself assumes the orientation of the modern educational process in the direction of formation, acquisition and development of key competencies in students, which in turn help and form the ability to independently and effectively solve professional problems in various areas and of different complexity. After all, the competencies of students that they will acquire in the learning process – is their further professional development, successful employment and a satisfied employer. The modern labor market, the requirements for specialists and active changes in society require quick decisions, quality results and minimal costs for staff training. Therefore, modern education should prepare a quality graduate who, thanks to the acquired competencies in the learning process, will become a good team player, a leader with innovative views and the realization that success is a constant development and learning.

Key words: competence approach, competencies, students, graduates, new standards, quality of education.

Постановка проблеми. Сучасна освіта зазнає великих змін, критики та викликів. Адже дистанційне навчання змінило увесь навчальний процес, переорієнтувало його у іншому напрямку, поставило нові вимоги і кінцевий результат. І загалом дистанційна зайнятість і виконання своїх професійних обов'язків зараз оцінюються зовсім по іншому. Щоб бути успішним та ефективно справлятися із своїми професійними завданнями потрібно добре опанувати необхідні компетенції, успішно їх попрактикувати, засвоїти на досвіді, а також пройти критичний аналіз професіоналів, який звісно, допоможе відкрити свої сильні сторони і вкаже у якому напрямку потрібно працювати щоб удосконалити свої, ще не такі довершені, сторони. У вищій освіті індикатором якісного та ефективного навчання є компетентності, які студент набуває у процесі навчання, а компетентісний підхід в освіті – це можливість правильно навчати студентів для досягнення якісного результату, а саме інтегрування знань, умінь, навичок, цінностей, культури та розуміння у сформовану особистість-випускника, яка буде успішним і затребуваним на ринку праці.

Дослідженням компетентностей та компетентісного підходу в освіті займаються науковці різних напрямків та галузей знань і дисциплін. Адже для якісної освіти важливим є той фактор, яких же компетентностей варто навчати та, що є результатом цього навчання. Вивчаючи досвід європейських країн, які активно використовують компетентісний підхід у процесі навчання, варто зазначити, що сучасній українській освіті треба брати до уваги вимоги та потреби роботодавців, яким потрібні випускники з уже сформованими компетентностями, бо саме вони є тими індикаторами, що визначають готовність випускника до його подальшої професійної діяльності, розвитку та життєвої позиції.

Аналіз досліджень і публікацій. На сьогоднішній день важливо дослідити питання якості вищої освіти, а саме формування навчального процесу так, щоб він був якісний, практичний, наповнений компетентісно орієнтованим матеріалом. Компетентісний підхід в освіті як інструмент її оновлення і

досягнення нею сучасної якості в останні роки став предметом активного осмислення в європейському і українському освітніх просторах [1]. Щодо компетентнісного підходу в освіті та питаннями щодо пов'язані із компетентностями студентів та випускників займаються чимало дослідників у різних напрямках, а саме: освіта, психологія, економіка та управління, право та інші. Науковці переймають досвід, аналізують, опрацьовують методики та матеріали впровадження компетентнісного підходу у навчальний процес, як у Європейських країнах так і Американський досвід. Зокрема варто згадати сучасних вітчизняних дослідників, які працюють у згаданому напрямку – це Антонюк Л.Л. [2], Касич А.О. [3], Лунячек В.Е. [4]. Професійні напрацювання та рекомендації щодо впровадження компетентнісного підходу у систему освіти й компетентісно орієнтованого навчання подано у таких документах і проєктах таких, як «Проєкт TUNING Гармонізація Освітніх Структур в Європі». В рамках проєкту TUNING основна увага приділяється двом різним наборам компетенцій: предметно-спеціалізованим (їх ще також називають предметно-специфічними або спеціальними компетенціями) і загальним [5]. У Рамковій програмі ЄС щодо оновлених ключових компетентностей для навчання протягом життя зазначається, що ключовими компетентностями є ті, які необхідні всім людям для підвищення особистого потенціалу і розвитку, розширення можливостей працевлаштування, соціальної інтеграції та активного громадянства. Такі компетентності розвиваються в процесі навчання протягом усього життя, починаючи з раннього дитинства шляхом формального, неформального та інформального навчання [6].

Метою статті є аналіз нових компетентнісних стандартів вищої освіти, які затвердило Міністерство освіти і науки України та наголосити на важливості та ефективності впровадження компетентнісного підходу у системі вищої освіти.

Виклад основного матеріалу. Реалізуючи ідеї щодо впровадження компетентнісного підходу у систему вищої освіти та аналізуючи поняття компетентність, як можливість особистості на основі отриманих знань та досвіду вирішувати завдання та приймати професійні рішення у певному напрямку та у сфері своєї професійної діяльності. Процес навчання на основі компетентнісного підходу формує у студентів якості для реалізації професійної діяльності, які необхідні для ринку праці, а критерії та параметри оцінки результатів освіти уніфікуються і виражаються у термінах і результатах, які можуть бути інтерпретовані і враховані у будь-якому освітньому закладі будь-якої країни [2]. У серпні 2020 року Міністерство освіти і науки України затвердило і оновило стандарти, які стосуються вищої освіти, а саме 50 нових компетентнісних стандартів. Для освітнього ступеня «Бакалавр» затверджено 27 та 23 – для освітнього ступеня «Магістр». Відтак, на сьогодні маємо вже затверджено 150 стандартів «нового покоління» (100 для бакалаврів та 50 для магістрів) [7]. У процесі роботи над новими стандартами фахівці опрацьовували більше 800 рекомендацій і пропозицій, які вони отримали від закладів вищої освіти, науково-дослідних установ та одних із стейкхолдерів освітнього процесу до думки яких освіта має прислухатися - роботодавців.

Сучасні стандарти розроблені відповідно до вимог, які декларує Болонський процес і ґрунтуються на компетентнісному підході. У 2009 році 46 міністрів, які відповідають за вищу освіту у країнах - учасницях Болонського Процесу встановили пріоритети для вищої освіти у ЄС. Зокрема аналізуючи Преамбулу до «Комюніке Конференції Європейських міністрів, відповідальних за вищу освіту» у якій зазначається, що «Персонально-орієнтоване навчання допоможе студентам розвинути компетенції бути конкурентоспроможними на ринку праці і дає їм можливість стати активним та відповідальними громадянами» [8].

У нових стандартах, що затвердило МОН України у 2020 році не зазначено вимог щодо нормативних дисциплін. А це у свою чергу буде хорошим чинником для прогресивних викладачів та й загалом ЗВО у процесі запровадження нових освітніх програм, які складені на підґрунті компетентнісного підходу. Адже компетентнісний підхід чудово підходить для аналізу та підсумків результатів навчання. Формування навчальних планів та освітніх програм, які акцентовані на результативному навчанні яке завершиться набуттям необхідних компетентностей, що буде ще одним чинником успішного працевлаштування випускників та хороших рекомендацій з боку роботодавців щодо якості наданої освіти.

Відповідно до рекомендацій Міністерства освіти і науки України стандарти є основою для формування закладом вищої освіти чи науковою установою освітньої програми, що передбачає освітні компоненти для вільного вибору здобувачів освіти та має містити:

- вимоги до осіб, які можуть розпочати навчання;
- перелік освітніх компонентів та їх логічну послідовність;
- загальний обсяг навчального навантаження та очікувані результати навчання студентів.

Сам процес формування стандартів прозорий та зрозумілий. Згідно з рекомендацією Міністерства освіти і науки України кожен проєкт проходить:

– громадське обговорення (на сайті МОН) – залучення громадськості до процесу формування і реалізації державної політики, врахування думки та забезпечення прозорості, відкритості, та налагодження системного діалогу з усіма зацікавленими сторонами.

– науково-методичну експертизу (здійснює Інститут вищої освіти Національної академії педагогічних наук України) – надання координаторам проєкту консультативної і науково-експертної рекомендації та підтримки.

– фахову експертизу (здійснюють фахівці з профільних наукових, науково-дослідних установ чи закладів вищої освіти) – експертизу надають компетентні фахівці відповідного рівня, об'єднані цінностями та пропагують відкритість, чесність та толерантність.

– окрему фахову експертизу (здійснює Федерація роботодавців або галузеві об'єднання організацій роботодавців) – експертний висновок стейкхолдерів освітнього процесу – роботодавців, які з власного досвіду працевлаштування випускників та виконання ними своїх посадових обов'язків нададуть рекомендації щодо покращення чи змін в освітніх програмах.

– погодження Національним агентством із забезпечення якості вищої освіти – гарант якості освітніх програм та один з органів управління у сфері вищої освіти. Фахівці НАЗЯВО нададуть рекомендації щодо якості та наповнення навчального процесу. Що за результатами навчання мають знати і які компетентності повинні освоїти випускники за певною спеціальністю після закінчення навчання.

Таблиця 1

Характеристика нових компетентнісних стандартів

Нові компетентнісні стандарти	Ефективність впровадження нових компетентнісних стандартів
Базуються на компетентнісному підході підготовки випускника	Набуття та практичне застосування студентами, ще під час навчання, основних професійних компетентностей (інтегральних, загальних та фахових)
Орієнтовані на результати студента для його успішного завершення навчання	Для того щоб результати навчання були успішні, а теоретичні і практичні знання добре засвоєвалися, то якість навчальних програм і сам процес викладання має бути досить високий, гнучкий та з індивідуальним підходом і з урахуванням потреб роботодавців
Відповідають спеціальностям відповідно до Національної рамки кваліфікацій	Наповнення освітньої програми відповідно до стандартів вищої освіти, на основі описів кваліфікаційних рівнів НРК та компетентнісного підходу з урахуванням ефективної комунікації систем освіти та ринку праці
Передбачають здійснення моніторингу та періодичного перегляду освітніх програм	З метою покращення викладання та підвищення якості освіти відповідно вимог та викликів часу необхідно постійно переглядати і удосконалювати навчальні програми у напрямку покращення результатів навчання
Орієнтовані на щорічне оцінювання студентів та викладачів вишу, регулярне оприлюднення результатів таких оцінювань	Ефективний і правильний моніторинг усіх учасників освітнього процесу сприятиме покращенню якості освіти, впровадженню інновацій та врахуванню потреб усіх стейкхолдерів
Запроваджують ефективну систему запобігання та виявлення академічного плагіату в наукових працях викладачів та студентів	Дотримання академічної доброчесності та академічної культури усіма учасниками освітнього процесу сприятиме розвитку вітчизняної освіти і формуватиме довіру та визнання у світовому середовищі

Розроблено автором на основі оновлених стандартів вищої освіти за поданням МОН України [7].

Інновації, вимоги ринку праці потребують щоб сфера освіти та сам процес навчання готував студента до практичної діяльності. 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 [9].

Висновки. Відповідно до нових стандартів вищої освіти та з метою її модернізації у напрямку ефективною та якісною підготовки фахівців, які будуть конкурентноспроможними на ринку праці, компетентнісний підхід та компетентнісно орієнтоване навчання підсилює і доповнює практично-орієнтованість освіти наголошуючи на важливості отримання необхідних знань, навичок та досвіду, які студенти мають набувати ще у процесі навчання. Важливим чинником щодо впровадження компетентнісного підходу є зосередженість освітнього процесу у напрямку не тільки накопиченню знань студентами, а й здатності практично ці знання застосовувати. Отож, компетентнісний підхід спрямований на те, щоб сформувати у студента особисті, соціальні, культурні і професійні компетенції, які будуть йому необхідні у подальшому професійному житті та відповідно до потреб сучасного суспільства, а сам підхід допомагає і доповнює процес набуття, і засвоєння знань.

Література

1. Пометун О. І. Компетентнісно орієнтована методика навчання історії в основній школі : методичний посібник / О. І. Пометун, Н. М. Гулан, В. С. Власов. К.: ТОВ «КОНВІ ПРІНТ», 2018. 208 с. URL: http://undip.org.ua/upload/iblock/0ec/18_13.pdf
2. Антонюк Л.Л. Компетентнісний підхід у вищій освіті: світовий досвід / Антонюк Л.Л., Василькова Н.В., Ільницький Д.О., Кулага І.В., Турчанинова В.Є. К.: КНЕУ, 2016. 61 с.
3. Касич А. О. Компетентнісний підхід як основа підготовки конкурентноспроможних фахівців зі спеціальності «Менеджмент». Ефективна економіка. 2018. № 7. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6445>

4. Луначек В. Е. Компетентнісний підхід як методологія професійної підготовки у вищій школі. Публічне управління: теорія та практика. 2013. Вип. 1. С. 155-162. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pubupr_2013_1_27.
5. Проект TUNING Гармонізація Освітніх Структур в Європі. URL: http://www.unideusto.org/tuningeu/images/stories/documents/General_Brochure_Ukrainian_version.pdf
6. Рекомендація Ради Європейського Союзу від 22 травня 2018 року про ключові компетенції для навчання протягом усього життя. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv%3AOJ.C_.2018.189.01.0001.01.ENG&toc=OJ%3AC%3A2018%3A189%3ATOC
7. Офіційний сайт Міністерства освіти і науки України. URL: <https://mon.gov.ua/ua/news/mon-prodovzhuye-onovlennya-standartiv-vishoyi-osviti-zatverdzheno-50-novih>
8. Болонський процес 2020 – Простір європейської вищої освіти у новому десятиріччі. Комюніке Конференції Європейських міністрів відповідальних за вищу освіту. Лувен-ла-Нев. 28-29 квітня 2009. URL: <http://prima.lnu.edu.ua/Pedagogika/bolon/10.pdf>
9. Родіонова І.В. Використання компетентнісного підходу у підвищенні інноваційного розвитку промислових підприємств. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2018. № 6(1). С. 84-87 URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2018_6%281%29__17

References

1. Pometun O.I. N. M. Hupan, V. S. Vlasov (2018) Kompetentnisno oriyentovana metodyka navchannya istoriyi v osnovniy shkoli: metodychnyy posibnyk. [Competence-oriented methods of teaching history in primary school: a manual] K.: TOV «KONVI PRINT». 208 pp. URL: http://undip.org.ua/upload/iblock/0ec/18_13.pdf
2. Antonyuk L.L., Vasyukova N.V., Il'nyts'kyu D.O., Kulaha I.V., Turchaninova V.Ye. (2016) Kompetentnisnyy pidkhdid u vyshchiy osviti: svitovyy dosvid [Competence approach in higher education: world experience] K.: KNEU, 61 pp. (in Ukrainian).
3. Kasych A. O. (2018) Kompetentnisnyy pidkhdid yak osnova pidhotovky konkurentospromozhnykh fakhivtsiv zi spetsial'nosti «menedzhment». [Competence approach as a basis for training competitive specialists in the specialty "management"]. Efektyvna ekonomika. No. 7. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6445> (accessed 02 Sep 2020).
4. Lunyachek V. E. (2013) Kompetentnisnyy pidkhdid yak metodolohiya profesiynoyi pidhotovky u vyshchiy shkoli. [Competence approach as a methodology of professional training in higher education] Publichne upravlinnya: teoriya ta praktyka. No. 1. 155-162 pp. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pubupr_2013_1_27.
5. Project TUNING Harmonization of Educational Structures in Europe. URL: http://www.unideusto.org/tuningeu/images/stories/documents/General_Brochure_Ukrainian_version.pdf (accessed 01 Sep 2020).
6. Council of the European Union Recommendation of 22 May 2018 on key competences for lifelong learning. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv%3AOJ.C_.2018.189.01.0001.01.ENG&toc=OJ%3AC%3A2018%3A189%3ATOC (accessed 01 Sep 2020).
7. Official site of the Ministry of Education and Science of Ukraine. <https://mon.gov.ua/ua/news/mon-prodovzhuye-onovlennya-standartiv-vishoyi-osviti-zatverdzheno-50-novih> (accessed 04 Sep 2020).
8. The Bologna Process 2020 - The space of European higher education in the new decade. Communiqué of the Conference of European Ministers responsible for Higher Education. Louvain-la-Neuve. April 28-29, 2009. URL: <http://prima.lnu.edu.ua/Pedagogika/bolon/10.pdf> (accessed 01 Sep 2020).
9. Rodionova I.V. (2018) Vykorystannya kompetentnisnogo pidkhdodu u pidvyshchenni innovatsiynoho rozvytku promyslovykh pidpryemstv [Using the competency approach in increasing the innovative development of industrial enterprises]. Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. Ekonomichni nauky. No. 6(1). 84-87 pp. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2018_6%281%29__17

Надійшла / Paper received: 16.04.2020

Надрукована / Paper Printed : 05.06.2020

УДК 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-282-3-29

SUKHOMLYN L., SAKUN L.,
RIZNICHENKO L., BACHKIR I.

Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University

THE CONCEPT OF QUALITY MANAGEMENT MODELING IN THE CONTEXT OF STRUCTURING ORGANIZATIONAL PROBLEMS

The article examines the main factors to ensure effective organization of production in the process of improving product quality; analytically assessed the level of quality assurance of industrial production in Ukraine; identified typical problems of domestic engineering that influence the effectiveness of quality systems; defined the compliance of the quality system of the enterprise as a means of implementing quality policy; formulated the basic provisions of the organizational and economic mechanism of product quality management; structured organizational problems and formed the concept of the main stages of ensuring the effective functioning of the quality management mechanism at the enterprise. The modern organizational and economic mechanism should include statistical methods of quality management for rapid response of the central quality management system to problems arising during the production process, provide analysis of quality and causes of defects, develop effective impact on various factors affecting quality, and implement them in the management process. Accordingly, the organizational and economic mechanism is the genesis of quality management systems being an interconnected system of organizational, economic and legal methods and levers of management which in conjunction ensure the implementation of comprehensive targeted programs and plans to improve product quality; it should provide systematic control, accounting, assessment of the work quality and economic incentives for the staff. The improvement of the mechanism should be carried out in close connection with the ISO 9000 standards, market research and the level of economic, technical and human capacity of the enterprise. The process model of organizational and economic support of quality management of mechanical engineering products is offered taking into account requirements of economic laws and laws of development of practice of quality management. The practical significance of the obtained results is determined by the relevance of the tasks and the specific focus on the formation of organizational and methodological mechanism to improve product quality management at domestic engineering enterprises.

Key words: modeling, quality management, competitiveness, industrial production, standards, production process.

СУХОМЛИН Л., САКУН Л.,
РІЗНІЧЕНКО Л., БАЧКІР І.

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

КОНЦЕПЦІЯ МОДЕЛЮВАННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ В УМОВАХ СТРУКТУРУВАННЯ ПРОБЛЕМ ОРГАНІЗАЦІЇ

У статті досліджено фактори забезпечення ефективної організації виробництва у процесі вдосконалення якості продукції; аналітично оцінено рівень забезпечення якості промислової продукції в Україні; виокремлено типові проблеми вітчизняного машинобудування, які впливають на ефективність систем якості; визначено відповідність системи якості підприємства як засобу реалізації політики у сфері якості; сформульовані принципові положення організаційно-економічного механізму управління якістю продукції; структуровано організаційні проблеми та сформульовано концепцію основних етапів забезпечення ефективного функціонування механізму управління якістю на підприємстві.

Ключові слова: моделювання, менеджмент якості, конкурентоспроможність, промислова продукція, стандарти, виробничий процес.

Problem statement. The process of globalization in the economy intensifies competition, as the market expansion allows consumers to choose products from almost all global manufacturers. The central place in industrial product quality assurance systems is taken by the organizational and economic mechanism of quality management which, by means of its elements, provides their reliable functioning. In today's conditions of increased competition, turning it into a global principle of the survival and success for the enterprise, the foundation of machinery engineering stable position on the market is the timely offer of products that meets international standards because the trend of global economic internationalization is among the main tendencies of the modern economy. The quality system of industrial products should take into account the characteristics of the enterprise, minimize the cost of product development and provide its implementation. The relevance of the subject is due to the need to increase the competitiveness of domestic industrial enterprises through the modeling of organizational and economic mechanism, which will help to objectively identify the root causes and factors to ensure effective functioning of quality management processes, quality status and their consideration in the system of management decision support.

Recent research. At present, the main reasons that determine the need to improve and ensure quality include the following: growing production and social needs; increasing STP rates in the development of science, technology, manufacture, economy; improving the design of machine-building products and increasing the importance of the functions performed [1]. Among the negative factors the following should be mentioned: low labor and business discipline; insufficiently organized technical control; excessively large share of physically worn equipment; insufficient use of modern quality management methods.

In modern conditions of escalating competition as well as its transformation into a global principle of the enterprise's survival and success, the basis of the stable position of the machine-building enterprise in the market is timely supply of products that meet world quality, as internationalization is among the main trends of modern

economy. Engineering enterprises under their transition to market economy have faced the competition with foreign companies. As a result, the problem of improving product quality and its compliance with international standards has become very acute.

The quality system is important when negotiating with foreign customers who consider it necessary for the manufacturer to have a quality system and a certificate issued by an authoritative certification body [2]. The quality system should take into account the characteristics of the enterprise, minimize the cost of product development and its implementation. The quality management system, functioning at enterprises and built on the basis of international standards, ensures competitiveness not only in domestic but also in foreign markets. [3]. Developing and introducing a quality management system at a machine-building enterprise makes it possible: 1) to streamline the work of structural units, improve the relationship of employees; 2) to increase the responsibility of senior and middle staff; 3) to improve labor discipline; 4) to increase the effectiveness of engineering production; 5) to improve the quality and competitiveness of products and open access to international markets [1].

The purpose of this article is to assess the quality assurance indicators of domestic industrial production and to determine the concept of modeling organizational and economic mechanism of quality management for enterprises in this industry.

Materials and results. To study cause-and-effect relationship between the quality indicator and the elements of the production process, the main factors relevant to the problem under consideration were identified, and a graphical scheme of the model of industrial product quality assurance was constructed (Fig. 1).



Fig. 1. Model of ensuring effective organization of production at the micro level under the influence of globalization factors [proprietary design]

The following factors are considered to be the main ones influencing the organization of the production process.

1. Production (technical and organizational) factors. The implementation of these factors should be carried out through the organization of continuous improvement of production processes and the organization of a system of motivation, self-improvement, training, which providing the workforce with quality assurance methods. In this respect, it is also important to consider the function of economic losses not as a separate process, but as a stage

in the stream of creating the value of lean production. The value stream should include all the enterprises involved in the supply chain. It addresses one of the main goals of creating lean production - reducing costs and saving resources while improving the quality of products (Fig. 2).

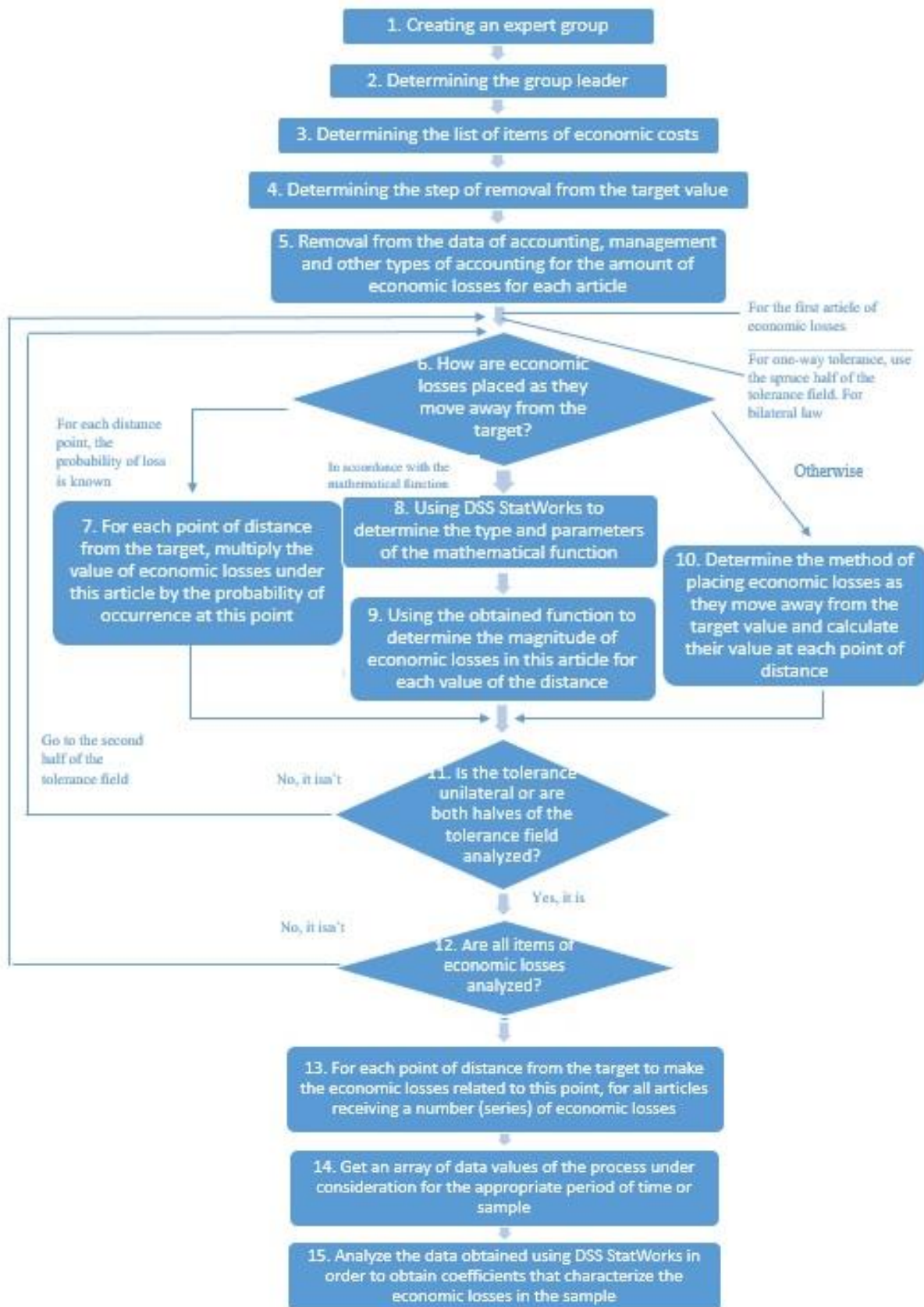


Fig. 2. Algorithm for data collection to determine the function of economic losses in the process of quality assurance

2. Investment and innovation factors. When creating an effective product quality management system, it is advisable to evaluate investments and innovations as a "growth point", i.e. to assess the investment and innovation attractiveness of the enterprise which products are analyzed. The machine-building complex needs a targeted program of innovative activities based on existing human, technological and production potentials, the increase of which requires significant investment funds. It is impossible to solve the problem of technological modernization of mechanical engineering industry in the country without governmental support. The future of the country's industrial production as a whole depends on the active participation of the state in the formation and implementation of the strategy for the development of domestic engineering production [4]. The combination of presented factors and conditions for ensuring the quality of industrial products in their relationship and interaction makes up a system of elements affecting the production competitiveness. This system of elements is in close cooperation with the processes of globalization of economic relations.

3. Globalization processes. Globalization has a great impact on production, investments in physical and human capital, the growth rate of direct foreign investment, technology, technological innovations and their dissemination from one country to another. This is due to the growing competition it causes. Technology, in turn, is a driving force for globalization itself. All these impact on the efficiency of the production quality assurance system and the competitiveness of individual products. Globalization processes include: rapid and large-scale dissemination of new technologies; transition to new technological methods of production; unification of transport and communication means, which ensures the rapid spread of goods and resources; elimination of barriers to the movement of goods, capital.

One of the important advantages of globalization processes is the economy of scale, which can potentially lead to a focus on manufacturing better competitive science-intensive products. In accordance with the above factors that affect the efficiency of the production process, the product quality assurance system should be considered in inseparable connection with all systems of the enterprise at the macro and micro levels. The problem of improving the quality and competitiveness of products can be solved by increasing the investment and innovation activities of machine-building production. Statistical data [5] (Table 1) show that during 2015-2019, in general, there is the growth of capital investment in mechanical engineering. Only in 2019 the amount of investment in the sector decreased in comparison with 2018 by 7.5 % (11,958,7 mln. UAH in 2018, 11058.0 mln – in 2019). Thus, the lack of investment delays solving the problem of replacing obsolete and worn-out equipment and technology.

Table 1

Capital investments in industry and mechanical engineering for 2015–2019 (based on [5])

	Mechanical Engineering		Industry	
	mln. UAH	in % to the previous year	mln. UAH	in % to the previous year
2015	6293,7	-	84168,0	-
2016	7166,0	113,9	108635,2	129,1
2017	9834,6	137,2	136490,1	125,6
2018	11958,7	121,6	179718,3	131,7
2019	11058,0	92,5	231849,5	129,0

Of all the factors influencing the quality of industrial products, the following main ones were identified: the level of logistics, the workers' labor quality, the level of manufacturing process management, the quality of raw materials and the level of quality control. Planning and implementation of innovative activities of industrial enterprises requires constant analysis of internal and external environment to form the need for investment, search for their sources, development and implementation of innovative projects, which will further contribute to the formation of a high level of competitiveness of industrial enterprises [6]. Thus, the condition for the formation and maintenance of qualitative and quantitative transformations of the system are innovations, and to ensure optimal and stable development it is necessary to create an investment and innovation mechanism to ensure competitiveness (Fig. 3).

Solving the problem of effective quality management of industrial products is of particular practical interest on the example of PJSC "Kryukovsky Railway Car Building Works". The company's policy in the field of quality assurance is aimed at maximum satisfaction of consumer demands and is based on comprehensive compliance with the national and international quality standards, on the certification of production and all types of products. The management system of the enterprise is certified according to the requirements of the international standard ISO 9001: 2015, the international standard ISO TS 22163: 2017, the national standard DSTU ISO 9001: 2015. The company also has quality certificates UkrSEPRO, Certification System of Federal Railway Transport (CSFRT), TR TS, European standard for environmental protection, all necessary licenses and permits for the right to manufacture and supply products [7]. Accordingly, product quality management is carried out at all stages of the product life cycle, ranging from marketing research to product consumption. This system has been created as a means of implementing the enterprise's policy in the field of quality, the main goal of which is stable and effective operations through the quality of products and the satisfaction of customers. The goal is realized by performing the following tasks: developing mutually beneficial cooperation with suppliers; attracting new customers; gaining the trust of customers; continuous improving the production and management aimed at manufacturing defect-free products;

establishing a creative environment in the team to involve each employee in the process of continuous quality improvement. The quality management system at the PJSC "KVBZ" is applied to almost all departments and services of the enterprise. This provides for a fast respond to difficulties and failures that occur during the production process, quickly detect and correct the non-compliance with the international standard ISO 9001: 2015. There are some problems in this area – namely, the need to improve the progressivity of logistics, to improve the technical readiness of technological equipment, tools, to improve the labor quality of workers and promote their more effective high-quality performance. It is necessary to strengthen the quality control of raw materials, materials, technology, production and to ensure comprehensive product quality control at each stage of the production process. A particularly important problem in the industry is the practical lack of research in the field of creating new effective technologies in recent decades. This situation is due to the reduction of workers who are highly qualified in scientific and engineering fields, the lack of a full research base [8]. The implementation of these measures should contribute to developing an effective quality management system at the enterprises of the machine-building industry.

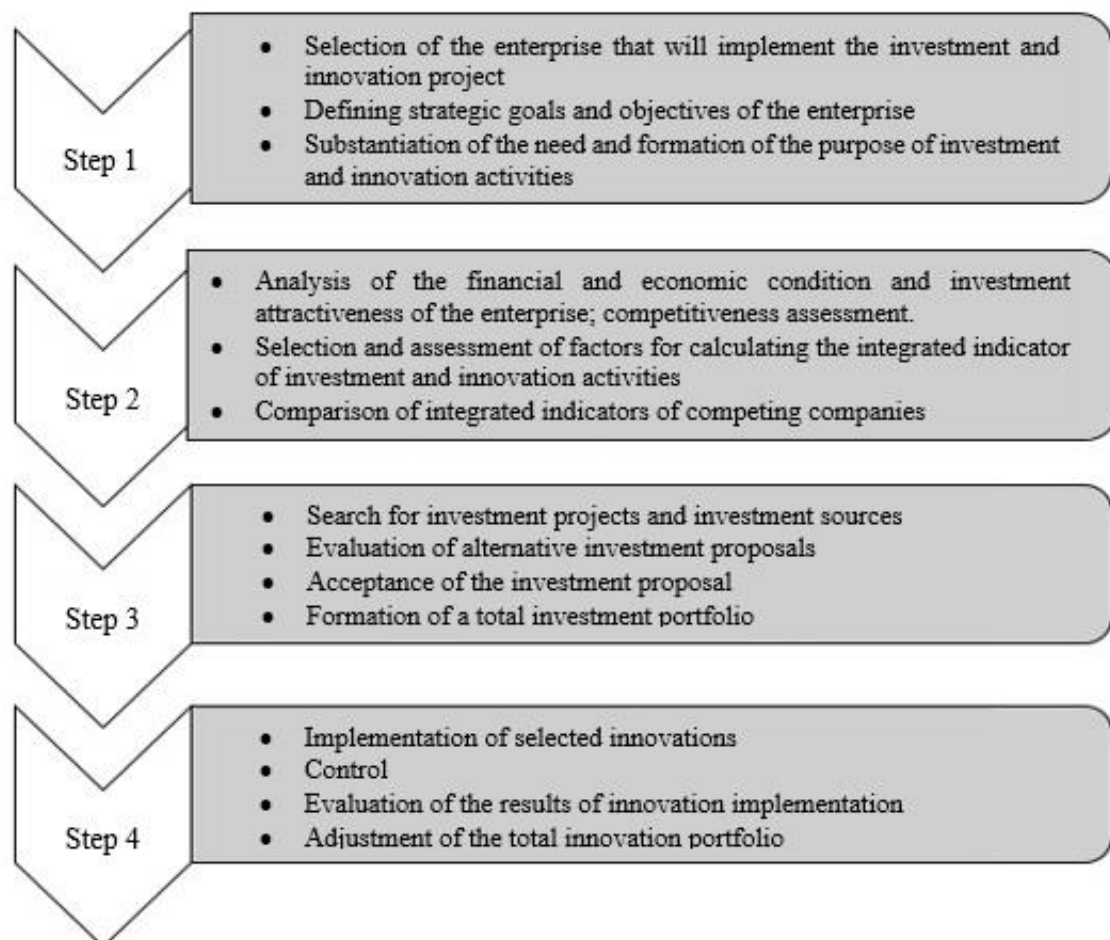


Fig. 3. The mechanism of investment and innovation activities to ensure the competitiveness of industrial enterprises [6]

The organizational and economic mechanism of quality management is in the focus of the quality assurance systems for industrial products. The mechanism is necessary to put control systems into the operation, and with its elements it ensures their reliable functioning – planning, product quality control, accounting and analysis of production fault, defects. Organizational and economic mechanism of product quality management is a set of interconnected organizational, economic, administrative and legal and other levers and methods of targeted influence on the object of management to ensure the reliable operation of the quality management system. This mechanism should provide for analyzing the quality and causes of defects, developing effective impact on various factors affecting the quality, and introducing them in the management process. In accordance with the above definition, the quality management mechanism should be considered in inseparable connection with the quality management system where this mechanism will be a central link.

One of the central components of the mechanism should be a quality management body that performs planning, control and other functions of product quality management, relying on the staff, the methods of management, quality control and analysis on the basis of regulatory framework (ISO 9000) and other economic and legal levers. A very important element of the mechanism is the promotion of quality assurance, which provides

systematic controlling, accounting, analysing and appropriate regulating of the quality. The basis of its functioning is the management system focusing on the end result, which activates the system as a whole and makes it possible to achieve its main objectives with the least cost of resources. To develop and ensure the functioning of the quality management mechanism, the following principles should be taken into account:

1. Continuous upgrading the qualification and competence of the staff at the company's marketing department, training in methods of monitoring and planning of production process quality.

2. The quality management mechanism should be a structural element of the existing quality management system, which provides for the reflection of the results of all logistics processes in the relevant quality documentation, i.e. in the internal audit reports.

3. The structure of the quality management mechanism should comply with the principle of the process approach, the application of which involves the organization of interfunctional (integrated) quality management [9]. Given the above, the following stages of formation and functioning of the organizational and economic mechanism of quality management are described. A general outline of the process model of organizational and economic mechanism to provide product quality assurance is given on Fig. 4.

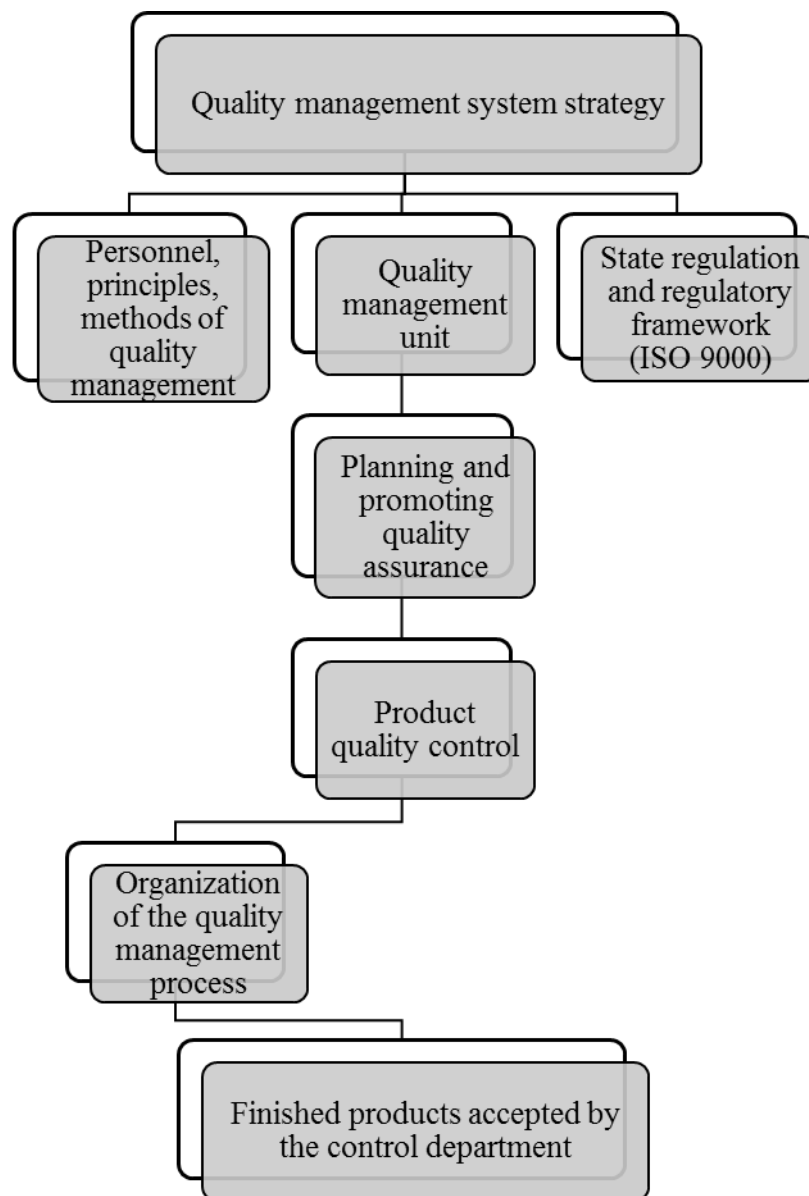


Fig. 4. Process model of organizational and economic mechanism of product quality assurance. [proprietary design]

Stage 1 – analysis of the achieved level of product quality and management. Analysis and objective assessment of the actual level of quality and defects, as well as the effectiveness of measures allows to identify problems in the area of quality assurance, if any, and to decide on the need to create a quality management system or to improve the existing production and quality management system. Particular attention should be paid to assessing the achieved level of quality based on calculating the defect level, establishing the size of the allowable defect, its

causes and nature, trends and analysis of factors affecting product quality, because the factor analysis can identify weaknesses in control and product quality assurance.

To determine the type of defects that cause the largest number of defective products, the statistical quality management methods are used, in particular a Pareto chart. According to this method, the focus on small, but vital factors provides the greatest effect. The Pareto principle is described as a 80/20 rule: 80 % of problems arise as a consequence of 20 % of all possible causes. The Pareto chart is a type of bar chart that is used to visualize factors in the descending order of importance.

While working with the Pareto chart the following steps should be taken: collecting the necessary information; analyzing causes and results; determining the significance of the obtained data. At the first stage of work we collected data on defects of machine-building products, by filling in special sheets of defect registration (Table 2).

Table 2

Defect registration checklist

№ of defect	Type of defect	Number of defects	Ratio of defects $m/\Sigma m$
1	Deformation	5	0,11
2	Scratches	24	0,56
3	Cracks	6	0,14
4	Stains	8	0,19

The following calculations were carried out: the total number of defects is determined; the relative frequency of each defect is determined. In sum, all relative frequencies should be 1,0. The obtained results allow us to solve the problem – to determine the most common defects in the machinery engineering production. Next, we built a bar chart, the columns of which correspond to the number of each defect (Fig. 5). According to the obtained data, a cumulative curve was constructed, which shows an increasing proportion of the first, second and other defects.

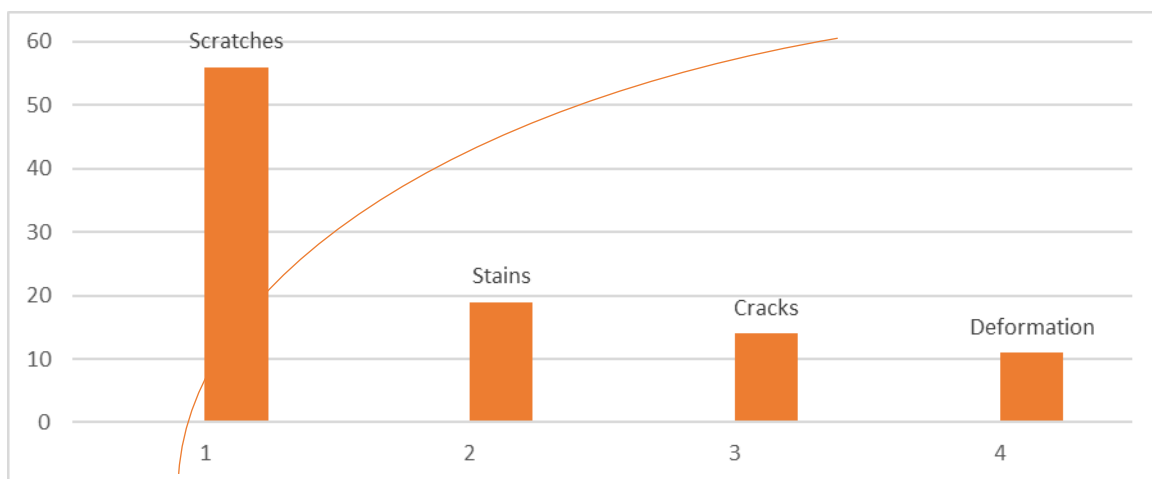


Fig. 5. The Pareto chart for mechanical engineering [proprietary design]

The Pareto chart shows that the "scratch" defect is 56 %, the "stain" defect – 19%, cracks – 14 %, deformation – 11 %. Let's call the group consisting of such defects as "stains" and "cracks" as Group B. Group A – scratches. Group C – deformation. Group A includes the most significant defects (56 %). Group B – stains and cracks – is an intermediate group (33 % of the total number of defects). Group C – other defects, the share of which is insignificant in comparison with the total number (11 %). The analysis shows that first and foremost it is necessary to strictly control the appearance of defects belonging to Group A. Using statistical methods of quality management, in particular the Pareto method, manufacturers can identify the most common defects and focus on avoiding them. Defects that are less frequent can be fixed later. This work organization and planning to avoid failures will be more productive for enterprises and will bring high economic effect.

Stage 2 – defining the goals and objectives of quality management. An important place in developing a quality management system is the definition of specific goals and objectives of quality management, as the correctly chosen goal determines the structure of the management system, its efficiency and effectiveness in the process of functioning. Depending on the assessment of the achieved level of quality and the set goals for its improvement, a decision is made to create a new or improve the already established quality management systems, if the level of product quality is relatively high. In addition, the developed goals should completely comply with the accepted strategy of the enterprise and the strategic directions corresponding to it. In accordance with this approach, the main strategic goal of quality management – improving product quality by solving current problems - improving the quality of raw materials, quality of work, enhancing quality control and accounting for defects, upgrading the material and technical base of production, etc. This goal is closely interrelated with the goals of innovative

development and reduction of production costs, as without them it is impossible to achieve maximum quality in the socio-economic aspect, so these tasks must also be considered when designing quality management systems. Thus, this approach will contribute to a fuller integration of the quality management system into the overall management system.

Stage 3 – identification of management functions and business processes through which quality management is carried out. When designing control systems, it is first necessary to identify the functions related to product quality management, and to establish their relationships with production management functions, business processes. The feasibility and efficiency of the tasks set by the system depend on correct identifying the control functions, as the incorrect identification of control functions can lead to incorrect construction of the management system structure. Besides distinguishing quality management functions from the general production management system, it is important to identify business processes related to the quality management system. This step plays an important role in implementing the principle of process and system approaches, according to which an organization should identify the processes necessary to create values, assess their relationships, ensure their management. This stage provides a comprehensive management coverage of all stages of the product life cycle, as well as additional processes and elements that affect product quality.

Stage 4 – designing product quality management systems. Product quality management systems have specific features that distinguish them from other management systems, as quality management systems are created not to perform specific management functions, but to solve a set of tasks related to the implementation of control-analytical, socio-economic, legal and other quality management functions. That is why quality management demands a comprehensive approach covering not only the functions of quality management, but also cross-functional problems related to the quality of technical documentation, planning, material and moral incentives, legal regulation of quality, etc.

Stage 5 – developing organizational and economic mechanism of quality management. In order to implement and ensure the stable functioning of the quality management system, it is necessary to create an operation mechanism of such a system that would be able to implement the requirements of economic laws and patterns of quality development in the practice of product quality management.

Thus, the system of organizational support for quality management in practice can be considered for medium and large companies. The system of organizational support depends on the corporate organizational, economic, technical and human resources. From the point of view of the organization, it is expedient to allocate a structural unit, in the area of responsibility of which are the organizational and economic process and quality management projects. From the standpoint of economic structuring, it introduces centers of responsibility or centers of control-analytical, socio-economic accounting of quality management, called quality centers.

Conclusions. Extensive use of quality management systems, methods, and tools allow identify and structure organizational problems, systematize the company's quality activities and increase their competitiveness. The concept of modeling of organizational and economic mechanism of quality management for the enterprises of this branch and possibilities of its realization within the limits of globalization processes is offered. They make it possible to determine manufacturability, objectively select corrective and preventive actions and identify ways to develop it. The practical significance of the obtained results is determined by the relevance of the tasks and the specific focus on the formation of organizational and methodological mechanism to improve product quality management at domestic engineering enterprises.

References

1. Gordashnikova O. Yu. (2006) Issledovanie processa upravleniya kachestvom produkcii na mashinostroitel'nyh predpriyatijah [Research of the product quality management process at machine-building enterprises]. Vestnik SGU. 2006. № 4 (17). S. 94-100.
2. Tomilin O. O. Vprovadzhennia systemy upravlinnia yakistiu produktsii na pidpriemstvakh [Providing the system for managing the quality of products at the enterprises]. Available at: <http://www.pdaa.edu.ua/> (Accesses: 07.05.2020).
3. Hribakho O. O. Pobudova systemy upravlinnia yakistiu produktsii na pidpriemstvakh [Construction of product quality management system at enterprises]. Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy. 2014. Vyp. 2 (17). S. 57-65.
4. Sakun L. M., Viedienina Yu. Yu., Brazhnikova T. M. Formuvannia mekhanizmu pidvyschennia efektyvnosti tekhnolohichnoho potentsialu mashynobudivnoho pidpriemstva [Formation of the mechanism of increase of efficiency of technological potential of the machine-building enterprise]. Rehional'na ekonomika ta upravlinnia. 2020. Vyp. 2.
5. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [State Statistics Service of Ukraine]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (Accesses: 01.05.2020).
6. Sakun L. M., Brazhnikova T. M. (2020) Osoblyvosti formuvannia investytsijno-innovatsijnogo mekhanizmu zabezpechennia konkurentospromozhnosti promyslovykh pidpriemstv [Features of the formation of investment and innovation mechanism to ensure the competitiveness of industrial enterprises]. Ekonomichnyj forum. 2020. № 2.
7. Ofitsijnyj sayt PAT «Kryukivs'kyj vahonobudivnyj zavod» [Official site of PJSC “Kryukiv Carriage Plant”. Available at : <http://www.kvsz.com/index.php/ua/> (Accesses: 02.05.2020).
8. Sukhomlyn L., Brazhnikova T. Innovative aspects of increasing competitiveness of the industrial enterprises. Rozvytok sotsial'no-ekonomichnykh system v umovakh hlobal'noho konkurentnoho seredovyscha: materialy II Mizhnarodnoi naukovoï konferentsii, 24 travnia 2019 r. Universytet mista Le-Man. Fakul'tet ekonomiky ta upravlinnia (Le-Man, Frantsiia), 2019.
9. Turovec O. G., Kablashova I. V., Rodionova V. N. (2017) Razrabotka i realizacija mekhanizma upravleniya kachestvom processov logistiki na mashinostroitel'nom predpriyatii [Development and implementation of a mechanism for managing the quality of logistics processes at a machine-building enterprise]. Vestnik Voronezhskogo gosudarstvennogo tehničeskogo universiteta. 2017. № 4. S. 105-113.

УДК 316.32:339.9

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-282-3-30

ТАРАНИЧ А. В.

Донецький національний університет імені Василя Стуса, м. Вінниця

ВПЛИВ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ СУЧАСНОСТІ НА ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Проведено огляд основних наукових напрямів і теорій, що визначають розвиток світового господарства. Наведено основні вади розвитку світового господарства. Доведено руйнівний вплив глобальних кліматичних змін, структурно-логічна схема проявів яких докладно розглянута у роботі. Визначено, що вони призведуть до зниження якості життя всього населення планети. В якості економічних викликів визначено накопичення наслідків капіталістичного нагромадження. Обґрунтовано, що капіталістична економіка в теперішній час не створює умов для збалансованого розвитку світового господарства. На прикладі розвинених країн рекомендовано впроваджувати такі моделі, що будуть відображати концепцію збалансованого розвитку світового господарства, демонструвати відмову від показного консюмеризму, перехід до відновлювальних видів енергії, відновлення джерел питної води, родючості ґрунтів, біологічного розмаїття.

Ключові слова: глобальні виклики сучасності, кліматичні зміни, збалансований розвиток, світове господарство, економічні виклики, капіталістичне нагромадження, постіндустріальне суспільство.

TARANYCH A.

Vasyl' Stus Donetsk National University, Vinnytsia

INFLUENCE OF THE GLOBAL CHALLENGES OF MODERNITY ON THE FEATURES AND PROSPECTS OF THE WORLD ECONOMY DEVELOPMENT

The aim of the work is to consider the main shortcomings of the world economy considering natural, economic and socio-political challenges, to identify the most significant problems and features associated with its transformation in the post-industrial dimension of its development in the context of solving global problems of mankind. There were the review of the main scientific areas and theories that determine the development of the world economy. The main shortcomings of the development of the world economy are given, which allow us to assert that most of humanity is currently balancing on the threshold of destruction or self-destruction, depending on the degree of manifestation of exogenous or endogenous factors. The destructive effect of global climate changes is proved, the structural-logical scheme of manifestations of which was provided in the work. It is determined that they will lead to a decrease of standards of living for whole population of the planet. As the economic challenges, the influence of such consequences of capitalist accumulation as the slowdown in the socio-economic development of the vast majority of developing countries due to the concentration of capital in the developed countries of the world, while reducing the size of the middle class around the world, which will also decrease the quality of life of the world's population, were defined. It is substantiated that the capitalist economy does not currently create conditions for the sustainable development of the world economy, since it depends on the stability of the public sector and the vector focus of the efforts of the corporate sector of individual countries of the world. Its current challenge is to find world-class public-private partnership balances in order to protect small countries from insecure corporate governance of the development of national economies. Another challenge was identified the need to return the part of the speculative capital to the real sector of national economies, to the sphere of basic research and environmental restoration of the natural environment. Based on the example of developed countries, it is recommended to introduce such models that will reflect the concept of balanced development of the world economy, demonstrate a rejection of ostentatious consumerism, facilitate the transition to renewable forms of energy, restore sources of drinking water, soil fertility, and biological diversity.

Key words: global challenges of the present, climate change, balanced development, world economy, economic challenges, capitalist accumulation, post-industrial society.

Постановка проблеми. В теперішній час людство має певний перелік актуальних викликів, які стримують його розвиток в екологічній, економічній та соціальній площинах, ставлячи під загрозу стабільність розвитку як в окремих країнах, так і по світу в цілому. Деякі дослідники вбачають в цьому перекося в розвитку світового господарства, пов'язані з концентрацією капіталу в розвинених країнах світу, «викачуванням ресурсів» із бідних країн, та в невдалих спробах перебудови системи ринкових відносин у країнах з транзитивною економікою, і країнах, що розвиваються, наприклад, руйнівні неоліберальні економічні реформи в Індонезії («Берклійська мафія» Сухарто) і Чилі («Чиказькі хлопці» Піночета). В самих розвинених країнах світу відбувається перерозподіл суспільних благ і доходів у бік найбагатших верств населення, внаслідок чого соціологом із США Е. О. Райтом підкреслюється системність таких проявів бідності у країні, як дитяча, «ганебна» та «поважна бідність» [1]. Також соціальним наслідком розвитку і впровадження високих технологій у виробництво в розвинених країнах світу, зокрема, у США, стає ризик вибуху масових соціальних протестів через скорочення робочих місць внаслідок високої роботизації підприємств з масовим виробництвом продукції [2, 3].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У теперішній час погляди вчених щодо теорій розвитку міжнародних відносин спираються на підходи неореалізму та неолібералізму, які опонують одна до одної та домінують у теорії та практиці. У складі теорій неолібералізму як пристосованого до реалій глобалізованого світу варіанту неокласичної економічної теорії, та такого, що було використано для протидії кейнсіанству, можна визначити монетаризм М. Фрідмена, неокласичні теорії раціональних очікувань Р. Лукаса, Г. Беккера й економіки пропозиції А. Лафера, Р. Манделла. Неореалізм як напрямок структурного реалізму пов'язують з публікаціями К. Волтца та його послідовниками: С. Краснером,

Б. Позеном, С. Волтом, М. Мандельбаумом, Г. Айкенберрі, Д. Лейком, Р. Беттсом, Г. Снайдером, Дж. Міршаймером [4]. Також особливості розвитку світового господарства в теперішній час висвітлюються у таких поглядах, як теорії постіндустріального суспільства, К. Кларка, Ж. Фурастьє, Д. Белла, Д. Гелбрейта, П. Друкера, М. Кастельса, А. Турена, Ф. Фукуями; соціокультурні теорії єдиної цивілізації і зіткнення цивілізацій; теорії соціального капіталу та якості життя Г. Беккера, Р. Фогеля, Т. Шульца, М. Блауга, Л. Туру; теорії міжнародної взаємодії (поділу праці) і торгівлі; теорії конкуренції (від товарного до міжнародного рівня); життєвого циклу товару Р. Познера і Г. Вернона; теорії подібності країн (пересічного попиту) С. Лідера; теорії конкурентних переваг М. Портера; теорії глобалізації світового господарства: гіперглобалізма К. Омае, С. Стрейнджа, Ф. Фукуями; антиглобального скепсису С. Хантінгтона, П. Хірста, Г. Томпсона, С. Краснера, І. Уоллерстайна, Л. Вайса, Дж. Стігліца; теорії трансформації Е. Гідденса, Дж. Розенау, М. Кастельса, Р. Робертсона [3].

Постановка завдання. Сучасні теорії та тенденції розвитку світового господарства погіршують стан окремих країн та регіонів, у поєднанні з руйнівними наслідками глобальних кліматичних зсувів, екологічного забруднення на рівні катастроф, світовими пандеміями захворювань, зокрема, COVID-19. У світовій економіці поширюється розрив між розвиненими країнами, які перейшли в стадію постіндустріального розвитку, та країнами з економікою, що розвиваються і перехідною економікою, які мають різні ступені індустріалізації. Також для всіх категорій країн світу поширюється тенденція до зменшення кількісного та якісного складу середнього класу як гаранта соціальної стабільності й економічного розвитку національних економік.

Мета роботи – розглянути основні вади розвитку світового господарства з урахуванням природних, економічних і соціально-політичних викликів, виділити найбільш значущі проблеми й особливості, пов'язані з його трансформацією у постіндустріальному вимірі його розвитку в контексті вирішення глобальних проблем людства.

Основні результати дослідження. Майже вперше ідею про згубність людського розвитку було сформовано дослідниками Массачусетського технологічного інституту в 1969–71 рр. у межах виконання замовлення міжнародної неурядової організації «Римський клуб». Розроблена модель свідчила про колапс суспільного розвитку у 2020 р., проте у наступні роки доповнювалась новими складовими, що відтермінували глобальну цивілізаційну кризу на більш пізній час. З них позитивними рисами є впровадження інновацій; підвищення продуктивності праці у країнах з транзитивною економікою та таких, що розвиваються; міжнародні заходи під егідою ООН щодо захисту довкілля (руйнування озонового шару планети, Великого бар'єрного рифу, вирубування тропічних лісів, зменшення промислових викидів парникових газів, знищення біологічного різновиду організмів). Так, за період з 1960 до 2018 р. загальна чисельність людства зросла у 2,52 разів, із майже лінійним трендом, переважно за рахунок зростання чисельності населення країн «Великої двадцятки» у 2,16 разів. На прикладі США та країн ЄС можна стверджувати, що розвинуті країни мають наднизькі темпи приросту населення (1,81 і 1,26 разів відповідно). Протягом аналізованого періоду середня частка країн G20 становила 69 % із тенденцією до зниження із 73,5 до 63 %. Отже, зростання населення відбувається в доіндустріальних й індустріальних країнах, серед яких найвищі темпи контрольованого процесу народжуваності належать КНР (загальне зростання у 2,15 разів при зниженні світової частки на –3,1 %). Індія є країною з найвищими неконтрольованими темпами народжуваності у 3,01 разів, зі зростанням у світовій частці на 2,9 %.

В теперішній час згубність людського розвитку пов'язують із залежністю від вичерпних ресурсів енергоносіїв, промисловими викидами парникових газів, глобальним потеплінням і глобальною екологічною катастрофою, яка відбудеться внаслідок цих подій.

На рис. 1 наведено динаміку скорочення площі сільськогосподарських угідь країн-членів Організації економічного співробітництва та розвитку за період з 1990 до 2010 р. За аналізований період воно становило 8,26 % разом, при середньорічному скороченні на –0,42 %, та торкнулось усіх цих країн.

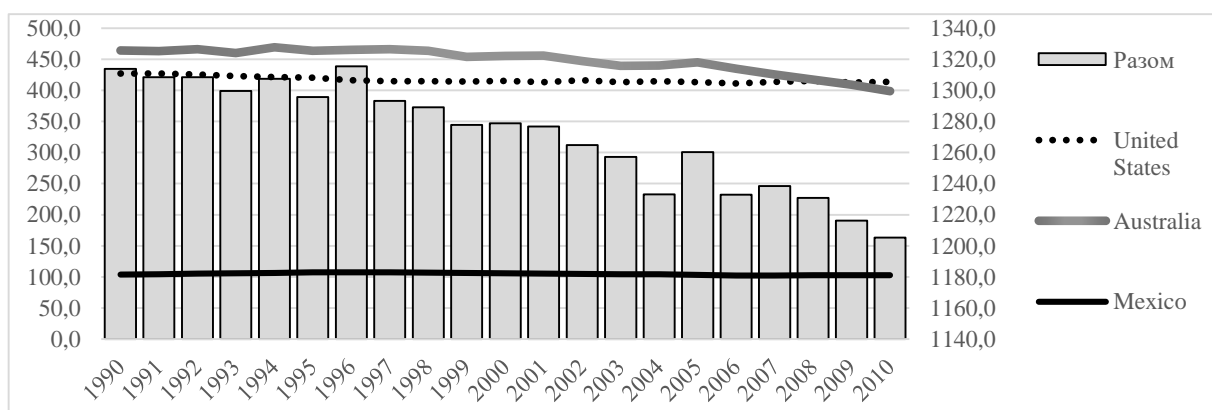


Рис. 1. Динаміка скорочення площі сільськогосподарських угідь країн-членів ОЕСР за період з 1990 до 2010 р. <https://stats.oecd.org/>

Тепер розглянемо динаміку світової торгівлі продуктами харчування на прикладі різних груп країн (рис. 2). З одного боку, динаміка продажів відповідає загальній динаміці світової торгівлі, з іншого – питома вага продуктів харчування протягом аналізованого періоду знизилась.

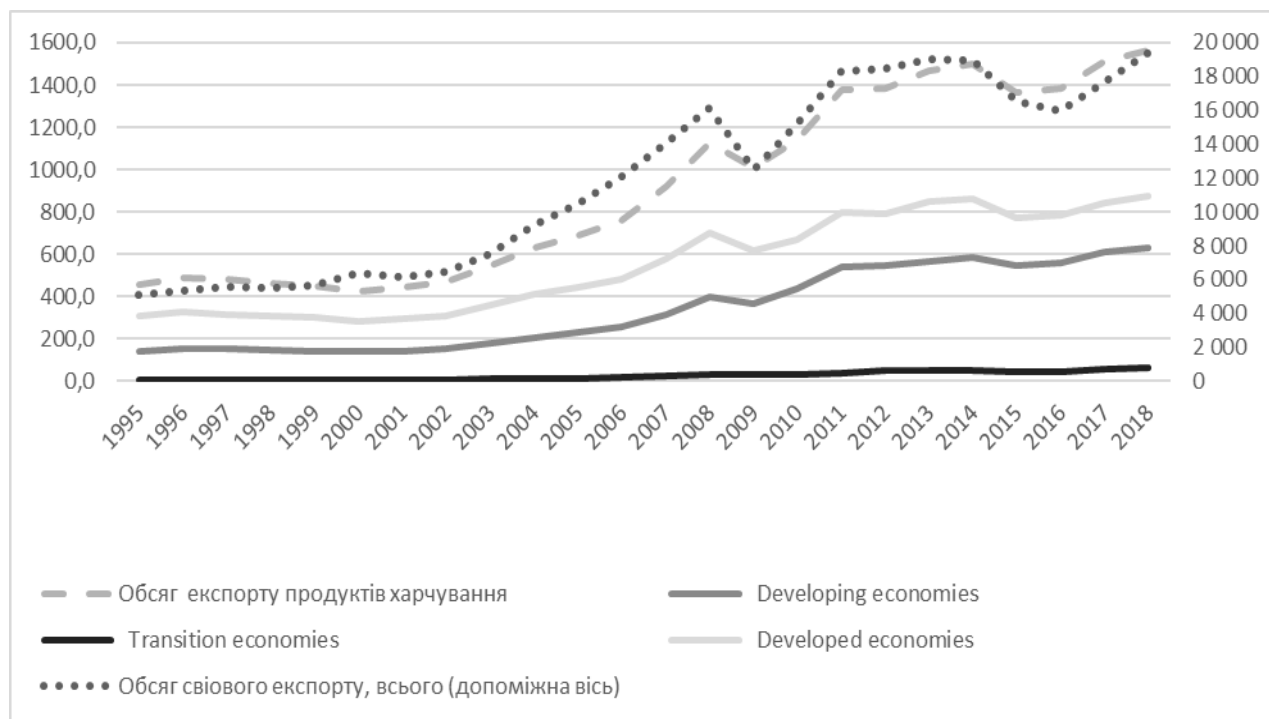


Рис. 2. Динаміка світового експорту продуктів харчування за період з 1995 до 2018 р. (SITC 0 + 1 + 22 + 4) у порівнянні з загальним світовим експортом, млрд дол. США (<https://unctadstat.unctad.org/>)

Розглянемо сукупний вплив вказаних проявів глобальних викликів сучасності у вигляді структурно-логічної схеми на прикладі причинно-наслідкових зв'язків до кліматичних змін (див. рис. 3). Вона дозволяє стверджувати, що глобальні диспропорції соціально-економічного розвитку світового господарства породжують проблемні ситуації більш високої складності. Так, стале зростання чисельності населення в середньому на 1,6 % щороку визначає споживання природних ресурсів планети, що перевищує темпи їх природного відновлення. У поєднанні з промисловими викидами парникових газів, відбуваються зрушення температурних коливань, що знижують продуктивність праці у сільському господарстві та створюють умови до поширення нових викликів розвитку світового господарства. До них можна віднести зростання кількості людей, що голодують та мають захворювання; загальне зниження якості життя населення.

Розглянемо інші прояви глобальних викликів сучасності.

Філософська доктрина нового глобального розвитку базується на несумісності системи капіталістичних відносин, що склалась і має на меті отримання прибутку як подальшого фактору економічного зростання, із викликами довгострокового розвитку світового господарства у ноосферному вимірі, коли майже третина людства знаходиться на межі бідності / виживання.

Капіталістичне нагромадження пов'язане із соціальними диспропорціями, коли 10 найбагатших людей планети володіють такими статками, як найбідніша половина людства [5]. Але ж подальше нагромадження призводить до зростання соціальної напруженості у суспільстві та накопичення диспропорційних протиріч. Так, не відбувається формування постіндустріального суспільства в індустріально розвинених країнах через брак середнього класу, доіндустріальні країни залишаються в тому самому статусі, але ж з надмірним вичерпанням природних ресурсів.

В теперішній час розвиток ЄС блокується численними внутрішніми та зовнішніми кризами, пов'язаним як із соціально-економічними подіями (Греція, Франція, Іспанія), так і політичними (Каталонія, Велика Британія (Brexit), РФ, Україна). Економічний розвиток інших країн світу спрямовано на подолання наслідків фінансово-економічних криз останніх років, тому питанням збалансованого розвитку світового господарства приділяється недостатньо уваги урядовими структурами та міжнародними організаціями.

В світовій економіці також змістились пріоритети щодо спрямування підприємницьких зусиль із сфери матеріального виробництва до фінансового сектору та торговельних спекуляцій (так само). Така інноваційна політика поглиблює розвив економічної диференціації, зупиняючи розвиток доіндустріальних країн, й уповільнюючи розвиток країн з перехідною економікою, коли розвинуті країни демонструють впевнене економічне зростання, зберігають досягнуті позиції у світовому рейтингу глобальної конкурентоспроможності, переважно за рахунок розвитку сфери послуг.

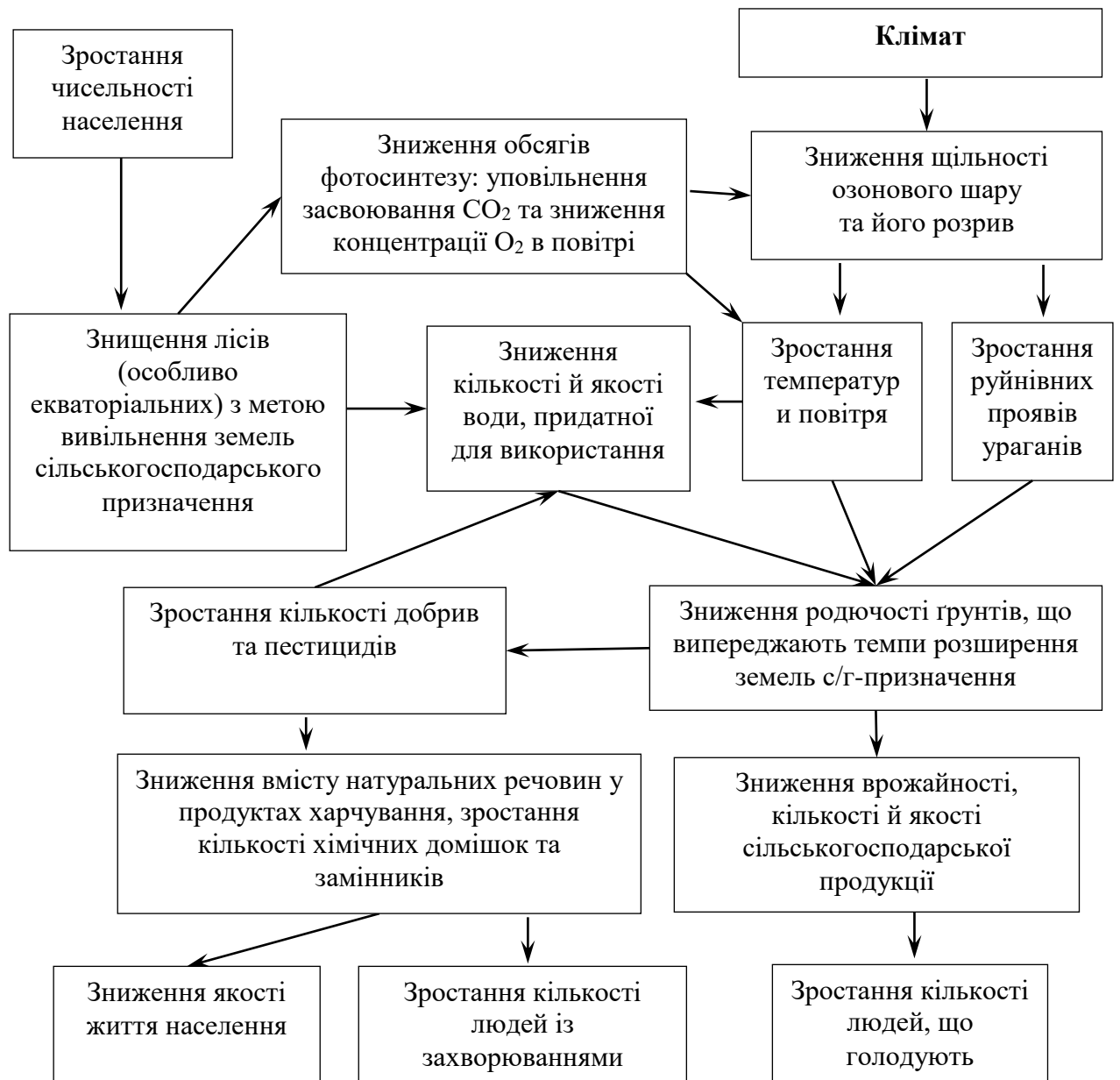


Рис. 3. Структурно-логічна схема проявів глобальних викликів сучасності через кліматичні зміни на планеті

Якщо після другої світової війни феномен економічного зростання Японії та нових індустріальних країн був пов'язаний із промисловими інвестиціями та перенесенням виробництва з розвинених країн світу, що створювало умови для розвитку НІК другої хвилі та BRICS, то в теперішній час, за умов перенесення інвестицій у фінансовий сектор, країни, що розвиваються, втрачають шанс на інвестиційний приплив й подальший індустріальний розвиток. Вони залишаються залежними від експорту сировинних ресурсів й імпорту технологічних товарів, що руйнує промисловість й уповільнює їх соціально-економічний розвиток.

В теперішній час зусиль ООН, міжнародних організацій й окремих осіб недостатньо для впровадження стратегії збалансованого розвитку світового господарства. Певних зрушень можливо отримати за рахунок державних програм економічно розвинутих країн (США, КНР, ЄС), але без залучення приватних капіталів і зусиль багатонаціональних корпорацій подолання сучасних викликів розвитку планетарного масштабу є неможливими. Проте подібна політика економічного співробітництва переводить питання державно-приватного партнерства до світового рівня, порушуючи питання щодо балансу між категоріями «державна як корпорація» та «корпоративне управління державним, світовим розвитком». Якщо країни з профіцитним бюджетом можуть собі дозволити фінансувати проекти державного чи навіть планетарного масштабу, то малі країни можуть опинитись під загрозою корпоративного впливу вже найближчим часом, якщо це вже не відбувається.

Отже, капіталістична економіка не завжди створює умови до збалансованого розвитку світового господарства, тому що залежить від стійкості державного сектору та векторної спрямованості зусиль корпоративного сектору окремих країн світу.

Вільний ринок повинен спрямовувати інвестиції у привабливі економічні зони, якими є ті види економічної діяльності, що мають низький рівень конкуренції. Проте виведення капіталу з промислового сектору у сферу послуг (переважно банківський сектор) з одного боку, а з іншого – накопичення капіталу замість його повторного інвестування ставить для великої групи країн інвестиційні бар'єри до відтворювального розвитку. Так, у 2010 році щоденні сумарні обсяги операцій з іноземною валютою склали 4 трлн дол. США, з них операції з оплатою товарів і послуг склали лише 2 %. Відповідно, що 98 % всіх угод мали спекулятивний характер, що суттєвим чином впливає на дисбаланс регіонального розвитку певних країн світу, створює умови до загострення криз державного боргу, фінансових криз й інших порушень у функціонуванні світової фінансової системи. Також в зазначений час сумарна вартість фінансових продуктів світу становила 640 трлн дол. США, що в 14 разів більше за сумарний світовий ВВП та в 60 разів більше за світовий товарний експорт (так само).

Зазначений дисбаланс між товарно-грошовими відносинами та фінансовими спекуляціями на світовому ринку закладався досить тривалий час разом із створенням офшорних сховищ для приховування прибутків і «відмивання» капіталів; накопиченням кредитних боргових пірамід, які були забезпечені банківськими активами менше, ніж на 5 %. Тому світова фінансова криза 2007–2008 рр. мала продовження в 2011–2013 рр., і зберігається можливість до рецидиву у найближчі роки.

Подібна ситуація призводить до цілої низки негативних подій, тому що певні регіони світу в теперішній час не є привабливими для інвестицій. Тут послаблюється контроль з боку міжнародних організацій, місцевого уряду, зростає корупція та злочинність, утворюються джерела епідемій інфекційних хвороб, ВІЛ–СНІД, мародерства, військових конфліктів. В результаті масовий потік біженців ускладнює демографічну ситуацію в сусідніх країнах, поглиблює прояви соціально-економічних криз. Саме функціонування капіталістичної економіки в теперішній час характеризується потужною критикою щодо її сутності й адекватному відображенню сучасної економічної ситуації. Так, група дослідників [6] наводить трактування сучасних соціологів І. Валерстайна, Р. Коллінза, М. Манна, Г. Дерлуг'яна і К. Калхуна щодо сутності капіталізму як «конкретно-історичного поєднання ринкових та державних структур, за якого головною метою та умовою володарювання стає отримання приватного економічного прибутку практично будь-якою ціною» [7]. Також автори з посиланням на Е. Тусена, Е. Бріньолфссона, Е. Макафі [8] зазначають, що сучасний капіталізм має низку суттєвих протиріч, одним з яких є зниження рівня оплати праці у структурі ВВП при зростанні продуктивності праці, а також зниження купівельної спроможності найманих працівників. Так, автори наводять статистичні дані, за якими за період з 1950 до 2012 р. середній рівень заробітної плати у ВВП США скоротився з 52 до 44 %, на фоні зростання прибутку корпорацій у середньому з 6 до 10 %.

Глобальний перерозподіл прибутку з найбідніших до розвинених країн світу, а також аналогічне зниження доходів і купівельної спроможності середнього та низького класу в розвинених країнах призвів до такої концентрації та контролю капіталу з боку приватних інвесторів, що вони визначають уповільнення суспільного розвитку як власних країн, так і світового господарства в цілому. Так, С. Величенко [9] бачить у якості підґрунтя сучасного капіталізму формування капіталістичної економіки кейнсіанського типу, що передбачала після Другої світової війни посилення урядового регулювання корпоративного сектору, збереження достойного рівня зарплат задля формування середнього класу, відбудову громадської інфраструктури, фінансування діяльності соціальних служб, оподаткування доходів банків і великих корпорацій. Далі С. Величенко зазначає, що в 1980-х роках у США та Великій Британії відбулось таке реформування кейнсіанського капіталізму, що він був повністю зруйнований і набув форми неоліберального капіталізму, що передбачав відмову від урядового регулювання корпоративного сектору, сприяв приховуванню доходів промислового та банківського сектору в офшорах, скорочення чи відмову від інфраструктурних і соціальних проектів. Відповідно, до теперішнього часу неолібералізм увійшов до економік більшості розвинених країн світу під егідою МВФ.

Впровадження нових методів впливу на міжнародну спільноту висувається як провідний виклик сучасної економічної дипломатії. Так, боротьба з голодом і бідністю є головним завданням численних благодійних фондів і міжнародних організацій. Також цей аспект розвитку світового господарства загострюється у зв'язку з погіршенням екологічного стану планети і загрозою глобальних кліматичних змін.

В цілому, відбувається погіршення соціально-економічного стану населення країн, що розвиваються, через лібералізацію капіталістичних відносин, шляхом такого лобювання інтересів корпоративного сектору індустріальних країн, що покращує їх податкове та майнове становище та водночас знижує соціальну захищеність населення. Країни отримують такі вади розвитку через скорочення прямих податків на бізнес і перенесення непрямих податків на кінцевих споживачів (наприклад, податок на додану вартість). До того ж наявність податкових сховищ, трансфертного ціноутворення та прямого виведення капіталу в країни зі сприятливим оподаткуванням позитивно впливає на розвиток корпоративного сектору та пригнічує соціальний розвиток країн індустріального спрямування, які використовують прямі заходи державного регулювання промисловості. Також до вад лібералізації капіталу слід додати відсутність соціальних інвестицій і помірний розвиток інфраструктури приватними інвесторами, на відміну від соціального будівництва за часів СРСР. Для вирішення цих питань у теперішній час широко використовують державно-приватне партнерство.

Сучасний стан світового господарства характеризується в доповідях Римського клубу як такий, що досягнув «меж зростання», став «повним світом». Відповідно, характеристика розвитку світової економіки лише за показником ВВП не витримує критики щодо обмеженого, гармонійного, холистичного зростання. Показник ВВП відображає динаміку накопичення та витрат ресурсів, які з одного боку є обмеженими, а з другого – негативно впливають на стан довкілля та сприяють глобальним кліматичним змінам, екологічним катастрофам. Деякими науковцями вже запропоновано використовувати в якості глобальних статистичних показників «Індекс сталого економічного добробуту» (ISEW, 1989 р.), «Індикатор дійсного прогресу» (Genuine Progress Indicator, 1995 р.), «Індекс людського розвитку» (включає субіндекси очікуваної тривалості життя, освіти та доходу), «Індекс щастя», «Коефіцієнт Джині», «Індекс соціального прогресу». Так, розрахунок індикатору «дійсного прогресу» для більшості розвинених країн світу та порівняння його питомого значення з питомим показником ВВП за період з кінця другої світової війни до теперішнього часу дозволив дослідникам зробити висновок, що з 1978 року не відбувається зростання якості життя зазначеної категорії країн, проте для країн з транзитивною економікою та таких, що розвиваються, зберігається тенденція до зростання обох порівнюваних показників. Відповідно до цього, можна зробити висновок, що використання ВВП для характеристики розвитку постіндустріальних країн не відбиває якісних змін, що відбуваються, особливо в контексті сучасних викликів щодо вичерпання природних ресурсів, кліматичних зсувів, екологічних забруднень.

На прикладі розвинених країн необхідно впроваджувати такі моделі, що будуть відображати концепцію збалансованого розвитку світового господарства, демонструвати відмову від показного конс'юмеризму, перехід до відновлювальних видів енергії, відновлення джерел питної води, родючості ґрунтів, біологічного розмаїття. Також треба змінювати соціальні цінності, що формують як державну політику, бізнес-стратегії та культурні судження сучасного суспільства, так і всю систему освіти щодо формування нових основ моралі, родинного та релігійного виховання, способу життя, в основі яких лежить поняття, що необмежене зростання не призводить до підвищення якості життя, а може викликати навіть його зниження. Збалансований розвиток постіндустріального суспільства повинен передбачати скорочення фінансових спекуляцій світового масштабу, закриття офшорів як джерел нелегальних капіталів і засобів зменшення податкових відрахувань.

Окремим напрямком трансформації соціальних цінностей в епоху глобальної економіки є визначення балансу між місцевими соціально-економічними системами та глобальним управлінням. Розрив у рівнях управління, повноваженнях і фінансуванні нівелює вплив окремих територіальних утворень на глобальний розвиток поза межами їх континентального сусідства. Це буде визначати необхідність делегування повноважень від національних урядів до певних міжнародних структур управління рівня ООН, що матимуть повноваження «планетарного врядування»: планування, оподаткування, фінансування, координація та контроль заходів із реалізації проектів континентального та трансконтинентального значення у промислово-технологічних й еколого-охоронних сферах.

Прикладом успішної реалізації проекту такого масштабу можна вважати відновлення екологічного балансу лесових плато, що розташовані у верхній і середній течії річки Хуанхе (Китайська народна республіка) на площині 640 000 км², де проживає 2,5 млн осіб з чотирьох найбідніших провінцій країни. У результаті проведених агроекологічних заходів місцеві виробники майже вдвічі підвищили врожайність, зайнятість зросла до 87 %, питомі доходи збільшились з 90 до 2 000 тис. дол. США. Загальна вартість екопроекту склала 252 млн дол. США, що в питомому перерахунку складає близько 101 дол. США на особу, чи 394 дол. США/км².

Іншим напрямком трансформації соціальних відносин є використання мережі Інтернет як засобу «глобальної демократії» та вірусного впливу на користувачів. Електронне врядування через мережу Інтернет є позитивним боком цієї технології, що зменшує ступінь корупції в країні та в разі пришвидшує отримання державних послуг. Негативною стороною є збір персональних даних для рекламного маніпулювання купівельною поведінкою споживачів, завдання матеріальної шкоди користувачам через спустошення особистих карткових рахунків, а також вибухове поширення панічної чи маніпулятивної інформації, особливо під час проведення виборів, референдумів тощо.

Подальший розвиток постіндустріальних суспільств призводить до скорочення робочих місць з числа представників бюджетного та середнього класів, а також до знищення середнього класу, що вимагає від нього більшої соціальної активності, підприємництва, самозайнятості. Ця тенденція визначає зростання вимог до перепідготовки кадрів, до впровадження філософії навчання впродовж життя. Зростає питома вага циклічного та фрикційного безробіття, до зростання цінності вищої освіти, до зменшення кількості робочих місць робітничих професій і низької кваліфікації робітників.

З іншого боку, тенденція до роботизації є загрозою як для промислових виробництв, так і для сфери послуг, особливо для туристичних агенцій, банківських мереж, страхових компаній, що, в першу чергу, переходять до онлайн-обслуговування споживачів у комбінації з додатками для ПК/смартфонів.

Дослідники з ФРН, що представляють German Bertelsmann Foundation, наводять дані, що в теперішній час до 33 % з загальної кількості країн керуються авторитарними, релігійними догмами щодо формування власного політичного курсу, у зв'язку з чим знижується стабілізуюча, миротворча й об'єднуюча

ролі світових релігій, що створює виклики до керування принципами релігійного фундаменталізму та використання ядерної зброї у вирішенні політичних чи прикордонних конфліктів.

Висновки. Наведені основні вади розвитку світового господарства дозволяють стверджувати, що переважна частина людства в теперішній час балансує на порозі знищення чи самознищення, залежно від ступеня проявів екзогенних чи ендогенних факторів. Одним з них є вплив глобальних кліматичних змін, структурно-логічну схему проявів яких докладно розглянуто у роботі. Визначено, що вони призведуть до зниження якості життя всього населення планети.

Другим важливим викликом є накопичення таких наслідків капіталістичного нагромадження, як уповільнення темпів соціально-економічного розвитку переважної більшості країн, що розвиваються, через концентрацію капіталу у розвинених країнах світу, з одночасним зниженням чисельності середнього класу по всьому світі, що також призведе до зниження якості життя всього населення планети.

Отже, капіталістична економіка в теперішній час не створює умов для збалансованого розвитку світового господарства, тому що залежить від стійкості державного сектору та векторної спрямованості зусиль корпоративного сектору окремих країн світу. Її сучасним викликом є пошук балансів державно-приватного партнерства світового рівня, щоб захистити малі країни від окремого корпоративного управління розвитком національних економік. Іншим викликом є необхідність повернути частину спекулятивних капіталів до реального сектору національних економік, у сферу фундаментальних досліджень й екологічного відновлення природного середовища.

На прикладі розвинених країн необхідно впроваджувати такі моделі, що будуть відображати концепцію збалансованого розвитку світового господарства, демонструвати відмову від показного конс'юмеризму, перехід до відновлювальних видів енергії, відновлення джерел питної води, родючості ґрунтів, біологічного розмаїття.

Література

1. Криміналізація соціальних проблем — це невід'ємна риса неолібералізму : інтерв'ю з Еріком Оліном Райтом // Спільне. – 2010. – Випуск № 1 «Криміналізація соціальних проблем». – URL : <https://commons.com.ua/uk/erik-olin-rajt-kriminalizatsiya-sotsia/> (дата звернення 05.06.2020).
2. Тараніч А.В. Кризис постиндустриального общества в условиях глобализации / А.В. Тараніч // Шляхи розвитку науки в сучасних кризових умовах : тези доп. І міжнародної науковопрактичної інтернет-конференції, 28-29 травня 2020 р. – Дніпро, 2020. – Т. 2. – С. 413–416.
3. Тараніч А.В. Феномен постиндустриального общества и основные концепции его развития / А.В. Тараніч // Економіка і організація управління : збірник наукових праць. – Вінниця : ДонНУ імені Василя Стуса, 2017. – Вип. 1 (25). – С. 133–141.
4. Коньшев В. Н. О неorealizме Кеннета Уолтса / В. Н. Коньшев // Поліс. Политические исследования. – 2004. – № 2. – С. 146-155. – URL : <https://doi.org/10.17976/jpps/2004.02.14> (дата звернення 05.06.2020).
5. Come On! Capitalism, Short-termism, Population and the Destruction of the Planet : доклад Римського клубу 2018. Глава 1: «Устойчивое развитие». – URL : <https://habr.com/ru/company/philtech/blog/354596/> (дата звернення 19.10.2019).
6. Майбутнє без капіталізму: сучасна криза і альтернативи ринковій економіці / [за заг. ред. О.В. Кравчука]. – К. : Центр соціальних і трудових досліджень, 2017. – 183 с.
7. Does Capitalism Have a Future? I. Wallerstein, R. Collins, M. Mann, G. Derlugian, C. Calhoun. Oxford University Press, 2013. 208 p.
8. Брін'ольфссон Е. Друга «Епоха Машин»: робота, прогрес та процвітання в часи надзвичайних технологій / Брін'ольфссон Е., Макафі Е. – К. : К. Fund, 2016. – 236 с.
9. Величенко С. Капіталізм, бідність і русифікація / Величенко С. – URL : <https://krytyka.com/ua/articles/kapitalizm-bidnist-i-rusyfikatsiya> (дата звернення 28.10.2019).

References

1. Kryminalizatsiia sotsialnykh problem — tse nevidiemna rysa neoliberalizmu : interv'iu z Erikom Olinom Raitom // Spilne. – 2010. – Vypusk № 1 «Kryminalizatsiia sotsialnykh problem». – URL : <https://commons.com.ua/uk/erik-olin-rajt-kriminalizatsiya-sotsia/> (data zvernennia 05.06.2020).
2. Taranich A.V. Krizis postindustrialnogo obshestva v usloviyah globalizacii / A.V. Taranich // Shlyahi rozvritku nauki v suchasnykh krizovykh umovah : tezi dop. I mizhnarodnoyi naukovo-praktichnoyi internet-konferenciyi, 28-29 travnya 2020 r. – Dnipro, 2020. – T. 2. – S. 413–416.
3. Taranich A.V. Fenomen postindustrialnogo obshestva i osnovnye koncepcii ego rozvitiya / A.V. Taranich // Ekonomika i organizatsiya upravlinnya : zbirnik naukovykh prac. – Vinnicya : DonNU imeni Vasylia Stusa, 2017. – Vip. 1 (25). – S. 133–141.
4. Konyshch V. N. O neorealizme Kenneta Uoltsa / V. N. Konyshch // Polis. Politicheskie issledovaniya. – 2004. – № 2. – S. 146-155. – URL : <https://doi.org/10.17976/jpps/2004.02.14> (data zvernennya 05.06.2020).
5. Come On! Capitalism, Short-termism, Population and the Destruction of the Planet : doklad Rymskoho kluba 2018. Hlava 1: «Ustoichyvoe razvytye». – URL : <https://habr.com/ru/company/philtech/blog/354596/> (data zvernennia 19.10.2019).
6. Maibutnie bez kapitalizmu: suchasna kryza i alternatyvy rynkovii ekonomitsi / [za zah. red O.V. Kravchuka]. – K. : Tsentr sotsialnykh i trudovykh doslidzhen, 2017. – 183 s.
7. Does Capitalism Have a Future? I. Wallerstein, R. Collins, M. Mann, G. Derlugian, C. Calhoun. Oxford University Press, 2013. 208 p.
8. Brinolfsson E. Druha «Epokha Mashyn»: robota, prohres ta protsvitannia v chasy nadzvychainykh tekhnolohii / Brinolfsson E., Makafi E. – K. : K. Fund, 2016. – 236 s.
9. Velychenko S. Kapitalizm, bidnist i rusyfikatsiia / Velychenko S. – URL : <https://krytyka.com/ua/articles/kapitalizm-bidnist-i-rusyfikatsiya> (data zvernennia 28.10.2019).

Надійшла / Paper received: 12.04.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.06.2020

УДК: 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-282-3-31

ТОПАЛОВА І. А.

Інститут проблем ринку та еколого-економічних досліджень, м. Одеса

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ЛАНЦЮГІВ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ТОВАРНИХ РИНКІВ: КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД

У статті обґрунтовано основи формування ланцюгів ресурсного забезпечення регіональних товарних ринків; здійснено декомпозицію поняття «Організаційно-економічний механізм» за різними підходами наукового пізнання; побудовано організаційно-економічний механізм формування ланцюгів ресурсного забезпечення регіональних товарних ринків на основі об'єктно-суб'єктного підходу; здійснено контент-аналіз визначення категорії «Організаційно-економічний механізм управління» за різними науковими підходами з позиції об'єкту управління, сформовано завдання побудови організаційно-економічного механізму формування вище зазначених ланцюгів з позиції економічної безпеки та саморозвитку регіону.

Ключові слова: організаційно-економічний механізм, ланцюги ресурсного забезпечення, регіональні товарні ринки, об'єктно-суб'єктний підхід, саморозвиток та самозабезпечення регіону.

TOPALOVA I.

Institute of Market Problems and Economic & Ecological Research of the National Academy of Sciences of Ukraine, Odessa

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF FORMATION OF CHAINS OF RESOURCE SUPPORT OF REGIONAL COMMODITY MARKETS: CONCEPTUAL APPROACH

The purpose of the article is a scientific substantiation of the conceptual approach to the organizational and economic mechanism of formation of resource supply chains of regional commodity markets. The content analysis of the category "Organizational and economic mechanism" from different positions: the nature of knowledge, research tools, process approach, system-activity approach, reproductive approach, interaction of elements, obtaining the result. This allowed to improve the conceptual and categorical apparatus of business process management at the regional level, in particular by the following categories: "the process of forming resource supply chains of regional commodity markets" from the standpoint of regional and interregional cooperation; "Organizational and economic mechanism of formation of resource supply chains in regional markets"; "Logistics infrastructure of the commodity market". The structure of the organizational and economic mechanism of formation of chains of resource providing in the regional commodity markets in which economic and organizational components are defined is resulted. The mechanism itself is built in terms of object-subject component. The conceptual approach to the organizational and economic mechanism of formation of chains of resource providing in the regional markets which contain the following components is developed: approaches: complex and system; functions and research methods; effective directions, potential and features of formation of resource supply chains of regional commodity markets; types of risks in the formation of these chains; directions of formation of resource supply chains of regional commodity markets.

Keywords: organizational and economic mechanism, resource supply chains, regional commodity markets, object-subject approach, self-development and self-sufficiency of the region.

Постановка проблеми. Трансформаційні зрушення в економіці під впливом глобалізаційних процесів, виклики оточуючого середовища та недосконалість формування матеріальних, фінансових та інформаційних потоків при управлінні ланцюгами ресурсного забезпечення на регіональних товарних ринках потребують нових підходів до існуючих методів досліджень.

В якості обґрунтування вищезазначеного можна навести той факт, що стандартні методи показують свою «неспроможність», тобто не дозволяють у повному обсязі вирішувати специфічні завдання, а саме: індивідуальні та малосерійні замовлення; індивідуальність або унікальність технологічних процесів; використання сучасних інформаційних технологій та логістичних підходів як у процесі виробництва, так і при переміщенні потоків ресурсів та товарів; запровадження цифровізації у бізнес-процеси регіону; складність технологічних процесів; швидкі зміни оточуючого та конкурентного середовища.

Сучасні умови господарювання диктують нові способи та методи управління бізнес-процесами щодо ресурсного та товарного забезпечення регіональних товарних ринків, які необхідно переорієнтувати з:

- товарів на споживача (покупця), що дозволяє відобразити індивідуалізацію попиту та визначити витрати з його урахуванням;
- функцій на процеси, що відображає переорієнтацію з товарів на споживачів у внутрішньому середовищі господарюючих суб'єктів;
- угоди на взаємодносини, тобто переорієнтація з товару на споживача в зовнішньому оточенні, що також дозволяє знизити витрати, підвищити якість продукції, налагодити терміни постачань;
- запасів на інформацію, тобто наявність своєчасної та достовірної інформації дозволить підтримувати необхідні запаси сировини, ресурсів, товарів, матеріалів;
- статистичних показників результативності на ефективність, що дозволяє використовувати як кількісні, так і якісні показники діяльності (задоволення споживачів, гнучкість, стабільність персоналу).

Переорієнтація бізнес-процесів потребує також врахування вимог «нової економіки», яка базується на таких інноваційних технологіях, як: генерування знань, електронні комунікації, цифровізація, оброблення

інформації на основі бази «Великих даних», використання «хмарних» технологій та інтелектуальних експертних систем. Родоначальником розвитку даної нової економічної теорії є Пітер Друкер, який вважає, що подальший напрям розвитку суспільства полягає у інформаційно-комунікаційних технологіях [1, с. 9–11].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання визначення сутності організаційно-економічного механізму господарювання, його структури та формування відображено у наукових працях О. Волкова, В. Скляренко, М. Грешака, О. Гребешкова, О. Коцюби, О. Добикіна, В. Рижикова, С. Касьянюка, А. Садекова, В. Цурика, М. Денисенка, С. Жданова, Ю. Осипова, П. Саблука, О. Гуторова. Вони розглядали дану проблематику переважно на мікрорівні.

Сучасними авторами, які займаються питаннями управління ланцюгами постачань є такі: Л. Ларіна, О. Мороз, В. Лисюк, О. Новоселов, О. Нікішина, М. Тараканов, І. Пузанова, Д. Іванов, Дж. Шапіро, І. Коблянська, Л. Ковальська, З. Герасимчук та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, вченими практично не розглядаються питання ресурсного забезпечення регіональних товарних ринків. Лише деякі з них займаються питаннями розвитку окремих елементів інфраструктури товарних ринків. Так, Мороз О.Д. вважає, що регіональні економічні зв'язки інтегрують одиничні процеси відтворення на рівні підприємств у регіональний відтворювальний процес, а міжрегіональні забезпечують формування усіх ресурсів відтворювального процесу регіону за рахунок міжрегіонального обміну; взаємодію регіонального відтворювального процесу з економікою країни; участь регіональної системи у формуванні загальнодержавних ресурсів, а також у виробництві певної частини національного доходу країни [2].

Формулювання цілей статті. Метою статті є наукове обґрунтування концептуального підходу до організаційно-економічного механізму формування ланцюгів ресурсного забезпечення регіональних товарних ринків.

Для досягнення поставленої мети було сформульовано та вирішено такі завдання:

– обґрунтувати основи формування ланцюгів ресурсного забезпечення регіональних товарних ринків;
– здійснити декомпозицію поняття «Організаційно-економічний механізм» за різними підходами наукового пізнання;

– побудувати організаційно-економічний механізм формування ланцюгів ресурсного забезпечення на регіональних товарних ринках на основі об'єктно-суб'єктного підходу;

– здійснити контент-аналіз визначення категорії «Організаційно-економічний механізм управління» за різними науковими підходами з позиції об'єкту управління;

– сформулювати завдання побудови організаційно-економічного механізму формування ланцюгів ресурсного забезпечення на регіональному рівні з позиції економічної безпеки та саморозвитку регіону.

Враховуючі специфічні умови формування ланцюгів ресурсного забезпечення в регіонах вважаємо за необхідне подальші наукові розробки здійснити з позиції побудови організаційно-економічного механізму управління ланцюгами ресурсного забезпечення на регіональних та міжрегіональних товарних ринках.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для розробки організаційно-економічного механізму формування ефективних логістичних ланцюгів регіональних товарних здійснимо декомпозицію поняття «Організаційно-економічний механізм» за різними підходами наукового пізнання (див. табл. 1).

Контент-аналіз, наведений у таблиці 1, свідчить про те, що, незважаючи на різні підходи до визначення, всі вони відображають сутність функціонування та вдосконалення організаційно-економічного механізму тільки на мікрорівні (підприємства, суб'єкти господарювання) і зовсім не приділяється увага мезорівню (регіональному). З економічної точки зору будь-який механізм представляє собою систему основних форм, методів та важелів використання економічних законів, вирішення питання суспільного виробництва та відтворення [15, с. 79]. Відповідно до поставленої мети та задач даного дослідження, організаційно-економічний механізм формування ланцюгів ресурсного забезпечення регіональних товарних ринків, на думку автора, доцільно будувати на основі об'єктно-суб'єктного підходу, який передбачає дві складові: економічну та організаційну (див. рис. 1).

Економічна складова даного механізму представляє собою *економічний механізм* як механізм розподілу ресурсів, формування ринкових цін, взаємодії суб'єктів логістичних ланцюгів на регіональних товарних ринках щодо обсягу виробництва і продажу товарів. Його призначенням є управління ресурсами з метою формування ефективних ланцюгів товарних ринків.

Організаційна складова представлена у вигляді *організаційного механізму* як гнучкої координації суб'єктів ланцюгів ресурсного забезпечення на регіональних товарних ринках, умовою якої є спрямування на досягнення головної мети – розширене відтворення ресурсів і товарів та оптимізація загальної доданої вартості [16, с. 69].

Організаційний механізм представлено двома блоками: структурне підпорядкування та управлінська складова.

Структурне підпорядкування – це система взаємозв'язків організаційного характеру, а **управлінська складова** – це система дій суб'єктів ринку на досягнення мети за рахунок більш гнучкої координації дій. Практика функціонування механізмів доводить, що усі вони знаходяться у тісному взаємозв'язку та реалізуються при вирішенні управлінських завдань.

Таблиця 1

Декомпозиція поняття «Організаційно-економічний механізм» за різними підходами наукового пізнання*		
Підхід	Автор, джерело	Визначення
З позиції суспільної системи господарських суб'єктів	Осипов Ю. М. [3]	Система організації суспільного господарства як суспільної системи господарських суб'єктів з притаманними їм механізмами господарювання та притаманними всій системі господарськими суспільними інститутами, регулюючими діяльність господарських суб'єктів
	Трийд О. М., Вовк В. Я. [4]	Результат дії системи внутрішніх і зовнішніх чинників функціонування та розвитку підприємства, в якому відображається складна система різноманітних економічних відносин
З позиції інструментів дослідження	Мочерний В. С. [5]	Система основних форм, методів, важелів використання економічних законів, розв'язання протиріч суспільного виробництва, а також формування потреб, створення системи стимулів і узгодження економічних інтересів основних класів і соціальних груп
	Кушнірук В, Єрмаков О., Шибаніна О. [6]	Система організаційних та економічних форм і методів ведення господарства, що спонукає до підвищення ефективності функціонування виробничих систем та спрямована на свідоме використання економічних законів і досягнення поставлених стратегічних цілей суб'єктами підприємницької діяльності
	Райзберг Б. О., Стародубцева Б. А., Лозовський Л. М. [7]	Сукупність організаційних структур і конкретних форм і методів управління, а також правових форм, за допомогою яких реалізуються діючі в конкретних умовах економічні закони, процес відтворення
	Кушнірук В. С. [8]	Система організаційних та економічних форм і методів ведення господарства, що спонукає до підвищення ефективності функціонування виробничих систем та спрямований на свідоме використання економічних законів та досягнення поставлених стратегічних цілей підприємствами
З позиції процесного підходу	Полозова Т. В., Овсученко Ю. В. [9]	Сукупність методів, принципів, правил, прийомів, використовуваних для виконання організаційно-економічних завдань
	Біла І. П. [10]	Система формування цілей та стимулів, що дозволяють перетворювати у процесі трудової діяльності динаміку матеріальних та духовних потреб суспільства у динаміку засобів виробництва та кінцевих результатів виробництва, які спрямовані на повне та ефективне задоволення цих потреб
З позиції цілеспрямованості	Лисенко Ю., Єгоров П. [11]	Система формування цілей і стимулів, які дозволяють перетворити у процесі трудової діяльності рух (динаміку) матеріальних і духовних потреб членів суспільства на рух засобів виробництва і його кінцевих результатів, спрямованих на задоволення платоспроможного попиту споживачів
	Козаченко Г. В. [12]	Інструмент управління, що являє собою сукупність управлінських елементів і способів їхньої організаційної, інформаційної, мотиваційної та правової підтримки, шляхом використання яких, з урахуванням особливостей діяльності підприємства, забезпечується досягнення певної мети
З позиції організаційно-управлінських рішень	Гурвіц Л. [13]	Множина виборів економічних суб'єктів, кожний із яких пов'язується із певним результатом
	Паламарчук О. М. [14]	Сукупність організаційних і економічних важелів (кожному властиві власні форми управлінського впливу), що чинять вплив на економічні і організаційні параметри системи управління, що сприяє формуванню та посиленню організаційно-економічного потенціалу, отриманню конкурентних переваг та ефективності діяльності в цілому

*складено автором на основі [3–14].

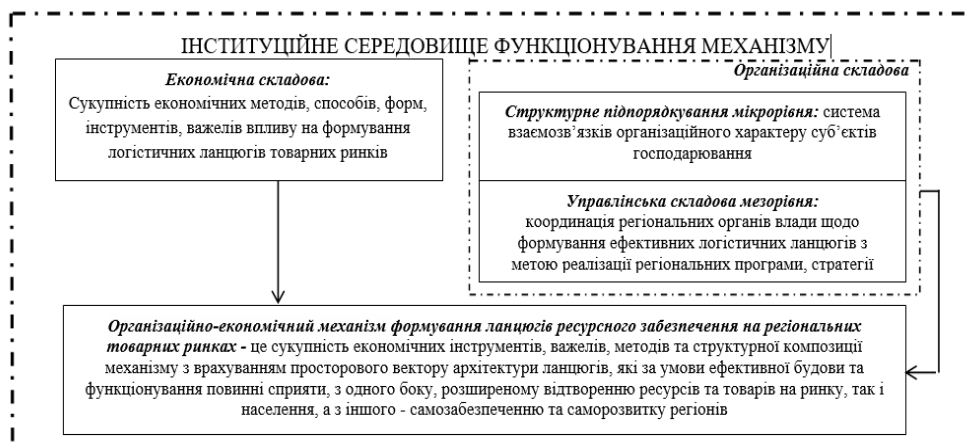


Рис. 1. Структура організаційно-економічного механізму формування ланцюгів ресурсного забезпечення на регіональних товарних ринках (розробка автора)

Об'єктна складова механізму уявляє собою ресурси, технології, заходи та відносини, які підлягають формуванню та управлінню. Під суб'єктами даного механізму будемо розуміти учасників (суб'єктів) ланцюга ресурсного забезпечення регіонального товарного ринку (суб'єкти ринку, органи влади, споживачі), які вступають у відповідні взаємовідносини щодо формування та просування ресурсних та товарних потоків. З погляду об'єктної складової управління здійснимо контент-аналіз визначення категорії «Організаційно-економічний механізм управління» за різними науковими підходами (див. табл. 2).

Розглянемо процес побудови організаційно-економічного механізму формування ланцюгів ресурсного забезпечення на засадах об'єктно-суб'єктного підходу (див. рис. 2).

Контент-аналіз визначення категорії «Організаційно-економічний механізм управління» за різними науковими підходами з позиції об'єкту управління свідчить про те, що не існує єдиної думки щодо даного питання. Наукові підходи до визначення організаційно-економічного механізму управління наведено враховуючи їх кореляцію із об'єктами управління, що дозволяє виявити саме той підхід, який максимально буде відповідати поставленій меті та завданням даного дослідження, а саме: розробці та науковому

обґрунтуванню концептуального підходу до організаційно-економічного механізму формування ланцюгів ресурсного забезпечення регіональних товарних ринків. В нашому дослідженні будемо спиратись на системний, функціональний, відтворювальний та маркетинговий підходи.

Таблиця 2

Контент-аналіз визначення категорії «Організаційно-економічний механізм управління» за різними науковими підходами з позиції об'єкту управління (розробка автора)

Науковий підхід	Об'єкт управління
Системний підхід	Сукупність елементів
Функціональний підхід	Взаємозв'язки елементів
Системно-цільовий підхід	Цільове призначення системи
Процесний підхід	Діючий порядок чи послідовність прийняття управлінських рішень
Системно-структурний підхід	Структурована сукупність елементів, підсистем, методів і засобів впливу підприємства на ресурсозберігаючі заходи та їх розвиток у регіоні
Системно-комплексний підхід	Сукупність сфер підприємницької діяльності, довгострокові плани та формування загальної стратегії
Відтворювальний підхід	Розширене відтворення руху ресурсів та товарів в ланцюгах ресурсного забезпечення регіональних товарних ринків
Аналітичний підхід	Взаємозв'язок процесів діагностики, прогнозування, управління й регулювання системою
Маркетинговий підхід	Сукупність заходів, які спрямовані на оптимізацію попиту та пропозиції на регіональному ринку

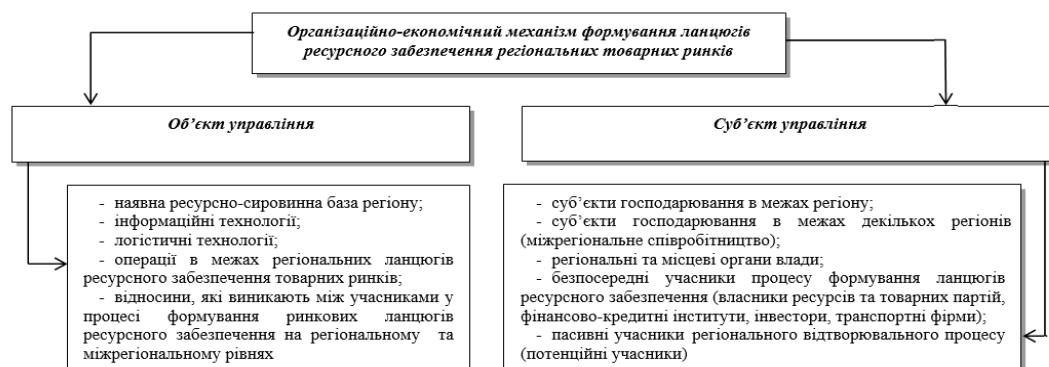


Рис. 2. Схема концептуального підходу до побудови організаційно-економічного механізму формування ланцюгів ресурсного забезпечення на регіональних товарних ринках на засадах об'єктно-суб'єктного підходу (розробка автора)

Враховуючи вищезазначене, процес формування ланцюгів ресурсного забезпечення товарних ринків, на думку автора, слід розглядати з точки зору просторового вектору його архітектури для самозабезпечення та саморозвитку території з двох позицій:

– *регіонального співробітництва* – це послідовно-паралельне об'єднання відтворювальних, управлінських, інфраструктурних та інших параметрів ресурсних та товарних потоків, враховуючи територіальні та споживчі особливості кожного регіону;

– *міжрегіонального співробітництва* – це система взаємовідносин між учасниками регіональних товарних ринків щодо створення, відновлення, переміщення ресурсів, сировини, товарів, матеріалів у територіально-регіональному аспекті для задоволення їх ресурсних потреб та саморозвитку регіону(ів).

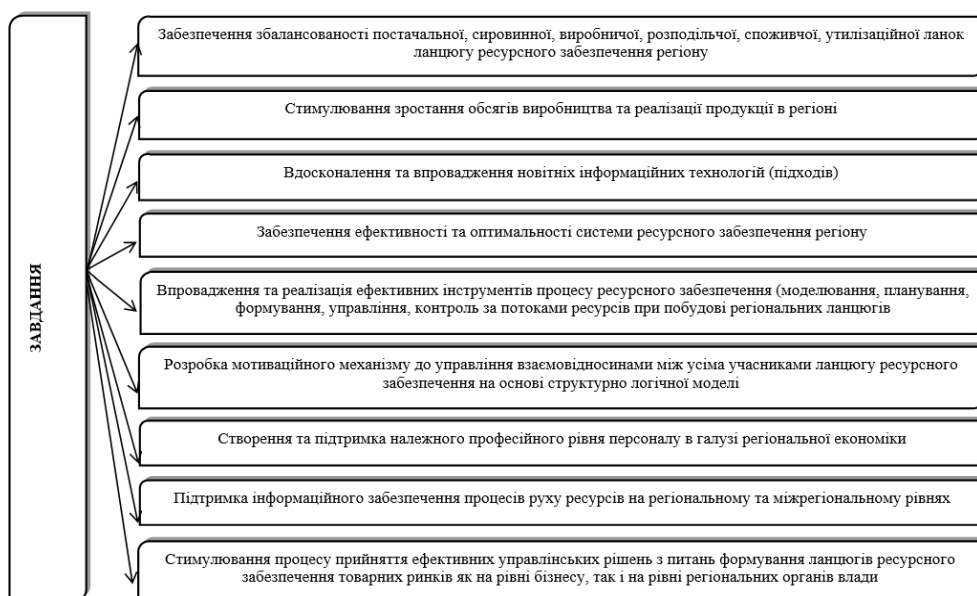


Рис. 3. Завдання побудови організаційно-економічного механізму формування ланцюгів ресурсного забезпечення на регіональному та міжрегіональному рівнях (розробка автора)

При побудові організаційно-економічного механізму формування ланцюгів ресурсного забезпечення регіональних товарних ринків доцільно також враховувати перелік завдань, які в процесі впровадження даного механізму забезпечать ефективність функціонування цих ланцюгів. Перелік завдань, виконання яких передбачає даний механізм, наведено на рис. 3. Крім того, слід враховувати, що ефективність функціонування організаційно-економічного механізму визначається організацією усіх бізнес-процесів, взаємодією основних елементів системи регіонального управління, наявністю достатньої інформаційної бази та ефективністю прийняття управлінських рішень.

Таблиця 4

Методологічні положення до організаційно-економічного механізму формування ланцюгів ресурсного забезпечення на регіональних ринках

<i>Методологічні положення до організаційно-економічного механізму формування ланцюгів ресурсного забезпечення на регіональних ринках</i>							
<i>Комплексний підхід</i>				<i>Системний підхід</i>			
<i>Принципи:</i> інноваційності, інформаційності, обґрунтованості, своєчасності, зворотного зв'язку, логістизації, інтегрованості				<i>Принципи:</i> системності, структурованості, розвитку, цілісності, визначеності, безперервності, причинно-наслідкового зв'язку, єдності теорії та практики			
<i>Функції:</i>							
<ul style="list-style-type: none"> – цілепокладання: формування цілей, які забезпечують функціонування систем та підсистем регіону; – моніторингу, аналізу стану, оцінки та прогнозу соціально-економічного розвитку регіону; – планування: формування ланцюгів ресурсного забезпечення у регіонах; – організації: ухвалення рішень щодо вдосконалення регіональних та міжрегіональних взаємозв'язків; – регулювання потоків процесів ресурсного та товарного ринку та пристосування до зовнішніх змін шляхом зміни та удосконалення засобів та методів управління соціально-економічним розвитком регіону; – контролю: виявлення відхилень від планових параметрів та критеріїв розвитку регіону на основі моніторингу зовнішнього та внутрішнього оточення 							
<i>Методи дослідження:</i> монографічний, експертний, математичний, аналітичний, статистичний, моделювання, планування та прогнозування							
<i>Головні напрями формування ланцюгів ресурсного забезпечення регіональних товарних ринків:</i>				<i>Потенціал та особливості формування ланцюгів ресурсного забезпечення регіональних товарних ринків:</i>			
<ul style="list-style-type: none"> – об'єднання (інтеграція) суб'єктів регіонального відтворювального процесу; – державно-приватне партнерство; – регіональні програми, стратегії, проекти; – підвищення попиту на вітчизняну продукцію та зменшення частки імпортової продукції; – збільшення робочих місць та завантаженості підприємств; – логістично-оптові центри (ринки) 				<ul style="list-style-type: none"> – обмеженість ресурсів та товарів, в т.ч. і продовольчих; – висока ресурсоемність; – збільшення виробничих потужностей та розвиток товарних ринків в умовах імпортозаміщення; – збільшення обсягів виробництва товарів; – підвищення інвестиційно-інноваційної привабливості; – розвиненість інфраструктури та транспортної сфери; – створення логістичного хабу для стратегічного важливих видів ресурсів та товарів; – розвиненість морського, річкового та автотранспорту. 			
<i>Вектори оцінки ланцюгів ресурсного забезпечення регіональних товарних ринків за складовими діяльностями:</i>							
<i>Економічний:</i> підвищення рівня рентабельності учасників (суб'єктів) ланцюгу; підвищення (створення) доданої вартості; зниження рівня імпортозаміщення; підвищення обсягів виробництва та кількості надання логістичних послуг (транспорткування, зберігання, складування, розвантажування); зниження собівартості ресурсів та товарів; збільшення прибутку	<i>Виробничий:</i> будівництво або модернізація виробничих потужностей для виробництва товарів; технічна підтримка та модернізація обладнання, машин; залучення іноземних інвесторів для відкриття сумісних підприємств та їх відділень	<i>Інфраструктурний:</i> побудова транспортних шляхів, доріг, інфраструктурних об'єктів; організація маршрутів вантажного транспорту по місту (об'їзні шляхи); спеціально відведені ділянки для вантажно-розвантажувальних робіт); ДПП та концесія стратегічних об'єктів (порти, дороги, залізничні шляхи, тощо)	<i>Технологічний:</i> впровадження безвідходних та ресурсозберігаючих технологій; мотивація працівників, яка орієнтована на ресурсозберігання	<i>Екологічний:</i> виготовлення екологічно чистих товарів; використання більш натуральних матеріалів при упаковці товарів; використання технологій, найбільш чистих для оточуючого середовища; сортування сміття та більш відповідальна його утилізація	<i>Соціальний:</i> фактичне споживання ресурсів та товарів на особу населення (кг/люд); роздрібні ціни на товари; кількість створених (нових) робочих місць	<i>Бюджетний:</i> сума податкових надходжень на 1 грн витрат бюджетних коштів; зростання відрахувань в місцеві та регіональні бюджети	<i>Логістичний:</i> наявність оптово-логістичних центрів (ринків); наявність або розбудова оптових ринків сільськогосподарської продукції – формування транспортних хабів для стратегічно важливих видів ресурсів та товарів; – формування ланцюгів ресурсного забезпечення регіонального та міжрегіонального співробітництва щодо самозабезпечення товарно-сировинною базою; – саморозвиток регіонів на основі планування ланцюгів на товарних ринках (від наявності ресурсно-сировинної бази до утилізації товару чи упаковки на засадах концепції соціально-орієнтованого маркетингу); – наявність системи показників для характеристики рівня якості функціонування регіональної системи згідно із заданим рівнем витрат; – переорієнтація бізнес-процесів з: товарів на споживача (покупця); функцій на процеси; угоди на взаємовідносини; запасів на інформацію; оціночних показників прибутку на ефективність (оптимальність); – мінімізація ризиків (стратегічне планування, розподіл ризиків у різних ланках ланцюга); – ефективне управління запасами у ланцюгах ресурсного забезпечення (оптимізація обсягів запасів, використання систем «Канбан» та «Точно в час»); – цілісність ланцюгів ресурсного забезпечення як сукупності ланок (концепція загальних (сумарних) витрат); – ефективний комунікаційний зв'язок при формуванні ланцюгів ресурсного забезпечення (інформаційні зв'язки, моніторинг, збір даних)

Продовження таблиці 4

<i>Методологічні положення до організаційно-економічного механізму формування ланцюгів ресурсного забезпечення на регіональних ринках</i>	
<i>Комплексний підхід</i>	<i>Системний підхід</i>
<i>Види ризиків щодо формування ланцюгів ресурсного забезпечення регіональних товарних ринків</i>	
Макроекономічні, природнокліматичні, соціальні, регіональні, міжрегіональні, міжнародні, політичні, зміна кон'юнктури регіональних та міжнародних ринків, членство у ВТО, обмежені фінансові ресурси, занепад виробничого сектору економіки, нерозгалужена інфраструктура регіонів, торговельний баланс попиту та пропозиції, девальвація національної валюти, зниження темпів економічного розвитку, якісні, бюрократичні, форс-мажорні	
<i>Ефекти формування ланцюгів ресурсного забезпечення регіональних товарних ринків</i>	
Можливість учасників ланцюгів ресурсного забезпечення регіону, в коротші терміни відновлювати параметри співвідношення товарної пропозиції та платоспроможного споживчого попиту, переміщуючи конкурентоспроможні товарно-сировинні потоки, з урахуванням раціонального використання ресурсів та максимального задоволення потреб населення	

Вивчаючи теоретичний базис побудови організаційно-економічного механізму формування ланцюгів ресурсного забезпечення на регіональних ринках, необхідним постає реалізація такого завдання мезорівня як його цифрова трансформація. Остання являє собою розвинену інформаційно-комунікаційну систему, яка також є елементом єдиних регіональних систем. Методологічні положення до організаційно-економічного механізму формування ланцюгів ресурсного забезпечення регіональних товарних ринків представлено у таблиці 4.

Блок «Індикатори оцінки ланцюгів ресурсного забезпечення регіональних товарних ринків за складовими діяльності» пропонується розширити ще одним вектором ефективності – «логістичний». Він передбачає такі напрями оцінки:

- наявність логістично зберігаючих центрів;
- наявність або розбудова оптових ринків ресурсів та продукції;
- формування транспортних хабів для стратегічно важливих видів ресурсів та товарів;
- формування ланцюгів регіональних та міжрегіональних товарних ринків щодо самозабезпечення ресурсно-сировинною базою;
- саморозвиток регіонів на основі планування ланцюгів ресурсного забезпечення на товарних ринках (від наявності ресурсно-сировинної бази до утилізації товару чи упаковки на засадах концепції соціально-орієнтованого маркетингу);
- наявність системи показників для характеристики рівня якості функціонування регіональної системи згідно заданого рівня витрат;
- переорієнтація бізнес-процесів з: товарів на споживача (покупця); функцій на процеси; угоди на взаємовідносини; запасів на інформацію; оціночних показників прибутку на ефективність (оптимальність);
- мінімізація ризиків (стратегічне планування, розподіл ризиків у різних ланках ланцюга ресурсного забезпечення товарного ринку);
- ефективне управління запасами у ланцюгах ресурсного забезпечення (оптимізація обсягів запасів, використання систем «Кан-Бан» та «Точно в час»);
- цілісність ланцюгів ресурсного забезпечення як сукупності ланок (концепція загальних (сумарних) витрат;
- ефективний комунікаційних зв'язок при формуванні ланцюгів ресурсного забезпечення регіону (інформаційні зв'язки, моніторинг, збір даних).

Висновки. У статті розроблено та науково обґрунтовано теоретико-методологічні положення формування ланцюгів ресурсного забезпечення регіональних товарних ринків. Здійснено контент-аналіз категорії «Організаційно-економічний механізм» з різних позицій: природи пізнання, інструментів дослідження (форми, методи, важелі, принципи, закони, правила, прийоми), процесного підходу, системно-діяльного підходу, відтворювального підходу, взаємодії елементів (інтеграції), отримання результату. Це дозволило удосконалити понятійно-категоріальний апарат менеджменту управління бізнес-процесами на регіональному рівні, зокрема такі категорії: «процес формування ланцюгів ресурсного забезпечення регіональних товарних ринків» з позиції регіонального та міжрегіонального співробітництва; «організаційно-економічний механізм формування ланцюгів ресурсного забезпечення на регіональних ринках»; «логістична інфраструктура товарного ринку».

Наведено структуру організаційно-економічного механізму формування ефективних ланцюгів ресурсного забезпечення на регіональних товарних ринках, в якій визначено економічну та організаційну складові. Сам механізм побудовано з погляду об'єктно-суб'єктної складової, яка включає у себе такі наукові підходи, як: системний, функціональний, відтворювальний та маркетинговий. Визначено завдання побудови організаційно-економічного механізму формування ефективних логістичних ланцюгів на регіональному рівні з позиції економічної безпеки та саморозвитку регіону.

Розроблено концептуальний підхід до організаційно-економічного механізму формування ланцюгів ресурсного забезпечення на регіональних ринках, які містять такі складові: підходи – комплексний та системний; функції та методи дослідження; ефективні напрями, потенціал та особливості формування ланцюгів ресурсного забезпечення регіональних товарних ринків; види ризиків при формуванні цих ланцюгів; напрямки формування ланцюгів ресурсного забезпечення регіональних товарних ринків.

Отже, теоретико-методологічні положення до організаційно-економічного механізму формування ефективних логістичних ланцюгів на регіональних ринках, які вище наведено, дозволяють у подальшому запропонувати етапи його побудови.

Література

1. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке : монография / Друкер П. ; пер. с англ. – Москва : Вильямс, 2004. – 272 с.
2. Мороз О.Д. Об'єкт, предмет та принципи регіональної логістики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/7740/1/11.pdf>
3. Осипов П.В. Интегральный производный потенциал харчової промисловості : навч. посіб. / Осипов П.В. – Одеса : Автограф, 2004. – 289 с.
4. Тридід О.М. Концептуальні засади формування організаційно-економічного механізму антикризового управління банком [Електронний ресурс] / О.М. Тридід, В.Я. Вовк // Фінанси України. – 2009. – № 1. – С. 98–106. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2009_1_7
5. Мочерний С. В. Економічна теорія : посібник / Мочерний С. В. – К. : Академія, 2001. – 656 с.
6. Кушнірук В. Організаційно-економічний механізм ефективного ведення садівництва в аграрних підприємствах регіону : монографія / Кушнірук В., Єрмаков О., Шебаніна О. – Миколаїв : МДАУ, 2009. – 232 с.
7. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Райзберг Б.А. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 496 с.
8. Кушнірук В.С. Теоретична сутність і складові організаційно-економічного механізму господарювання / В.С. Кушнірук // Інноваційна економіка. – Тернопіль : ТІ АПВ УААН, 2007. – № 3(5). – С. 65–67.
9. Полозова Т.В. Сутність організаційно-економічного механізму функціонування підприємств промисловості [Електронний ресурс] / Полозова Т.В., Овсюченко Ю.В. – Режим доступу : <http://archive.nbuv.gov.ua/articles/2005/05ptvfpp.html>
10. Біла І.П. Організаційно-економічний механізм управління гнучкістю виробничих систем : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Біла І.П. – Донецьк, 2006. – 16 с.
11. Лисенко Ю. Організаційно-економічний механізм управління підприємством / Ю. Лисенко // Економіка України. – 1997. – № 1. – С. 86–87.
12. Козаченко Г.В. Організаційно-економічний механізм як інструмент управління підприємством / Г.В. Козаченко // Економіка. Менеджмент. Підприємство : збірник наукових праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2003. – Вип. 11. – С. 107–109.
13. Hurwicz L., Designing economic mechanisms. Cambridge University Press. 2006. 15–54.
14. Паламарчук О.М. Сутність та формування організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/evu/2011_17_2/Palamarchuk.pdf
15. Логистика: проблемы и решения. – 2019. – № 6 (85) ноябрь-декабрь. – С. 14–42.
16. Крикавський Є. Логістика та розвиток організації / Крикавський Є. – Л. : ДУ «Львів. Політехніка», 1999. – 198 с.

References

1. Druker P. Zadachi menedzhmenta v XXI veke : monografiya / Druker P. ; per. s angl. – Moskva : Vilyams, 2004. – 272 s.
2. Moroz O.D. Obiekt, predmet ta pryntsyvy rehionalnoi lohistyky [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/7740/1/11.pdf>
3. Osypov P.V. Intehralnyi vyrobnychy potentsial kharchovoi promyslovosti : navch. posib. / Osypov P.V. – Odesa : Avtohraf, 2004. – 289 s.
4. Trydid O.M. Kontseptualni zasady formuvannya orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu antykrizovoho upravlinnia bankom [Elektronnyi resurs] / O.M. Trydid, V.Ia. Vovk // Finansy Ukrainy. – 2009. – № 1. – S. 98–106. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2009_1_7
5. Mochernyi S. V. Ekonomichna teoriia : posibnyk / Mochernyi S. V. – K. : Akademiia, 2001. – 656 s.
6. Kushniruk V. Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm efektyvnoho vedennia sadivnytstva v ahrarykh pidpriemstvakh rehionu : monohrafiia / Kushniruk V., Yermakov O., Shebanina O. – Mykolaiv : MDAU, 2009. – 232 s.
7. Rajzberg B.A. Sovremennyi ekonomicheskij slovar / Rajzberg B.A. – M. : INFRA-M, 1996. – 496 s.
8. Kushniruk V.S. Teoretychna sutnist i skladovi orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu hospodariuvannia / V.S. Kushniruk // Innovatsiina ekonomika. – Ternopil : TI APV UAAN, 2007. – № 3(5). – S. 65–67.
9. Polozova T.V. Sutnist orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu funktsionuvannia pidpriemstv promyslovosti [Elektronnyi resurs] / Polozova T.V., Ovsiuchenko Yu.V. – Rezhym dostupu : <http://archive.nbuv.gov.ua/articles/2005/05ptvfpp.html>
10. Bila I.P. Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm upravlinnia hnuchkistiu vyrobnychykh system : avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : spets. 08.00.04 «Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy» / Bila I.P. – Donetsk, 2006. – 16 s.
11. Lysenko Yu. Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm upravlinnia pidpriemstvom / Yu. Lysenko // Ekonomika Ukrainy. – 1997. – № 1. – S. 86–87.
12. Kozachenko H.V. Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm yak instrument upravlinnia pidpriemstvom / H.V. Kozachenko // Ekonomika. Menedzhment. Pidpriemnytstvo : zbirnyk naukovykh prats Skhidnoukrainskoho natsionalnoho universytetu imeni Volodymyra Dalia. – Luhansk : SNU im. V. Dalia, 2003. – Vyp. 11. – S. 107–109.
13. Hurwicz L., Designing economic mechanisms. Cambridge University Press. 2006. 15–54.
14. Palamarchuk O.M. Sutnist ta formuvannya orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpriemstva [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/evu/2011_17_2/Palamarchuk.pdf
15. Logistika: problemy i resheniya. – 2019. – № 6 (85) noyabr-dekabr. – S. 14–42.
16. Krykavskiy Ye. Lohistyka ta rozvytok orhanizatsii / Krykavskiy Ye. – L. : DU «Lviv. Politehnika», 1999. – 198 s.

Надійшла / Paper received: 04.05.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.06.2020

УДК 658:29

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-282-3-32

ХОМЕНКО М. М., ДОРОЖКІНА Г. М.

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті обґрунтовано доцільність формування організаційної структури управління підприємством із застосуванням бригадної структури. Сформульовано вимоги щодо формування структури розподілу праці з визначенням повноважень та відповідальності кожного працівника й органу управління зі встановленням вертикальних і горизонтальних зв'язків між ними, розподілення повноважень і обов'язків між працівниками підприємства за затвердженими посадовими інструкціями під час виконання бригадою завдань. Визначено неекономічні чинники, які необхідно враховувати під час обґрунтування чисельності бригад, серед яких, зокрема, відповідність організаційної схеми апарату управління діяльністю підприємства структурі цілей, якості інформаційної роботи та завантаження керівників оперативною роботою.

Ключові слова: організаційна структура, бригада, повноваження, розподіл праці.

KHOMENKO M., DOROZHKINA H.

Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskiy National University

FORMATION OF THE ORGANIZATIONAL STRUCTURE OF THE ENTERPRISE MANAGEMENT

The purpose of the article is to generalize and develop methodological bases, as well as to develop practical recommendations for improvement of the organizational structures of enterprise management with the use of a brigade structure in conditions of intensified competition and increasing quality requirements for products (services). The requirements for the formation of the labor division structure with the definition of authority and responsibilities of each employee and management body with the establishment of vertical and horizontal connections between them, distribution of authority and responsibilities between employees according to approved job descriptions during the task accomplishment by a brigade. The non-economic factors are that have to be taken into account when justifying the number of brigades are defined, which include in particular accordance of the organizational chart of the management of the enterprise to the structure of goals, quality of information processing and workload of managers. A representative survey regarding obtaining additional services of ethnographic and ecological types of green tourism in Poltava region was conducted. The advantages of introduction of brigade type of management structures of the enterprise are defined: acceleration of manufacturing of innovative products; specific market orientation; customer service quality improvement; adaptation to changing environmental conditions; independent involvement of the required personnel by brigade leaders; absence of functions duplication by functioning units. The requirement of avoiding the potential increase of the risk of losing control of the enterprise during the introduction of the brigade management structure is justified; complications in horizontal coordination of interconnected brigades; availability of a small number of universally highly qualified employees; the complexity of the distribution of financial resources of the enterprise between the brigades; lack of control of the central functional services over the activities of the corresponding brigade divisions.

Key words: organizational structure, brigade, authority, distribution of labor.

Постановка проблеми. Провідним завданням менеджменту вітчизняних підприємств є забезпечення конкурентоздатного продукту. Багатогранне поняття управління охоплює якість продукції, обслуговування клієнтів та менеджменту на підприємстві. Складова якості менеджменту підприємства значною мірою визначає його загальний ринковий стан. Управління організацією – це процес планування, організації, мотивації і контролю, необхідні для того, щоб сформулювати і досягти цілей. Функція організації стосується реалізації поставлених завдань, формування раціональної структури управління підприємством, забезпечення операційного процесу управління трудовими, матеріальними, фінансовими та інформаційними ресурсами. Завдання керівника стосовно функції організації пов'язується з побудовою максимально ефективного бізнес-процесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем організаційного проектування присвятили свої праці такі вітчизняні та закордонні вчені, як В. Белошапка, И. Нудьга [1], Л. Боссіді, Р. Чаран [2], Р. Саймонс [3], М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі [4], Б. З. Мильнер [5], Н. Г. Метеленко [7] та інші. В. Белошапка та І. Нудьга відстоюють необхідність гармонійного поєднання інструментів організаційного проектування за створення самонавчальної організації [1]. Прикладні інструменти організаційного дизайну та оцінки управлінської результативності пропонують численні закордонні дослідники. На думку Л. Боссіді та Р. Чаран, процес організаційного проектування завершується створенням культури результативності, що дозволяє управлінням активно впроваджувати свої стратегії та плани [2]. Р. Саймонс виділяє чотири важелі при проектуванні організації: доступ до ресурсів, відповідальність, вплив та підтримка [3]. Разом з тим, деякі аспекти методичного забезпечення формування організаційних структур управління підприємством вимагають уточнення і розвитку в сучасних умовах господарювання.

Метою статті є узагальнення і розвиток методичних основ, а також розробка практичних рекомендацій щодо удосконалення організаційних структур управління підприємствами із застосуванням бригадної структури в умовах загострення конкуренції та підвищення вимог до якості продукції (послуг).

Виклад основного матеріалу дослідження. Високий рівень якості менеджменту за функцією організації діяльності підприємства оцінюється за п'ятьма основними складовими: формування раціональної організаційної структури; обґрунтоване розподілення повноважень і встановлення посадових обов'язків; реалізація операційного процесу діяльності підприємства; організація процесу створення нових цінностей для клієнтів; залучення працівників до постійного удосконалення організації. Організаційна структура – це сукупність виробничих ланок і впорядкованих потоків ресурсів у виробничій системі, а також органів управління та їх певний взаємозв'язок, які забезпечують досягнення стратегічних цілей підприємства.

М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі вважають, що найкращою організаційною структурою управління є та, яка допомагає підприємству ефективно взаємодіяти із зовнішнім середовищем, продуктивно і доцільно розподіляти та спрямовувати зусилля своїх співробітників і, таким чином, задовольняти потреби клієнтів та досягати своїх цілей із високою ефективністю [4]. Організаційне проектування як функція організації полягає в розробці таких організаційних елементів і відносин в створеній (модельованій) системі, за реалізації яких організаційне ціле, що виникло, характеризувалося б високою надійністю, стійкістю та економічністю [5]. Сучасний розвиток організаційних структур характеризується широким делегуванням повноважень структурним підрозділам нижчого рівня та заміною адміністративних методів управління економічними методами. Першочерговим завданням удосконалення організаційної структури є визначення головних принципів, за якими повинна формуватись структура управління підприємством. По-перше, структура має віддзеркалювати мету і завдання підприємства, тобто бути орієнтованою на задоволення зростаючих потреб споживача. По-друге, структура повинна відповідати та бути адекватною соціально-культурному середовищу організації, оскільки ця відповідність має пряму вплив на рівень централізації або децентралізації, розподіл обов'язків, повноважень, відповідальності, ступеня самостійності та контролю керівників і менеджерів. Побудова або перебудова організаційної структури управління підприємством вимагає врахування великої кількості чинників прямого і непрямого впливу на структуру управління. Серед головних чинників, які впливають на етапи організаційних змін структури управління підприємствами, можна визначити: розмір організації, тому що структура управління великого підприємства більш складна, ніж середнього або малого; життєвий цикл підприємства; зміну організаційних форм, за якими функціонує підприємство; рівень розвитку на підприємстві інформаційних технологій. Швидка адаптація організаційних змін структури підприємства має забезпечуватися на основі комплексу інтелектуальних, технічних, технологічних, організаційних та економічних характеристик, які визначають успішну діяльність підприємства на ринку. На рис. 1 наведено фрагмент регіональної структури управління туристичного підприємства.

Основу запропонованої бригадної структури управління діяльністю підприємства становить групова форма організації праці. Бригадна структура управління передбачає формування невеликих мобільних команд (бригад), які спеціалізуються на задоволенні тієї чи іншої потреби та повністю відповідають за результати своєї діяльності. Запровадження бригадного типу управлінських структур підприємства дозволить прискорити процеси виробництва інноваційних продуктів; орієнтуватися на специфічні ринки; підвищувати якість обслуговування споживачів; пристосуватися до мінливих умов зовнішнього середовища; залучати самостійно керівниками бригад за можливості потрібний персонал; уникати дублювання функцій з боку функціональних підрозділів.



Рис. 1. Регіональна структура управління туристичного підприємства

Підприємства акціонерної форми власності, які виробляють продукцію та надають послуги у великих обсягах, мають можливість використовувати бригадну структуру управління. Застосування різних видів структур управління підприємствами протягом останніх років дозволило визначити провідну тенденцію – органічні структури більш прості та гнучкі в порівнянні з механістичними (лінійними, функціональними, лінійно-функціональними, дивізіонними).

Метод організаційного моделювання ґрунтується на розробленні різних варіантів можливих структур для конкретних підприємств з подальшим їх порівнянням, зіставленням і оцінюванням варіантів за певними критеріями. Зіставлення різних варіантів організаційних структур дозволяє досягти цілей організації за

умови відносно невеликих витрат її функціонування. Управління туристичною діяльністю запропоновано організувати за регіонами із застосуванням бригадної структури (рис. 2).



Рис. 2. Фрагмент організаційної структури туристичного підприємства

Під час обґрунтування чисельності бригад доцільно приймати до уваги і неекономічні чинники: відповідність організаційної схеми апарату управління діяльністю підприємства структурі цілей, якості інформаційної роботи та завантаження керівників оперативною роботою. На цьому закінчується стадія загального проектування, що супроводжується прийняттям рішення вищим керівництвом стосовно переходу до нової або удосконаленої структури управління діяльністю підприємства. Важливим етапом проектування організаційної структури підприємства повинна стати систематизація процесів прийняття рішень, функціональної та інформаційної взаємодії. У результаті проведеного дослідження здійснено аналіз і систематизацію трьох аспектів процесу управління: діяльності кураторів-маркетологів, обґрунтування та конкретизацію функцій управління, опрацювання інформації та рішень стосовно функцій. Для працівників туристичного підприємства конкретизовано функції діяльності: розробка довгострокових і річних планів техніко-економічного і соціального розвитку підприємства; розробка і затвердження в установленому порядку планів інтенсифікації туристичної діяльності стосовно реалізації послуг. У кінцевому підсумку визначається тактика і стратегія діяльності підприємства і подаються відповідні пропозиції вищому керівництву. Більшість туроператорів здійснюють горизонтальний розподіл праці за спеціалізованими лініями. Кваліфікаційний розподіл повноважень повинен забезпечувати оптимальний поділ праці, що зумовлює нормальне навантаження і відповідну спеціалізацію органів управління та працівників. Посадові інструкції розробляють на основі кваліфікаційних вимог. В практиці багатопрофільних туроператорів розповсюджена схема горизонтального розподілу праці за туристичним напрямом (рис. 3).

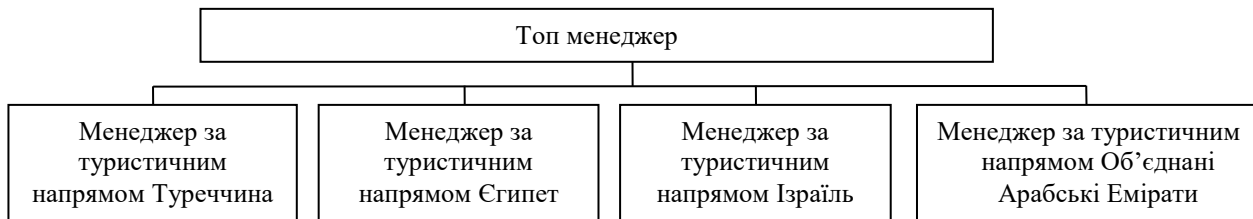


Рис. 3. Горизонтальний розподіл праці за туристичними напрямками

Позитивним моментом організації праці за відокремленими напрямками є вузька спеціалізація менеджерів, які знайомі зі специфікою різних видів відпочинку та можливостями туристичних ресурсів курортів. Формування структури розподілу праці має бути пов'язано з визначенням повноважень та відповідальності кожного працівника й органу управління зі встановленням вертикальних і горизонтальних зв'язків між ними. Між функціями і повноваженнями спеціалізованих менеджерів повинна бути рівновага, порушення якої може призвести до дисфункції системи управління в цілому. За умови використання запропонованої бригадної структури управління діяльністю підприємства бригада складається із працівників за умови заміни жорстких бюрократичних зв'язків, які засновані на правилах, нормах та процедурах, на гнучкі зв'язки, що необхідні для вирішення конкретних питань. Кожну бригаду очолює керівник – топ менеджер, характер праці якого визначається концепцією підприємства. Менеджмент вищої та середньої ланки організації здійснює консультування та узгоджує групові дії між бригадами. Вимоги до кваліфікації персоналу суттєво змінюються. У першу чергу до роботи в бригадах залучаються спеціалісти, які володіють універсальними знаннями і навичками. Спеціалісти повинні забезпечувати гнучкість та взаємозамінність при виконанні бригадою завдань залучення клієнтів. Поєднання колективної та індивідуальної відповідальності за якість роботи знижує потребу в проміжному та кінцевому контролі. Під час впровадження ефективної бригадної структури управління перестають діяти принципи раціональної бюрократії, тому що до складу бригади входять спеціалісти з організації діяльності підприємства, яким не потрібно надавати додаткових вказівок з вищого рівня управління.

Однією із основних складових оцінювання рівня якості менеджменту є організація процесу створення нових цінностей для клієнтів. Перспективним шляхом забезпечення ефективної зайнятості

сільського населення є активізація мешканців до підприємницької діяльності у невиробничій сфері, тобто до розвитку «зеленого» туризму. Системне вирішення організаційно-економічних проблем становлення та розвитку «зеленого» туризму пов'язують із відтворенням трудового потенціалу в аграрній сфері, формуванням нових напрямів виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції, підвищенням зайнятості сільського населення. Полтавська область віднесена до пріоритетних районів для розвитку «зеленого» туризму з використанням сільських садиб. Найбільш успішні агрооселі у розвинутих західних країнах паралельно займаються як туристичною, так і сільськогосподарською діяльністю, а інколи перша діяльність виступає основною [6]. В результаті дослідження проведено репрезентативне опитування щодо отримання додаткових послуг етнографічного та екологічного видів «зеленого» туризму Полтавської області, результати якого наведено на рис. 4 і рис. 5.

Етнографічний та екологічний види туризму віднесені до «зелених», так як передбачають перебування у природних екологічно чистих зонах чи регіонах, а також відвідування місць щодо задоволення культурного і пізнавального інтересу.

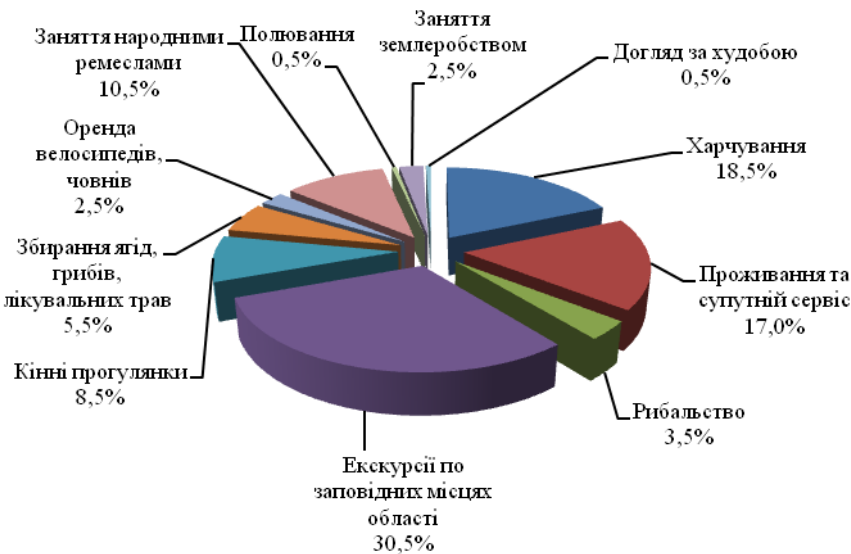


Рис. 4. Структура додаткових послуг етнографічного виду туризму Полтавської області, %

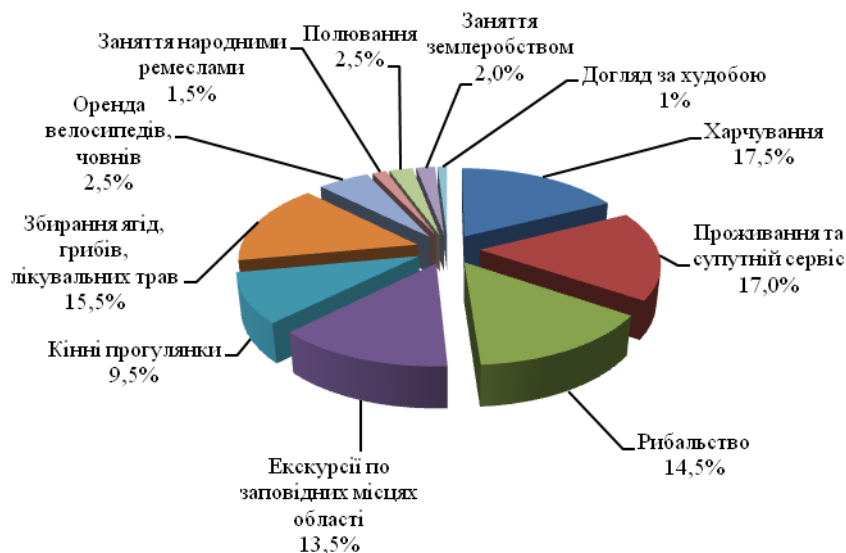


Рис. 5. Структура додаткових послуг екологічного виду туризму Полтавської області, %

Працівникам багатопрофільних туроператорів доцільно організувати горизонтальний розподіл праці за змістом діяльності: тур операторський відділ займається розробкою туристичного продукту та роботою з постачальниками послуг; тур агентський відділ роботою з туристичними агентствами стосовно реалізації путівок; транспортний контролює відправку туристів; маркетинговий вивчає та аналізує ринки, виявляє групи потенційних покупців, координує діяльність по досягненню найбільш вигідної позиції на

ринку. Людський ресурс має унікальний персоніфікований склад, потребує постійного розвитку та інвестицій. Втрата високопрофесійного менеджера або працівника може завдати підприємству значних збитків, компенсація яких вимагатиме набагато більше часу та засобів, ніж просте придбання чи заміна іншим видом ресурсу. Система матеріального стимулювання повинна сприяти підвищенню зацікавленості членів бригади у кінцевому результаті, тобто підвищенню ефективності діяльності підприємства.

Висновки. В умовах ринкових відносин запровадження бригадних управлінських структур організацій дозволить підвищувати конкурентоспроможність продукції (послуг) з орієнтацією на специфічні ринки. Керівник бригади отримає можливість залучати висококваліфікований персонал з метою підвищення якості обслуговування споживачів в мінливих умов зовнішнього середовища. Підприємства з великими обсягами виробництва товарів та надання послуг за умови використання бригадної структури управління уникатимуть дублювання функцій. Кваліфікаційний розподіл повноважень за спеціалізованими лініями забезпечить оптимальний поділ праці, навантаження та відповідну спеціалізацію між органами управління та працівниками. Посадові інструкції доцільно розробляти на основі кваліфікаційних вимог за спеціалізованими лініями. Удосконалення організаційної структури за умови використання бригадної структури надасть можливість скоротити чисельність підрозділів та підвищити кваліфікація персоналу; зменшити кількість рівнів управління; підвищити роль групової організації праці за умови орієнтації поточної роботи на потребах споживачів; пришвидшити реагування на зміни в зовнішньому середовищі підприємства; збільшити продуктивність праці за умови зниження витрат та задоволення зростаючих вимог до якості продукції (послуг). Водночас під час запровадження бригадної структури управління необхідно уникнути можливого зростання ризику втрати керованості підприємством; ускладнення горизонтальної координації взаємопов'язаних бригад; наявності невеликої чисельності універсальних висококваліфікованих працівників; складності розподілу фінансових ресурсів підприємства між бригадами; відсутності контролю центральних функціональних служб за діяльністю відповідних підрозділів бригад.

Література

1. Белошапка В. Управленческая результативность: системный взгляд на работу и развитие менеджера / В. Белошапка, И. Нудга. – К. : Стандарт, 2007. – 270 с.
2. Bossidi L. Execution: The Art of Getting Things Done / L. Bossidi, R. Charan. – New York : Crown Business, 2002. – 288 p.
3. Simons R. Levers of Organization Design: How Managers Use Accountability Systems for Greater Performance and Commitment / R. Simons. – Boston : HBS Press, 2005. – 290 p.
4. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Дело ЛТД, 2004. – 702 с.
5. Мильнер Б. З. Теория организации / Б. З. Мильнер. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 864 с.
6. Beech J. The business of tourism management / J. Beech, S. Chadwick. – London : Pearson Education, 2005. – 608 p.
7. Метеленко Н. Г. Формування організаційної структури управління як складової внутрішнього господарського механізму промислового підприємства / Н. Г. Метеленко // Інвестиції: практика та досвід. –2009. – № 10. – С. 46–49.

References

1. Beloshapka V. Upravlencheskaya rezultativnost: sistemnyj vzglyad na rabotu i razvitie menedzhera / V. Beloshapka, I. Nudga. – K. : Standart, 2007. – 270 s.
2. Bossidi L. Execution: The Art of Getting Things Done / L. Bossidi, R. Charan. – New York : Crown Business, 2002. – 288 p.
3. Simons R. Levers of Organization Design: How Managers Use Accountability Systems for Greater Performance and Commitment / R. Simons. – Boston : HBS Press, 2005. – 290 p.
4. Meskon M. Osnovy menedzhmenta / M. Meskon, M. Albert, F. Hedouri. – M. : Delo LTD, 2004. – 702 s.
5. Milner B. Z. Teoriya organizatsii / B. Z. Milner. – M. : INFRA-M, 2009. – 864 s.
6. Beech J. The business of tourism management / J. Beech, S. Chadwick. – London : Pearson Education, 2005. – 608 p.
7. Metelenko N. H. Formuvannya orhanizatsiinoi struktury upravlinnia yak skladovoi vnutrishnoho hospodarskoho mekhanizmu promyslovoho pidpriemstva / N. H. Metelenko // Investytsii: praktyka ta dosvid. –2009. – № 10. – S. 46–49.

Надійшла / Paper received: 12.05.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.06.2020

УДК 330.43.658.14

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-282-3-33

ХРИСТІАНОВСЬКИЙ В. В.

Донецький національний університет ім. В. Стуса, Вінниця

ДИНАМІЧНА МОДЕЛЬ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ МІЖ СУБ'ЄКТАМИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

У роботі розглядається новий підхід до рішення проблеми побудови моделей взаємодії суб'єктів управлінської структури в вигляді задачі оптимізації якості їх інформаційних відносин. Модель будується з урахуванням якісних закономірностей, тенденцій та правдоподібних гіпотез, які часто використовуються в моделях «м'якого моделювання». Це дозволяє побудувати більш просту модель, але таку, яка відтіняє ключові моменти інформаційного взаємозв'язку між суб'єктами управлінської структури. Динамічна модель враховує різновекторні характеристики процесу інформаційного обміну наступного типу: інформацію зовнішнього середовища; ієрархічну структуру системи управління; кількісні оцінки якості обміну інформацією між суб'єктами управління в системі; інтенсивність обміну інформацією; втрати інформації в результаті неякісного обміну і її старіння. Основні показники якості інформаційного обміну оцінюються ймовірністю, ступенем достатності якості інформації для одержання квазіоптимального рішення поставленої проблеми. Такі оцінки змінюються в діапазоні (0;1), що, в свою чергу, дозволяє характеризувати кожен суб'єкт управлінської структури багатовимірною точкою в одиничній множині. Результатом рішення поставленої задачі являється отримання кожним суб'єктом управління інформації достатньої якості для прийняття системою управління загального квазіоптимального рішення.

Ключові слова: інформація, процес обміну інформацією, ієрархічні структури управління, ймовірнісна оцінка якості інформації, критерій ефективності системи управлінської структури.

KHYRYSTIANOVSKYI V.

Vasyl' Stus Donetsk National University, Vinnytsia

MODEL OF INFORMATIONAL INTERACTION BETWEEN SUBJECTS OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM

The article offers a new approach to the problem of information flows exchange between the subjects of the management structure of the production system. The balanced coordination of the information flows exchange is aimed at optimizing the provision of quality information to the subjects of management. For this purpose is used the principle of "soft modelling", which allows you to build a model that is simple but generally reflects the key points of the phenomenon under study. In the proposed article, a dynamic model is created, taking into account qualitative patterns, trends and plausible hypotheses in the information usage. The main criterion for the purposeful usage of data for the system to make a general quasi-optimal decision is the assessment (parameter), which reflects the minimum change in the quality of information among subjects during sequential exchange. Quantitative assessments of the information quality vary in the range (0; 1), which makes it possible to represent the subject of management as a point in a multidimensional set. The development of the management system can be considered in time or by steps. The dynamic model should take into account the following main features of the information flows exchange: the external environment information, the hierarchy structure of the control system, the value of estimates of information exchange depending on its quality, the targeting of information transfer coefficients, the losses of information as a result of exchange errors and its ageing. The main result of solving this problem is to obtain, during the exchange, information of such quality, which makes it possible to make a general quasi-optimal solution.

Keywords: information, information exchange process, hierarchical structure of management system, probabilistic assessment of information quality, the criterion of efficiency of the management structure system.

Економіка України функціонує в умовах ускладнення дій зовнішнього середовища і це визиває негативний відгук в відношенні працівників основного виробництва до якості управління. Люди не хочуть миритися з тим фактом, що тільки зовнішні чинники визивають погіршення умов життя. Керівництво підприємства повинно звертати увагу на цілий ланцюжок проблем, які викликані не тільки зовнішніми, а і внутрішніми проблемами самого підприємства. Зростає необхідність враховувати на практиці інформаційні відносини між суб'єктами управлінських структур. Якісний обмін інформацією обумовлює суттєве зростання значення аналізу інформаційних потоків, якими обмінюються учасники обміну. С. Лем висловив дуже важливу для розвитку якості будь-яких рішень сьогоднішню думку, що для подальшого прогресу в наукових дослідженнях необхідно активно працювати з інформаційними потоками [1].

Діяльність, яка пов'язана з обробкою і розповсюдженням інформації в управлінських структурах, стала важливим напрямком роботи в економічних дослідженнях України. Основна ціль інформаційних відносин між різними ланками суб'єктів інформаційної діяльності – це одержання максимальної віддачі від використання всієї кількості інформації для прийняття оптимального рішення [2]. Стрімкий розвиток інформаційної інфраструктури, широка можливість використання для аналізу і обробки інформації математичних методів, комп'ютерів і алгоритмів дає можливість вирішувати проблему оптимізації інформаційного обміну на практиці [8]. Синергетичний підхід [4] має велике значення в рішенні поставленої проблеми. Роботи в напрямку побудови моделей «м'якого моделювання» [3, 5] теж дали подальший поштовх в рішенні задач оптимізації інформаційного обміну. Оцінка якості інформаційних відносин в залежності від якості інформації, одержаної суб'єктами управління при обміні, дозволила збільшити загальну результативність прийняття рішень. Але використання тільки кількісного підходу до виміру інформації, який описаний в роботах К. Шеннона [6], не дозволяє розв'язувати безліч задач з проблем

інформаційного обміну. Роботи в області нелінійної динаміки [7, 11] дозволяють використовувати різні математичні методи і алгоритми для аналізу проблеми обміну управлінською інформацією. Але цього теж okazується недостатньо для остаточного вирішення поставленої проблеми, в якій навіть тлумачення основних понять опису проблеми має особливе значення.

В представленій роботі інформація розглядається як деякий ресурс, якість якого здатна впливати на прийняття рішень суб'єктами інформаційних взаємовідносин. Під інформаційним процесом будемо мати на увазі процес обміну інформацією між суб'єктами системи управління (комунікаційний процес) [8]. Під час моделювання процесу обміну інформаційними потоками необхідно звертати увагу на наступні аспекти: врахування в моделі потоку інформації опосередкованого значення, тобто інформації зовнішнього впливу, яку будемо називати цільовою інформацією; обмін інформацією в середовищі управлінської структури (комунікація) і така інформація буде називатись керуючою, результуючою і погоджувальною; втрати, старіння інформації у суб'єктів інформаційного обміну і така інформація буде називатись дисипативною; бажання суб'єктів інформаційного обміну в результаті комунікації мати достатню кількість інформації для одержання оптимального рішення для всієї системи; врахування особливостей процесів кооперації і конфліктності між інформаційними потоками.

Зовнішні інформаційні потоки суттєво впливають на інформацію між суб'єктами обміну у внутрішньому середовищі інформаційної структури. Зовнішня інформація, в основному, являється інформацією про головне призначення виробничого процесу для всього суспільства. В роботі [3] моделюються ситуації впливу такої інформації на людську діяльність. Там же вказані і можливі шляхи підняття якості обміну такою інформацією.

Важливу роль при побудові моделі відіграє внутрішній комунікаційний процес між суб'єктами управлінських структур. Необхідність врахування при побудові моделей елементів порядку в відношенні між суб'єктами і зовнішнім середовищем дозволяє розглядати процеси обміну такою інформацією в рамках синергетичної парадигми. Застосування синергетичного підходу і методів нелінійної динаміки для опису внутрішньої інформаційної взаємодії суб'єктів управління відкриває можливість використання для розрахунків при побудові таких моделей підходу, який використовується при побудові моделей «м'якого моделювання» [9].

Опишемо коротко концептуальний підхід, який прийнято в роботі при побудові моделі інформаційної взаємодії елементів управлінської структури. Інформаційна система складається з елементів взаємодії (суб'єктів), кожен з яких характеризується положенням суб'єкта в системі управління, а також кількістю і спрямованістю зв'язків з іншими суб'єктами системи. Це дозволяє представити кожен суб'єкт точкою в трьохвимірному просторі, який являє собою одиничний куб, а кожен суб'єкт управління може бути представлений точкою в цьому кубі. Зв'язки між елементами представляються відрізками, що з'єднують ці точки. Динамічний розвиток інформаційної взаємодії являє собою перехід системи від одного стану до другого крок за кроком, або в часі. На кожному кроці елементи системи отримують, віддають, або переробляють інформаційний ресурс (інформацію), який має декілька важливих особливостей обміну. Ці особливості полягають в тому, що у суб'єкта, який передає інформацію, кількість і якість інформації не змінюється і суб'єкт може передавати її багатьом другим суб'єктам системи в одній і тій самій кількості і одночасно. Треба враховувати, що при комунікації суб'єктів росте можливість зменшення кількості інформації або по технічним причинам обміну, або в результаті старіння інформації [12], від чого змінюється і її якість. При побудові моделей необхідно також враховувати соціальні та фізіологічні фактори, такі, як максимальна кількість зв'язків, які може мати один суб'єкт, його статус в ієрархічній структурі управління, мотивацію суб'єктів управління та інше.

Процес обміну інформацією характеризується п'ятьма параметрами, які пояснюють важливі особливості обміну. Значення параметрів нормуються і вони змінюються в інтервалі (0;1). Параметри відрізняються один від одного набором індивідуальних відмінностей, які визначені в просторі заданих характеристик і зв'язані з якістю ресурсу. Параметри системи інтерпретуються як ймовірнісні величини обміну з інтервалу (0; 1), а щільність ймовірності обмінного ресурсу на протязі всього обмінного процесу передбачається постійною. Деякі значення параметрів інформації можуть бути теж постійними, або відносними.

Правило переходу системи від одного стану до іншого здійснюється в напрямку одержання кожним суб'єктом системи достатньої кількості інформації для прийняття квазіоптимального рішення. Кількісні значення параметрів характеризують якість інформації у суб'єктів. Квазіоптимальний результат інформаційного обміну буде характеризуватися тим, що критерій якості обміну повинен попадати в інтервал достатньої якості інформації, індивідуальний для кожного суб'єкта взаємозв'язку, і який задається зовнішнім середовищем. Інтервал достатності формується експертами в залежності від вигляду проблеми, яка вирішується. Побудуємо для наочності тривірневу ієрархічну модель взаємного обміну інформацією між суб'єктами системи по типу моделі, яка представлена в роботі [10]. Розповсюдження інформації в такій системі може бути представлено наступною схемою (див. рис. 1).

Система обміну інформацією складається із суб'єктів наступного вигляду: суб'єкт $X_{i,j,r}^{(t)}$ отримує, передає і обробляє інформацію на кожному кроці (в момент t). Він перебуває в ієрархічній системі на рівні i , має на ньому порядковий номер j і r зв'язків з іншими суб'єктами системи. Інформація суб'єкта

характеризується якістю $W_{i,j,r}^{(t)}$, яка змінюється в залежності від способу розповсюдження інформації. Розповсюдження повинно бути цільовим (спрямованим), а тому обмін кожного суб'єкта позначається відповідними індексами, прийнятими в моделі. Нижні індекси ідентифікують суб'єкт, який передає інформацію, а верхні – який отримує. Зміна якості інформації суб'єкта від отримання керуючої інформації позначається коефіцієнтом α , результуючої β і погоджувальної γ .

В роботі при побудові моделі інформаційного обміну між суб'єктами $X_{i,j,r}^{(t)}$ і $X_{k,l,r}^{(t)}$ будуть використовуватись такі показники:

$$\alpha_{i,j,r}^{k,l,r(t)}, \beta_{k,l,r}^{i,j,r(t)}, \gamma_{i,j,r}^{k,l,r(t)}, \eta_{i,j,r}^{(t)}, \theta_{i,j,r}^{(t)}; i = \overline{1, m}, j = \overline{1, n_i}, r = \overline{0, R}, t \in [1, \infty) \quad (1)$$

Опишемо їх: $\alpha_{i,j,r}^{k,l,r(t)}$ – коефіцієнт, який показує величину зміни якості інформації за один крок (за $t = 1$) у суб'єкта $X_{i,j,r}^{(t)}$ в результаті інформаційного обміну з суб'єктом $X_{k,l,r}^{(t)}$. Така інформація називається керуючою;

$\beta_{k,l,r}^{i,j,r(t)}$ – коефіцієнт зміни якості інформації у суб'єкта $X_{k,l,r}^{(t)}$ в результаті обміну інформацією з суб'єктом $X_{i,j,r}^{(t)}$ в момент $t = 1$. Така інформація називається результуючою;

$\gamma_{i,j,r}^{k,l,r(t)}$ – коефіцієнт зміни якості інформації в момент $t = 1$ в результаті обміну інформацією між суб'єктами одного рівня. Така інформація називається погоджувальною;

$\eta_{i,j,r}^{(t)}$ – коефіцієнт зменшення якості інформації у суб'єкта в результаті дисипації в момент $t = 1$;

$\theta_{i,j,r}^{(t)}$ – коефіцієнт пропорційності, який показує швидкість зміни якості інформації у суб'єкта в момент $t = 1$ в результаті інформаційного обміну.

Покажемо, як будуть змінюватись кількісні показники обміну інформацією за один крок. Для спрощення запису формул опустимо індекси i, j, k, l, r в показниках (1), які показують напрями і види обміну між двома суб'єктами $X_{i,j}^{(t)}$ і $X_{k,l}^{(t)}$.

$$\alpha^{(t)} = \alpha^{(t-1)} + \Delta\alpha^{(t)}; \Delta\alpha^{(t)} = \alpha^{(t-1)} \cdot \theta^{(t-1)} \times \alpha^{(t)} \cdot \theta^{(t)}; \quad (2)$$

$$\beta^{(t)} = \beta^{(t-1)} + \Delta\beta^{(t)}; \Delta\beta^{(t)} = \beta^{(t-1)} \cdot \theta^{(t-1)} \times \beta^{(t)} \cdot \theta^{(t)}; \quad (3)$$

$$\gamma^{(t)} = \gamma^{(t-1)} + \Delta\gamma^{(t)}; \Delta\gamma^{(t)} = \gamma^{(t-1)} \cdot \theta^{(t-1)} \times \gamma^{(t)} \cdot \theta^{(t)}; \quad (4)$$

$$\eta^{(t)} = \eta^{(t-1)}; \quad (5)$$

$$\theta^{(t)} = \theta^{(t)} / \theta^{(t-1)}. \quad (6)$$

Як видно з формул (2) – (6), особливе значення для розрахунків має коефіцієнт пропорційності $\theta^{(t)}$. Він розраховується в вигляді відношення двох коефіцієнтів пропорційності на суміжних кроках (див. формулу (6)). З неї витікають важливі аспекти використання цього коефіцієнта.

Вираз $\theta^{(t-1)} = 1$ говорить про те, що важливою умовою для коефіцієнта пропорційності являється початкова стопроцентна відсутність змін якості інформації у суб'єктів обміну. Формула $\Delta\theta^{(t)} = 1$ говорить про рівномірну зміну швидкості якості інформації у суб'єктів на протязі всього кроку. Це зв'язано з тим, що на протязі кроку умови корекції якості інформації не повинні змінюватись. Формула $\theta^{(t)} = \theta^{(t-1)} \times \theta^{(t)}$ говорить про те, що величина коефіцієнта зміни швидкості за один крок являє собою добуток двох незалежних один від одного коефіцієнтів пропорційності.

Умова $\Delta\theta^{(t)} = 1$ дає можливість інтерпретувати її в якості критерію оптимізації рішення задачі. Якщо $\Delta\theta^{(t)} \rightarrow 0$, то це говорить про покращення ситуації інформаційного обміну на цьому кроці в порівнянні з попереднім. Стабільність зменшення критерію якості інформації у кожного суб'єкта говорить про можливість одержання квазіоптимального рішення для всієї системи і обмін інформацією дав позитивний результат. Необхідно, щоб величина $\mu = \min \Delta\theta^{(t)}$ попала в інтервал достатності, тобто $\mu_1 < \mu \leq \mu_2$, де μ_1 і μ_2 мінімальне і максимальне значення критерію якості.

Покажемо на конкретному прикладі, як буде виглядати процес інформаційного обміну для суб'єкта $X_{2,1,4}^{(t)}$, який знаходиться на другому рівні ($i = 2$) в системі, має на цьому рівні порядковий номер один ($j = 1$) і має зв'язок з чотирма ($r = 4$) об'єктами системи (див. схему на Рис.1). Процес обміну інформацією буде мати наступний вигляд:

$$\left(W_{3,1,2}^{(t)A} \cup W_{3,2,3}^{(t)} \right) \cup \left(W_{2,1,4}^{(t)B} \cup W_{2,2,4}^{(t)} \right) \cup \left(W_{2,1,4}^{(t)D} \cup W_{1,1,3}^{(t)} \right) \cup \left(W_{3,1,2}^{(t)A} \cup W_{3,2,3}^{(t)C} \right) \cup W_{2,1,4}^{(t)} \cup \left(\left(W_{2,1,4}^{(t)B} \cup W_{2,2,4}^{(t)} \right) \cup W_{1,1,3}^{(t)D} \right) \cup \left(W_{1,1,3}^{(t)E} \cup W_{0,0}^{(t)} \right) \quad (7)$$

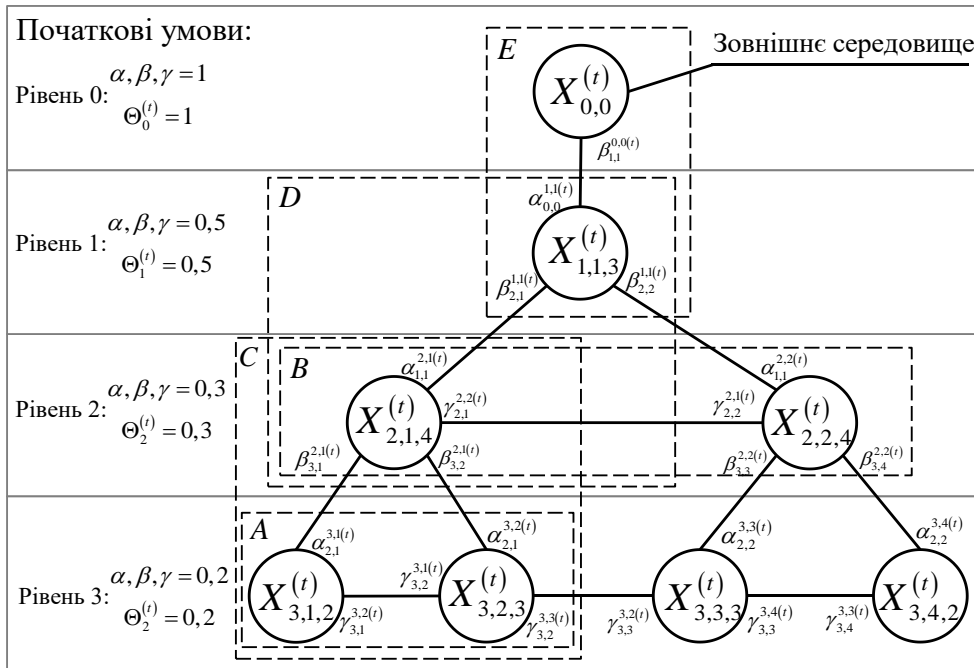


Рис. 1. Схема обміну інформацією в системі управління з трьох рівнів.

Інформаційний потік для елемента $X_{2,1,4}^{(t)}$, представлений формулою (7), буде характеризуватися якістю обмінної інформації суб'єктів, які являються учасниками цього потоку. Для її розрахунку покажемо формули показників змін якості інформаційного обміну одного кроку ($t = 1$). В формулах опустимо індекс r .

Формули розрахунку будуть наступними:

$$\text{Для } W_{3,1}^{(1)}: \gamma_{3,1}^{(1)} = (\gamma_{3,1}^{(0)} + \Delta\gamma_{3,1}^{(1)}) \cdot \theta_3^{(1)}, \quad \Delta\gamma_{3,1}^{(1)} = \gamma_{3,1}^{3,2(0)} \cdot \theta^{(0)} \times \gamma_{3,2}^{3,1(0)} \cdot \theta^{(0)}; \quad (8)$$

$$\text{Для } W_{3,2}^{(1)}: \gamma_{3,2}^{(1)} = (\gamma_{3,2}^{(0)} + \Delta\gamma_{3,2}^{(1)}) \cdot \theta_3^{(1)}, \quad \Delta\gamma_{3,2}^{(1)} = \gamma_{3,2}^{3,1(0)} \cdot \theta^{(0)} \times \gamma_{3,1}^{3,2(0)} \cdot \theta^{(0)}; \quad (9)$$

$$\text{Для } W_{2,1}^{(1)}: \gamma_{2,1}^{(1)} = (\gamma_{2,1}^{(0)} + \Delta\gamma_{2,1}^{(1)}) \cdot \theta_2^{(1)}, \quad \Delta\gamma_{2,1}^{(1)} = \gamma_{2,1}^{2,2(0)} \cdot \theta^{(0)} \times \gamma_{2,2}^{2,1(0)} \cdot \theta^{(0)}; \quad (10)$$

$$\text{Для } W_{2,2}^{(1)}: \gamma_{2,2}^{(1)} = (\gamma_{2,2}^{(0)} + \Delta\gamma_{2,2}^{(1)}) \cdot \theta_2^{(1)}, \quad \Delta\gamma_{2,2}^{(1)} = \gamma_{2,2}^{2,1(0)} \cdot \theta^{(0)} \times \gamma_{2,1}^{2,2(0)} \cdot \theta^{(0)}; \quad (11)$$

$$\text{Для } W_{2,1}^{(1)}: \alpha_{2,1}^{(1)} = (\alpha_{2,1}^{(0)} + \Delta\alpha_{2,1}^{(1)}) \cdot \theta_2^{(1)}, \quad \Delta\alpha_{2,1}^{(1)} = \alpha_{1,1}^{2,1(0)} \cdot \theta^{(0)} \times \beta_{2,1}^{1,1(0)} \cdot \theta^{(0)}; \quad (12)$$

$$\text{Для } W_{1,1}^{(1)}: \alpha_{1,1}^{(1)} = (\alpha_{1,1}^{(0)} + \Delta\alpha_{1,1}^{(1)}) \cdot \theta_1^{(1)}, \quad \Delta\alpha_{1,1}^{(1)} = \alpha_{2,1}^{1,1(0)} \cdot \theta^{(0)} \times \beta_{1,1}^{2,1(0)} \cdot \theta^{(0)}. \quad (13)$$

Початкові умови для показників інформаційного потоку (7) будуть наступні:

$$\begin{aligned} \theta^{(0)} = 1; \quad \theta_1^{(1)} = 0,5; \quad \theta_2^{(1)} = 0,3; \quad \theta_3^{(1)} = 0,2; \\ \gamma_{2,2}^{2,1(0)} = 0,3; \quad \gamma_{2,1}^{2,2(0)} = 0,3; \quad \gamma_{3,2}^{3,1(0)} = 0,2; \quad \gamma_{3,1}^{3,2(0)} = 0,2; \\ \alpha_{1,1}^{2,1(0)} = 0,5; \quad \beta_{2,1}^{1,1(0)} = 0,3; \quad \alpha_{2,1}^{1,1(0)} = 0,3; \quad \beta_{1,1}^{2,1(0)} = 0,5. \end{aligned} \quad (14)$$

Підставивши початкові умови (14) в формули (8) – (13), отримаємо оцінки якості інформації на першому кроці. Такі розрахунки будуть рекурсивно використовуватись як початкові умови для розрахунку коефіцієнтів якості на наступних кроках. Так буде продовжуватись до тих пір, поки величина $\Delta\theta_i^{(t)}$ не стане мінімальною. З другої сторони, це буде означати, що розраховані таким способом коефіцієнти змін якості будуть квазіоптимальними, а інформаційний потік обміну для елемента $X_{2,1}^{(t)}$ буде найкращим. Якщо по такій методиці розрахувати інформаційні потоки обміну для кожного елемента системи, то ми одержимо квазіоптимальний потік обміну інформацією для всієї системи. Критерієм оптимальності буде виступати величина $\mu = \min \Delta\theta_i^{(t)}$, яка повинна попасти в інтервал достатньої якості інформації $\mu_1 \leq \mu \leq \mu_2$. Такий інтервал буде характеризувати точність розрахунку коефіцієнтів змін якості інформації і він задається зовнішнім середовищем. Тут μ_1 і μ_2 максимально допустимі значення для величини швидкості зміни якості потоку. Параметр t при такому значенні μ може виступати довжиною процесу врегулювання якості потоку системи.

Рішення поставленої задачі можна ускладнити врахуванням деяких особливостей інформаційного обміну. Вони можуть бути такими: врахування в коефіцієнтах обміну допустимої кількості зв'язків для

кожного елемента системи; врахування в моделі процесу дисипації інформації елементів системи обміну, при цьому, дисипація може бути не постійною, а змінною на кожному кроці; можливість переходу суб'єкта системи з нижчого рівня на вищий в результаті навчання. Беручи до уваги додаткові особливості обміну вказані в роботі, розрахунки по побудові динамічної системи суттєво зростають.

Подібні динамічні моделі можна використовувати для аналізу любых інформаційних потоків, а представлений в роботі алгоритм розрахунку оптимізації інформаційних потоків можна достатньо просто поставити на комп'ютері.

Література

1. Лем С. Сумма технологий / С. Лем – М. : Мир, 1968.
2. Христиановський В.В. Модель координації інформаційних потоків для розрахунку командного ефекту управлінської структури / В.В. Христиановський, В.П. Щербина // Вісник Хмельницького національного університету. – 2019. – № 3 (270). – 217 с.
3. Митин Н.А. Новая модель информационного взаимодействия в социальных системах / Н.А. Митин // Математическое моделирование социальных процессов / МГУ. – Москва, 2000. – Вып. 2.
4. Хакен Г. Синергетика / Хакен Г. – М. : Мир, 1980.
5. Арнольд В.И. «Жесткие и мягкие» математические модели / Арнольд В.И. – М. : МЦНМО, 2004.
6. Шеннон К. Работы по теории информации и кибернетике / К. Шеннон. – М. и Л., 1963.
7. Малинецкий Г.Г. Нелинейная динамика в проблеме безопасности / Г.Г. Малинецкий, Н.А. Митин // Новое в синергетике. Загадки мира неравновесных структур. – М. : Наука, 1996.
8. Кононюк А.Е. Информациология. Общая теория информации / Кононюк А.Е. – К. : Освіта України, 2011. – 476 с.
9. Митин Н.А. Математическое моделирование и самоорганизация организационных потоков в социальных средах / Н.А. Митин // Всероссийская конференция нейрокompьютеры и их приложения : сборник докладов. – Москва, 17–19 февраля 1999.
10. Месарович М. Теория иерархических многоуровневых систем / Месарович М., Макко Д., Такахага И. – М. : Мир, 1973. – 344 с.
11. Христиановський В.В. Метод определения синергии при слиянии двух успешно развивающихся фирм / В.В. Христиановський, В.П. Щербина // Науковий журнал Вісник донецького національного університету. Економіка і організація управління // ДонНУ. – 2016. – № 2 (22) 123. – 130 с.
12. Деревяшко В.В. Влияние фактора старения информации на ее ценность для организации / Деревяшко В.В. – Ростовский государственный экономический университет РИНХ, 2010.

References

1. Lem S. Summa tehnologij / S. Lem – M. : Mir, 1968.
2. Hristianovskij V.V. Model koordinaciyi informacijnih potokiv dlya rozrahunku komandnogo efektu upravlinskoyi strukturi / V.V. Hristianovskij, V.P. Sherbina // Herald of Khmelnytskyi National University. – 2019. – № 3 (270). – 217 s.
3. Mitin N.A. Novaya model informacionnogo vzaimodejstviya v socialnyh sistemah / N.A. Mitin // Matematicheskoe modelirovanie socialnyh processov / MGU. – Moskva, 2000. – Vyp. 2.
4. Haken G. Sinergetika / Haken G. – M. : Mir, 1980.
5. Arnold V.I. «Zhestkie i myagkie» matematicheskie modeli / Arnold V.I. – M. : MCNMO, 2004.
6. Shennon K. Raboty po teorii informacii i kibernetike / K. Shennon. – M. i L., 1963.
7. Malineckij G.G. Nelinejnaya dinamika v probleme bezopasnosti / Malineckij G.G., Mitin N.A. // Novoe v sinergetike. Zagadki mira neravnesnyh struktur. – M. : Nauka, 1996.
8. Kononyuk A.E. Informaciologiya. Obshaya teoriya informacii / Kononyuk A.E. – K. : Osvita Ukraini, 2011. – 476 s.
9. Mitin N.A. Matematicheskoe modelirovanie i samoorganizaciya organizacionnyh potokov v socialnyh sredah / N.A. Mitin // Vserossijskaya konferenciya nejrokompyutery i ih prilozheniya : sbornik dokladov. – Moskva, 17–19 fevralya 1999.
10. Mesarovich M. Teoriya ierarhicheskikh mnogourovnevnyh sistem / Mesarovich M., Makko D., Takahara I. – M. : Mir, 1973. – 344 s.
11. Hristianovskij V.V. Metod opredeleniya sinergii pri sliyanii dvuh uspesjno razvivayushihsy firm / V.V. Hristianovskij, V.P. Sherbina // Naukovij zhurnal Visnik doneckogo nacionalnogo universitetu. Ekonomika i organizaciya upravlinnya // DonNU. – 2016. – № 2 (22) 123. – 130 s.
12. Derevyashko V.V. Vliyanie faktora stareniya informacii na ee cennost dlya organizacii / Derevyashko V.V. – Rostovskij gosudarstvennyj ekonomicheskij universitet RINH, 2010.

Надійшла / Paper received: 15.05.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.06.2020

УДК 658.152:330.322.001.13
DOI: 10.31891/2307-5740-2020-282-3-34

ЧАЙКОВСЬКА І. І.

Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова, Хмельницький національний університет

ЗАСТОСУВАННЯ СТАТИСТИЧНОГО МЕТОДУ ДЛЯ ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКІВ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена розробці науково-практичних рекомендацій для прийняття ефективного обґрунтованого управлінського рішення щодо доцільності реалізації підприємством інноваційно-інвестиційних проєктів в умовах невизначеності та ризику. У статті розглянуто ситуацію необхідності вибору підприємством одного з трьох інноваційно-інвестиційних проєктів, які планує реалізувати підприємство. Критерієм ефективності виступає чистий приведений дохід (NPV), значення котрого майже однакове для трьох проєктів. З метою обрання підприємством найменш ризикового проєкту запропоновано до значень показника чистого приведенного доходу за кожен рік реалізації проєкту застосувати статистичний метод оцінки ризику. В результаті комплексного поєднання і розрахунку NPV проєктів та статистичного методу оцінки ризиків було обрано найменш ризиковий проєкт.

Ключові слова: ризик, інноваційно-інвестиційний проєкт, чистий приведений дохід, статистичний метод оцінки ризику, кількісна оцінка ризику.

CHAIKOVSKA I.

Leonid Yuzkov Khmelnytskyi University of Management and Law, Khmelnytskyi National University

USE OF STATISTICAL METHOD FOR RISK ASSESSMENT OF THE ENTERPRISE INNOVATION AND INVESTMENT PROJECTS

The article is devoted to the development of scientific and practical recommendations for making an effective informed management decision on the feasibility of the enterprise to implement innovation and investment projects in conditions of uncertainty and risk. The study considers the situation when the company chooses to invest in one of the three projects for the production of new products A, B and C. The duration of the projects is 6 years. Capital expenditures of Project A - UAH 110 thousand, Project B - UAH 80 thousand, Project C - UAH 50 thousand. Annual costs are 10, 12 and 15 thousand UAH. in accordance. The discount rate is 10%. It is necessary to determine the nearest appropriate and least risky project for the criteria of Net Present Value (NPV). As a result of calculations, the NPV Project A amounts to UAH 43,949 thousand, Project B - UAH 43,500 thousand, Project C - UAH 43,621 thousand. Due to the fact that NPV projects are almost identical, it is proposed to comprehensively use together their criteria for the effectiveness of the statistical method of risk assessment. As a result of the calculations it is determined that for the indicator of mathematical expectation the lowest risk is Project A, for the weighted modulus of deviation - Project C, for the standard deviation - Project C, for the semi-deviation - Project C, according to the indicator the coefficient of semivariation is Project C, according to the coefficient of asymmetry is Project B, according to the coefficient of variation of asymmetry is Project B, according to the coefficient of excess is Project A, according to the coefficient of variation of excess is Project A. It is better to choose project C used evaluation indicators. Thus, as a result of a complex combination and calculation of NPV projects and a statistical method of risk assessment, the least risky project was selected.

Keywords: risk, innovation and investment project, net present value, statistical method of risk assessment, quantitative risk assessment.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Підвищення якості прийнятих інвестиційних рішень є одним з найактуальніших завдань на мікро-, мезо- та макрорівні. Важливим чинником, який впливає на ефективність інвестиційної діяльності підприємства, є ризик, причиною котрого є сукупність внутрішніх і зовнішніх факторів, котрі впливають на підприємство. Тому оцінка ризику інвестиційної діяльності, а особливо інноваційно-інвестиційних проєктів, набуває особливого значення, адже прийняття рішень відбувається в умовах невизначеності, випадковості та конфліктності. Саме тому прийняття ефективного обґрунтованого рішення стосовно вибору інноваційно-інвестиційного проєкту необхідно здійснювати із врахуванням фактора ризику на основі здійснення його кількісної оцінки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед дослідників, котрі займалися питаннями кількісної оцінки ризиків підприємства, можна відзначити наступних: Барташевська Ю. М. [1], Бедрій Д. І. [2], Великоіваненко Г. І. [3], Вітлінський В. В. [3], Головач Т. В. [9], Григор'єва О. С. [4], Дорошенко М. [5], Кабаченко Д. В. [6], Казакова Н. А. [7], Коростельова Є. Ю. [8], Кузьмич В. О. [8], Лук'янова В. В. [9], Паранюк Я. Д. [10], Рішняк І. В. [11], Тимош І. [12], Хаустов Д. В. [8] та ін.

У роботі [1] розглянуто етапи та цілі аналізу ризику інвестиційних проєктів підприємства і використання різних методів оцінки ризику на кожному з них. Обґрунтовано необхідність використання методу аналізу чутливості показників ефективності в процесі реалізації інвестиційного проєкту для оцінки та зменшення рівня ризику, його наповнення та послідовність застосування. Розраховано значення коефіцієнтів еластичності для показників інвестиційного проєкту та визначено показники, що потребують підвищеної уваги при реалізації інвестиційного проєкту з метою зменшення рівня ризику.

У дослідженні [2] розглядається можливість застосування математико-статистичних методів оцінки ризиків, а саме статистичного методу, під час планування й реалізації наукових проєктів. Метод розроблено для своєчасного й якісного відпрацювання управлінських пропозицій та прийняття відповідних рішень в

процесі планування й реалізації наукових проєктів. Результати досліджень можуть бути застосовані в галузі реалізації наукових проєктів.

У роботі [3] детально висвітлюються концептуальні аспекти ризикології – якісний та кількісний аналіз ризику, система показників його кількісного оцінювання, основні підходи до моделювання, управління та методів зниження ступеня ризику. У роботі [4] аналізується поняття ризику, розглянуто варіанти виникнення інноваційних ризиків, а також наведено різні класифікації ризиків, з якими може зіткнутися підприємство під час реалізації інноваційних проєктів. Також подається алгоритм управління ризиками, розглянуто методи кількісної оцінки ризику, способи захисту і мінімізації ризиків.

В дослідженні [5] розглянуто особливості розрахунку ризику інвестиційного проєкту. Ефективність інвестиційного проєкту відображено за допомогою доходності та ризику. Використовуються такі критерії, як імовірнісна дисперсія, математичне очікування, середньоквадратичне відхилення, а також апарат теорії корисності (криві толерантності).

Стаття [6] присвячена розробці методичних підходів до обґрунтування інноваційних проєктів розвитку підприємства з метою прийняття управлінських рішень щодо доцільності, можливості і ефективності їх практичного впровадження на підприємстві в умовах невизначеності та ризику. В статті запропоновано методи і критерії оцінки ефективності інноваційного проєкту, обґрунтовано його вплив на розвиток промислового підприємства.

У статті [7] висвітлені теоретичні аспекти поняття «ризик», його основні елементи та класифікації. У ході аналізу було виявлено, що якісний підхід можна використовувати скоріше для попередньої оцінки проєктів, виявлення можливих видів ризиків і опису джерел їх виникнення. Найбільш ефективні рішення з управління ризиком можна прийняти тільки за умови використання комплексного підходу.

У дослідженні [8] розглянуто питання управління ризиками у корпоративній системі управління проєктами. Запропоновано підхід до створення кількісної оцінки ризиків виконання проєктів і на її основі визначення якісного стану проєкту та можливих дій щодо усунення негативних наслідків від впливу ризиків. У дослідженні [10] обґрунтовано методи вибору ставки дисконтування для аналізу економічної ефективності інноваційних проєктів, запропоновано при оцінюванні окупності інвестицій застосовувати ставку дисконтування, що дорівнює сумарному розміру темпу інфляції, мінімальної прибутковості та коефіцієнта інноваційного ризику. Для мінімізації ризику запропоновано диверсифікувати інвестиційні ресурси і залучати спеціалізовані компанії для проведення точнішого аналізу інноваційних проєктів.

У роботі [11] запропоновано метод ефективного управління проєктним ризиком та його моделювання у мультипроєктному середовищі. Для перевірки ефективності методу здійснено імітаційне моделювання. Наведено приклад ефективного розподілу ресурсів між двома проєктами у мультипроєктному середовищі. Описаний метод доцільно використовувати для розподілу невідновлюваних ресурсів між проєктами, що функціонують в мультипроєктному середовищі в умовах конкуренції. В дослідженні [12] розглянуто теоретичні підходи до визначення сутності економічних ризиків, проведено аналіз кількісних та якісних методів їх оцінки, обґрунтовано необхідність підвищення ролі ризик-менеджменту на підприємстві.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття. Незважаючи на значну кількість досліджень у даному напрямку, подальшого дослідження потребує питання вибору проєкту з найменшим ризиком серед проєктів з однаковим чистим приведеним доходом, який є цільовим критерієм для обрання проєкту, а також можливість комплексного поєднання при виборі проєкту показників економічної ефективності та статистичного методу оцінки ризиків.

Формулювання цілей статті. Метою статті є комплексне поєднання методу визначення економічної ефективності інноваційно-інвестиційних проєктів із використанням показника NPV (чистого приведенного доходу) та статистичного методу оцінки ризику з метою удосконалення існуючих методик вибору найбільш ефективного проєкту із врахуванням фактора невизначеності (ризиків).

Виклад основного матеріалу. Існують різні підходи до оцінки економічної ефективності інноваційно-інвестиційних проєктів, наприклад розрахунок чистого приведенного доходу (NPV):

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t} - I_0, \quad (1)$$

де n – термін впровадження проєкту; I_0 – початкові вкладення коштів; CF_t (англ. cash flow) – надходження коштів (грошовий потік) наприкінці періоду t .

Цю формулу можна записати у вигляді:

$$NPV = \sum_{t=1}^n K_i CF_t - I_0, \quad (2)$$

де K_i – допоміжний коефіцієнт.

$$K_i = \frac{1}{(1+k)^t}, \quad (3)$$

де k – ставка дисконтування; t – номер року.

Якщо NPV додатній, то це означає, що в результаті реалізації такого проєкту цінність підприємства зросте і, отже, інвестування піде йому на користь, тобто проєкт може вважатися прийнятним.

Розглянемо ситуацію, коли підприємство обирає для інвестування один з трьох проєктів виробництва нової продукції А, Б та В. Тривалість проєктів – 6 років. Капітальні витрати проєкту А – 110 тис. грн, проєкту Б – 80 тис. грн, проєкту В – 50 тис. грн. Щорічні витрати становлять 10, 12 та 15 тис. грн, відповідно. Ставка дисконту – 10 %. Необхідно визначити найбільш доцільний та найменш ризиковий проєкт за критерієм чистого приведенного доходу. Результати розрахунку ефективності даних проєктів відображені в таблицях 1–3.

Таблиця 1

Розрахунок чистого приведенного доходу (NPV) проєкту А, тис. грн

Рік	K _i	Проєкт А			
		Витрати, тис. грн/рік	Вигоди, тис. грн/рік	CF, тис. грн/рік	NPV, тис. грн
0	1,000	-110	0	-110	-110,000
1	0,909	-10	40	30	27,273
2	0,826	-10	50	40	33,058
3	0,751	-10	60	50	37,566
4	0,683	-10	40	30	20,490
5	0,621	-10	40	30	18,628
6	0,564	-10	40	30	16,934
NPV(A) =					43,949

Таблиця 2

Розрахунок чистого приведенного доходу (NPV) проєкту Б, тис. грн

Рік	K _i	Проєкт В			
		Витрати, тис. грн/рік	Вигоди, тис. грн/рік	CF, тис. грн/рік	NPV, тис. грн
0	1,000	-80	0	-80	-80,000
1	0,909	-12	48	36	32,727
2	0,826	-12	52	40	33,058
3	0,751	-12	48	36	27,047
4	0,683	-12	55	43	29,370
5	0,621	-12	25	13	8,072
6	0,564	-12	0	-12	-6,774
NPV(B)=					43,500

Таблиця 3

Розрахунок чистого приведенного доходу (NPV) проєкту В, тис. грн

Рік	K _i	Проєкт С			
		Витрати, тис. грн/рік	Вигоди, тис. грн/рік	CF, тис. грн/рік	NPV, тис. грн
0	1,000	-50	0	-50	-50,000
1	0,909	-15	30	15	13,636
2	0,826	-15	40	25	20,661
3	0,751	-15	31	16	12,021
4	0,683	-15	45	30	20,490
5	0,621	-15	40	25	15,523
6	0,564	-15	35	20	11,289
NPV(B)=					43,621

Дані проведених розрахунків свідчать про майже однакову величину NPV для трьох проєктів, проте розмір даного показника в кожному році реалізації проєктів різний. Тому доцільно проаналізувати величину NPV у кожен період реалізації проєкту із використанням статистичного методу оцінки ризику.

При використанні статистичного методу оцінки ризику здійснюють в абсолютному і відносному вираженні. Даний метод ґрунтується на теорії ймовірностей розподілу випадкових величин. За допомогою даного методу здійснюється розрахунок ймовірності виникнення втрат на основі аналізу всіх наявних статистичних даних, які стосуються результативності здійснення операцій, що розглядаються [9].

При прийнятті управлінського рішення слід обрати найменш ризиковий варіант стосовно більшості використаних оцінюємих показників. Отже, розглянемо основні показники статистичного методу оцінки ризику та розрахуємо їх для кожного з проєктів.

1. Визначення середньорічного розміру NPV проєктів (математичне сподівання):

$$\bar{x} = \sum_{i=1}^n x_i \cdot p_i \quad (4)$$

де x_i – величина втрат (збитків, доходів, прибутку) в i -му випадку; P_i – імовірність виникнення i -го випадку; n – кількість можливих випадків.

2. Середньозважене модуля відхилення:

$$VM = \sum_{i=1}^n |x_i - \bar{x}| \cdot p_i \quad (5)$$

3. Середньоквадратичне відхилення:

$$\delta = \sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2 \cdot p_i} \quad (6)$$

4. Семіквдратичне відхилення (ризик пов'язаний лише з несприятливими наслідками, тобто для оцінки достатньо враховувати лише негативні відхилення від сподіваної величини, при цьому ступінь ризику оцінюється показником семіваріації або семіквдратичного відхилення VS [9].

$$VS = \frac{1}{\sum_{i=1}^n I^-} \sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2 \cdot p_i \cdot I^-}, \quad (7)$$

де I^- – індикатор несприятливих відхилень, який визначається: 0, у разі сприятливого відхилення; 1, у разі несприятливого відхилення.

5. Коефіцієнт семіваріації (краще ним скористатися, коли об'єкт управління неохочий до ризику):

$$CVS = \frac{VS}{\bar{x}}. \quad (8)$$

6. Коефіцієнт асиметрії (у разі асиметричного розподілу певних показників ефективності діяльності підприємства аналіз розглянутих вище оціночних критеріїв ризику може бути недостатнім (при рівних значеннях величин), особливо коли їх значення збігаються для кількох альтернатив, при цьому використовують таку числову характеристику випадкової величини, як коефіцієнт асиметрії [9]):

$$As = \sum_{i=1}^n \left(\frac{x_i - \bar{x}}{\sigma^3} \right)^3 \cdot p_i. \quad (9)$$

Якщо коефіцієнт асиметрії дорівнює нулю, то графік функції щільності імовірності випадкової величини є симетричним відносно її сподіваної величини. Максимальне значення коефіцієнта асиметрії буде показувати мінімальний ризик.

7. Коефіцієнт варіації асиметрії (для відносного вираження ризику з урахуванням асиметрії використовують коефіцієнт варіації асиметрії):

$$CVA_s = \frac{IAs}{\bar{x}}, \quad (10)$$

де $IAs = 1/(As+1)$, якщо $As \geq 0$; $(1-As)$, якщо $As \leq 0$ (IAs – коефіцієнт асиметрії).

При виборі з кількох проєктів перевагу надають тому, де менше значення коефіцієнта варіації асиметрії. У нашому випадку коефіцієнт асиметрії є від'ємним для всіх даних, отже, відбувається зміщення NPV вліво відносно середнього рівня, а знак асиметрії визначається як $(1-As)$.

8. Коефіцієнт ексцесу:

$$Ex = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^4 \cdot p_i}{\sigma^4} - 3. \quad (11)$$

При оцінюванні показників дохідності максимальні значення коефіцієнта ексцесу (відповідно мінімальні – коефіцієнта варіації ексцесу) свідчать про концентрацію значень показника ефективності поблизу його сподіваного значення, що відповідає мініальному ступеню ризику [9].

9. Коефіцієнт варіації ексцесу:

$$CVE_x = \frac{IEx}{\bar{x}}, \quad (12)$$

де $IEx = 1 / (Ex+1)$, якщо $Ex \geq 0$;

$(1-Ex)$, якщо $Ex \leq 0$.

Таблиця 4

Результати статистичного методу оцінки ризиків проєктів А, Б, В

Номер показника	Показник	Оптимальне значення	Результат розрахунку показників для проєктів			Бальна оцінка проєктів		
			А	Б	В	А	Б	В
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Математичне сподівання (середньомовірне значення випадкової величини)	max	6,278369	6,214332	6,214332	1	3	2
2	Середньозважене модуля відхилення	min	33,22239	28,34353	16,06618	3	2	1
3	Середньоквдратичне відхилення	min	47,99627	37,79407	23,21877	3	2	1
4	Семіквдратичне відхилення	min	116,2784	61,65063	56,23164	3	2	1

Продовження таблиці 4

1	2	3	4	5	6	7	8	9
5	Коефіцієнт семіваріації	min	18,52048	9,920716	9,023571	3	2	1
6	Коефіцієнт асиметрії	max	-1,94726	-1,54428	-1,94436	3	1	2
7	Коефіцієнт варіації асиметрії	min	0,469431	0,409421	0,472485	2	1	3
8	Коефіцієнт ексцесу	max	1,968103	0,974609	1,962012	1	3	2
9	Коефіцієнт варіації ексцесу	min	0,053663	0,081494	0,054176	1	3	2
Результуючий		min	Сума балів			20	19	15

Підприємству краще обрати проєкт В, він є найменш ризиковим стосовно більшості використаних оціночних показників. На другому місці проєкт Б, а на третьому – проєкт А.

Результати проведених розрахунків для досліджуваних проєктів представлені у таблиці 4.

Висновки з проведеного дослідження. У дослідженні розглянуто ситуацію, коли підприємство обирає для інвестування один з трьох проєктів виробництва нової продукції А, Б та В. Тривалість проєктів – 6 років. Капітальні витрати проєкту А – 110 тис. грн, проєкту Б – 80 тис. грн, проєкту В – 50 тис. грн. Щорічні витрати становлять 10, 12 та 15 тис. грн, відповідно. Ставка дисконту – 10 %.

Необхідно визначити найбільш доцільний та найменш ризиковий проєкт за критерієм чистого приведенного доходу (NPV). В результаті розрахунків NPV проєкту А становить 43,949 тис. грн, проєкту Б – 43,500 тис. грн, проєкту В – 43,621 тис. грн.

Оскільки, NPV проєктів майже однаковий, тому запропоновано комплексне використання разом їх критерієм ефективності статистичний метод оцінки ризику. В результаті проведених розрахунків визначено, що за показником математичне сподівання найменш ризиковим є проєкт А, за показником середньозважене модуля відхилення – проєкт В, за показником середньоквадратичне відхилення – проєкт В, за показником семіквадратичне відхилення – проєкт В, за показником коефіцієнт семіваріації – проєкт В, за коефіцієнтом асиметрії – проєкт Б, за коефіцієнтом варіації асиметрії – проєкт Б, за коефіцієнтом ексцесу – проєкт А, за коефіцієнтом варіації ексцесу – проєкт А. Підприємству краще обрати проєкт В, він є найменш ризиковим стосовно більшості використаних оціночних показників.

Література

1. Барташевська Ю. М. Оцінка ризику інвестиційних проєктів підприємства в процесі їх реалізації / Ю. М. Барташевська // Європейський вектор економічного розвитку. Економічні науки. - 2014. - № 2. - С. 15–21.
2. Бедрій Д. І. Статистичний метод оцінки ризиків наукових проєктів / Д. І. Бедрій // Технологічний аудит і резерви виробництва. - 2013. - № 4(1). - С. 6-8.
3. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві: Монографія / В. В. Вітлінський, Г.І.Великоіваненко. — К.: КНЕУ, 2004. — 480 с.
4. Григор'єва О.Є. Проблеми ризиків, що виникають під час реалізації інноваційних проєктів, та методи їх кількісного вимірювання / О.Є. Григор'єва // Вісн. Нац. Ун-ту "Львів. політехніка". — 2008. — № 628. — С. 64—71.
5. Дорошенко М. Особливості оцінки ризику інвестиційного проєкту / М. Дорошенко // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. - 2012. - № 5. - С. 66-75.
6. Кабаченко Д. В. Прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності та ризику / Д. В. Кабаченко // Економічний вісник Національного гірничого університету. - 2017. - № 2. - С. 107-115.
7. Казакова Н. А. Застосування кількісних та якісних методів для оцінки ризиків будівельно-інвестиційних проєктів / Н. А. Казакова, Ю. Г. Прав, О. А. Марушева, А. С. Шолом // Вісник економіки транспорту і промисловості. - 2018. - № 61. - С. 150-160.
8. Кузьмич В.О. Аналіз ризиків у корпоративній системі управління проєктами / В.О. Кузьмич, Д.В. Хаустов, С.Ю. Коростельова // Реєстрація, зберігання і обробка даних. — 2010. — Т. 12, № 3. — С. 99-107.
9. Лук'янова В. В. Економічний ризик: навчальний посібник / В. В. Лук'янова, Т. В. Головач. - К.: Академвидав, 2007. - 462 с.
10. Паранюк Я. Д. Особливості оцінки ризику та його вплив на ефективність інноваційних проєктів / Я. Д. Паранюк // Економічний аналіз. - 2017. - Том 27. - № 4. - С. 315-320.
11. Рішняк І. В. Моделювання процесу управління ризиками у мультипроєктному середовищі / І. В. Рішняк // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Інформаційні системи та мережі. - 2014. - № 783.
12. Тимош І. Аналіз та оцінка економічних ризиків при прийнятті господарських рішень / І. Тимош // Економічний аналіз. - 2012. - Т. 11(3). - С. 75-77.

References

1. Bartashevska Yu. M. Otsinka ryzyku investytsiinykh proektiv pidpriemstva v protsesi yikh realizatsii / Yu. M. Bartashevska // Yevropeyskiy vektor ekonomichnoho rozvytku. Ekonomichni nauky. - 2014. - № 2. - С. 15–21.
2. Bedrii D. I. Statystychniy metod otsinky ryzykiv naukovykh proektiv / D. I. Bedrii // Tekhnolohycheskyi audyt y rezervy proyvodstva. - 2013. - № 4(1). - С. 6-8.
3. Vitlinskyi V. V. Ryzikolohiia v ekonomitsi ta pidpriemnytstvi: Monohrafiia / V. V. Vitlinskyi, H.I.Velykoivanenko. — K.: KNEU, 2004. — 480 s.
4. Hryhorieva O.Ie. Problemy ryzykiv, shcho vynykaiut pid chas realizatsii innovatsiinykh proektiv, ta metody yikh kilkisnoho vymiryuvannia / O.Ie. Hryhorieva // Visn. Nats. Un-tu "Lviv. politekhnika". — 2008. — № 628. — С. 64—71.
5. Doroshenko M. Osoblyvosti otsinky ryzyku investytsiinoho proektu / M. Doroshenko // Visnyk Kyivskoho natsionalnoho torhovelno-ekonomichnoho universytetu. - 2012. - № 5. - С. 66-75.
6. Kabachenko D. V. Pryniattia upravlinskykh rishen v umovakh nevyznachenosti ta ryzyku / D. V. Kabachenko // Ekonomichnyi visnyk Natsionalnoho himychoho universytetu. - 2017. - № 2. - С. 107-115.

7. Kazakova N. A. Zastosuvannia kilkisnykh ta yakisnykh metodiv dlia otsinky ryzykiv budivselno-investytsiinykh proektiv / N. A. Kazakova, Yu. H. Prav, O. A. Marusheva, A. S. Sholom // *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*. - 2018. - № 61. - S. 150-160.
8. Kuzminykh V.O. Analiz ryzykiv u korporatyvni systemi upravlinnia proektamy / V.O. Kuzminykh, D.V. Khaustov, Ye. Iu. Korostelova // *Reiestratsiia, zberihannia i obrobka danykh*. — 2010. — T. 12, № 3. — S. 99-107.
9. Lukianova V. V. Ekonomichnyi ryzyk: navchalnyi posibnyk / V. V. Lukianova, T. V. Holovach. - K.: Akademvydav, 2007. - 462 s.
10. Paraniuk Ya. D. Osoblyvosti otsinky ryzyku ta yoho vplyv na efektyvnist innovatsiinykh proektiv / Ya. D. Paraniuk // *Ekonomichnyi analiz*. - 2017. - Tom 27. - № 4. - S. 315-320.
11. Rishniak I. V. Modeliuvannia protsesu upravlinnia ryzykamy u multyproektnomu seredovyshchi / I. V. Rishniak // *Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politehnika". Informatsiini systemy ta merezhi*. - 2014. - № 783.
12. Tymosh I. Analiz ta otsinka ekonomichnykh ryzykiv pry pryiniatti hospodarskykh rishen / I. Tymosh // *Ekonomichnyi analiz*. - 2012. - T. 11(3). - S. 75-77.

Надійшла / Paper received: 17.04.2020

Надрукована / Paper Printed : 05.06.2020

УДК 657.1

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-282-3-35

ЧЕБАН Т. М., ЧЕБАН Є. Е.

Херсонський національний технічний університет

МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ВИТРАТ НА ПЕРСОНАЛ В КОНТЕКСТІ HR-МЕНЕДЖМЕНТУ

Стаття присвячена вирішенню актуального наукового завдання – розробці методики аналізу витрат на персонал. В результаті проведеного дослідження та систематизації наукового доробку провідних вчених розроблена загальна схема та методика аналізу витрат на персонал, заснована на розумінні їх економічного змісту, положень сучасних економічних теорій та потреб HR-менеджменту.

Ключові слова: витрати на персонал, методика аналізу, HR-менеджмент.

CHEBAN T., CHEBAN E.

Kherson National Technical University

METHODS OF ANALYSIS OF PERSONNEL COSTS IN CONTEXT HR-MANAGEMENT

Personnel is a priority and unique resource of any business entity, which not only forms its human resources, but also due to intelligence, creativity, competencies is able to create added value, increase business efficiency and form human capital. At each stage of staff formation and use, the company incurs costs, which actualizes the problem of their analysis, and the specific features of personnel costs - complex, integrated, dual and contradictory impact on the financial results of the enterprise - significantly complicates the solution of this scientific problem. Current methods of personnel cost analysis. As a result of the study it is proved that the method of personnel cost analysis should: take into account the modern interpretation of their economic content, the latest economic theories, concepts and needs of management, based on a systematic and comprehensive approach that will ensure its scientific validity. Based on the established requirements and taking into account the typical structure of the method of analytical research, the author provides a theoretical justification of the purpose, main tasks, sequence of analysis, system of indicators for assessing the dynamics, composition, structure, staff costs and their effectiveness and efficiency. The author's contribution to the theoretical substantiation of the methodology of personnel cost analysis is to prove the feasibility of conducting a comprehensive analysis of personnel costs depending on their nature in two areas: compensation costs - according to the general methodology of cost analysis; investment costs - according to the methodology of analysis of investment in human capital. In addition, the author's scientific achievements include the following proposals: expansion of staff costs by including in their list of costs for staff formation (hiring), which will contribute to the complexity of the study; supplementing the analysis tasks with an assessment of the effectiveness of personnel cost management, which will assess the work of each structural unit (center of responsibility of the enterprise), responsible for the formation, use and development of personnel; identification of factors influencing the level of personnel costs during the stages of its formation, use and development, which will create a methodological basis for their factor analysis; generalization of approaches to the improvement of information support of the analysis on the basis of development of flexible budgets of personnel costs, which contain their conditionally constant and conditionally variable part and calculation of costs for selection and hiring of employees. The combination of author's proposals and scientific achievements of leading scientists allowed to form a scheme of complex personnel cost analysis, which is a flexible methodological tool and can be detailed and expanded depending on specific features of enterprises, namely the model of socially oriented management, functional personnel management strategy, financial capabilities and completeness of staff costs. The use of the proposed method of cost analysis in practice will increase the effectiveness of the analysis, make it a full-fledged tool for developing and implementing a strategy for personnel management of the enterprise and finding ways to optimize costs for its formation, use and development.

Keywords: personnel costs, methods of analysis, HR-management.

Вступ. Кризові явища в світовій економіці, песимістичні прогнози щодо уповільнення її розвитку та рецесії, катастрофічні наслідки пандемії та складної воєнно-політичної ситуації стали найважливішими викликами для вітчизняних підприємств. В цих умовах нестабільності та невизначеності більшість підприємств вимушені переглядати стратегію управління витратами, і в тому числі витратами на персонал. Інвестиційний характер витрат на персонал, обумовлений унікальністю людських ресурсів, які мають потужний економічний потенціал, обумовив необхідність пошуку шляхів їх оптимізації та став поштовхом для розробки та подальшого розвитку методики аналізу витрат на персонал.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика витрат на персонал протягом останніх років знаходиться в фокусі наукових досліджень вчених-економістів. Найбільшу увагу вітчизняні та зарубіжні науковці приділяють окремим аспектам управління витратами на персонал з метою їх оптимізації, а саме їх вимірюванню (оцінці), плануванню, бюджетуванню, обліковому відображенню та формуванню управлінської звітності. Безпосередньо окремі теоретичні та прикладні аспекти аналізу витрат на персонал розглядалася в наукових працях Е.А. Алексеевой, О.А. Гладкової, Т.В. Давидюк, М.В. Драгунова, С.Ю. Кулакової, І.О. Леско.

Метою статті є формування комплексної науково обґрунтованої методики аналізу витрат на персонал, заснованої на положеннях сучасних економічних теорій та концепцій HR-менеджменту, яка узагальнює творчий доробок вчених і результати власних досліджень автора.

Результати дослідження. Вивчення наукової літератури із проблематики дослідження дозволило констатувати неоднозначність тлумачення дефініції «витрати на персонал» провідними вченими-

економістами. Критичний аналіз їх підходів дозволив запропонувати наступне авторське визначення: витрати на персонал – це частина соціальних витрат суб'єктів господарювання, які спрямовані на формування, утримання (використання) і розвиток персоналу, мають комплексний характер і здійснюються з метою отримання економічних та/або соціальних вигод в майбутньому.

З позицій розробки методики аналізу витрат на персонал з урахуванням вимог HR-менеджменту важливим є усвідомлення таких їх особливостей, як об'єктів управління:

- динамізм витрат на персонал, які мають циклічний характер і постійно знаходяться в русі [1, с. 64];
- комплексність витрат на персонал, які об'єднують витрати, що мають компенсаційний і інвестиційний характер;

- різноманітний склад витрат, пов'язаних із людським фактором, та наявність зв'язків між ними: значну частину витрат на персонал складають виплати працівникам, водночас, витрати на персонал є складовою соціальних витрат суб'єктів господарювання, що виокремлює їх в самостійний об'єкт аналітичного дослідження;

- значний вплив витрат на персонал на результати діяльності підприємств. За експертними оцінками вчених ефективність діяльності підприємства на 30 % залежить від інвестицій у виробництво, тоді як на 70 % успіх підприємства залежить від рівня кваліфікації працівників. При збільшенні рівня освіти на 10 % продуктивність зростає на 8,6 %, а рівнозначне зростання основних засобів підвищує продуктивність лише на 3,4 %;

- двоїтий характер впливу витрат на персонал на результати діяльності підприємств – за діючою методикою розрахунку фінансові результати зменшуються на суму витрат на персонал, водночас інвестиційні витрати на розвиток персоналу спричиняють зростання продуктивності праці, доходності та прибутковості діяльності;

- «суперечливість впливу на результат – максимізації можливого результату можна досягти як за умови збільшення витрат на персонал, так і їх скорочення» [1, с. 64].

Аналіз доступних праць з аналізу витрат на персонал свідчить про дещо обмежений характер методики їх аналітичного дослідження, яка має фрагментарний характер, і в основному зводиться до оцінки їх динаміки та структури. Для більш повного теоретичного обґрунтування методики аналізу витрат на персонал необхідно спиратися на сучасні тлумачення їх економічної сутності, потреби менеджменту та враховувати типову структуру будь-якої методики аналітичного дослідження, яка містить наступні елементи: мета, завдання, об'єкти аналізу, послідовність проведення аналітичного дослідження, джерела інформації, система показників, що характеризують об'єкт дослідження; перелік методів і прийомів аналітичного дослідження [2, с. 357].

Базовим елементом методики аналізу є ідентифікація його мети і комплексу завдань. Цілком погоджуємося із визначенням основної мети аналізу витрат на персонал, наданим Леско І.О.: «Виявлення внутрішньогосподарських резервів їх оптимізації при забезпеченні якісного формування і використання персоналу, створення належних умов праці і відпочинку, соціальної захищеності, професійного розвитку працівників, а також підвищення їх рівня життя» [3, с. 46]. На нашу думку, таке цілеспрямоване аналізу витрат на персонал має наступне обґрунтування:

- орієнтоване на досягнення стратегічної мети управління персоналом (HR-менеджменту) – підвищення результативності та продуктивності персоналу та співставність ефекту та ресурсів, що були витрачено для отримання результату [4, с.90];

- узгоджене із загальними цілями економічного аналізу – підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання на основі оптимізації витрат;

- враховує комплексний склад витрат на персонал, які супроводжують всі етапи відтворення робочої сили.

Досягнення мети аналізу витрат на персонал забезпечується виконанням цілої низки завдань (табл. 1), які визначають логічну послідовність проведення аналітичного дослідження.

Вважаємо, що в залежності від повноти інформаційної бази та складу витрат на персонал, визначених фінансовими можливостями підприємства і обраною стратегією управління персоналом, можлива подальша деталізація завдань аналізу та його напрямів. Так, при оцінці рівня витрат на персонал та встановлення їх відхилень від бюджету досліджують витрати на оцінку, навчання персоналу та формування кадрового резерву. Зважаючи на управлінський характер аналізу витрат на персонал за усталеною типологією видів аналізу, до складу його завдань доцільно включити оцінку ефективності управління персоналом на підприємстві, що дозволить оцінити роботу кожного структурного підрозділу, відповідального за формування, використання і розвиток персоналу.

Вирішення запропонованих завдань аналізу витрат на персонал передбачає розв'язання декількох методичних питань. Вважаємо, що для забезпечення комплексності аналізу слід розширити склад витрат на персонал, до яких HR-менеджери традиційно включають витрати на «придбання працівників», а саме витрати на профорієнтацію, пошук і найм персоналу. Як зазначає К.І. Самчук: «Ці витрати не завжди є вагомими в складі витрат підприємства, з одного боку, а з іншого – управління ними до цього часу не було досить актуальним. Проте в умовах жорсткої нестачі високо кваліфікованих кадрів процес підбору

персоналу вийшов на новий рівень, і, відповідно, інформація про витрати, пов'язані з ним, стала основою управління кадровим потенціалом підприємства» [6]. Враховуючи характер цих витрат пропонуємо, окрім оцінки їх динаміки, структури та рівня, що є традиційним напрямом аналітичного дослідження будь-яких витрат, надавати оцінку доцільності найму або заміни працівників на основі визначення потреб підприємства в персоналі визначених компетентностей. Поряд із кількісним аналізом, необхідно застосовувати методи якісного аналізу, а саме порівняльний аналіз витрат на використання зовнішніх (центри зайнятості, консалтингові та рекрутингові агентства) і внутрішніх джерел набору персоналу (кадровий резерв) та способів залучення працівників (власними силами підприємства – оголошення в ЗМІ, співпраця із ЗВО, пошук в соцмережах, участь у ярмарках вакансій; послуги сторонніх організацій – бізнес-аутсорсинг, аутстафінг, executive search, recruitment, head hunting та ін.). Слід співставляти соціально-економічні переваги і недоліки кожного з джерел набору персоналу, що сприятиме розробці рекомендації щодо використання найбільш доцільних способів залучення працівників.

Таблиця 1

Основні завдання аналізу витрат на персонал та їх зміст

Завдання аналізу	Зміст аналізу
Загальна оцінка динаміки, складу та структури витрат	Дозволяє встановити тенденції змін витрат на персонал підприємства, оцінити оптимальність їх структури, виходячи зі стратегії соціально-орієнтованого управління, функціональної стратегії управління персоналом та фінансових можливостей підприємства
Аналіз представництва витрат на персонал	Полягає в оцінці частки витрат на персонал в сумі операційних, соціальних і загальних витрат підприємства в динаміці та порівнянні темпів їх зміни, що дозволяє встановити інфляційний вплив на формування витрат
Аналіз виконання бюджету витрат на персонал	Передбачає встановлення ступеня виконання бюджету витрат на персонал, оцінку його реальності та обґрунтованості, визначення відхилень від бюджету в розрізі статей витрат та підрозділів підприємства, відповідальних за витрати в процесі формування, утримання (використання) та розвитку персоналу. Запропонований підхід адаптований до методології складання бюджету витрат на персонал за комплексними функціями управління персоналом, який об'єднує три операційні бюджети витрат на формування, використання та розвиток персоналу [5]
Факторний аналіз витрат на персонал	Спрямований на ідентифікацію основних факторів та кількісну оцінку їх впливу на зміну витрат на персонал. Для проведення детермінованого факторного аналізу витрат на персонал аналітичні моделі необхідно будувати на основі дослідження наявності причинно-наслідкових зв'язків і враховувати поділ витрат за етапами процесу управління персоналом. Це дозволить забезпечити реальність факторних моделей та дієвість результатів аналізу
Оцінка ефективності та результативності витрат на персонал	Надається на основі коефіцієнтного аналізу системи показників та слугує основою для оптимізації витрат, оцінки кадрової політики підприємства та системи HR-менеджменту
Пошук шляхів оптимізації витрат на формування персоналу та резервів підвищення ефективності його використання	
Окреслення конкретних заходів щодо використання виявлених резервів і контроль за їх виконанням	
Узагальнення результатів аналізу витрат на персонал з метою прийняття найбільш ефективних управлінських рішень	

Не менш важливим напрямком аналізу витрат на формування персоналу є визначення їх ефективності. Р. М. Федоряк запропоновано загальний підхід до оцінки ефективності витрат на найм працівників на основі визначення різниці між економічним ефектом, що підприємство може отримати завдяки цій функції, та витратами, що пов'язані з її реалізацією, диференційованими за джерелами (зовнішній підбір і найм персоналу та внутрішній підбір (з кадрового резерву)) та методами залучення працівників [7, с. 96]. Заслужує на увагу пропозиція науковця щодо розрахунку показника обсягу потенційного прибутку від найму працівників на основі корисності окремої посади. Запропонований методичний підхід «дозволить провести розрахунок ефективності того чи іншого методу підбору персоналу, сформувавши необхідний набір інструментів та методів для реалізації функції забезпечення персоналом на конкретному підприємстві» [7, с. 97] та сприятиме оцінці ефективності витрат на найм працівників.

На заводі практичної реалізації запропонованої вченим методики стає обмеженість інформаційного забезпечення аналізу витрат на найм працівників. Справа в тому, що пріоритетна частина інформації для проведення аналітичного дослідження генерується обліковою системою підприємства, а за діючої методики обліку витрати на найм працівників вважаються адміністративними і взагалі не розглядаються в складі витрат на персонал [6]. Самчук К.І. не тільки доведена необхідність деталізації інформації про витрати на підбір персоналу для прийняття виважених управлінських рішень, а й запропонована методика їх калькулювання, а саме наведені рекомендації щодо поетапного розподілу витрат: на першому етапі – за відділами та/або цехами; на другому – за посадами/робочими місцями, та обґрунтовано вибір баз їх розподілу залежно від категорії працівників. Вважаємо, що використання цих рекомендацій дозволить визначати собівартість витрат на формування персоналу підприємства, а саме на підбір і найм працівників, що сприятиме розвитку методики їх аналізу.

За однотайними твердженнями науковців особливість аналізу витрат на персонал полягає в тому, що вони містять компенсаційну та інвестиційну складову. До компенсаційних витрат відносять витрати на підтримання наявних трудових ресурсів, а до інвестиційних – витрати на розвиток і підвищення кваліфікації працівників. Саме вони в подальшому капіталізуються і формують первісну вартість людських ресурсів в складі нематеріальних активів підприємства.

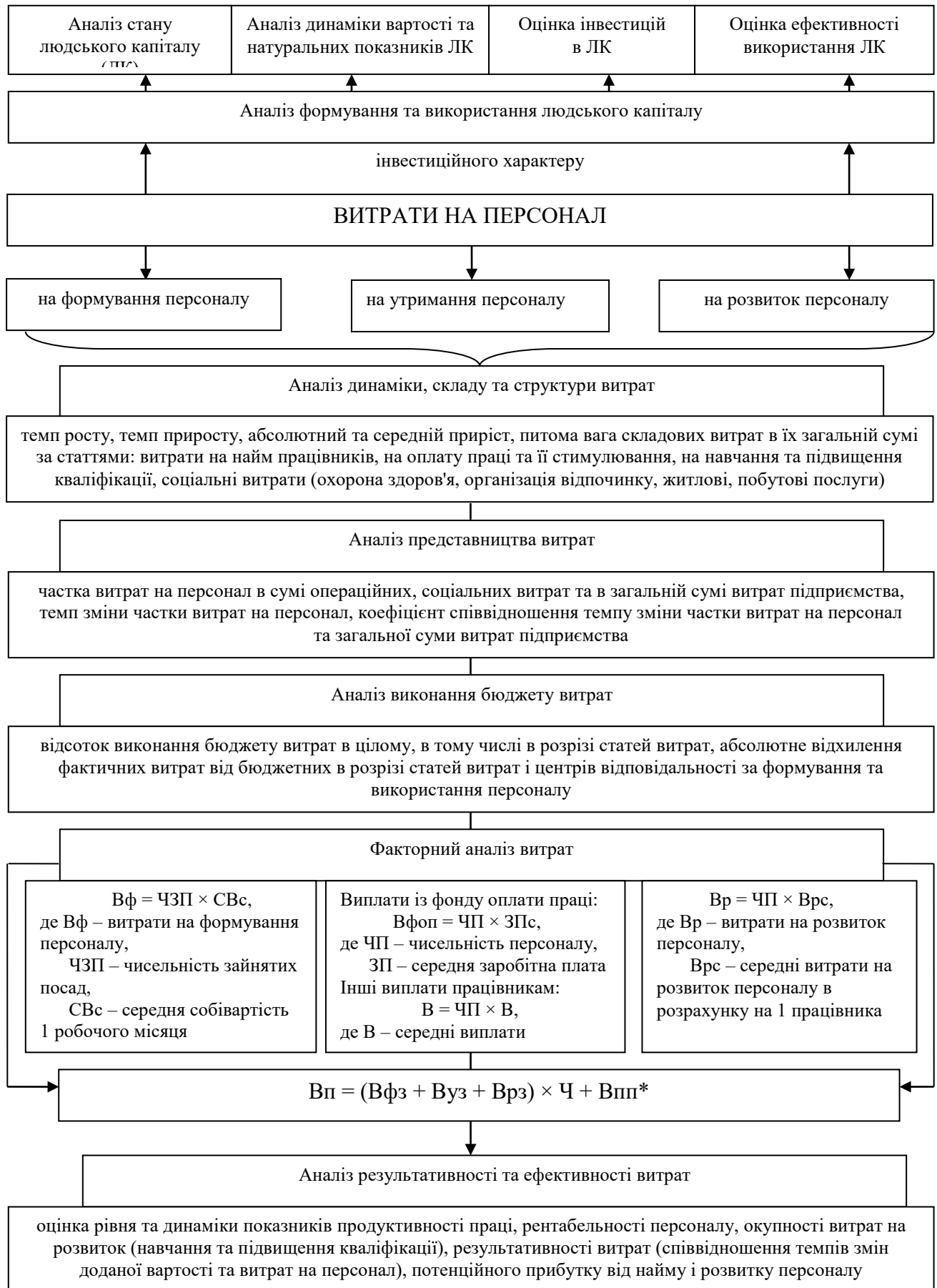


Рис. 1. Методика аналізу витрат на персонал

* $V_{фз}$, $V_{уз}$, $V_{рз}$, $V_{пп}$ – зміна та постійна частина витрат на формування, утримання та використання персоналу

Отже, компенсаційні витрати – це виплати, пов'язані з компенсацією вже витрачених працівником зусиль, які покликані забезпечити відновлення його працездатності (заробітна плата за відпрацьований час і пов'язані із нею виплати). Інвестиційні витрати на персонал – це витрати, які можуть забезпечити підприємству можливість здобуття доходу в майбутньому (витрати на навчання і розвиток, оздоровлення і т. п.) [8, с. 114].

Виходячи зі специфічного характеру витрат на персонал вважаємо, що методика їх аналізу повинна бути узгоджена із їх економічною сутністю і розвиватися в двох напрямках: оцінка витрат на утримання (використання) персоналу, які мають компенсаційний характер, за загальною методологією аналізу витрат та оцінка витрат на формування і розвиток персоналу, які мають інвестиційний характер, за методологією аналізу інвестицій в людський капітал.

Для забезпечення дієвості та поглиблення аналізу витрат на персонал доцільно прийняти пропозицію Е.А. Алексеевої щодо їх поділу на умовно-постійну та умовно-змінну частини. В якості основи розподілу пропонується залежність витрат від кількості часу, відпрацьованого працівниками [8, с. 113]. До складу умовно-змінних витрат за запропонованого підходу відносяться витрати на оплату праці за відпрацьований час, податки та відрахування від фонду оплати праці; всі інші витрати умовно вважаються постійними, які на пряму не залежать від відпрацьованого часу (оплата за невідпрацьований час, одноразові виплати, витрати на забезпечення працівників житлом, матеріальна допомога, оплата путівок, витрати на навчання, на культурно-побутові послуги та інші соціальні виплати) [8, с. 114]. Така диференціація витрат на персонал обумовлює необхідність використання різних підходів до їх факторного аналізу, що сприятиме більшій точності розрахунків та адекватності результатів аналітичного дослідження. Окрім цього запропонований поділ витрат на персонал може бути використаний при їх бюджетуванні, а саме сприятиме розробці гнучкого бюджету, що підвищить якість планування витрат та інформаційного забезпечення їх аналізу [9, с. 14].

Досі не вирішеним складним методичним питанням аналізу витрат на персонал є вибір системи показників оцінки їх ефективності. Враховуючи сучасні економічні теорії Е.А. Алексеева, О.О. Письменна та інші вчені вважають за доцільне, окрім продуктивності праці, використовувати додану вартість як показник ефекту, і в той же час, джерело фінансування витрат на персонал. На основі показника доданої вартості науковцями розроблені алгоритми обчислення декількох індикаторів ефективності та результативності витрат на персонал. Е.А. Алексеева пропонує порівнювати зміну питомої ваги витрат на персонал в доданій вартості підприємства з темпом зростання самої доданої вартості. Значення цього співвідношення більше 1 свідчить про те, що значна частина коштів може бути направлена на інвестиції в персонал, без скорочення компенсаційної частини в абсолютному вираженні [8, с. 114]. О.О. Письменною надана рекомендація щодо розрахунку коефіцієнту результативності витрат на персонал, як відношення темпів зміни доданої вартості до темпів зміни цих витрат.

Як слушно зазначає науковець [4, с. 92] цей показник є модифікацією традиційного коефіцієнта випередження темпів зростання продуктивності праці над темпами зростання витрат на її оплату. Але запропонований показник більш точно відображає результативність витрат на персонал та його використання завдяки тому, що:

- враховані всі витрати, пов'язані з управлінням персоналом, а не тільки витрати на оплату праці;
- показник продуктивності праці, обчислюється, як правило, на основі вартості товарної (реалізованої) продукції, що включає вартість предметів праці, а не тільки персоналу підприємства, тоді як використання показника доданої вартості виключає вплив такого фактору як зміна вартості матеріальних ресурсів [4, с. 92].

Окрім цього, використання показника доданої вартості для цілей управління витратами на персонал змінює акценти у розумінні їх сутності, осучаснює їх зміст, дозволяє розглядати їх не як елемент витрат, а як частину доданої вартості, створеної на підприємстві, яка розподіляється між працівниками і власниками капіталу. На нашу думку, врахування комплексу витрат, пов'язаних із формуванням, використанням та розвитком персоналу при розрахунку показника доданої вартості та коефіцієнта їх результативності, дозволяє рекомендувати їх для інтегральної оцінки ефективності управління персоналом на підприємстві.

Узагальнення наведених пропозицій дозволило візуалізувати схему комплексного аналізу витрат на персонал (див. рис. 1), яка враховує повноту їх складу, різноманітний характер і етапи процесу управління персоналом.

Висновки. Вкладання коштів в утримання та розвиток персоналу навіть в умовах нестабільності та невизначеності стає однією із стратегій виживання вітчизняних підприємств і відповідно поштовхом для розробки методики їх комплексного аналізу, як аналітичного забезпечення розробки цієї стратегії. Надані власні рекомендації щодо деталізації складу завдань аналізу, виокремлення витрат на формування персоналу (найм працівників) в якості об'єкту комплексного аналітичного дослідження, розвиток інформаційної бази аналізу витрат на персонал, та узагальнення пропозицій провідних вчених дозволили сформулювати науково-обґрунтовану методику комплексного аналізу витрат на персонал. Її використання на практиці дозволить підвищити дієвість аналізу, зробити його повноцінним інструментом розробки та реалізації стратегії управління персоналом.

Література

1. Гончарова Э.А. Управление затратами и результатами деятельности предприятия : учебное пособие / Э.А. Гончарова. – СПб : Изд-во СПбГУЭФ, 2012. – 82 с.
2. Досій Т.І. Методика аналізу витрат на виробництво та її удосконалення в сучасних умовах господарювання / Т.І. Досій // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2012. – Вип. 2. – С. 356–360.
3. Леско І.О. Проблемні питання аналізу витрат на персонал підприємств ГМК Криворізького басейну / І.О. Леско // Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент» : збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. – Луцьк, 2012. – Випуск 9 (34). Частина 2. – С. 43–49.
4. Письменна О.О. Теоретичні основи та методичний інструментарій формування кадрової стратегії підприємства / О.О. Письменна // Національний гірничий університет. – Дніпро, 2017.
5. Гуцал О.П. Бюджет витрат на персонал у системі бюджетів підприємства / О.П. Гуцал // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. – 2014. – № 1. – С. 402–407.
6. Самчук К.І. Оцінка та калькулювання витрат на підбір персоналу [Електронний ресурс] / К.І. Самчук // Бізнес-інформ. – 2017. – № 3. – Режим доступу : www.business-inform.net
7. Федоряк Р.М. Методи визначення віддачі від витрат на найм персоналу / Р.М. Федоряк // Економіка та держава. 2012. – № 2. – С. 94–97.
8. Алексеева Е.А. Анализ затрат на персонал в легкой и текстильной промышленности республики Беларусь / Е.А. Алексеева // Вестник Витебского государственного технологического университета. – 2018. – № 2 (35). – С. 112–122.
9. Чебан Т.М. Особливості бюджетування витрат на персонал / Т.М. Чебан, Ю.І. Красікова // Збірник матеріалів XV всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції «Обліково-аналітичні й статистичні методи та моделі в оподаткуванні, бізнесі, економіці». – Ірпінь : Університет ДФС України, 2019. – С. 12–16.

References

1. Goncharova E.A. Upravlenie zatratami i rezultatami deyatelnosti predpriyatiya : uchebnoe posobie / E.A. Goncharova. – SPb : Izd-vo SPbGUEF, 2012. – 82 s..
2. Dosii T.I. Metodyka analizu vytrat na vyrobnytstvo ta yii udoskonalennia v suchasnykh umovakh hospodariuvannia / T.I. Dosii // Visnyk Chernivetskoho torhovelno-ekonomichnoho instytutu. Ekonomichni nauky. – 2012. – Vyp. 2. – S. 356–360.
3. Liesko I.O. Problemni pytannia analizu vytrat na personal pidpriemstv HMK Kryvorizkoho basseinu / I.O. Liesko // Ekonomichni nauky. Seriya «Ekonomika ta menezhment» : zbirnyk naukovykh prats. Lutskyi natsionalnyi tekhnichniy universytet. – Lutsk, 2012. – Vypusk 9 (34). Chastyna 2. – S. 43–49.
4. Pysmenna O.O. Teoretichni osnovy ta metodychni instrumentarii formuvannia kadrovoi strategii pidpriemstva / O.O. Pysmenna // Natsionalnyi hirnychyj universytet. – Dnipro, 2017.
5. Hutsal O.P. Biudzhety vytrat na personal u systemi biudzhety pidpriemstva / O.P. Hutsal // Sotsialno-trudovi vidnosyny: teoriia ta praktyka. – 2014. – № 1. – S. 402–407.
6. Samchuk K.I. Otsinka ta kalkulivannia vytrat na pidbir personalu [Elektronnyi resurs] / K.I. Samchuk // Biznes-inform. – 2017. – № 3. – Rezhym dostupu : www.business-inform.net
7. Fedoriak R.M. Metody vyznachennia viddachi vid vytrat na naim personalu / R.M. Fedoriak // Ekonomika ta derzhava. 2012. – № 2. – S. 94–97.
8. Alekseeva E.A. Analiz zatrat na personal v legkoj i tekstilnoj promyshlennosti respubliki Byelarus / E.A. Alekseeva // Vestnik Vitebskogo gosudarstvennogo tehnologicheskogo universiteta. – 2018. – № 2 (35). – S. 112–122.
9. Cheban T.M. Osoblyvosti biudzhetuвання vytrat na personal / T.M. Cheban, Yu.I. Krasikova // Zbimyk materialiv KhV vseukrainskoi naukovo-praktychnoi Internet-konferentsii «Oblikovo-analitychni y statystychni metody ta modeli v opodatkuванні, biznesi, ekonomitsi». – Irpin : Universytet DFS Ukrainy, 2019. – S. 12–16.

Надійшла / Paper received: 14.03.2020

Надрукована / Paper Printed : 05.06.2020

УДК 338.433+338.439

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-282-3-36

ШАХОВАЛОВА Є. О.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ

ПЕРЕВАГИ УКРАЇНИ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ

Стаття присвячена аналізу конкурентних переваг України в забезпеченні продовольчої безпеки в умовах пандемії. Розглянутий рівень самозабезпеченості України основними видами продовольства, частка аграрного сектора в експорті та ВВП України, товарна структура експорту та імпорту аграрної продукції. Виявлено фактори зростання експорту української аграрної продукції.

Ключові слова: продовольча безпека, аграрний сектор, земля сільськогосподарського призначення, експорт, імпорт, ВВП, забезпеченість продовольством, пандемія.

SHAKHOVALOVA I.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Kyiv

ADVANTAGES OF UKRAINE IN PROVIDING FOOD SECURITY IN A PANDEMIC CONDITION

During the pandemic, the ensuring of food security of each country and global society in general became crucially important, especially after implementing of quarantine measures and progressive crisis in almost all sectors of regional and global economy. The identification of Ukraine's competitive advantages in supporting food security during the pandemic arising by COVID-19 and the factors of growth in exports of Ukrainian agricultural products became the main idea of the article.

Ukraine is a motherland of a significant part of the world's natural resources. At the moment there is an increase of fertile soil deficit in the world as a whole. Uncontrolled population growth on the planet – one of the main reason of this phenomenon. This enables Ukraine to be one of the main exporters of agricultural products in the world and to develop its economy. Ukraine can supply itself with almost all basic types of food. Regarding grain production, it equates to 341.3% of country demand. The agricultural sector of Ukraine is 14% of the country's GDP. For about 40% in the total structure of Ukraine's exports is the share of agricultural exports, and the agro-industrial complex is the main source of currency inflow in Ukraine and is also a key factor in maintaining the trade balance of the country. The basis of agricultural exports is the export of raw materials, and imports – processed food.

Since Ukraine is an absolutely agrarian land and a large number of lands are suitable for agricultural production – it gives it significant benefits for self-sufficiency of the population, and for the development of the economy. In Ukraine, it is crucially important to develop food-processing industry and to export the ready-made agricultural products, processed food which are much more expensive. The factors influencing export growth of the agricultural products from Ukraine are: the growth of world population, Same time Ukraine stays a country with the highly productive agricultural lands and big potential. At the moment we are facing the rapid development of the Global economies and increase of requirements for external supply; the global changes to the climate do not bring positive to self-sufficiency of highly populated countries; not the least role is played by the trade conflict between the United States and China. All this together creates the preconditions for the growth of the importance of Ukraine as a world granary.

Key words: food safety, agricultural sector, agricultural land, export, import, GDP, food safety, pandemic.

Однією з головних складових національної та економічної безпеки держави є її продовольча безпека. Особливо актуальним забезпечення продовольчої безпеки кожної країни та суспільства в цілому стало в період пандемії, запровадження карантинних заходів та кризових явищ майже у всіх галузях економіки. Продовольча безпека передбачає економічну і фізичну доступність продовольства. Тобто можливість його придбання з урахуванням купівельної спроможності, ціни та його наявності у відповідній кількості та необхідної якості. Продовольча безпека України – це здатність держави задовольняти потреби населення в харчуванні на рівні не нижче медичних обґрунтованих норм гарантована наявністю відповідних ресурсів, потенціалом внутрішнього виробництва, незалежно від внутрішніх і зовнішніх умов (погроз) спроможність забезпечити сприятливу демографічну динаміку, збереження генофонду нації, сталість розвитку, інтеграцію країни у світовий економічний простір, суверенітет і незалежність [1]. І, хоча в Україні рівень купівельної спроможності не є найвищим в порівнянні з провідними країнами світу, рівень фізичного забезпечення продовольством є дуже високий.

В кожній країні та у будь-якому суспільстві аграрний сектор є життєво необхідною галуззю економіки. Сталий розвиток аграрного сектору гарантує продовольчу безпеку держави, сприяє його перетворенню на високоефективний та конкурентоспроможний сектор економіки на внутрішньому та зовнішньому ринках, а також забезпечує комплексний розвиток сільських територій. Аграрне виробництво неможливе без використання придатних для цього земель. Земля сільськогосподарського призначення є одним з найдефіцитніших товарів у світі. Значна частка світових природних ресурсів знаходиться в Україні. Українські землі займають 5,7 % (60,3 млн га) території Європи. З них майже 70 % – сільськогосподарські угіддя з високим рівнем родючості, що становить 2,85 % від загальної площі придатних для аграрного виробництва земель на планеті [2, с. 110].

Спостерігається збільшення дефіциту ґрунту у світі в цілому. Основною причиною такого явища є зростання чисельності населення на планеті. Зараз на Землі проживає більше 7 млрд людей і щомісячно їх

кількість зростає приблизно на 6 млн осіб. За оцінками експертної комісії ООН у розрахунку до 2050 р. на планеті буде проживати 9,2 млрд. осіб. З метою забезпечення такої чисельності людства виробництво сільськогосподарської продукції та продовольства необхідно збільшити на 70 %. Це дає можливість Україні бути одним з основних експортерів сільськогосподарської продукції в світі та розвивати економіку.

З даних рис. 1 можна зробити висновок, що Україна може забезпечити себе майже всіма основними видами продовольства. Щодо виробництва зерна, то воно склало 341,3 % від потреби. Причиною для виробництва значного обсягу зернових та зернобобових культур є нарощення експорту цієї продукції.



Рис. 1. Рівень самозабезпеченості України основними видами продовольства у 2019 р., % [3, с. 216]

Аграрний сектор є одним з провідних та стратегічно важливих секторів економіки України. Він формує 14 % ВВП країни, частка експорту аграрної продукції в загальній структурі експорту України складає близько 40 %, а також АПК – основне джерело надходження валюти в Україну та ключовий фактор у підтриманні торговельного балансу (рис. 2).



Рис. 2 Частка аграрного сектору в експорті та у ВВП України у 2005–2019 рр., %

Джерело: складено автором на основі [4]

В січні 2020 р. на зовнішній ринок було експортовано сільськогосподарської продукції на суму \$1,98 млрд, що на 14 % більше, ніж за аналогічний період 2019 р. Поглиблюється торгово-економічне співробітництво з ЄС, США, країнами Африки та Азії, які споживають велику частку аграрного експорту. Водночас обсяг експорту до країн ЄС збільшився майже до 30 %. До ТОП-5 країн, які найбільше імпортували українську сільськогосподарську продукцію за звітний період, увійшли Китай (10,2 %), Єгипет (10,1 %), Іспанія і Нідерланди (по 8,0 %), Туреччина (6,6 %) [5].

Значну частку продукції сільського господарства займає продукція рослинництва, а саме у 2019 р. – 79% вартості всієї продукції сільського господарства (рис. 3).



Рис. 3 Продукція сільського господарства у 2010-2019 рр. (у постійних цінах 2016 р.), млн грн

Джерело: складено автором на основі [3, с. 44]

Якщо ж розглядати детальніше виробництво продукції рослинництва, то можна відзначити, що обсяг вироблених зернових та зернобобових і технічних культур переважає над іншою продукцією рослинництва, а саме 37,3 % вартості продукції рослинництва у 2018 р. займали зернові та зернобобові культури і 32,3 % – технічні культури. Причиною цьому є високий рівень рентабельності виробництва такої продукції. Рівень рентабельності виробництва зернових та зернобобових культур у 2018 р. був – 24,7 %, соняшника – 32,5 % .

Варто зазначити, що основу аграрного експорту все ще становить експорт сировини. Дані зовнішньої торгівлі свідчать про те, що Україна імпортує, в основному, готові продукти (табл. 1).

Таблиця 1

**Відмінність у товарній структурі експорту
й імпорту аграрної продукції та продовольства України і ЄС [6]**

Вид продукції	Україна-світ		ЄС-Україна	
	Експорт, %	Імпорт, %	Експорт, %	Імпорт, %
Товари, що є сировиною	49,4	8,5	14,4	49,5
Проміжні товари	28,4	13,4	21,7	44,1
Кінцева продукція	22,2	78,1	63,9	6,4
Всього	100,0	100,0	100,0	100,0

Наведені вище дані свідчать про те, що в Україні необхідно розвивати переробну промисловість та налагоджувати експорт саме готової сільськогосподарської продукції, яка в рази дорожча ніж сировина. Такі зміни призведуть до росту ВВП України, збільшення потужностей аграрного сектора економіки України та створення нових робочих місць.

Аграрний сектор займає провідне місце в економіці України. При цьому він здатний забезпечити населення України майже всіма основними видами продовольства. В сучасних умовах пандемії кожна країна світу почала приділяти особливе значення продовольчій безпеці. В зв'язку з пандемією та запровадженням карантинних заходів більшість торговельних, промислових та ін. підприємств в світі вимушені були припинити свою діяльність або знаходяться в скрутному становищі. Але незважаючи ні на що, базові потреби людини мають бути забезпеченими. Оскільки Україна є аграрною країною і більшість її земель придатні для сільськогосподарського виробництва – це дає їй значні переваги як для самозабезпечення, так і для розвитку економіки. Факторами зростання експорту аграрної продукції є: зростання чисельності населення світі, значна частка високопродуктивних сільськогосподарських земель, розвиток економік країн Азії, глобальні зміни клімату, торговельний конфлікт між США і Китаєм.

Література

1. Проект Закону України про основи продовольчої безпеки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ips.ligazakon.net/document/JF6GI00A>
2. Шаховалова Є.О. Перспективи та загрози глобалізації для аграрних підприємств України / Є.О. Шаховалова // Збірник матеріалів II Міжнар. науково-практичної конференції «Корпоративні фінанси: проблеми та перспективи інноваційного розвитку». – Київ: КНЕУ, 2018. – С. 110-113
3. Статистичний збірник "Сільське господарство України за 2019 р.". – К.: Державна служба статистики. - 2020. – 230 с.
4. Зовнішня торгівля аграрною продукцією / Економічний дискусійний клуб// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analityka/zovnishnya-torgivlya-agrarnouy-produkciyeyu>
5. Аграрії збільшили експорт с/г продукції на 14% /Агropolіт // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://agropolit.com/news/15399-agrariyi-zbilshili-eksport-s-g-produktsiyi-na-14>
6. Шаховалова Є.О. Україна – агросировинна країна світу/Є.О. Шаховалова// Вісник хмельницького національного університету.Серія: Економічні науки. – ХНУ. – 2019. - №3. – С. 217-220.

References

1. Proekt Zakonu Ukraїni pro osnovi prodovol'choї bezpeki Ukraїni [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <https://ips.ligazakon.net/document/JF6GI00A>
2. SHahovalova E.O. Perspektivi ta zagrozi globalizacїi dlya agrarnih pidpriemstv Ukraїni / E.O. SHahovalova // Zbimik materialiv II Mizhnarodnoї nauково-praktichnoї konferencїi «Korporativni finans: problemi ta perspektivi innovacijnogo rozvitku». – Kїiv: KNEU, 2018. – S. 110-113
3. Statistichnij zbimik "Sil's'ke gospodarstvo Ukraїni za 2019 r.". – K.: Derzhavna sluzhba statistiki. - 2020. – 230 s.
4. Zovnishnya torgivlya agrarnouy produkcїeyu / Ekonomichnij diskusijnij klub// [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://edclub.com.ua/analityka/zovnishnya-torgivlya-agrarnouy-produkciyeyu>
5. Agrariї zbilshili eksport s/g produkcїi na 14% /Agropolit // [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <https://agropolit.com/news/15399-agrariyi-zbilshili-eksport-s-g-produktsiyi-na-14>
6. SHahovalova E.O. Ukraїna – agrosirovinna kraїna svitu/E.O. SHahovalova// Visnik hmel'nic'kogo nacional'nogo universitetu.Seriya: Ekonomichni nauki. – HNU. – 2019. - №3. – S. 217-220.

Надійшла / Paper received: 11.05.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.06.2020

УДК 332.024

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-282-3-37

ШАШИНА М. В., ТУЛЬЧИНСЬКА С. О.

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

ПАРАМЕТРИЧНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

Концепція інклюзивного розвитку регіонів набуває все більшої актуальності та передбачає вивчення параметрів, що оцінюють потенційні можливості територій до забезпечення ресурсами в цілях досягнення сталого розвитку. Потенційними можливостями є інвестування на основі заощаджень населення, які визначають капітальні інвестиції, а як наслідок – рівень економічного зростання регіонів. Оскільки, концепція інклюзивного розвитку регіонів передбачає зміщення акцентів на людину, її якість життя та добробут, актуальним є вивчення параметрів рівня добробуту, впливу добробуту на регіональний розвиток. Мета статті полягає у оцінці залежності інклюзивного розвитку регіонів залежно від параметричних характеристик. На основі *t*-тесту за допомогою SPSS визначено рівень залежності ВРП від капітальних інвестицій, рівень інвестування від доходів населення за період 2018 року в розрізі регіонів України.

Ключові слова: інклюзивний розвиток регіонів, концепція інклюзії регіонів, регіональний розвиток, параметри інклюзивного розвитку.

SHASHYNA M., TULCHYNSKA S.

National Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute

PARAMETRIC FEATURES OF INCLUSIVE REGIONAL DEVELOPMENT

In many countries, quality of life surveys use not only monetary criteria (income, expenditure, savings, etc.), but also numerous non-monetary estimates. The latter are based, among other things, on the identification of various subjective and objective limitations.

The concept of inclusive regional development is becoming increasingly pressing and involves the study of parameters that assess the potential of territories for the provision of resources to achieve sustainable development. Potential opportunities are investing based on the savings of the population, which determine capital investment, and therefore — the level of economic growth of the regions. Since the concept of inclusive regional development involves a shift of emphasis on the person, his quality of life and well-being, it is important to study the parameters of the level of well-being, the impact of well-being on regional development. Inclusive development is now proposed as a panacea for the complex socio-economic challenges facing not only the governments of poor countries but also those that are considered economically developed. The scientific literature offers various approaches to assessing the inclusive development of regions. The level of dependence of GRP on capital investments, the level of investment on household incomes for the period of 2018 in terms of regions of Ukraine was determined based on the *t*-test with the help of SPSS. The main parametric features of the inclusive regional development are the income of the population and capital investment, which determine the level of economic growth.

It is proved that the income of the population determines the ability of regions to provide investment, the level of investment determines the ability for economic growth. Thus, the resources of the population are an important parameter of inclusive regional development and ensuring the welfare of the population.

Key words: inclusive regional development, concept of inclusion of regions, regional development, parameters of inclusive development.

Постановка проблеми. Різні концепції розвитку регіонів визначають різні підходи до забезпечення їх конкурентоспроможності, добробуту та якості життя населення. Концепція інклюзивного розвитку регіонів потребує вивчення параметрів, які оцінюють потенційні можливості територій до забезпечення себе ресурсами. Такими потенційними можливостями є доходи населення, які визначають капітальні інвестиції, а як наслідок – рівень економічного зростання регіонів. Оскільки, концепція інклюзивного розвитку регіонів передбачає зміщення акцентів на людину, її якість життя та добробут, актуальним є вивчення параметрів рівня добробуту, впливу добробуту на регіональний розвиток.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню інклюзивного розвитку регіонів та його показників присвячено праці Бобух, І. М., Щегель, С. М. [1], Давимука, С. А., Федулова, Л. І. [2], Жаліло Я. А. [9], Максимчук, М. В. [10], Максимчук, М. В., Кльоба, С. М. [7], Герон, І. В. [8], Цимбалюк І. О. [10]. Дослідження вивчають показники регіонального розвитку в економічній, соціальній та інфраструктурній сферах. При цьому відсутній аналіз параметричних характеристик, які визначають інклюзивний розвиток регіонів.

Мета статті полягає у оцінці залежності інклюзивного розвитку регіонів залежно від параметричних характеристик.

Виклад основного матеріалу. Інклюзивний розвиток сьогодні пропонується як деяка панацея розв'язання складних соціально-економічних завдань, що стоять перед урядами не лише бідних країн, але й тих, що вважаються економічно розвинутими. Безпосередній зв'язок між креативною та інклюзивною економікою проявляється в популярній концепції «розумної спеціалізації», що ефективно використовується в основі політики об'єднання Європейського Союзу (ЄС), що є наслідком акцентування уваги ЄС на регіональному розвитку [2].

«Інклюзивний розвиток» розглядатиме як економічний розвиток на основі скорочення бідності та нерівності, а також як процес максимальної участі населення у визначенні орієнтирів та забезпеченні зростання; надання рівних можливостей реалізації власного людського потенціалу для усього населення

незалежно від соціально-економічних умов, статі, місця проживання, віросповідання, етнічних коренів тощо [9].

У науковій літературі пропонуються різні підходи до оцінки інклюзивного розвитку регіонів. Цимбалюк І. О. [9] пропонує використовувати такі показники: 1) валовий регіональний продукт (ВРП), показники експорту товарів, індекс капітальних інвестицій, кількість активних підприємств, та індекс економічного розвитку регіонів на основі цих показників; 2) розмір доходів населення та їх диференціація як вертикальна (між різними верствами населення) так і горизонтальна (їх регіональна нерівномірність) як показники інклюзивного розвитку соціальної сфери (рівень зайнятості населення, індекс реальної заробітної плати); 3) показники розвитку інфраструктури (введення в експлуатацію житла, індекс будівельної продукції, кількість закладів лікарняних та лікарських амбулаторно-поліклінічних закладів, кількість місць у дошкільних навчальних закладах), які є підставою для розрахунку індексу інфраструктурного розвитку регіону. В результаті Для узагальненої оцінки інклюзивного розвитку регіонів автором розрахований інтегральний індекс, що враховує економічну, соціальну та інфраструктурну складові [9].

На противагу, Бобух, І. М. та Щегель, С. М. [1] пропонують адаптацію методології міжнародного індексу для розрахунку регіонального розвитку регіонів в Україні та розробку індексу інклюзивного регіонального розвитку. Підсумковий (загальний) бал Індексу складається з оцінки регіонів за сімома субіндексами, які відображають стан у таких сферах: розвиток економіки; бізнес-середовище; освіта; охорона здоров'я; безпека та оборона; природне середовище; соціальний капітал.

З позицій інклюзивності розвитку внутрішнього ринку праці, Терон, І. В. [8] пропонує застосувати соціально-трудова маркери проблемності регіонів: рівень зайнятості сільського населення, рівень безробіття, показник тривалості пошуку роботи на повному ринку праці, показник душевого виробництва валового внутрішнього продукту сільських територій, рівень трудових доходів населення.

З позицій трактування інклюзивного розвитку регіонів, як концепції зростання добробуту населення, зниження рівня бідності й нерівності, параметричними характеристиками є: ВРП, капітальні інвестиції, доходи населення в розрізі регіонів. Валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу є показник відображення добробуту населення та можливості порівняння регіонів.

Регіони суттєво відрізняються за рівнем ВРП. Дніпропетровська, Київська, Полтавська та м. Київ характеризуються вищим рівнем ВРП на одну особу. Найнижчий рівень добробуту спостерігається у таких областях: Волинська, Донецька, Закарпатська, Луганська, Рівненська, Тернопільська, Херсонська, Чернівецька [4].

Капітальні інвестиції характеризують наявний капітал, тобто ресурс, який забезпечує зростання ВРП, а отже зростання добробуту населення. Динаміка капітальних інвестицій та капіталу визначає спроможність регіонів генерувати ВРП, а отже – забезпечити ріст добробуту.

Для оцінки залежності ВРП від наявного капіталу використано t-тест за допомогою SPSS. Оскільки мінімальне значення капітальних інвестицій становили у 2018 році 3219,3 млн грн, максимальне – 200308,3 млн грн, середнє 23149,056 млн грн, то вибірку поділено на дві групи для тестування на залежність ВРП від рівня інвестування: 1 група – рівень капітальних інвестицій від 3219,3 млн грн до 23149,056 млн грн; 2 група – рівень капітальних інвестицій від 23149,056 млн грн та більше) [5].

У таблиці 1 наведено середні значення ВРП для регіонів з різним рівнем капітальних інвестицій. У 1 групі з нижчим рівнем інвестицій середнє значення ВРП становить 76879,89 млн грн, тоді як у 2 групі (7 регіонів) – середнє значення ВРП – 310965,43 млн грн.

Таблиця 1

Статистика груп регіонів з різним рівнем капітальних інвестицій

	Капітальні інвестиції	N	Середнє значення	Стандартне відхилення	Середньоквадратична похибка середнього
ВРП	1 група регіонів	18	76879,8889	36160,14657	8523,02828
	2 група регіонів	7	310965,4286	240038,20763	90725,91465

Джерело: розраховано автором.

Стандартне відхилення ВРП від середнього також відрізняється у різних групах регіонів з капітальними інвестиціями: для 1 групи становить 36160,15 млн грн, для 2 групи – 240038,21 млн грн. У таблиці 2 наведено результати розрахунку t критерію для незалежних вибірок.

Критерій рівності дисперсій Лівіньо (Levene's test) використовується перед порівнянням середніх у двох групах регіонів з різним рівнем капітальних інвестицій. Якщо гіпотеза про рівність відхилень не відхиляється, результати тесту побудовані на 1-му рядку. Якщо гіпотеза про рівність відхилень відхиляється, то читається 2-й рядок результатів тесту. Отже, зважаючи на те, що $F = 14,048$, а значимість $F = 0,001$ (більше $\alpha = 0,05$), ми відхиляємо гіпотезу про рівність відхилень та робимо висновки на основі 2-го рядка результатів t критерію. Оскільки значення $t = 2,569$ зі значимістю $p\text{-value} = 0,042$, гіпотезу про рівність ВРП регіонів залежно від капітальних інвестицій відхилено. 2-га група регіонів з більшим рівнем інвестицій в середньому має вищий рівень ВРП. ВРП регіонів для 2-ї групи в середньому більший на 234085,53968 млн грн від ВРП 1-ї групи. Отже, капітальні інвестиції визначають спроможність регіонів до забезпечення добробуту населення.

Таблиця 2

Результати розрахунку t критерію для незалежних вибірок

ВРП	Критерій рівності дисперсій Лівінью		t-критерій для рівності середніх				
	F	Знач.	t	ст.св.	Знач. (2-стороння)	Різниця середніх	Середньо квадратична помилка різниці
Передбачаються рівні дисперсії	14,048	,001	-4,155	23	,000	-234085,54	56338,90889
Не передбачені рівні дисперсії			-2,569	6,106	,042	-234085,54	91125,37297

Джерело: розраховано автором.

Регіони відрізняються за рівнем доходів населення. Найбільші доходи у таких областях: Дніпропетровська, Донецька, Київська, Львівська, Одеська, Харківська та м. Київ [3].

Доцільно визначити також залежність капітальних інвестицій від доходів населення. Оскільки доходи населення визначають потенційний рівень заощаджень, а тому інвестицій, або ж ресурсів для фінансування економіки, то доцільно визначити потенціал інвестування регіонів за рахунок коштів населення. Оскільки мінімальне значення доходів становило у 2018 році 52 108 млн грн, максимальне – 555 666 млн грн, середнє 129 949,2 млн грн, то вибірку поділено на дві групи для тестування на залежність інвестицій від рівня доходів: 1 група – рівень доходів від 52 108 млн грн до 129 949,2 млн грн; 2 група – рівень капітальних інвестицій від 129 949,2 млн грн та більше (555 666 млн грн).

У таблиці 3 наведено середні значення капітальних інвестицій для регіонів з різним рівнем доходів населення.

Таблиця 3

Статистика груп регіонів з різним рівнем капітальних інвестицій

	Доходи_П	N	Середнє значення	Стандартне відхилення	Середньо квадратична похибка середнього
Капітальні інвестиції	1 група регіонів	17	9315,8882	3942,57329	956,21448
	2 група регіонів	7	31435,4286	14785,34788	5588,33622

Джерело: розраховано автором

У 1 групі з нижчим рівнем доходів середнє значення капітальних інвестицій становить 9315,8882 млн грн, тоді як у 2 групі (7 регіонів) – середнє значення капітальних інвестицій становить 31435,4286 млн грн. Стандартне відхилення капітальних інвестицій від середнього також відрізняється у різних групах регіонів з доходами: для 1 групи становить 3942,57329 млн грн, для 2 групи – 14785,34788 млн грн.

У табл. 4 наведено результати розрахунку t-критерію для незалежних вибірок.

Таблиця 4

Результати розрахунку t критерію для незалежних вибірок

ВРП	Критерій рівності дисперсій Лівінью		t-критерій для рівності середніх				
	F	Знач.	t	ст.св.	Знач. (2-х стороння)	різниця середніх	Середньо квадратична помилка різниці
Передбачаються рівні дисперсії	12,191	,002	-5,849	22	,000	-22119,54	3782,08
Не передбачені рівні дисперсії			-23,901	6,354	,007	-22119,54	5669,55

Джерело: розраховано автором.

Зважаючи на те, що $F=12,191$, а значимість $F = 0,002$ (більше $\alpha = 0.05$), ми відхиляємо гіпотезу про рівність відхилень та робимо висновки на основі 2-го рядка результатів t критерію. Оскільки значення $t = 23,901$ зі значимістю $p\text{-value} = 0,007$, гіпотезу про рівність капітальних інвестицій регіонів залежно від доходів населення відхилено. 2-га група регіонів з більшим рівнем доходів в середньому має вищий рівень капітальних інвестицій. Капітальні інвестиції регіонів для 2-ї групи в середньому більші на 22119,54 млн. грн. від капітальних інвестицій 1-ї групи. Отже, доходи населення визначають спроможність регіонів до забезпечення інвестування, а отже – до генерації ресурсів.

Висновки. Проведене дослідження дає змогу підтвердити залежність інклюзивного розвитку регіонів залежно від параметричних характеристик. Основними параметричними характеристиками інклюзивного розвитку регіону визначено доходи населення, які визначають капітальні інвестиції та рівень економічного зростання. Ці показники покладено в основу концепції інклюзивного розвитку з позиції забезпечення добробуту населення. Доведено, що доходи населення визначають спроможність регіонів до забезпечення інвестування, рівень інвестицій визначає спроможність економічного зростання. Таким чином, ресурси населення є важливим параметром інклюзивного розвитку регіонів та забезпечення добробуту населення.

Література

1. Бобух І. М. Інклюзивність розвитку регіонів України: оцінка, рейтинги та перспективи / І.М. Бобух, С.М. Щегель // Регіональна економіка. – 2019. – №4. – С. 36-52.
2. Давимука С. А., Федулова Л. І. Теоретико-методологічний дискурс сучасного регіонального інноваційного розвитку / С.А. Давимука, Л.І. Федулова // Регіональна економіка. – 2018. – № 1. – С. 5-16.
3. Доходи та витрати населення по регіонах України [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/gdn/dvn_ric/dvn_ric_u/dn_reg2008_u.html (дата звернення: 28.12.2019).
4. Економічна статистика [Електронний ресурс]: валовий регіональний продукт (2004-2018) / Державний комітет статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 28.12.2019).
5. Капітальні інвестиції за регіонами за 2010-2019 роки [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/ibd/kinv_r_rik/kinv_r_rik_u.htm (дата звернення: 28.12.2019).
6. Жаліло Я. А. Проблеми формування інклюзивного розвитку регіонів України в умовах європейської інтеграції / Я.А. Жаліло // Регіональна економіка. – 2018. – № (3). – С. 10-20.
7. Максимчук М. В. Міжмуніципальне співробітництво як інструмент підвищення інклюзивності розвитку об'єднаних територіальних громад України / М.В. Максимчук, С.М. Кльоба // Регіональна економіка. – 2019. – № 2. – С. 26-35.
8. Терон І. В. Оцінювання розвитку внутрішнього ринку праці у контексті безпеки та інклюзивності економічного зростання / І.В. Терон // Вчені записки університету «КРОК». Серія : Економіка. – 2019. – № 1. – С. 19-26.
9. Тульчинська С.О. Перспективи та доміанти розвитку інтелектуально-інноваційної системи регіонів України: монографія / С.О. Тульчинська. – Херсон: Ви-во «ПП Вишемирський В.С.», 2014. – 210 с.
10. Цимбалюк І. О. Оцінка інклюзивного розвитку регіонів України / І.О. Цимбалюк // Economic journal of Lesia Ukrainka Eastern European National University. – 2019. – Т. 4. – №. 20. – С. 157-165.

References

1. Bobuh I. M., Shchegel' S. M. Inklyuzivnist' rozvitku regioniv Ukraïni: ocinka, rejtingi ta perspektivi / I.M. Bobuh, S.M. Shchegel' // Regional'na ekonomika. – 2019. – №4. – S. 36-52.
2. Davimuka S. A., Fedulova L. I. Teoretiko-metodologichnij diskurs suchasnogo regional'nogo innovacijnogo rozvitku / S.A. Davimuka, L.I. Fedulovan // Regional'na ekonomika. – 2018. – № 1. – S. 5-16.
3. Dohodi ta vitrati naselennja po regionah Ukraïni [Elektronnij resurs] / Derzhavnij komitet statistiki Ukraïni. – Rezhim dostupu: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/gdn/dvn_ric/dvn_ric_u/dn_reg2008_u.html (data zvernennja: 28.12.2019).
4. Ekonomichna statistika [Elektronnij resurs]: valovij regional'nij produkt (2004-2018) / Derzhavnij komitet statistiki Ukraïni. – Rezhim dostupu : <http://www.ukrstat.gov.ua> (data zvernennja: 28.12.2019).
5. Kapital'ni investicii za regionami za 2010-2019 roki [Elektronnij resurs] / Derzhavnij komitet statistiki Ukraïni. – Rezhim dostupu http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/ibd/kinv_r_rik/kinv_r_rik_u.htm (data zvernennja: 28.12.2019).
6. Zhalilo Ya. A. Problemi formuvannja inklyuzivnogo rozvitku regioniv Ukraïni v umovah evropejs'koï integracii / Ya.A. Zhalilo // Regional'na ekonomika. – 2018. – № (3). – S. 10-20.
7. Maksimchuk M. V. Mizhmunicipal'ne spivrobitnictvo yak instrument pidvishchennja inklyuzivnosti rozvitku ob'ednanih teritorial'nih gromad Ukraïni / M.V. Maksimchuk, S.M. Kl'oba // Regional'na ekonomika. – 2019. – № 2. – S. 26-35.
8. Teron I. V. Ocinyuvannja rozvitku vnutrishn'ogo rinku pracj u konteksti bezpeki ta inklyuzivnosti ekonomichnogo zrostannja / I.V. Teron // Vcheni zapiski universitetu «KROK». Seriya : Ekonomika. – 2019. – № 1. – S. 19-26.
9. Tul'chins'ka S.O. Perspektivi ta dominantni rozvitku intelektual'no-innovacijnoï sistemi regioniv Ukraïni: monografiya / S.O. Tul'chins'ka. – Herson: Vi-vo «PP Vishemir'skij V.S.», 2014. – 210 s.
10. Cimbalyuk I. O. Ocinka inklyuzivnogo rozvitku regioniv Ukraïni / I.O. Cimbalyuk // Economic journal of Lesia Ukrainka Eastern European National University. – 2019. – Т. 4. – №. 20. – S. 157-165.

Надійшла / Paper received: 22.04.2020

Надрукована / Paper Printed : 05.06.2020

УДК: 330.111.62:365:643.01
DOI: 10.31891/2307-5740-2020-282-3-38

ЩЕРБИНА А. А.
Муніципальний концерн «Центр муніципального сервісу», Київ
БАБАК А. В.
Київський національний університет будівництва та архітектури

РЕАЛІЗАЦІЯ МОДЕЛЕЙ ВЛАСНОСТІ НА ЖИТЛО У ВІТЧИЗНЯНІЙ І ЗАРУБІЖНІЙ ПРАКТИЦІ УПРАВЛІННЯ

Стаття присвячена прикладним аспектам відмінностей управління житловою нерухомістю спільної власності в Україні та за кордоном. Розглядаються дуалістична та унітарна моделі спільної власності на об'єкти житлової нерухомості – земельні ділянки, будівлі, квартири та нежитлові приміщення. Аналізується законодавство, практика і проблеми управління багатоквартирними будинками в Україні за значно спрощеною дуалістичною моделлю і правами спільної сумісної власності на будинок і земельну ділянку. На прикладі ряду країн романо-германської правової системи методом порівнянь показано у формі результатуючих таблиць, що управління спільною власністю у багатоквартирному будинку залежить не тільки від вибору моделі, але й вимагає детальнішого, ніж в Україні нормативно-правового та методичного забезпечення. Відзначено, що ефективне управління житловою нерухомістю при створенні ОСББ вимагає документальної і візуальної ідентифікації межі і правового статусу земельної ділянки; структури будівлі, її конструктивних елементів, квартир, нежитлових, спільних і допоміжних приміщень, їх границь та правових режимів використання індивідуальними і колективним власниками. Така інформація необхідна для визначення стану об'єкта і часток у спільній власності, які визначатимуть обсяги фінансування його утримання та ремонтів, а також отримання можливих доходів. Цей висновок підтверджується і на прикладах країн англосаксонської правової системи, які орієнтуються на максимізацію частки об'єктів індивідуальної власності у будинку. Надані рекомендації щодо урахування в Україні практики реалізації моделей власності на об'єкти житлової нерухомості у Німеччині, Швеції, Данії, Туреччині, США, Шотландії, ІАР, Швейцарії та Нідерландах.

Ключові слова: власність, модель, будинок, квартира, приміщення, нерухомість, права, управління.

SHCHERBYNA A.
Municipal Concern "Centre of Municipal Service", Kyiv
BABAK A.
Kyiv National University of Construction and Architecture

REALIZATION OF HOUSING PROPERTY MODELS IN DOMESTIC AND FOREIGN MANAGEMENT PRACTICE

The article is devoted to applied aspects of differences in the management of jointly owned residential real estate in Ukraine and abroad. The dualistic and unitary models of joined residential real estate ownership such as land plots, buildings, apartments and non-residential premises are considered. The legislation, practice and problems of management of apartment buildings in Ukraine are analyzed according to a significantly simplified dualistic model and with the rights of joint common ownership of a house and a land plot. Using the example of a number of countries of the Romano-Germanic legal system, the method of comparisons shows in the form of resulting tables that the management of common property in an apartment building depends not only on the choice of a model, but also requires more detailed regulatory and methodological support than it exists in Ukraine. It is noted that effective management of residential real estate when creating condominiums requires documentary and visual identification of the boundaries and legal status of the land plot; the structure of the building, its structural elements, apartments, non-residential, common and auxiliary premises, their boundaries and legal regimes of use by individual and collective owners. Such information is necessary to determine the state of the object and shares in joint ownership, which will determine the amount of financing for its maintenance and repairs, as well as obtaining possible income. This conclusion is confirmed by the examples of the countries of the Anglo-Saxon legal system, which are focused on maximizing the share of individual property in the house. Recommendations are given regarding the accounting in Ukraine of the practice of implementing models of ownership of residential real estate in Germany, Sweden, Denmark, Turkey, USA, Scotland, South Africa, Switzerland and the Netherlands.

Key words: property, model, house, apartment, premises, real estate, rights, management.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Управління квартирами та іншими приміщеннями, які знаходяться у приватній, або індивідуальній власності неможливо розглядати у відриві від економічної сутності власності, особливостей об'єктів власності у вигляді нерухомого майна, прав власності на них, зокрема спільної власності на земельні ділянки та багатоквартирні будинки, у яких розміщені такі квартири та приміщення. Аналіз засвідчив наявність у цій предметній сфері різних базисних наукових концепцій власності та прав власності, що не дає принципової змоги теоретично обґрунтувати якусь одну, оптимальну модель.

З іншого боку, численні дослідження показують і відмінності в історичних передумовах домінування тієї чи іншої концепції у відносинах власності на житлову нерухомість у різних країнах і формування під впливом цього відповідної нормативної бази житлової сфери. Так, Україна пройшла кілька циклічних етапів становлення власності на житло, які були пов'язані як зі зміною суспільно-політичних, так і економічних відносин. Перший етап (кінець XIX – початок XX ст.) – виникнення житлової кооперації та робочого контролю за відомчим житлом; другий етап (кінець X – початок XX ст.) – занепад житлового господарства та одержавлення житлового фонду; третій етап (середина 1920-х – кінець 1930-х рр.) –

часткове роздержавлення житлового фонду та виникнення житлової кооперації; четвертий етап (кінець 1930-х – середина 1950-х рр.) – згорання житлової кооперації та перехід до повного одержавлення житлового фонду; п'ятий етап (середина 1950-х – середина 1980-х рр.) – відновлення житлової кооперації та її обмежений розвиток; шостий етап (середина 1980-х – середина 1990-х рр.) – виникнення нових відносин власності в будинках та пошук форм обслуговування житла на основі самоорганізації мешканців; сьомий етап (сер. 90-х – сер. 2010-х рр.) – виникнення ОСББ як організаційної форми управління житлом та її повільний розвиток; восьмий етап (із середини 2015 р.) – прийняття нового законодавства щодо механізмів управління багатоквартирними житловими будинками, формування нового інституційного механізму ОСББ [1].

На сучасному етапі стали відчутними перешкоди у подальшому розвитку ОСББ, серед причин яких знаходяться як житлова політика держави, так і неефективне управління будинками. Тому, ще з іншого боку, крім поглибленого аналізу прояву у різних країнах теоретичних й історичних чинників при формуванні фактичних моделей власності, необхідно звернути увагу і на прикладні управлінські надбання при реалізації різних моделей, що також, через зворотний зв'язок впливає на їхню конструкцію. Тобто, недостатнє нормативне забезпечення та недосконале управління здатні погіршити позитивні характеристики тієї чи іншої моделі при її реалізації у конкретній країні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проблематиці управління житлом присвячені наукові публікації фахівців з різних спеціальностей, серед яких знаходимо, наприклад, роботи з державного управління [1] та права [2], економіки [3], зокрема обліку [4], а також з технічних наук [5].

Фахівці з державного управління та права зосереджуються на питаннях інституціалізації ОСББ, зокрема, процедурах створення ініціативної групи, формування реєстру співвласників, скликання та проведення установчих зборів, підготовки статуту; письмового опитування; державної реєстрації ОСББ, зокрема в органах статистики, оподаткування та у соціальних фондах, внесення до реєстру неприбуткових організацій, виготовлення печатки, відкриття рахунку у банку, відображення будинку в обліку.

Економістами звертається увага на необхідність коригування положень щодо складу майна ОСББ, зокрема майна співвласників, удосконалення обліку та контролю. Роботи організаційно-технічного спрямування присвячуються застосуванню відповідного інструментарію. Разом з тим, на наш погляд, увага дослідників не звернена на недостатність для управління і прийняття рішень тієї інформації, яка робить це управління ефективним. Це стосується об'єктів нерухомої власності, не тільки таких, як земля і будинок [6], але й квартир (нежитлових приміщень) та певних конструкцій будинків загального користування чи значення.

На наш погляд, вітчизняна модель об'єкта нерухомості вимагає детальнішого опису її складових, які відносяться чи-то до індивідуальної, чи-то до спільної власності.

Актуальне вітчизняне законодавство [7] розглядає об'єкт нерухомості багатоквартирний будинок у наступному складі:

- трьох і більше квартир та нежитлових приміщень, які також як об'єкти нерухомості належать окремим власникам (співвласникам багатоквартирного будинку);
- приміщень загального користування, у тому числі, допоміжних, як об'єктів спільної сумісної власності для забезпечення експлуатації будинку та обслуговування його мешканців;
- несучих та огорожувальних конструкцій будинку, інженерного обладнання всередині або за межами будинку, яке обслуговує більше одного житлового або нежитлового приміщення та знаходиться у спільній сумісній власності;
- прибудинкової території з розташованими на ній приналежними до будинку іншими будівлями та спорудами у спільній сумісній власності (іншими правами).

Стосовно спільної сумісної власності розглядається поняття частки співвласника, яка застосовується, однак, не щодо об'єкта як у випадку спільної часткової власності, а щодо витрат з його утримання та ремонту і при прийнятті рішень в управлінні будинком. Частка співвласника визначається відношенням площі його квартири (або нежитлового приміщення) до загальної площі всіх квартир та нежитлових приміщень багатоквартирного будинку, тобто об'єктів індивідуальної власності.

Виникають дискусійні питання співвідношення між земельною ділянкою, будинком та квартирою (приміщенням) як об'єктами нерухомості; прийнятності спільної сумісної власності для реалізації прав та інтересів власників; необхідності обґрунтованого визначення часток співвласників на основі актуальних даних проектною документації чи інших джерел. Адже управління багатоквартирним будинком визначається законом як вчинення співвласниками багатоквартирного будинку дій щодо реалізації прав та виконання обов'язків співвласників, пов'язаних з володінням, користуванням і розпорядженням спільним майном багатоквартирного будинку, тобто майном, до складу якого не входять об'єкти його індивідуальної власності. Відтак необхідно чітко визначити останні таким чином, щоб їхнє функціонування не могло призвести до шкоди спільним інтересам.

Закон визначає, що установчими зборами власників квартир та нежитлових приміщень для управління будинком (не обов'язково) може бути створене об'єднання співвласників багатоквартирного будинку (ОСББ). В одному багатоквартирному будинку може бути створено тільки одне об'єднання або одне об'єднання у кількох багатоквартирних будинках зі спільною прибудинковою територією, елементами

благоустрою, обладнанням, інженерною інфраструктурою. Виникає сумнів щодо положення про добровільність створення об'єднання при невідворотності здійснення функцій управління спільним майном.

Далі, установчі збори об'єднання у новозбудованих багатоквартирних будинках можуть бути проведені після державної реєстрації права власності на нерухомість на більше половини квартир та нежитлових приміщень у будинку. Рішення про створення ОСББ, вважається прийнятим, якщо за нього проголосувало більше половини загальної кількості усіх співвласників будинку (не залежно від їхніх часток). Рішення загальних зборів про створення об'єднання поширюється на всіх без винятку співвласників будинку. Виникає питання визначення і ролі часток у цьому випадку.

У раніше збудованих будинках після державної реєстрації ОСББ протягом 3-х місяців попередній балансоутримувач зобов'язаний передати об'єднанню на обслуговування сам багатоквартирний будинок, а також відповідну документацію, на основі якої можна визначити частки співвласників, а також відповідні їхні поточні і капітальні витрати.

Законодавство визначає наступну необхідну документацію: план земельної ділянки; технічну документацію на будинок (технічний паспорт будинку, проектно-кошторисну документацію, схеми внутрішньобудинкових мереж, акти приймання житлового будинку в експлуатацію, паспорти на обладнання, акти прийому-передачі житлового будинку в разі зміни його власника); опис робіт і кошториси проведених поточних і капітальних ремонтів; акти технічних оглядів, журнали заявок, протоколи вимірювань; бухгалтерську і статистичну документацію; інформацію з обліку мешканців об'єкта, а також власників, співвласників окремих приміщень об'єкта, які в ньому не живуть, правовідносин попереднього балансоутримувача чи особи, яка здійснювала управління будинком, з юридичними або фізичними особами у сфері надання та оплати житлово-комунальних послуг, найму, оренди та користування приміщеннями об'єкта, планових заходів за попередні і поточний роки, необхідних для утримання об'єкта відповідно до нормативів, норм, стандартів, порядків і правил та для збереження належного технічного стану будівельних елементів, конструкцій і мереж [8].

На практиці вказана документація, як правило, відсутня, що ставить під сумнів легітимність створених ОСББ, визнання часток співвласниками і можливість ефективного управління.

Відповідно до Закону України «Про кооперацію» [9] передбачена й інша форма управління спільним майном – житлово-будівельний кооператив (ЖБК). Це юридична особа, утворена фізичними або юридичними особами, які добровільно об'єдналися на основі їх майнових пайових внесків для участі у будівництві або реконструкції житлового будинку і наступної його експлуатації. До моменту передання прав на квартири інвесторам власником усього збудованого будинку є кооператив. Відповідно, кооператив може розпоряджатися своєю власністю, наприклад, передати майно в іпотеку чи встановити інші обмеження щодо майна. Інвестори, які є асоційованими членами кооперативу, мають лише право дорадчого голосу і фактично не можуть вплинути на прийняття рішень у кооперативі.

Вказане положення також несе певні ризики для асоційованих членів кооперативу. Це визначає відмінність кооперативу від унітарної моделі у зарубіжній практиці.

Найбільш перспективним є використання вказаного механізму для невеликих житлових комплексів, оскільки дає змогу зекономити на супроводі процесу залучення коштів інвесторів і, відповідно, знизити собівартість квартир. Операції із залучення коштів інвесторів, а потім і з передання готових квартир асоційованим членам не підлягають оподаткуванню податком на прибуток чи ПДВ. Крім того, існує модель приватної власності на одноквартирний будинок (садибу), яка нами не розглядається.

У подальшому ми зосереджуватимемося на здебільшого на моделі поєднання індивідуальної і спільної власності у багатоквартирному будинку.

Викладені норми законодавства, як ми бачили, залишають без відповіді низку базисних питань стосовно чіткого визначення і розуміння власниками квартир і співвласниками будинку прав на земельну ділянку, меж своїх об'єктів, часток і відповідних обов'язків. Відтак процедурні питання, вирішенню яких присвячуються більшість досліджень, набувають похідного значення.

Здійснимо аналіз зарубіжної практики організації і управління індивідуальним і спільним майном у багатоквартирному будинку і визначимо, наскільки вітчизняна модель при її практичній реалізації кореспондується з моделями інших країн.

Для порівняльного аналізу сформуємо таблицю 1.

Цілі статті – систематизувати зарубіжні моделі реалізації власності на об'єктах житлової нерухомості, аналізуючи на прикладі показових країн певні спільні і відмінні характеристики управління.

Виклад основного матеріалу. Для полегшення уяви про матеріальні об'єкти нерухомості, розподілені між індивідуальною і спільною власністю, скористаємося їх візуалізацією (див. рис. 1–5).

Класична німецька дуалістична модель. Галузевою нормативною основою управління житловою нерухомістю у Німеччині, крім цивільного права, є закон «Про право власності на житлове приміщення і про право тривалого користування житловою площею» від 15 березня 1951 року [10], що базується на концепції єдиного об'єкта нерухомості і на дуалістичній управлінській моделі спільної власності.

Як єдиний об'єкт нерухомого майна розглядається земельна ділянка. Суттєвою складовою частиною земельної ділянки виступає будівля. Матеріальні речі, які включені до будівлі при її спорудженні, визнаються її складовими частинами (рис. 1).

Таблиця 1

Модель власності на об'єкти житлової нерухомості у багатоквартирному будинку в Україні

Об'єкт	Варіанти розподілу власності у багатоквартирному будинку			
	Індивідуальна	Спільна	Частка	Право користування
Земельна ділянка	Забудовника	Можлива сумісна	Можлива сумісна	Можливе
Будинок: – конструкції – обладнання – загальні приміщення – допоміжні приміщення	- - - -	Сумісна + + +	Сумісна + + +	- - - -
Квартири Нежитлові приміщення	+ +	Державна, комунальна, власність юридичних осіб	Площа Площа	+ +
Коментарі	Нотаріальна реєстрація прав на нерухоме майно	Реєстрація суб'єкта (юридичної особи – ОСББ). Реєстрація об'єкта не передбачена	Методика не визначена	

Джерело: складено автором

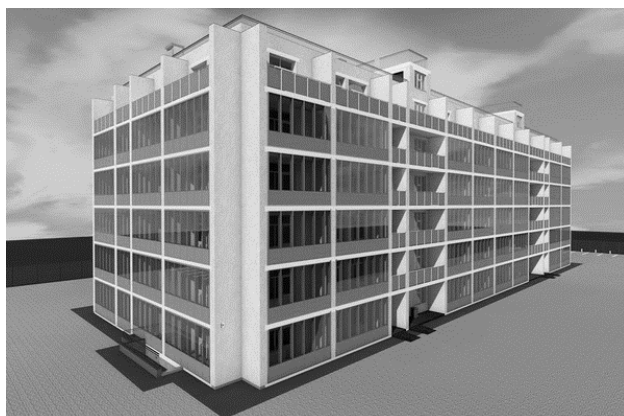
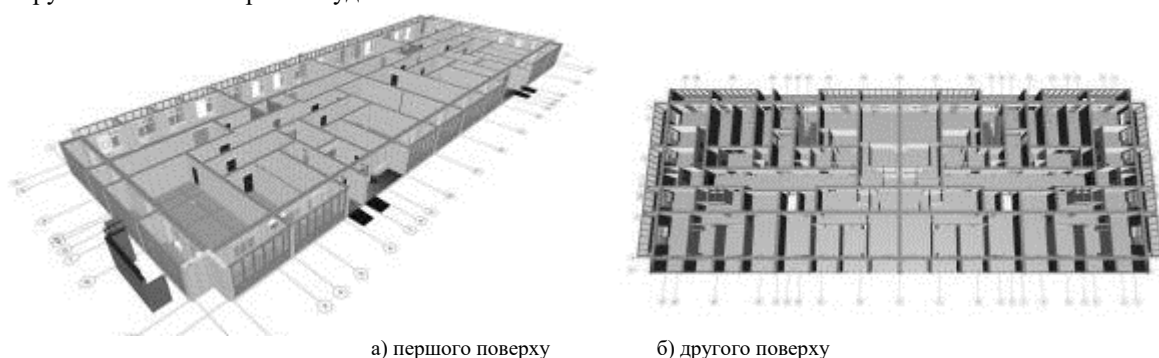


Рис. 1. Земельна ділянка і будинок

Правове становище суттєвої складової частини земельної ділянки таке, що вона не може самостійно існувати як нерухома річ, але може як рухома. Цілком можливо здати в оренду один поверх будинку або його частину (рис. 2), продати будинок на злам, у всіх цих випадках предметом зобов'язання будуть служити ніби рухомі за законом речі – будівлі.



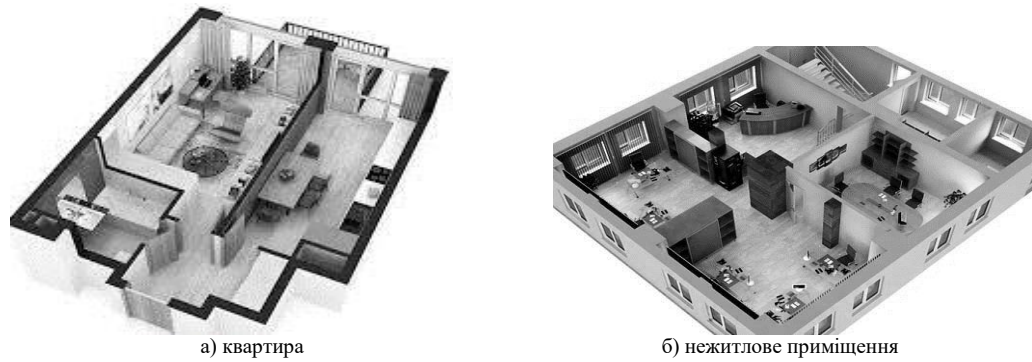
а) першого поверху

б) другого поверху

Рис. 2. Приміщення поверху (з приміщеннями загального користування і допоміжними приміщеннями)

Об'єкти, зведені на чужій земельній ділянці уповноваженою особою, яка має речове право суперфіцію, не є суттєвими складовими частинами земельної ділянки. Ці будівлі за законом є рухомими речами. Нерухомою річчю визнається саме право забудови. Будівля визнається істотною складовою частиною права забудови. Коли у власника будівлі виникає потреба розпорядитися нею, він оперує не будівлею, а правом забудови як нерухомим майном. Після закінчення терміну дії договору спадкової забудови будівля переходить до власника землі з компенсацією або власник викупує земельну ділянку.

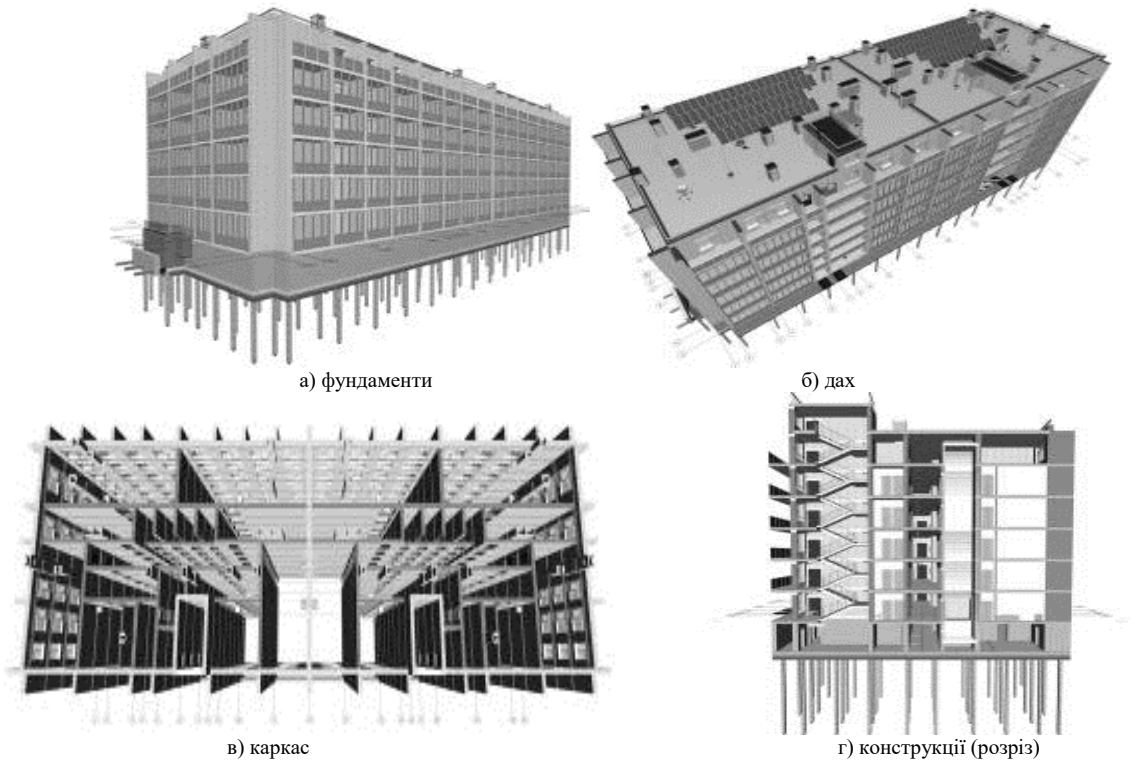
Проблеми спільного користування та утримання нерухомості породили створення німецькими законодавцями системи принципів регулювання відносин спільної власності під назвою «кондомініум», коли індивідуальне право власності на житлове чи нежитлове приміщення (рис. 3), поєднане з правом на спільну часткову власність на земельну ділянку включно з будівлею (рис. 1), а також її конструктивними елементами (рис. 4), інженерними мережами й обладнанням (рис. 5), які не перебувають в індивідуальній власності або у власності третіх осіб [11].



а) квартира

б) нежитлове приміщення

Рис. 3. Квартира та офісне приміщення



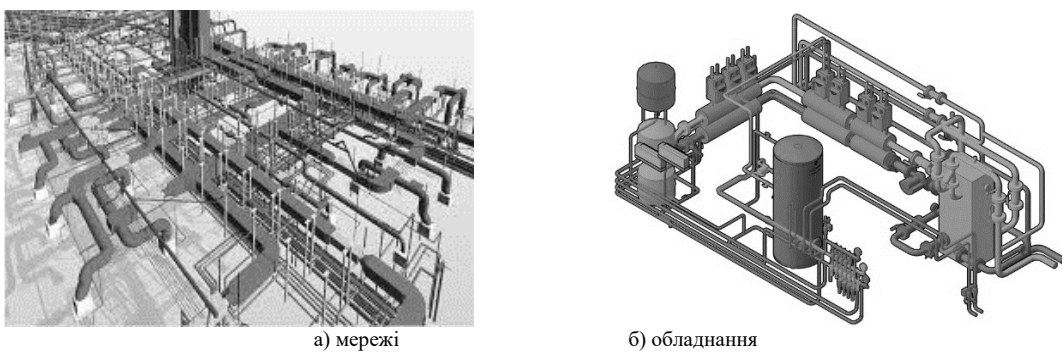
а) фундаменти

б) дах

в) каркас

г) конструкції (розріз)

Рис. 4. Конструктивні елементи будинку



а) мережі

б) обладнання

Рис. 5. Інженерні мережі та обладнання

Індивідуальне право власності без права на спільну часткову власність, до якої воно належить, не може існувати. Індивідуальне право власності може бути надане також тільки у разі, якщо житлове приміщення відокремлене. Автомобільні парковки розглядаються як відокремлені приміщення, якщо їх територія позначена довготривалим маркуванням (рис. 6, б).

Необхідна інформація, що стосується земельної ділянки, включає її план, завірений забудовником з визначенням об'єктів індивідуальної та спільної власності. План будинку визначає лише загальну функцію приміщень, а співвласники вирішують питання їхнього подальшого призначення. Права на приміщення як нерухомість отримують шляхом державної реєстрації у реєстрі власності на квартири та на інші приміщення.



а) зовнішня парковка



б) внутрішня парковка

Рис. 6. Парковки з розміткою

Частки у кондомініумі можуть бути об'єктами застави. У разі руйнування всієї будівлі права об'єднання співвласників продовжують існувати. Вони можуть прийняти рішення про реконструкцію будівлі або розпустити об'єднання.

Законодавство передбачає лише кілька обов'язкових правил щодо відносин між співвласниками. Як результат, усі власники квартир створюють внутрішні статутні правила. Такі зареєстровані підзаконні акти стають застосовуваними до майбутніх власників.

Стосовно управління майном, що перебуває у спільній власності, об'єднання власників квартир може набувати права та бути предметом зобов'язань щодо третіх осіб та власників квартир. Активи об'єднання власників квартир складаються з речей та прав, законно набутих у процесі управління спільним майном, а також виниклих зобов'язань.

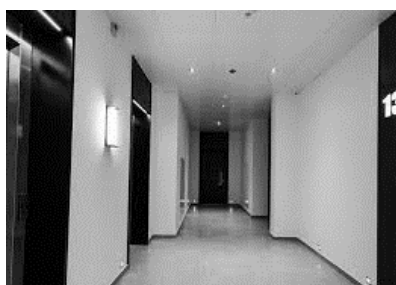
Німецький статут кондомініуму не містить вичерпного переліку компонентів, які можуть складати квартиру чи приміщення [12]. Забудовнику та власникам квартир дозволяється певна самостійність для віднесення до складу квартири певних частин будівлі, які зазвичай позначаються як спільна власність.

Німецький закон відносить до квартири чи нежитлового приміщення частину будівлі, яка призначена для виключного та незалежного використання власником. Передбачається, що сюди відносяться лише компоненти будинку, які можуть бути змінені, зруйновані або вставлені без посягання на права інших власників і які не змінюють зовнішньої структури та вигляду будівлі.

Прийнято, що квартира не обмежується набором кімнат на певному поверсі будинку. Підвали та гаражі (паркувальні місця) можуть складати частину приміщення квартири, якщо вони описані як такі в установчих документах (див. рис. 6).

Закон чітко визначає, що всі структурні частини будівлі, а саме частини, важливі для стійкості і міцності будівлі, обов'язково є спільною власністю (див. рис. 4, 5). Компонентами спільної власності є також всі ті частини, зміна яких вплинула б на зовнішній вигляд будівлі. Сюди можна віднести всі зовнішні стіни, балкони, вікна, двері та інші зовнішні елементи стін. У Німеччині зовнішні частини дверей та вікон є спільною власністю, тоді як внутрішні частини відносяться до окремих квартир.

Крім того, всі приміщення будівлі, призначені для обслуговування усіх, а не окремих власників, є спільною власністю. Це стосується сходів, під'їздів, коридорів (рис. 7), допоміжних приміщень для обслуговування ліфтів, сміттепроводів, іншого обладнання та мереж (див. рис. 8). Разом з тим, у країні існують додатково права **виключного (ексклюзивного) використання** деяких спільних елементів окремими групами власників. Так, права спільної власності на під'їзд, сходи та ліфт можуть стосуватися як усіх, так і окремої групи квартир чи нежитлових приміщень, виключно які вони обслуговують, що має бути відображене у частках і обов'язках співвласників (див. рис. 9).



а) коридори



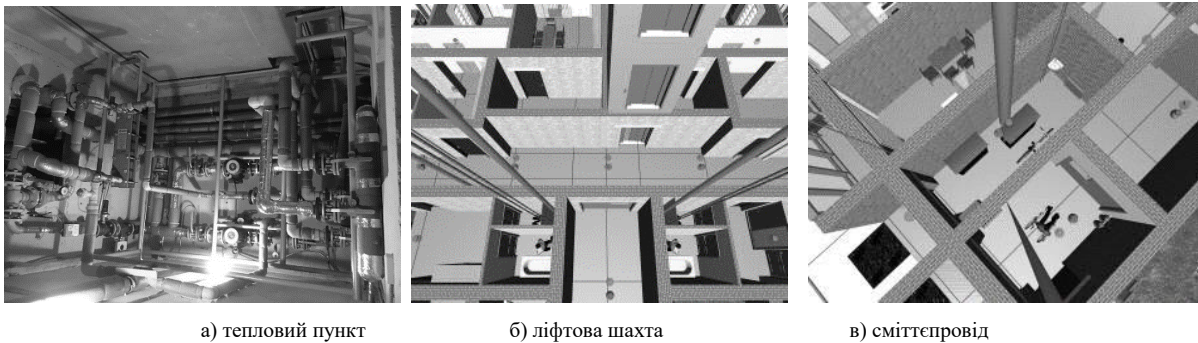
б) сходи

Рис. 7. Приміщення загального користування

У Німеччині, таким чином, чіткий акцент робиться на важливості спільної власності, її документальної та візуальної ідентифікації, намагаючись гарантувати належне утримання та обслуговування конструктивних та просторових структурних частин будинку та інших допоміжних споруд.

Особливості німецької моделі кондомініуму зведені до таблиці 2.

Німецька практика управління принципово відрізняється від вітчизняної ситуації, коли існує інформація про псевдонерухомість-квартиру, ОСББ – господарську організацію, відірвану від майна, де справжній, складний об'єкт нерухомості – будинок інтегрально не розглядається і опис якого може бути недостатнім чи відсутнім. Крім того, в Україні відсутня і спільна часткова власність на земельну ділянку і будинок. У сукупності це робить управління житловою нерухомістю розмитим.



а) тепловий пункт

б) ліфтова шахта

в) сміттєпровід

Рис. 8. Допоміжні приміщення



а) вхід до квартир



б) вхід до нежитлового приміщення

Рис. 9. Елементи виключного використання

Таблиця 2

Модель кондомініуму у Німеччині

Об'єкти (кондомініум)	Власність у багатоквартирному будинку			
	Індивідуальна	Спільна	Частка	Право користування
Земельна ділянка	-	Часткова	+	+
Будинок	-	Часткова	+	-
– конструкції	-	+	+	-
– обладнання	-	+	+	-
– загальні приміщення	викл. викор.	+	+	-
– допоміжні приміщення	-	+	+	-
Квартири	та інше		внутрішня площа	-
Нежитлові приміщення	-	-	-	-

Джерело: складено автором

Швеція. У Земельному кодексі Швеції у 2004 році було запроваджено поняття 3D-власності, а законодавча база для формування кондомініумних одиниць (квартир) була додана до кодексу та інших актів лише у 2009 році [10] з доповненням деякими іншими нормами щодо розширення регулювання у третьому вимірі. Кондомініум визначається як тривимірне нерухоме майно, яке не повинно містити більше однієї квартири для житлових цілей одного власника [12]. Шведський кондомініум також належить до **дуалістичного типу** власності і означає, що кожен мешканець володіє фізичною частиною будинку, де знаходиться його квартира, і, крім того, має визначену частку у спільній власності на будівлю та земельну ділянку. Але, на відміну від Німеччини, частка у спільному об'єкті слідує за квартирою у кондомініумі. Частки прив'язані не до власників, а визначені щодо до об'єктів кондомініуму.

Статути, що регулюють утворення та управління кондомініумами, реєструються в органі, що регулює право власності, користування та управління землею, тобто організація співвласників ідентифікується разом з кондомініумом.

Земельна ділянка, на якій розташований кондомініум кадастровим органом перетворюється на об'єкт спільної часткової власності. Спільна власність може також включати в себе об'єкти, що становлять спільний інтерес. Спільною спорудою може бути дорога або зона для паркування.

Існують два різні способи управління спільним об'єктом: безпосередньо співвласниками, якщо у будинку є лише кілька квартир або спільним об'єднанням, створеним з метою управління складнішим об'єктом. Власники кондомініуму автоматично стають членами об'єднання та мають право голосу. У випадку, коли дві особи є власниками нерухомості, яка бере участь у спільній майновій одиниці, вони мають лише один голос (з деякими виключеннями з правила), оскільки система часток базується на реальній власності, а не на її власниках.

Таким чином, шведська модель є перевернутою німецькою моделлю (квартира – будинок з земельною ділянкою), яка ідентифікується частками у просторі. На невеликих об'єктах управління може здійснюватись безпосередньо співвласниками.

Данія. Закон про власність на квартири застосовується у країні з 1966 року і також базується на *дуалістичній моделі* [10]. Положення закону, на відміну від Німеччини та Швеції, поширюються на квартири, а також на магазини, офіси та інші відокремлені приміщення будівлі.

Кондомініум як цілісний об'єкт вважається нерухомістю та підлягає реєстрації у земельно-реєстраційному суді [11]. Створення організації співвласників реєструється у земельному реєстрі разом з новою нерухомістю. Заява повинна супроводжуватися структурою кондомініуму та схемами, підготовленими ліцензованими геодезистами, з (інклюзивним) включенням досить великої кількості будівельних елементів. Власність на квартири, на відміну від Німеччини, обмежується лише їхньою площею. Парковки та палісадники можуть бути враховані у внутрішніх документах об'єднання або через сервітут.

Правила встановлення частки власності законом не регламентується [12]. Вважається, що справедливою є *вартісна оцінка*. Площа як критерій пропонується тоді, коли будинок використовується лише з житловою метою, а відносно ринкову вартість краще використовувати, наприклад, при комбінації житлових та комерційних приміщень. Перерозподіл часток можливий лише за одностайною згодою співвласників через суд. Податкові органи можуть використовувати інформацію про розподіл часток для визначення бази оподаткування.

У загальні спільні витрати пропорційно часткам не включаються індивідуальні витрати на опалення, воду, електроенергію, газ тощо, які можна виміряти, так само, як і плата за користування пральнями, гостьовими кімнатами та парковками. Зазвичай відповідні домовленості прописані у зареєстрованих документах об'єднання співвласників.

Технічне обслуговування передбачає спільне обслуговування балконів як несучих конструкцій, а також внутрішніх мереж, крім внутрішнього обладнання квартир.

Особливості данської моделі наведені у табл. 3.

Таблиця 3

Модель кондомініуму у Данії

Об'єкт	Власність у багатоквартирному будинку			
	Індивідуальна	Спільна	Частка	Право користування
Земельна ділянка		Часткова	+	+
Будинок		+	+	-
– конструкції	-	+	+	-
– обладнання		+	+	-
– загальні приміщення		+	+	-
– допоміжні приміщення		+	+	-
Квартири	+		Площа, вартість	Інше
Нежитлові приміщення	+		вартість	
Коментарі			За проектною документацією	

Джерело: складено автором

Модель кондомініуму у Данії додає до попередніх моделей об'єднання житлових і нежитлових приміщень, вартісну оцінку часток

Туреччина. Кондомініуми регулюються також за принципами *дуалістичної моделі* законом від 1965 року з подальшими його поправками [10]. Кондомініуми реєструються державою [11]. Для реєстрації необхідні: затверджений проект забудовника; акт про власність; підзаконний акт, який визначає спосіб управління, інші деталі щодо управління. Права на частини об'єкта нерухомості та будівлі зокрема чітко визначаються в архітектурному проекті.

Кондомініум визначається не як будинок з землею, а як частина майна, призначеного для незалежного та ексклюзивного використання, наприклад квартира, офіс, магазин, склад. Він може складатися з декількох суміжних або несуміжних приміщень на одному або різних поверхах за умови, що ці приміщення мають однаковий тип використання або потребують один одного для виконання їхньої функції. Передбачена можливість додаткової власності для *виключного використання* певним кондомініумом.

Спільні елементи утримуються власниками пропорційно їхнім часткам. Це матеріальні конструктивні елементи (наприклад, фундаменти та стіни, стеля та підлога); спільні споруди і приміщення (загальні пральні, гаражі); споруди, розташовані на прибудинковій ділянці (каналізація, опалення, вода, газ і електропостачання, телекомунікаційні мережі).

Частка співвласництва – це головний визначальний фактор для використання спільних конструктивних елементів та площ, управління спільним майном та визначення внеску у вартість і витрати, страхування майна, отримання можливого доходу [12]. Частки обчислюються на дату реєстрації, визначаються та відображаються архітектором проекту на кресленнях та підлягають затвердженню всіма власниками. Частки власності не можуть бути змінені через будь-яке збільшення або зменшення первісних значень. Методи оцінки часток нормативно не визначені. Однак судова практика вказує на додаткові критерії, які слід враховувати: тип об'єкта (житловий, комерційний), площа, розташування, система опалення, освітлення, краєвид, зовнішні ефекти, денне світло і вітер тощо. Спосіб обчислення частки власності є одним із суперечливих питань турецької системи.

Специфіка турецької моделі відображена у таблиці 4.

Таблиця 4

Модель кондомініуму у Туреччині

Об'єкти	Власність у багатоквартирному будинку			
	Індивідуальна	Спільна	Частка	Право користування
Земельна ділянка		Часткова	+	+
Будинок		+	+	-
– конструкції		+	+	-
– обладнання		+	+	-
– загальні приміщення	викл. викор.	+	+	-
– допоміжні приміщення		+	+	-
Квартири	та інше		площа, інше	
Нежитлові приміщення	+		площа, інше	
Коментарі			Незмінна, за проектною документацією	

Джерело: складено автором

Турецька модель визначає кондомініум як квартиру (приміщення), додає до розглянутих практик інших країн права виключного використання деяких загальних приміщень та застосування якісних показників при визначенні часток, які після реєстрації на основі проектною документації залишаються незмінними.

США. Законодавство 1980 року щодо кондомініуму визначає його як поняття, складене з двох основних компонентів: так званої «одиниці», поєднаної з невіддільною від неї часткою власності на спільні елементи. Одиниці є фізичною частиною будівлі окремої власності – нерухомістю, а не правами на квартиру чи нежитлове приміщення, як у Німеччині. Те, що включено до одиниці (квартири) залежить від проекту забудовника, що поданий до реєстрації [12]. На практиці це певні незамінні конструктивні частини об'єкта. Що стосується меж приміщень – об'єктів власності, ними є **площини внутрішніх неоздоблених поверхонь** стін, стелі та підлоги. Гіпсокартон, штукатурка, вагонка, плитка, шпалери, фарба, готовий настил та інші матеріали, що складають будь-яку частину готових поверхонь, є частиною квартири. Усі простори, внутрішні перегородки та інші удосконалення в межах квартири є також її частиною. Натомість, зовнішні конструктивні елементи, підлога або стеля завжди є спільними елементами. Проблемою є те, що власник в принципі не має права споруджувати нішу або навіть забивати цвях у стіну без погодження з іншими власниками.

Якщо це відображено у проектних документах, основні компоненти можуть бути доповнені або сусідніми, або суміжними частинами. Це може включати незамкнені суміжні простори, такі як балкони, веранди або внутрішні подвір'я. Крім того, у проект квартири можуть також бути включені підземні гаражі або стоянки тощо, за умови, що вони не позначені як спільні елементи.

При визначенні складу спільних елементів раніше застосовувався інклюзивний підхід за вичерпним списком: земля, на якій знаходиться будівля; фундаменти, колони, балки, опори; несучі стіни, дахи, зали, коридори, вестибюлі, сходи, сходи; пожежні виходи, входи та виходи будівлі; підвал, подвір'я, палісадники, парковки та сховища; приміщення для допоміжного персоналу та управління майном; обладнання центрального постачання електроенергії, газу, опалення, кондиціонування та спалювання; ліфти, резервуари, насоси, двигуни, вентилятори, компресори, повітроводи та інші апарати та установки, призначені для загального користування; цивільні та комерційні об'єкти, передбачені проектними документами; та всі інші частини, необхідні або зручні для обслуговування та безпеки. Нове законодавство використовує ексклюзивний підхід та визначає загальні елементи як усі частини, крім індивідуальних одиниць, як це здійснюється і у Німеччині.

Закон, подібно німецькій практиці, також визначає деякі спільні елементи, виділені документально для **виключного використання** однієї або декількох квартир. Прикладами є окремі коридори, сходи, ліфти тощо, спільні лише для окремих одиниць, певні площі на поверххах, паркувальні місця, пральні, під'їзди, внутрішні подвір'я, балкони. Поняття виключного використання необхідне для того, щоб досягти справедливішого розподілу витрат на утримання конкретних частин будинку фактичними користувачами.

Спеціальне положення стосується і будь-якого елемента конструкції, який *частково лежить в межах, а частково – за межами* визначених одиниць. Якщо будь-яка частина такого елемента обслуговує лише дану квартиру, цей елемент виділений виключно для неї; якщо будь-яка його частина обслуговує більш ніж одну квартиру, або будь-яку частину спільних елементів, вона є їхньою частиною, наприклад, частина внутрішніх мереж, що обслуговує лише певну одиницю.

Наступне положення передбачає, що будь-які жалюзі, навіси, віконні ящики, двері, ганки, балкони, внутрішні подвір'я та всі зовнішні двері та вікна чи інші світильники, призначені для обслуговування одиниці, але розміщені поза її межами, є також елементами виключного використання.

Американська модель кондомініуму зведена у таблиці 5.

Таблиця 5

Модель кондомініуму у США

Об'єкт	Власність у багатоквартирному будинку			
	Індивідуальна	Спільна	Частка	Право користування
Земельна ділянка		+	+	+
Будинок		+	+	
– конструкції	викл. викор.	+	+	
– обладнання	викл. викор.	+	+	
– загальні приміщення	викл. викор.	+	+	
– допоміжні приміщення	-	+	+	
Квартири	+			
Нежитлові приміщення	+			
Коментарі			Площі до внутрішніх неоздоблених поверхонь	

Джерело: складено автором

Специфікою США є поширення ідеї виключного використання на частини конструкцій і обладнання, розширення квартир суміжними відкритими просторами (балкони тощо). Модель, застосована у США як у країні з системою загального права (general law) має, тим не менше, деякі характеристики поширені у країнах цивільного права (civil law).

Об'єднане Королівство. Своєрідність законодавства про нерухомість в Об'єднаному Королівстві – юрисдикції англосаксонського (загального) права, на відміну від континентального романо-германського (цивільного) права, полягає у незмінності чи інерційності законів про нерухомість, які не змінювалися з 1925 р, а змінювалося лише значення, яке надавала нормам законів судова практика. Законодавство про нерухоме майно в Об'єднаному Королівстві, особливо в частині обліку та реєстрації, орієнтоване здебільшого на цілі оподаткування та переходу власності.

Умовна одиниця землі – це одиниця оподаткування отримуваних комерційних і промислових доходів за ставкою національної ренти і залежно від рентабельності. Раніше розмір умовної одиниці залежав від продуктивності землі.

Якщо земельна ділянка надана для будівництва житлового будинку або іншого некомерційного об'єкта, то єдиним об'єктом оподаткування є будівля, а земельна ділянка є складовою частиною домоволодіння. Використовувати таку ділянку для комерційних цілей (в тому числі для виробництва сільгосппродукції навіть для власних потреб) не можна. Слід спочатку отримати квоту на виробництво сільгосппродукції, після чого ділянка стає об'єктом комерційного оподаткування, а будівля входить в оцінку такого комерційного підприємства як складова частина. Якщо ж житловий будинок на ділянці почати використовувати за комерційним призначенням (наприклад, як готель), то єдність об'єкта нерухомості зберігається, а об'єктом оподаткування стає умовна одиниця землі, орієнтована на величину національної ренти.

Особливістю британського законодавства, яка витікає з несприйняття інституту співвласності, є також те, що воно дозволяє в квартирі виділити в натурі не тільки кімнату, але і, наприклад, ванну. Коридор може бути обтяжений сервітутом – правом проходу до ванни тощо. Допускається навіть усна форма таких угод, без нотаріального посвідчення, за винятком операцій з квартирами, що придбані у підрядника.

У реалізації моделей спільної власності у багатоквартирному будинку розглянемо граничний варіант максимального поширення індивідуалізації власності у Шотландії та австралійську модель, реалізовану у Південно-Африканській Республіці [11].

Специфічна шотландська модель [10]. Традиційно, за шотландським законодавством (яке загалом поєднує романо-германські та англосаксонські підходи) власник верхнього поверху житлової будівлі був власником даху, при цьому земля належала власнику цокольного поверху (рис. 1, 4). Власники проміжних поверхів володіли частиною зовнішньої стіни, яка огорожувала їх квартиру (рис. 3). Загальні проходи та сходи належали власникам приміщень, до яких вони утворювали доступ (рис. 7).

Спільні інтереси вимагали від усіх власників належного утримання квартир. Власники нижніх поверхів повинні були забезпечити підтримку верхніх поверхів, тоді як власники верхніх поверхів мали

забезпечувати покриття нижніх поверхів і не мали права збільшувати навантаження на них. Хоча схеми індивідуальної взаємодії працювали досить добре, відсутність централізації та ефективного механізму забезпечення взаємних зобов'язань викликала потребу у відповідному регулюванні. Законодавство було сформоване у 1998 році. Законом пропонуються певні основні правила, але їх застосування залишається на розсуд зацікавлених сторін. При розподілі прав власності шотландський закон залишається по суті індивідуалістичним і розглядає квартири як окремі будинки – поверх над поверхом. Це бачення повністю відрізняється від підходу інших країн, де багатоквартирний будинок розділений на різні складові – квартири та приміщення, нерозривно пов'язані з невіддільною часткою у спільній власності.

Квартира визначається не посиланням на план, а описом у правовстановлюючих документах. Вона складається з повітряного простору, обмеженого частинами стін, підлоги та стелі *до їх середньої лінії* (рис. 10).

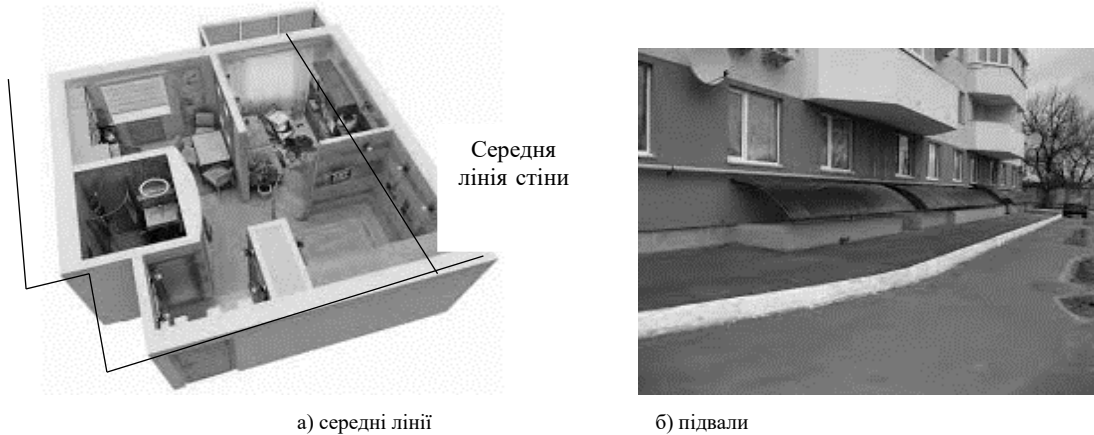


Рис. 10. Квартира як матеріальний об'єкт власності

Власник квартири володіє до середини стіною, яка відокремлює загальний прохід до квартири. Виняток, однак, робиться для зовнішньої стіни, підлоги або стелі. Якщо стіна утворює зовнішню межу квартири, така зовнішня поверхня також належить власнику відповідної квартири. Якщо зовнішня межа утворена верхньою стелею або дахом, не тільки стеля чи дах, а й трикутний повітряний простір, створений похилою покрівлею, належать власнику верхньої квартири, яку він обмежує, щоб він міг встановити мансардне вікно без заперечень з боку інших власників. Фундаменти будівлі та підвали належать власнику квартири на першому поверсі (див. рис. 4, 10).

В принципі, закон не підпорядковує поділ будівлі на індивідуальні квартири та спільну власність. Натомість він розмежовує квартири та інші одиниці житла, не включені до квартири, і виділяє право спільної власності в інших одиницях як належне до квартир, які вони обслуговують. Якщо вхід або ліфт не дає доступу до певної квартири, жодного права спільної власності не виникає. Закон розподіляє порівну частки лише у дійсно спільних площах. До спільної власності належить тривимірний простір вхідної групи та ліфту і шахти.

Модель управління, що міститься в законі, намагається розвинути ідею спільних інтересів стосовно певних частин будівлі, які використовуються спільно або є важливими для стійкості будинку. З метою забезпечення колективного управління та обслуговування житлової будівлі, закон створює додаткову категорію житлового майна – *стратегічну власність*, крім індивідуальної та спільної власності. Обґрунтування полягає у тому, що певні частини, що залишаються частинами квартири, вважаються життєво важливими для основної конструкції будинку.

Таким чином, крім окремих квартир, їх дахів та зовнішніх стін, інші частини квартири є частиною більш ніж однієї квартири, яку вони обслуговують. Залежно від характеру житла, стратегічна власність може включати перелік предметів, починаючи від підземних та внутрішніх мереж, загальних систем освітлення, опалення та пожежогасіння. Вона включає в себе всі зовнішні поверхні будівлі, а також несучі стіни.

Шотландські фахівці виходять з того, що утримання будинку – це право, а не обов'язок, і не покладають на власників колективний обов'язок ремонтувати або підтримувати їхнє майно. Зазвичай власник, який бажає здійснити ремонт, ставить питання на голосування. Якщо досягнуто більшості, ремонт можна провести, якщо ні, власник може домагатися виконувати зобов'язання щодо ремонту майна у інших власників або ремонтувати майно самостійно та стягувати витрати з інших власників.

Натомість, інші країни покладають на співвласників зобов'язання з ремонту та утримання спільних частин будівлі в належному стані, як частини їх обов'язку управління.

Шотландська модель кондомініуму описана таблицею 6.

Продовжуючи історичні традиції, шотландська модель демонструє також риси, які набуваються сучасними моделями інших країн щодо більшої індивідуалізації власності, зокрема при запровадженні режиму виключного використання приміщень, конструкцій та обладнання.

Таблиця 6

Модель кондомініуму у Шотландії

Об'єкти	Власність у багатоквартирному будинку			
	Індивідуальна фріхолд	Спільна комонхолд	Частка	Право користування лізхолд
Земельна ділянка			-	
Будинок		-	-	
– конструкції	+	страт. власн.		
– обладнання	+	страт. власн.		
– загальні приміщення		+		
– допоміжні приміщення		+		
Квартири	+			
Нежитлові приміщення	-			
Коментарі	Земля у власності			Земля у користуванні

Джерело: складено автором

Південно-Африканська Республіка. Південна Африка має змішану правову систему, що поєднує цивільне римське право із загальним законодавством Сполученого Королівства. Система не кодифікована, а є результатом переважно судової практики та законодавства [11].

Окрема власність на будівлі або їхні частини без землі початково не була визнана, але так само, як у європейській та американській правових системах, було необхідне запровадження кондомініумів для забезпечення житлом громадян з середнім рівнем доходу. Ще однією причиною впровадження власності на квартиру було те, що альтернатива власності через акцій чи паї компанії, що дають право покупцеві займати квартиру в будинку, виявилася незадовільною через те, що інвестиції покупця не захищені у випадку неплатоспроможності кооперативу.

Ідея кондомініуму була вперше висунута на початку 1950-х, і проекти законопроектів були внесені в 1956, 1957 та 1964 роках. На законодавство Південної Африки значно вплинули законодавство Австралії (Південного Уельса), меншою мірою і німецький закон 1951 року та законодавство Ізраїлю 1961 року про кооперативні будинки. Законодавством розглядається нова композиційна річ, а саме, одиниця, що складається з приміщення (квартири) разом з неподільною часткою у спільній власності на об'єкт, розподіленої відповідно до частки квартири у ньому.

Квартира визначається у проектній документації з посиланням на її підлогу, стіни та стелі з окремим номером. План повинен містити площу підлоги кожної квартири до середньої лінії її межових стінок (рис. 11а). Закон прямо передбачає, що спільною межею між будь-якими двома приміщеннями є серединна лінія перегородки, стіни чи стелі. Квартира, таким чином, є в основному тривимірним утворенням. Оскільки частини навколишньої кладки та інші матеріали, що містять межі стін, підлоги та стелі до середньої лінії, включені до квартири, вона завжди містить фізичну форму і не обмежується частиною повітряного простору. Таким чином були вирішені проблеми взаємовідносин сусідів зі суміжними конструкціями.

Квартира може включати ганок, балкон тощо, якщо вони зображені як її частина секції на плані, а також включати частини, такі як гаражі з понижуючим коефіцієнтом, як і приміщення різної висоти, що визначаються за кубатурою, які не знаходяться в безпосередній близькості від основної площі. Поки вони однаково пронумеровані на плані, вони складають одну одиницю.

Кондомініум складається з трьох компонентів: землі, розміщеного на ній будинку та допоміжних споруд. Власник площі на першому поверсі, на відміну від Шотландії, не має особливих прав на землю під його квартирою. Ділянки землі ніколи не можуть бути частиною квартири. Спільна власність включає всі частини будинків, які не входять до складу квартир.

Зони **виключного використання** визначені у законі як частина або частини спільної власності для виключного використання власником (власниками) однієї або декількох квартир. Цей механізм використовується для надання деяким або всім власникам ексклюзивного паркування або пілсадників, виділених із загальної схеми. Ці області вказуються на плані. Зони виключного використання можуть створюватися двома способами: як незалежні речові права, зареєстровані в реєстрі, або як права кондомініуму.

Схема приміщень розробляється забудовником і включає опис землі та будівель; межі земельної ділянки та будівель; плани поверхів; поперечних перерізів – із зазначенням часток всіх житлових одиниць – квартир чи нежитлових приміщень (рис. 1–8). Затверджений проект подається для реєстрації у земельній книзі та відкриття прав власності.

Управління кондомініумом встановлюється автоматично з дати, коли будь-яка особа, крім забудовника, стає власником приміщення. Корпоративний орган не підпадає під дію закону про господарські товариства і є особливою юридичною особою. Основними функціями корпоративного органу є створення адміністративного та резервного фонду; страхування будівлі на рівні її відновної вартості від пожеж та інших ризиків; утримання спільного майна відповідно до 10-річного плану технічних заходів.

Повноваженнями органу управління є операції з правами; позичання грошових коштів та забезпечення позики; інвестування в адміністративний та резервний фонди.

Від моменту створення керуючого органу діяльності кондомініуму регулюється за допомогою зареєстрованих правил поведінки його членів. Ці правила щодо управління можуть бути змінені одностороннім голосуванням, а щодо поведінки мешканців – спеціальним рішенням. Будь-яка зміна повинна бути схвалена головним «омбудсменом».

Вплив на заборгованість за внесками може здійснюватись заявою до служби омбудсмена, але ефективнішим механізмом є заборона продажу житла до ліквідації заборгованості. Вимога органу управління забезпечується власністю боржника. Скарги на спричинені незручності також направляється на розгляд омбудсмена.

Законодавство передбачає унікальну методику обчислення часток власників [12]. Для житлових приміщень формула заснована на площі, для нежитлових секцій розрахунок визначається на розсуд забудовника. Для нежитлових приміщень це відбувається з нотаріальним посвідченням. Для схеми зі змішаним використанням площі будинку забудовник повинен спочатку виділити загальний відсоток площ житлових та нежитлових приміщень і співвідносити частки з цими площами. Значення частки визначає голоси власника на загальних зборах.

Усі зміни планування площі і часток вносяться до земельної книги.

Південно-африканська модель критикується з позицій регулювання розміру частки: активів співвласника, внесків в утримання будинку і голосів при прийнятті рішень. Пропонуються внески на обслуговування та управління будинком обчислювати відповідно до вигоди, одержуваної від кожної зручності конкретним власником квартири, а також від використання ним таких зручностей як, наприклад, загального басейну або ліфтів. Критика розподілу, заснованого на одній формулі, полягає також в тому, що непропорційне зростання ринкової вартості певного приміщення за рахунок внутрішніх удосконалень не відображатиметься на його частці у вартості. Ця проблема може бути вирішена лише законодавством, яке передбачатиме періодичні переоцінки та перерахунок відносних значень. Але і високу вартість періодичної переоцінки потрібно тоді порівняти з отриманими перевагами.

Південно-Африканська модель кондомініуму подана у таблиці 7.

Таблиця 7

Моделі власності на об'єкти нерухомості стосовно багатоквартирних будинків у ПАР

Об'єкти	Власність у багатоквартирному будинку			
	Індивідуальна	Спільна сумісна	Частка	Право користування
Земельна ділянка	Фріхолд	Комонхолд	+	Лізхолд
Будинок				
– конструкції	-	+	+	-
– обладнання	-			
– загальні приміщення	-	+	+	-
– допоміжні приміщення	-			
Квартири	+	-	+	+
Нежитлові приміщення				
Коментарі			Площа до серединних ліній	

Джерело: складено автором

Швейцарська унітарна модель. У Швейцарському законодавстві концепція кондомініуму була введена у 1965 р. [10]. Цивільний кодекс визначає кондомініум як частку права власності на нерухоме майно, що надає співвласнику особливе право на виключне використання та облаштування певних частин будівлі. Це означає, що Цивільний кодекс, дотримуючись *унітарної моделі*, не забезпечує абсолютного виключного права власності на кондомініум у розумінні інших європейських країн [11]. Власник нерухомості є співвласником по відношенню до всієї будівлі, поділеної на кондомініуми з особливим правом його виключного використання. Це право призводить до протилежного сприйняття частки кондомініуму в порівнянні з іншими розглянутими країнами.

У швейцарському законодавстві частка члена об'єднання визначена у вигляді дробу часткою простору або вартості квартири до всієї власності нерухомості а не лише до спільних частин майна. Значення вартості будівлі та землі є визначальними.

Частка кондомініуму відіграє фундаментальну роль у прийнятті рішень зборами власників і кворумі, є кількісною основою для визначення фінансових зобов'язань. Зрештою, частка кондомініуму може мати значення і у випадку ліквідації об'єднання [12].

Для визначення часток кондомініуму встановлюються (необов'язкові) методи обчислення. Як перший крок визначається частка з урахуванням так званих кількісно-об'єктивних факторів – відносною площі бо об'єму квартири. На другому кроці застосовуються так звані якісно-суб'єктивні фактори для уточнення результатів. До суб'єктивних факторів належать розташування, інфраструктурні переваги,

освітленість та краєвид. Оскільки визначення часток є потенційним джерелом конфлікту між власниками, розглядається зобов'язання забудовника розкрити формулу, за якою він визначає частку кожного кондомініуму.

Нідерланди. У 1952 році цивільне законодавство країни доповнилося положеннями, які допускали можливість відділення від будинку і землі окремих прав на квартиру. У 1972 р. важливими доповненнями стали введення обов'язкового членства в асоціації власників та необхідність державної реєстрації проекту об'єкта.

Голландське законодавство також базується на *унітарній моделі*. Таким чином, право на квартиру включає три основні елементи: частку у власності на будівлю та землю; виключне право на використання певної частини цього комплексу, яка називається «приватна частина»; обов'язкове членство в асоціації власників.

Право власності на квартиру виникає в момент реєстрації акта про майновий розподіл, складеного нотаріусом, з отриманням складного номера, який замінює номер земельної ділянки поділом на квартири. Кожне право на квартиру індивідуалізується шляхом посилання на кадастровий номер. Документи містять опис пронумерованих приватних частин у складі загального плану об'єкта.

Майнові частки визначають зобов'язання щодо рівних чи диференційованих витрат власників. Законодавство не містить вказівок, як обчислювати такі частки. На практиці застосовуються критерії, такі як площа або початкова ціна продажу квартири. Деякі витрати можуть здійснювати лише окремі власники при **виключному використанні** ними певної частини майнового комплексу.

Однак часто буває важко знайти єдину основу для розподілу витрат, зокрема у тому випадку, якщо приміщення мають різне призначення (житло, офіси тощо), або вони розташовані в різних будівлях єдиного комплексу.

Висновки

1. У Німеччині, Данії, Швеції, Туреччині, США, а також частково у Південній Африці існують системи (романо-германського) цивільного права та застосовується дуалістична модель власності стосовно кондомініуму, коли власник має виключне право на квартиру (приміщення) і невідокремлювану частку у спільній власності на будинок і земельну ділянку. Частка визначається площею, вартістю та якістю його квартири (приміщення) по відношенню до відповідних показників у будинку загалом. При цьому можливі варіанти, коли квартира як об'єкт нерухомості слідує за земельною ділянкою і будинком, і навпаки, коли земельна ділянка і будинок слідує за квартирою чи нежитловим приміщенням. Визначення часток співвласників здійснюється на основі проектної документації, передуючи або йде паралельно з реєстрацією об'єднання (асоціації) власників. Існування об'єднання без ідентифікації земельної ділянки, будівлі та часток розвиває управління об'єктом нерухомості.

2. В жодній з розглянутих країн системи цивільного права, крім України, не практикується застосування спільної сумісної власності на земельну ділянку і будинок, тим більше при відсутності достатньої ідентифікації цих об'єктів нерухомості, що розвиває права власності в управлінні витратами і вигодами домоволодіння. Реєстрація ОСББ в Україні без визначення і детального опису нерухомих активів спільної та індивідуальної власності не дозволяє здійснювати ефективне управління.

3. У країнах романо-германської правової системи Швейцарії та Нідерландах застосовується унітарна модель, в якій власник кондомініуму є співвласником всього нерухомого майна об'єкта і має лише особливе право користування стосовно свого приміщення. Таким чином, поняття частки власності у Швейцарії та Нідерландах означає частку у всій власності, що складається з землі, будівлі включно з конструкціями, обладнанням, загальними і допоміжними приміщеннями, кондомініумними одиницями, тоді як в інших юрисдикціях частка у спільній власності розглядається без урахування квартир та нежитлових приміщень.

4. Порівняння показало, що частку власності можуть визначати різні суб'єкти, а саме, забудовник – у Данії, Південній Африці та Швейцарії; архітектор – у Туреччині, нотаріус – у Нідерландах та кадастровий орган – у Швеції. В Україні йдеться про частку у спільній сумісній власності, яка визначається щодо площі інших квартир та нежитлових приміщень без посилання на методу та початкову чи актуальну проектну документацію.

Загалом, існування формальної, стандартизованої та єдиної методології оцінки, яка могла б забезпечити справедливий підрахунок частки власності, не спостерігається ніде.

5. Існують різні підходи до визначення об'єкта індивідуальної власності, а відтак – частки у спільній власності. Індивідуальна квартира чи нежитлове приміщення можуть складатися лише з основного набору кімнат, а також включати певні суміжні частини, наприклад, балкони, несуміжні частини, наприклад, гаражі у підвальному приміщенні будівлі. Тому візуалізація розмежування власності на проектних кресленнях чи у 3D дають чіткішу картину для управління. У цьому плані шотландський закон, який передбачає лише опис квартир у правостановлюючих документах, є найменш задовільним.

6. Що стосується границь квартир, південноафриканське та шотландське законодавство прийняли серединну лінію межових поверхів, стін та стелі. Тому деякі конструктивні елементи будівлі можуть розташовуватися повністю або частково в межах квартири, коли індивідуальний власник нестиме відповідальність за їхній ремонт та обслуговування, що може вимагати значних витрат. Намагання

законодавців максимально обмежити спільну власність, залишає такого власника незахищеним. Американці уникають цієї проблеми, визначаючи нездоблені стіни, стелю та підлогу як зовнішні межі квартири. Положення щодо дверей та вікон у зовнішніх або внутрішніх стінах квартир також відрізняється в описаних моделях. Згідно з південноафриканським законодавством право власності залежить від того, на якій стороні середньої лінії вони розташовані. У Німеччині суди ухвалили, що зовнішні частини дверей та вікон є спільною власністю, тоді як внутрішні частини належать окремим квартирам. Американський закон передбачає, що вікна та двері, які служать лише одній одиниці, повинні бути виділені як обмежені загальні елементи виключного використання саме для цієї квартири. Шотландський закон відносить двері та вікна до квартир, які вони обслуговують.

7. Власність на внутрішні мережі важко відстежувати у південноафриканському законодавстві. Їх розподіл залежить від того, на якій стороні серединної лінії вони розташовані. У такому випадку власник квартири несе відповідальність за їхнє утримання. Шотландський закон визначає, що якщо дроти або труби повністю обслуговують лише одну квартиру, вони приєднуються до власності на цю квартиру; якщо вони обслуговують дві або більше квартир, право спільної власності додається до цих квартир у тій чи іншій мірі.

8. Відповідно до законодавства США, Німеччини та Південної Африки, земля завжди розглядається як спільна власність. Не можна додавати землю, наприклад, місце для паркування до складу одиниці у вигляді зони виключного використання (окрім Південної Африки). Шотландська модель власності на земельну ділянку особлива. Відповідно до індивідуалістичної концепції, земля, включаючи повітряний простір, розглядається як частина майна власника цокольного поверху і приєднується до цієї квартири входами.

9. Значно більше, ніж в Україні розмаїття управлінських підходів до об'єктів житлової нерухомості при значній звуженості вітчизняного законодавства у цій сфері вимагає, з одного боку, його удосконалення на засадах країн романо-германської системи права, а з іншого боку – його доповнення внутрішніми специфічними правилами, як це здійснюється у країнах англосаксонської системи права та у країнах змішаного типу.

Література

1. Войновський М.М. Посилення інституційної спроможності системи місцевого самоврядування через розвиток об'єднань співвласників багатоквартирних будинків : автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр. : 25.00.04 / Войновський М.М. – Одеса, 2019. – 20 с.
2. Пожидаев В.Е. Многоквартирный дом как объект права собственности: основные подходы и проблемы правового статуса / В.Е. Пожидаев // Право и политика. – 2018. – № 8. – С. 140–145. – URL : https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=27214.
3. Гура Н.О. Об'єднання співвласників багатоквартирних будинків: специфіка, проблеми та перспективи діяльності / Н.О. Гура // Економіка України. – 2015. – № 12. – С. 70–79.
4. Монастирська Т.Б. Облік та контроль в організаціях з обслуговування житлового фонду : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09 / Монастирська Т.Б. – Тернопіль, 2016. – 240 с.
5. Гаєвська В.О. Система управління проектами реформування і розвитку житлово-будівельних кооперативів та об'єднань співвласників багатоквартирних будинків : автореф. дис. ... канд. техн. наук : 05.13.22 / Гаєвська В.О. – Харків, 2006. – 22 с.
6. Проблеми реалізації майнових прав об'єднань співвласників багатоквартирних будинків : аналітична записка / НІСД. – URL : <http://old2.niss.gov.ua/articles/966/>.
7. Про особливості здійснення права власності у багатоквартирному будинку : закон України від 14.05.2015. Редакція від 02.04.2020. – URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/417-19>.
8. Про затвердження Правил утримання жилих будинків та прибудинкових територій : наказ Державного комітету України з питань житлово-комунального господарства від 17.05.2005 р. № 76. – URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0927-05>.
9. Про кооперацію : закон України від 10.07.2003. Редакція від 06.11.2014. – URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1087-15>.
10. European Condominium Law. Edited by Cornelius Van Der Merwe, Cambridge University Press, 2015. 644 p. URL: <https://www.cambridge.org/core/books/european-condominium-law/66C75C646F0D47F0FA067EA8A37EC5A>
11. Van der Merwe, C. A Comparative Study of the Distribution of Ownership Rights in Property in an Apartment or Condominium Scheme in Common Law, Civil Law and Mixed Law Systems. *Georgia Journal of International and Comparative Law*. 2002. 31(1). P. 101–138.
12. Co-ownership shares in condominium: A comparison across jurisdictions and standards / Çağdaş, Volkan; Stubkjær, Erik; de Vries, Walter Timo; Van der Merwe, Cornelius; Paasch, Jesper; Paulsson, Jenny; Schwery, Nadja; Ploeger, Hendrik; Isikdag, Umit; Kara, Abdullah. Proceedings of the 6th International FIG 3D Cadastre Workshop. Copenhagen, Denmark : International Federation of Surveyors (FIG), 2018. P. 217–242. URL: http://www.gdmc.nl/3DCadastres/workshop2018/programme/Workshop2018_12.pdf.

References

1. Voinovskiy M.M. Posyleniia instytutsiinoi spromozhnosti systemy mistsevoho samovriaduvannia cherez rozvytok obiednan spivvlasnykiv bahatokvartirnykh budynkiv : avtoref. dys. ... kand. nauk z derzh. upr. : 25.00.04 / Voinovskiy M.M. – Odesa, 2019. – 20 s.
2. Pozhidaev V.E. Mnogokvartirnyj dom kak obekt prava sobstvennosti: osnovnye podhody i problemy pravovogo statusa / V.E. Pozhidaev // *Pravo i politika*. – 2018. – № 8. – S. 140–145. – URL : https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=27214.
3. Hura N.O. Obiednannia spivvlasnykiv bahatokvartirnykh budynkiv: spetsyfika, problemy ta perspektivy diialnosti / N.O. Hura // *Ekonomika Ukrainy*. – 2015. – № 12. – S. 70–79.
4. Monastyrskaya T.B. Oblik ta kontrol v orhanizatsiakh z obsluhovuvannia zhytlovoho fondu : dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.09 / Monastyrskaya T.B. – Ternopil, 2016. – 240 s.
5. Haievskaya V.O. Systema upravlinnia proektamy reformuvannia i rozvytku zhytlovo-budivelnnykh kooperatyviv ta obiednan spivvlasnykiv bahatokvartirnykh budynkiv : avtoref. dys. ... kand. tekhn. nauk : 05.13.22 / Haievskaya V.O. – Kharkiv, 2006. – 22 s.
6. Problemy realizatsii mainovykh prav obiednan spivvlasnykiv bahatokvartirnykh budynkiv : analitichna zapyska / NISD. – URL : <http://old2.niss.gov.ua/articles/966/>.
7. Pro osoblyvosti zdiisnennia prava vlasnosti u bahatokvartirnomu budynku : zakon Ukrainy vid 14.05.2015. Redaktsiia vid 02.04.2020. – URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/417-19>.

8. Pro zatverdzhennia Pravyl utrymannia zhylykh budynkiv ta prybudynkovykh terytorii : nakaz Derzhavnoho komitetu Ukrainy z pytan zhytlovo-komunalnoho hospodarstva vid 17.05.2005 r. № 76. – URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0927-05>.
9. Pro kooperatsiiu : zakon Ukrainy vid 10.07.2003. Redaktsiia vid 06.11.2014. – URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1087-15>.
10. European Condominium Law. Edited by Cornelius Van Der Merwe, Cambridge University Press, 2015. 644 r. URL: <https://www.cambridge.org/core/books/european-condominium-law/66C75C6464F0D47F0FA067EA8A37EC5A>
11. Van der Merwe, C. A Comparative Study of the Distribution of Ownership Rights in Property in an Apartment or Condominium Scheme in Common Law, Civil Law and Mixed Law Systems. Georgia Journal of International and Comparative Law. 2002. 31(1). P. 101–138.
12. Co-ownership shares in condominium: A comparison across jurisdictions and standards / Çağdaş, Volkan; Stubkjær, Erik; de Vries, Walter Timo; Van der Merwe, Cornelius; Paasch, Jesper; Paulsson, Jenny; Schwery, Nadja; Ploeger, Hendrik; Isikdag, Umit; Kara, Abdullah. Proceedings of the 6th International FIG 3D Cadastre Workshop. Copenhagen, Denmark : International Federation of Surveyors (FIG), 2018. R. 217–242. URL: http://www.gdmc.nl/3DCadastres/workshop2018/programme/Workshop2018_12.pdf.

Надійшла / Paper received: 19.03.2020

Надрукована / Paper Printed : 05.06.2020

УДК: 37.011:008/009

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-282-3-39

ЄЛІСЄЄВА О., ЄЛІСЄЄВ Є.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

ОНЛАЙН-ОСВІТА: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ОНЛАЙН-ПЛАТФОРМ ДЛЯ НАВЧАННЯ В СВІТІ

Стаття присвячена аналізу методичних аспектів застосування онлайн навчання у світі та моделей його оцінювання. Були розглянуті основні тенденції розвитку сфери онлайн навчання та проведено порівняння найбільших онлайн платформ. Проаналізовано розвиток сфери онлайн-освіти у світі

На основі аналізу підходів до оцінювання онлайн-навчання були описані методи та моделі оцінювання в даній сфері, зокрема модель CIPP, яка орієнтована на цілі оцінювання, модель SCORM. Також були розглянуті сервіси Bitdegree та G2, які оцінюють платформи для онлайн навчання та дозволяють потенційним користувачам зробити оптимальний вибір.

На основі проведеного порівняльного аналізу найбільш популярних онлайн платформ було визначено, що EdX є найкращим вибором для отримання високоякісної кваліфікації від авторитетного навчального закладу за невелику ціну, в той час як Coursera є найбільш оптимальним рішенням для отримання наукового ступеню онлайн, якщо є можливість інвестувати в навчання значні кошти; Udemy підійде тим, хто бажає опанувати новий навик, а Prometheus дозволить вчитися в найкращих університетах тим, хто не володіє англійською мовою.

Ключові слова: методичні аспекти, онлайн-навчання, порівняльний аналіз, оцінювання, онлайн платформи.

YELISYEYEVA O., YELISIEIEV Ye.

Oles Honchar Dnipro National University

ONLINE EDUCATION: A COMPARATIVE ANALYSIS OF ONLINE LEARNING PLATFORMS IN THE WORLD

Education is one of the most important factors of economic development, ensuring a decent level of well-being of the nation and maintaining the socio-cultural level of the population. Today in Ukraine and the world due to economic and other difficulties a large number of people can not afford to study at university. At the same time, modern technology is evolving rapidly, making it possible to learn new skills, raise your intellectual level and even get a new specialization online.

The article is devoted to the analysis of methodical aspects of application of online learning in the world and models of its estimation. The main trends in the development of online learning were considered and a comparison of the largest online platforms for learning, as well as the analysis of the development of online learning in the world were made.

Based on the analysis of approaches to the assessment of online learning, the main methods, and models of assessment in this area were identified. Such models include: CIPP model, focused on evaluation goals model, SCORM model. Bitdegree and G2 services, which evaluate online learning platforms and allow potential users to make optimal choices were also considered.

Based on a comparative analysis of the most popular online platforms, it was determined that EdX is the best choice for obtaining a high-quality qualification from a reputable educational institution for a small price, while Coursera is the best solution for obtaining an online degree if you can invest in studying significant funds; Udemy is suitable for those who want to learn a new skill, and Prometheus will allow those who do not speak English to study at the best universities.

Key words: methodological aspects, online learning, comparative analysis, evaluation, online platforms.

Освіта є одним із найголовніших факторів економічного розвитку, забезпечення гідного рівня благополуччя нації та підтримки соціально-культурного рівня населення. Сьогодні в Україні та світі через економічні та інші труднощі велика кількість людей не може дозволити собі навчатися в університеті. В той же самий час сучасні технології стрімко розвиваються, що робить можливим освоювати нові навички, піднімати свій інтелектуальний рівень та навіть отримувати нову спеціалізацію онлайн.

Проблеми оцінювання освіти в Україні та світі науковці завжди приділяли багато уваги. Від якості знань випускників залежить розвиток економіки країни, конкурентоспроможність економіки. Особливого значення це набуває в умовах глобалізації. Методології оцінювання якості освіти присвятили свої праці такі вчені як Г. Бордовський, А. Нестеров, Г. Сазоненко, С. Трапідіан та ін., які зосередили свою увагу на розробці критеріїв результативності навчання та відповідності до державних стандартів.

Проблема оцінювання онлайн навчання на сьогодні є новою. Тому метою статті є аналіз методів оцінювання он-лайн освіти та он-лайн платформ для навчання в світі.

Ефективність навчальної програми, зокрема, он-лайн-програми розглядається з кількох сторін. По-перше, слід враховувати думки всіх учасників: студентів та викладачів. Крім того досягнення в навчанні, зміну відношення студентів до он-лайн навчання, а також навички, які були отримали в результаті проходження он-лайн курсу. Іншим важливими критеріями для вимірювання ефективності навчальної програми є поведінка студентів під час навчання та результати застосування отриманих знань у подальшому навчанні або роботі.

Існує кілька моделей оцінювання навчальних програм:

– орієнтоване на цілі оцінювання. За цим підходом можна визначити, чи досягаються цілі навчання,

Ця модель дозволяє порівняти он-лайн та інші методи навчання. Такий підхід до оцінювання може мати два

рівня цілей. Перший рівень – це навчальні цілі для учнів який базується на питанні «Що дізналися учні?». Другий – це системні цілі, який відповідає на питання «Яку проблему вирішило навчання» [1];

– модель CIPP використовує як формуюче, так і підсумкове оцінювання он-лайн програми. CIPP означає оцінювання контексту, вхідних даних, процесів та продуктів. За цією моделлю одержують альтернативні підходи до навчання, бюджети їх доцільність та економічну ефективність. Оцінка процесу визначає наскільки ефективно впроваджуються нові ідеї та технології. Оцінювання продукту визначає результати програми – короткострокові та довгострокові для оцінювання цільових потреб споживачів [2];

– модель оцінки Кіркпатріка базується на основі оцінювання цілей навчальної програми та включає чотири рівні вимірювання реакції, навчання, поведінки та результатів, чотири рівні та п'ять етапів[3]. На першому рівні оцінюється наскільки слухачам сподобалася навчальна програма. На другому – перевіряється які знання та вміння отримали слухачі. Ця перевірка проводиться під час та в кінці навчання. Оцінювання он-лайн курсу вимірюється на етапах 1, 2, 3, до, під час, та після навчання відповідно. На третьому – вимірюються зміни поведінки студентів на робочому місці (етап 4), самі зміни відбуваються також і під час навчання, а вже потім і при виконанні службових обов'язків. Четвертий рівень – рівень результатів визначає збільшення якості та кількості продукції або послуг, тощо, вимірюється на робочому місці (етап 5).

Модель SCORM (Sharable Content Object Reference Model) представляє всебічну картину того, як система управління навчанням (СУН) може подавати навчальний матеріал онлайн. Іншими словами, вона описує конкретний спосіб надання контенту онлайн-навчання на різних платформах [4].

Основними компонентами моделі є:

– SAM (Content Aggregation Model), що визначає модель формування навчального контенту;

– RTE (Run Time Environment), визначає інтерфейс для забезпечення зв'язку між навчальним контентом та системою, яка його запускає, наприклад, СУН. RTE має справу з адаптером інтерфейсу програмування програм (API) та службою виконання;

– адаптер API забезпечує взаємодію між змістом навчальної програми та СУН, яка його запускає;

– служба виконання надається системою управління навчання, і відповідає за надання користувальницького інтерфейсу тим, хто навчається.

Оскільки популярність платформ для онлайн-навчання невідомо зростає, в мережі Інтернет з'являються сервіси, що складають рейтинги найкращих платформ для того, щоб допомогти потенційним учням зробити правильний вибір платформи. Прикладом такого сервісу може бути Bitdegree [5].

На основі багаторічного досвіду навчання в Інтернеті команда експертів компанії розробила власний процес перегляду платформ он-лайн навчання. Методика складається з кількох етапів:

Збір перевірених відгуків користувачів та реальних думок.

Процес оцінки платформи онлайн-вивчення починається з вивчення зворотного зв'язку кожного бренду. Зазвичай на секретних форумах, групах та веб-сайтах, що базуються на відгуках про платформи для онлайн-навчання ховається багато корисної інформації.

Аналіз брендів онлайн-платформи курсів в Інтернеті.

Окрім відгуків користувачів, що є однією з найважливіших складових при аналізі платформ онлайн-навчання, за методологією Bitdegree також важливо дослідити загальні характеристики бренду. Вони розглядають те, як платформи для онлайн-навчання себе представляють і рекламують, та чи відповідає це дійсності. Спеціалісти компанії досліджують будь-яку інформацію, що може мати значення: діяльність, публікації новин, скандали, моделі ціноутворення, приховані збори та інше.

Самостійна перевірка платформ онлайн-навчання.

Команда експертів Bitdegree у сфері онлайн-платформ для навчання на випробовує кожен бренд на собі, незалежно від того, наскільки він відомий та популярний. На основі багаторічного досвіду у цій галузі, вони намагаються виявити саме те, що варто часу та грошей потенційних користувачів платформ.

Вивчення зібраних даних та оцінка показників.

На цьому етапі величезні обсяги зібраних даних вивчаються та аналізуються, щоб отримати якомога чіткіший та корисніший результат. Потім структурована інформація використовується для оцінки кожної онлайн-платформи навчання та розуміння її позиції у загальному рейтингу. На цьому етапі оцінки дуже важливо видалити всі відхилення та неправдиву інформацію, щоб дана оцінка була якомога точнішою.

Публікація оглядів платформ для онлайн-навчання.

На останньому кроці всі результати аналізу та обробки інформації виражаються простими словами. Експерти-рецензенти розробляють поглиблені огляди та посібники на основі перевіреної фактами інформації.

Іншим досить популярним сервісом, що оцінює платформи для онлайн-навчання є G2. Компанія оцінює продукти та постачальників на основі відгуків, отриманих від їхньої спільноти користувачів, а також даних, зведених з Інтернет-джерел та соціальних мереж. Сервіс розробив та використовує декілька власних методик підрахунку балів [6]:

Методика сортування. G2 застосовує логіку для того, щоб відгуки, що відображаються на сторінках товару, були найбільш корисними для покупців. Коли сторінка сортується за замовчуванням, сортування обчислюється за допомогою власного алгоритму, що включає такі критерії:актуальність огляду, кількість відгуків, наданих в огляді, чи публікував рецензент своє ім'я та назву компанії), чи є рецензент поточним користувачем сервісу (включає знімок екрана), залучення спільноти до відгуку.

2. Методика підрахунку найкращих продуктів. Постачальник має отримати як мінімум 100 відгуків у сукупності протягом періоду оцінювання, щоб мати право на включення до списків найкращих з G2. Наприклад, для рейтингу найкращих 2020 року період оцінки – 1 січня 2019 р. до 3 березня 2020 р., і оцінки відображають лише дані оглядів, залишені за цей час. Усі оцінки відображають варіації основного балу G2 та комбінацію їх алгоритмів задоволеності та присутності на ринку, з певними коригуваннями для кожного набору списків.

3. Grid@ Decay. Щоб алгоритми G2 були актуальними, до оглядів застосовується розподіл на основі дати останнього оновлення. Відгуки вартують менше як за оцінкою задоволеності, так і за оцінкою присутності на ринку, коли вони старіють. Експоненціальний розподіл складається щодня. Ставка приблизно дорівнює – 3 % на місяць або – 30 % на рік. Відгуки також отримують додаткову вагу залежно від джерела та якості огляду. Бонусні ваги є внутрішніми для G2.

На сьогодні у світі існує велика кількість онлайн-платформ для навчання людей будь-якого віку та спеціальності. Розглянемо кілька найбільших та популярних онлайн-платформ а саме: Edx, Coursera та Udeu.

Edx – це онлайн-платформа, що пропонує багато навчальних курсів, які дозволяють студентам оволодіти навичками, що принесуть їм користь у особистому чи кар'єрному житті. Компанія була заснована в 2012 році кількома професорами з Гарварда та Массачусетського технологічного інституту. Трохи більше року потому на платформі вже було понад мільйон користувачів. Наразі Edx використовують мільйони студентів, більшість університетів з найвищим рейтингом у світі та провідні компанії у відповідній галузі. Як глобальна некомерційна організація, edX трансформує традиційну освіту, усуваючи бар'єри високої вартості, місця розташування та доступу. Задовольняючи потребу людей у навчанні за власними умовами, edX переосмислює можливості навчання, забезпечуючи найвищу якість та унікальний досвід навчання, включаючи новаторські програми «MicroMasters». Підтримуючи студентів на кожному етапі: вихід на ринок праці, зміна спеціальності, намагання отримати підвищення по службі або вивчення нових навичок, edX пропонує курси для допитливих розумів на різноманітні теми, починаючи від аналізу даних та програмування до лідерства та комунікацій [7].

Edx займається курсами професійної освіти, надає ексклюзивні послуги для середніх шкіл, співпрацює з величезними корпораціями (наприклад, Microsoft) і орієнтований на те, щоб люди могли навчатися «в будь-який час і в будь-якому місці».

Згідно з останніми звітами компанії кількість зареєстрованих користувачів на платформі EdX перевищила 25 млн осіб, які в загальному рахунку записалися 100 млн разів на різноманітні курси. Кількість викладачів складає 5743, кількість курсів перевищує 2800, навчальні відео були переглянуті 121 мільйон разів, було видано 1,6 млн офіційних сертифікатів. Платформа має студентів із 196 країн світу та більше 150 партнерів-університетів та інших навчальних закладів, включаючи одні з найвідоміших університетів світу, таких як Harvard University, Massachusetts Institute of Technology, University of California, The University of Texas System та інші. Найпопулярнішим курсом на платформі є курс «cs50» від Harvard University, метою якого є вивчення основ програмування.

Навчальні курси на EdX доступні на десятках різних мов. Структуру курсів за мовами можна побачити на рис. 1.

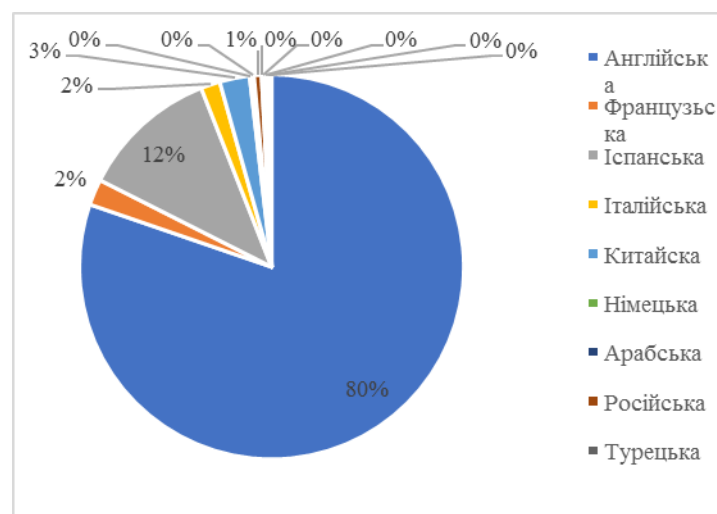


Рис. 1. Структура курсів за мовами

Джерело: розроблено автором на основі [7]

Отже, переважна більшість курсів, а саме 2579 чи 80 % від загальної кількості представлені на англійській мові. Цей факт робить вибір дуже вузьким для потенційного студента, який не володіє

англійською, проте відкриває величезну низку можливостей для того, що володіє. Курси на платформі представлені на різну тематику. Структуру курсів за напрямками подано на рис. 2.

Як бачимо, бізнес, комп'ютерні науки та програмування займають найбільшу частку у структурі, 18 %, 13 % та 12 %, відповідно. При цьому, загальна кількість курсів на платформі приблизно в 37 разів менша ніж на Udemu, та більш ніж в 1,5 рази менша ніж на Coursera та складає 3607.

Таким чином, якщо потенційний студент хоче отримати високоякісну кваліфікацію від авторитетного навчального закладу, edX є найкращим вибором. На платформі знайдеться відповідний курс для кожного, більшість курсів має доступну ціну або є безкоштовними. Студент може вчитися у свій час, у власному темпі та все ж отримувати кваліфікацію, гідну його зусиль.



Рис. 2. Структура курсів за напрямками

Джерело: розроблено автором на основі [7]

Udemu – це платформа, яка пропонує курси, починаючи від догляду за собаками до написання коду HTML. Заснована в 2007 році, вона виросла до однієї з найбільших навчальних платформ на ринку.

Однією з головних відмінностей Udemu від інших онлайн-платформ навчання є те, що вона дуже сильно підтримує викладачів, які мають змогу створювати цілі курси та надавати їх на сайті (після перевірки якості матеріалу). Це дозволяє людям ділитися своїми знаннями та вміннями з іншими, не потребуючи особистих зустрічей. Студенти не тільки мають змогу взяти участь у цих курсах, але також отримати відгуки інструкторів, і в більшості випадків їх також попросять надати зразок навичок, якими вони оволоділи, вивчаючи певний курс. Найбільш популярними на платформі є наступні курси: практичні навички лідерства, повний курс веб-програмування 2020 року, майстер-клас з фотографії, професійний майстер-клас з гри на гітарі та кваліфікація практикуючого НЛП.

Кожен курс викладають професіонали відповідної галузі, а деякі з них можуть надати акредитацію чи сертифікацію на свій курс. Всі курси мають довічний доступ, тож студент зможе повернутися до свого навчання або відпочити від нього, якщо захоче.

Вартість курсів Udemu сильно відрізняється, і хоча багато з них складають близько 200 доларів, на платформі завжди є спеціальні пропозиції та купони, які допоможуть суттєво знизити ціну. Багато викладачів також пропонують коди знижок на свій конкретний курс, тож дуже часто реальна ціна за курс складає 10–20 доларів. Згідно з останніми звітами компанії загальна кількість записів на курси на платформі складає 295 мільйонів, всього представлено 150 тисяч курсів на 65 різних мовах, які викладає близько 57 тисяч викладачів. Компанія має студентів з більш ніж 190 країн світу, а загальна кількість хвилин навчальних відео сягає 33 мільйони [8].

Проаналізував структуру курсів за напрямками, можна сказати, що програмування, IT та ПО та бізнес займають найбільшу частку у структурі, 17 %, 14 % та 12 %, відповідно. При цьому, загальна кількість курсів на платформі приблизно в 30 разів більша ніж на EdX та Coursera та складає 132580.

До переваг платформи Udemu слід віднести: величезний спектр курсів від йоги до навичок лідерства, унікальні курси, створені професіоналами галузі, велика кількість знижок на навчання, наявність оцінок курсів та відгуків до них від інших студентів, можливість вчитися в дорозі, доступ до курсів на необмежений термін, підходить для компаній, які бажають підвищити кваліфікації робітників. Можливість спілкування з інструкторами. Чудово підходить людям, які бажають поділитися своїми знаннями. Недоліками платформи є: мала кількість безкоштовних курсів, курси не акредитованими традиційними навчальними закладами, їх не можна використовувати для отримання університетських кредитів.

Таким чином, якщо студент шукає щось, щоб розширити свій кругозір або розвинути нові навички, то UdeMy, безумовно, вдалий вибір. Якщо студент уважно слідкує за акційними пропозиціями, він може навчитися багато чому за невеликі кошти. Важливим етапом при виборі курсу є перевірка рейтингів та відгуків потенційних курсів для того, щоб вибрати найбільш корисний курс і отримали максимум за свої гроші. Платформа є ідеальним варіантом для потенційних викладачів, які бажають поділитися власними навичками з великої кількості людей та написати власний курс.

Coursera була заснована в 2012 році двома професорами Стенфордського університету, які вирішили, що на ринку онлайн-освіти попит значно перевищує пропозицію. Дуже швидко Coursera стала популярним вибором для студентів завдяки своїм зв'язкам із престижними навчальними закладами. Прикладами таких закладів можуть бути Стенфордський, Мічиганський університети та Університет Джона Хопкінса. Поєднання цих акредитованих університетів із широким спектром курсів робить можливим те, що Coursera зараз є одним із популярніших способів отримання наукового ступеня за допомогою мережі Інтернет.

Різниця між Coursera та іншими платформами, що спеціалізуються на онлайн-навчанні, полягає в тому, що Coursera може запропонувати повну програму від університетів по всьому світу, що є доступними для всіх. На платформі представлені тисячі курсів від коротких, які тривають лише 4 тижні до повноцінних наукових ступенів, які займають до шести років. Платформа має широкий асортимент курсів, і всі вони викладаються акредитованими навчальними закладами. Компанія пропонує декілька різних варіантів навчання.

Професійний сертифікат – це набір курсів, які були підібрані для того, щоб допомогти людям просунути далі у своєму бізнесі. Якщо людині потрібно розвинути певну майстерність, щоб підвищити свою кваліфікацію, або він планує свою кар'єру задалегідь, тоді професійні сертифікати чудово виглядатимуть у його резюме та будуть значною перевагою в боротьбі на ринку праці.

Сертифікат MasterTrack – курси, сертифіковані MasterTrack, допоможуть студенту отримати навчальні кредити за спеціальністю. Якщо студент хоче адаптувати свій науковий ступінь до конкретних знань та навичок, які, на його думку, допоможуть йому в майбутньому, замість того, щоб просто вивчати традиційну програму, то курси MasterTrack будуть підходящим варіантом.

Курси спеціалізації – ці курси призначені для людей, які вже працюють у певній галузі та потребують додаткових знань у межах своєї спеціалізації. Вони розширюють існуючі знання та допоможуть людині у подальшій кар'єрі.

Дипломні програми – студент може скористатися величезною перевагою навчання в інтернеті та здобути наукову ступінь будь-де. Coursera має величезний вибір університетів по всьому світу, які пропонують безліч спеціальностей - від бізнесу до теології.

Безкоштовні курси – є також курси, які доступні безкоштовно, на які може записатися будь-хто з будь-якого місця. У Coursera є безліч безкоштовних курсів, однак якщо студент хоче здобути більш значну або популярну кваліфікацію, то йому доведеться платити. Вартість курсів починається від 39 доларів і може становити до 24 000 доларів. Все залежить від того, що студент шукає в курсі і чи готовий він витратити стільки енергії та грошей.

Згідно з останніми звітами компанії, на платформі навчаються 60 мільйонів користувачів, представлено більше 4200 курсів та більше 430 спеціалізацій, доступно 15 професійних сертифікатів, 15 сертифікатів MasterTrack та 20 дипломних програм. Партнерами платформи є більше ніж 200 університетів по всьому світу, а студенти є більш ніж з 200 країн. Курси доступні більш ніж на 40 мовах.

Проаналізувавши структуру курсів за мовами, які представлені на платформі можна сказати, що переважна більшість курсів, а саме 4095 чи 73 % від загальної кількості представлених на англійській мові [9]. Цей факт робить вибір дуже вузьким для потенційного студента, який не володіє англійською, проте відкриває величезну низку можливостей для такого, що володіє. А аналіз структури курсів за напрямками показав, що комп'ютерні науки і програмування займають найбільшу частку у структурі, 21 %, 14 % та 10 %, відповідно. При цьому, загальна кількість курсів на платформі приблизно в 23 разів менша ніж на UdeMy, та більш ніж в 1,5 рази більша ніж на EdX та складає 5691.

Перевагами Coursera є доступний широкий спектр предметів, включаючи інформатику, бізнес та дизайн, різноманітний рівень кваліфікації від коротких курсів для початківців до повноцінних магістерських програм, доступність курсів від авторитетних навчальних закладів, навчальні курси провідних університетів світу на різних мовах, від дешевих до дорогих. До недоліків даної платформи можна віднести таке: недостатньо курсів, які присвячені оволодінню практичними навичками, деякі курси не мають логічної структури. Курси вищого рівня можуть бути дуже дорогими.

Підсумовуючи зазначене можна стверджувати, що Coursera пропонує широкий спектр навчальних курсів від відомих університетів. Зв'язки компанії з цими університетами суттєво підсилюють її репутацію, і навіть великі відомі організації, такі як Logeal та Airbus, використовують курси Coursera для підвищення кваліфікації співробітників. Найкращий спосіб вирішити, чи підходить студенту Coursera, це спробувати один з їх безкоштовних курсів і отримати уявлення про простоту та зручність використання платформи, а також стиль навчання. Статистичні дані описаних платформ подано у таблиці 1.

Таблиця 1.

Порівняльний аналіз онлайн-платформ для навчання

Показник	EdX	Udemy	Coursera
Кількість реєстрацій на курси	100 мільйонів	295 мільйони	240 мільйонів
Кількість курсів	2800+	150000	4200
Кількість студентів	25 мільйонів	50 мільйонів	60 мільйонів
Кількість викладачів	5743	57000	200+ університетів
Кількість мов, на яких доступні курси	40+	65	40+
Кількість країн, з яких є студенти	196	190	200

Джерело: розроблено автором на основі [7–9]

На сьогодні в Україні теж з'явилися перші платформи, які пропонують онлайн-освіту. Популярною платформою серед молоді є Prometheus, яка розроблена у 2014 року на базі OpenEdx з відкритим кодом. Це дозволяє налаштувати мову під студента, що робить цю платформу найзручнішим інструментом як з боку онлайн-студентів так і викладачів [10]. На платформі представлені безкоштовні курси викладачів провідних університетів світу для бажаючих любого віку та ступеню освіти. Prometheus пропонує курси з англійської мови, аналізу даних, громадянської освіти, підприємництва та ін., а також є можливість отримати сертифікат від платформи про завершення будь-якого курсу.

Відкриті он-лайн курси стали освітньою революцією. Але хоча поточні результати МООС є менш успішними, ніж багато хто передбачав, причина полягає не в недостатній якості продукту, а в тому, що люди, які мають бути найбільш зацікавленими в он-лайн освіті, не знають про них. За даними Statista, 73 % студентів не знають, що таке МООС, а ще 17 % знають, що таке МООС, але не брали участі у такому навчанні. Лише 5 % опитаних студентів завершили МООС, хоча брали участь 9% опитуваних на початку навчання. Пояснення відсутності обізнаності студентів говорить про відсутність ефективного маркетингу. Однією з ідей такого маркетингу може бути наведення прикладів студентів, які проходили МООС, а потім вдало використовували отримані знання у своїй подальшій кар'єрі [11].

Висновки. У роботі проаналізовано методичні аспекти застосування онлайн навчання у світі та моделі його оцінювання. Були розглянуті основні тенденції розвитку сфери онлайн навчання та проведено порівняння найбільших онлайн платформ для навчання, а також проаналізовано розвиток сфери онлайн-навчання у світі

На основі аналізу підходів до оцінювання онлайн навчання були визначені головні методи та моделі оцінювання в даній сфері. До таких моделей можна віднести: модель CIPP, орієнтоване на цілі оцінювання, модель SCORM. Також були розглянуті сервіси Bitdegree та G2, які оцінюють платформи для он-лайн навчання та дозволяють потенційним користувачам зробити оптимальний вибір.

На основі проведеного порівняльного аналізу найбільш популярних онлайн платформ було визначено, що EdX є найкращим вибором для отримання високоякісної кваліфікації від авторитетного навчального закладу за невелику ціну, в той час як Coursera є найбільш оптимальним рішенням для отримання наукового ступеню онлайн, якщо є можливість інвестувати в навчання значні кошти; Udemy підійде тим, хто бажає опанувати новий навик, а Prometheus дозволить вчитися в найкращих університетах тим, хто не володіє англійською мовою.

Література

1. Bonk, C. J. Evaluating Online Learning: Frameworks and Perspectives. Training the E-learning World. [Електронний ресурс] / Bonk, C. J., Dennen, V. P. – 2005. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.courseshare.com/download/online/eval.ppt>.
2. Stufflebeam, D. L. The CIPP Model for Evaluation. [Електронний ресурс] / Stufflebeam, D. L. – 2005. – <http://www.wmich.edu/evalctr/pubs/CIPP-ModelOregon10-03.pdf>.
3. Kirkpatrick, D. L. Evaluating Training Programs: The four levels / Kirkpatrick, D. L. // San Francisco: Berrett-Koehler. – 1998.
4. SCORM [Електронний ресурс] // Advanced Distributed Learning. – 2004. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.adlnet.org/>.
5. The Best Online Learning Platforms [Електронний ресурс]. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.bitdegree.org/online-learning-platforms>
6. Grid® Report for Technical Skills Development [Електронний ресурс]. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.g2.com/reports/418812bd-c1e2-4758-9708-1a4e2149da04/preview?tab=grid>
7. EdX [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.edx.org/>
8. Udemy [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.udemy.com/>
9. Coursera [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.coursera.org/>
10. Prometheus [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://prometheus.org.ua/>
11. Online Education Statistics [Електронний ресурс] // AiX Schools. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://id.ailluminate.com/aix-schools>.

References

1. Bonk, C. J. Evaluating Online Learning: Frameworks and Perspectives. Training the E-learning World. [Electronic resource] / Bonk, C. J., Dennen, V. P. – 2005. – Resource access mode: <http://www.courseshare.com/download/online/eval.ppt>.
2. Stufflebeam, D. L. The CIPP Model for Evaluation. [Electronic resource] / Stufflebeam, D. L. – 2005. – <http://www.wmich.edu/evalctr/pubs/CIPP-ModelOregon10-03.pdf>.
3. Kirkpatrick, D. L. Evaluating Training Programs: The four levels / Kirkpatrick, D. L. // San Francisco: Berrett-Koehler. – 1998.

-
4. SCORM [Electronic resource] // Advanced Distributed Learning. – 2004. – Resource access mode: <http://www.adlnet.org/>).
 5. The Best Online Learning Platforms [Electronic resource]. – 2020. – Resource access mode: <https://www.bitdegree.org/online-learning-platforms>
 6. Grid® Report for Technical Skills Development [Електронний ресурс]. – 2020. – Resource access mode: <https://www.g2.com/reports/418812bd-c1e2-4758-9708-1a4e2149da04/preview?tab=grid>
 7. EdX [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.edx.org/>
 8. Udemy [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.udemy.com/>
 9. Coursera [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.coursera.org/>
 10. Prometheus [Electronic resource]. – Access mode: <https://prometheus.org.ua/>
 11. Online Education Statistics [Electronic resource] // AiX Schools. – 2017. – Resource access mode: <https://id.ailluminate.com/aix-schools>.

Надійшла / Paper received: 11.03.2020

Надрукована / Paper Printed : 05.06.2020

УДК 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-282-3-40

ОВСЯННИКОВА Н. В.

Національний університет біоресурсів і природокористування України

ДЕТЕРМІНАНТИ СПОЖИВЧОЇ ПОВЕДІНКИ: ЕЛАСТИЧНІСТЬ ПОПИТУ

Статтю присвячено оцінці впливу факторів еластичності на динаміку попиту на ринку автомобільного палива. Для факторної моделі попиту на газ встановлено, що понад 71 % загальної варіабельності попиту на газ пояснюється впливом цінових факторів – ціни газу і ціни бензину. Встановлено, що вплив цінової еластичності проявляється при малих змінах ціни газу і виражається в стимулюванні збільшення середньої закупівлі палива споживачем. Вплив перехресної еластичності зумовлює появу на графіку тренда точок зростання за рахунок переключення споживачів на більш дешеві види палива. Умови, за яких спостерігається виражений вплив перехресної еластичності пов'язані з розміром витрат переходу на альтернативні види палива. Включення в прогнозу модель показників еластичності дозволило описати алгоритм побудови прогнозу попиту на альтернативне паливо.

Ключові слова: точкові коефіцієнти цінової еластичності, перехресна еластичність палив, лаг в реакції споживачів, прогнозування попиту.

OVSIANNIKOVA N.

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

DETERMINANTS OF CONSUMER BEHAVIOR: ELASTICITY OF DEMAND

The accuracy of determining the demand function allows one to obtain more accurate estimates of price elasticity. Demand is viewed as a market response to fuel supply, price and other factors, therefore it can be a measure of the efficiency of the market supply. On the other hand, demand is a quantitative expression of consumer preferences; demand reflects how fuels correspond to changes in consumer behavior.

Demand dynamics are determined by: the achieved consumption level, the impact of which on the future can be estimated using the econometric model of motor fuel consumption; market factors, the direct impact of which is the replacement of expensive fuels with cheaper fuels. The indirect influence of market factors is reflected in changes in consumer preferences and consumer behavior.

A flexible approach to modeling demand is based on a retrospective analysis, on the identification of additional factors that determine demand along with the main factors - price and income. The nonlinearity of demand dynamics is explained by the influence of factors of various origins - factors of the technical and economic environment, consumer preferences, and the culture of consumption. Differentiated assessment of the influence of various factors in the demand model will allow adequately assessing price elasticity, income elasticity of demand.

It was found that for the factor model of gas demand, 71 % of the total variability in demand is explained by the influence of price factors (gas prices and gasoline prices). The effect of price elasticity determines changes in demand only with small fluctuations in gas prices; its influence is manifested in stimulating an increase in the size of the average fuel purchase. The effect of cross-elasticity of demand leads to the emergence of growth points due to consumers switching to cheaper fuels.

The conditions under which there is a pronounced effect of cross-elasticity are related to the size of the cost of switching to alternative fuels. The inclusion of elasticity indicators in the predictive model made it possible to describe an algorithm for constructing a forecast of demand for alternative fuels.

Key words: price elasticity, cross elasticity of automotive fuels, time lag in consumer reaction, demand forecasting.

Постановка проблеми. Враховуючи екологічні пріоритети біоекономіки завдання прогнозування попиту на паливо полягає у виявленні факторів, які зумовлюють зниження потреби у споживанні палива або його заміну на екологічно нейтральні субститути. Дослідження має на меті аналіз споживчої поведінки і виявлення її детермінант для оцінки можливостей переходу на альтернативні види палива в умовах вітчизняного ринку. Оскільки проведений аналіз попиту на автомобільне паливо виявив нелінійну динаміку до скорочення споживання палива кінцевими споживачами [1], було сформульовано гіпотезу про те, що тенденцію попиту на споживчому ринку визначає не тільки досягнутий в минулому рівень споживання, але і зміни споживчих переваг, які формують вибір покупця в конкретних ринкових умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз підходів до прогнозування автомобільного палива дозволяє скласти перелік чинників, до яких виявилась чутливою поведінка споживачів в історичній ретроспективі [2–7]. Зокрема економетричні моделі описують залежність попиту від ціни, еластичність за доходом, перехресну еластичність по відношенню до субститутів, які входять до паливного кошку [8–10]

Високий ступінь державного регулювання паливного ринку може повністю нівелювати ринковий механізм ціноутворення, підвищуючи тим самим вплив на попит фактору еластичності за доходом [6, 11–12]. При вивченні часових рядів попиту на паливо та факторів, що його визначають, дослідники вказують на наявність часового лагу щодо реакції споживачів після зміни цін [13].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета поточного дослідження полягає у вивченні впливу факторів еластичності попиту як передумов переходу на альтернативні види палива при моделюванні споживчої поведінки. Зазначені аспекти дослідження зумовили постановку основних завдань:

– дослідження залежностей між цінами на основні види автомобільного палива;

– аналіз перехресної еластичності: кореляції між зростанням цін на бензин та ростом продажів газу (та дизельного палива) з урахуванням часового лагу, який характеризує готовність до переходу споживачів на нові рішення або ступінь прихильності споживачів до традиційного палива.

Виклад основного матеріалу. За результатами економетричних досліджень тренду[1], що описує динаміку ринка автомобільного палива, дійшли висновку про вплив на прогноз факторів, які проявляються незалежно від параметрів часового ряду і характеризують зміни у споживчій поведінці.

Оскільки споживчими перевагами, які в першу чергу впливають на попит є вартість і доступність палива, то на наступному етапі дослідження факторів, що визначають характер тренду, було проведено оцінку залежності попиту від цінових факторів. Аналіз еластичності попиту був виконаний для газового палива.

Порівняльна оцінка впливу аналізованих чинників на попит для побудови моделі прогнозу була виконана шляхом підбору рівняння регресії і розрахунку на його основі коефіцієнтів еластичності, аналізу індексів кореляції та детермінації, які характеризують тісноту зв'язків попиту з факторами, що визначають його величину.

Розрахунок аналітичних індексів і коефіцієнтів виконаний на основі вимірювання факторів в натуральних вимірниках засвідчив слабкий зв'язок між факторами і попитом на газ в розглянутих однофакторних і двофакторних моделях:

Таблиця 1

Вимірювання тісноти міжфакторних взаємозв'язків

Показник	$y=f(D \text{ бензина})^*$		$y=f(P_{\text{газ}})$	$y=f(P_{\text{газ}}; P_{\text{бензин}})$
	Ринок кінцевих споживачів	Ринок автомобільного палива в цілому		
Тіснота зв'язку між показниками	лінійна регресія R=0.4 (кінцеві споживачі); R=0.43 (загальне споживання)	лінійна регресія $Y = -0.342x + 2209.0788$ статистично значуще рівняння R ² =60.66%	кубічна регресія $Y = 0.0031x^2 - 10.94x + 13420.37$ R=0.91 R ² =0.83	R [-0.11; -0.03]** статистично не значуще Y=21.935-3.388x ₁ +3.262x ₂ Оцінка значущості коефіцієнтів регресії: b ₀ , b ₁ – статистично не значимі (t-критерій Стьюдента); b ₂ - значимий. R _{мін} = 0,434 R ² =11.7%
Середній коефіцієнт еластичності	-	E=-0.741	-	-

Примітки:

1. Індекс кореляції розрахований для кубічної регресії за даними про продажі субститутів - бензину та газу, представленими консалтинговою компанією A95, становить R = 0.91.

2. Інтервал значень коефіцієнта кореляції наведено з урахуванням часового лага 1–2 місяці.

За даними продажів палива на вітчизняному ринку (наданими консалтинговою компанією A95) заміщення бензину газом визначає варіацію попиту більш ніж на 80 %, однак при аналізі продажів палива кінцевим споживачам через мережу АЗС такої залежності не вдалося встановити.

При оцінці заміщення бензину газовим паливом рівняння регресії, яке описує зростання роздрібного попиту на газ (за даними держкомстату) тільки на 16 % пояснює варіацію результативної ознаки внаслідок зміни факторної ознаки. При вивченні впливу цінового фактора на продаж газу кінцевим споживачам, не вдалося отримати статистично значущих параметрів регресійної моделі. Індeksi кореляції і коефіцієнти еластичності, отримані на основі рівнянь парної лінійної регресії також статистично не значимі, і не дозволяють оцінити ступінь впливу ціни на попит у вибраних одиницях виміру.

Оскільки, на ринку в цілому, продажі газу і бензину продемонстрували високий ступінь взаємозв'язку, то для кінцевих споживачів була розглянута двофакторна модель попиту, яка враховує одночасний вплив цін на газ і бензин.

Отримане рівняння регресії $Y = 21,935 - 3,388x_1 + 3,262x_2$, має невисоку пояснювальну здатність ($R_{\text{мін}} = 0,434$), в той же час параметри рівняння відображають напрямок впливу цінових факторів на попит: зворотна залежність попиту від ціни на газ, пряма - від ціни на бензин .

На увагу заслуговує отримана оцінка впливу цінових факторів за допомогою середнього коефіцієнта еластичності. На основі параметрів рівняння регресії були розраховані приватні коефіцієнти еластичності.

В результаті перевірки значущості параметрів регресії, за допомогою t-критерію Стьюдента, статистичне підтвердження отримав коефіцієнт регресії, що характеризує вплив ціни бензину на попит; розрахований на його основі приватний коефіцієнт еластичності характеризує суттєвий вплив на результативну ознаку. При зміні ціни бензину на 1 %, від свого середнього значення, попит на газ зміниться у порівнянні зі своєю середньою величиною $E_2 = 1.31$. Отримане значення приватного коефіцієнта еластичності означає вплив на попит фактора перехресної еластичності.

Для включення перехресної еластичності в прогнозну модель попиту на газ необхідно описати умови, за яких дія фактору призводить до істотних змін попиту і, відповідно до таких умов скласти ряд даних, що включає характеристики фактора і результативного показника. Додавання в модель тренда нових змінних здійснювалося на основі зростання значень скоригованого коефіцієнта детермінації ($D \rightarrow 1$,

оскільки чим ближче значення коефіцієнта до одиниці, тим більше рівняння регресії пояснює поведінку Y). Для усіх типів залежностей, використаних для опису попиту на паливо (лінійної, кубічної, експоненціальної), тіснота зв'язку між факторною та результативною ознаками може бути виміряна коефіцієнтом множинної кореляції (і коефіцієнтом детермінації).

Таблиця 2

Додавання змінних в факторну модель

Показник	f: $X_1 \rightarrow Y$	f: $X_2 \rightarrow Y$	f: $X_1, X_2 \rightarrow Y$	f: $X_1, X_2, X_3 \rightarrow Y$	f: $X_2, X_3 \rightarrow Y$
Коефіцієнт кореляції	$R = -0,5941$ $R_{\text{лаг}5} = -0,8$	$R = -0,834$	$R_{\text{mn}} = 0,8687$	$R_{\text{mn}} = 0,885$	$R_{\text{mn}} = 0,843$
Коефіцієнт детермінації	$D = 0,353$ $D_{\text{лаг}5} = 0,64$	$D = 0,695$	$D = 0,7546$	$D = 0,784$	$D = 0,7106$
Скоригований коефіцієнт детермінації			$D = 0,732$	$D = 0,762$	$D = 0,692$

Примітки:

де Y – попит на газ; X_1 – попит на бензин скоригований на сезонну компоненту; X_2 – % зміна ціни на бензин; X_3 – % зміна ціни на газ; R_{mn} – коефіцієнт множинної кореляції.

Залежність в динаміці обсягів продажу газу і бензину найбільш яскраво проявляється з лагом 5 міс.

На основі отриманих даних про взаємозв'язок між досліджуваними факторами і результативним показником, було сформовано трьохфакторну модель, яка включає тенденцію попиту на бензин, а також ціни на бензин і газ. Доведено статистичну виправданість додаткового включення факторів ціни бензину та газу для поліпшення якості моделі попиту на газ: кожен фактор, який увійшов в модель, збільшує частку пояснення варіації попиту.

Оскільки вплив розглянутих факторів на результативний показник має різну природу та відмінні прояви, то отримане рівняння множинної регресії для трьохфакторної моделі $Y = 104,2275 - 0,288X_1 - 0,4524X_2 - 0,2448X_3$ не може бути використано як прогнозну модель попиту. Умовна інтерпретація параметрів моделі може бути наступною: скорочення попиту на бензин (X_1) призводить до зростання обсягу попиту на товар-субститут – газ, вплив на попит змінних X_2 і X_3 , які характеризують відповідні відсоткові зміни цін на паливо, при значному коливанні значень показників може виражатися у зниженні купівельної спроможності. Реакцію споживачів на зростання паливних питомих витрат в бюджеті споживача (в наслідок росту цін) характеризує еластичність попиту за доходом.

На основі статистично достовірних параметрів моделі була проведена оцінка ступеня впливу чинників на результативний показник на основі бета критерію.

$$R = \sqrt{\sum r_{yxi} \beta_{yxi}} = \sqrt{r_{yx1} \beta_{yx1} + r_{yx2} \beta_{yx2} + r_{yx3} \beta_{yx3}}$$

$$R = \sqrt{(-0,647) \cdot (-0,321) + (-0,825) \cdot (-0,612) + (-0,339) \cdot (-0,21)} = \sqrt{0,784} = 0,885$$

За максимальним значенням коефіцієнта $\beta_2 = -0,177$ робимо висновок, що найбільший вплив на попит (Y) має ціна газу (фактор X_3)

Перевірка отриманого рівняння регресії показала позитивний результат на мультиколінеарність. На основі оцінки тісноти міжфакторних зв'язків з рівняння було виключено показник X_1 ($r_{yx1} = -0,647$), що поступається за ступенем впливу на результативний показник фактору X_2 ($r_{yx2} = -0,825$).

Для скоригованої 2-х факторної моделі попиту на газ встановлено, що 71,06 % загальної варіабельності попиту на газ пояснюється впливом цінових факторів (X_2, X_3). Встановлено також, що параметри моделі статистично незначущі. Отримана регресійна залежність дозволяє обґрунтувати включення показників в модель прогнозування попиту на газове паливо. Як і для трьох факторної моделі, найбільший вплив на результативний показник має ціна газу.

Таким чином, обґрунтованість включення в модель динаміки попиту на газ факторів ціни газу і ціни бензину підтверджують результати кореляційного аналізу. При аналізі впливу цінових факторів на формування переваг споживачів необхідно відзначити, що сезонне зростання попиту на паливо не супроводжується зростанням цін.

Для аналізу цінової еластичності палив були розраховані середні (узagalьнені) показники еластичності за аналізований період на основі середніх значень ціни (табл.3).

Отримані рівняння парної регресії для попиту на бензин описують виражену залежність попиту від ціни. При аналізі даних попиту на бензин очищених від сезонного компоненти проявляється більш високий ступінь впливу цінового фактора на рівень попиту (коефіцієнти кореляції становлять 0,85 і 0,868 відповідно для лінійної і кубічної регресії), в 75 % випадків зміна ціни призводить до зміни величини попиту. Середні показники цінової еластичності, розраховані на основі рівнянь регресії характеризують попит на бензин як еластичний. Часовий лаг, що характеризує вплив цін на динаміку попиту та відзначений найбільш високими значеннями показника цінової еластичності, становить 1–3 місяці.

Для функції попиту на дизельне паливо і газ розрахунки показали:

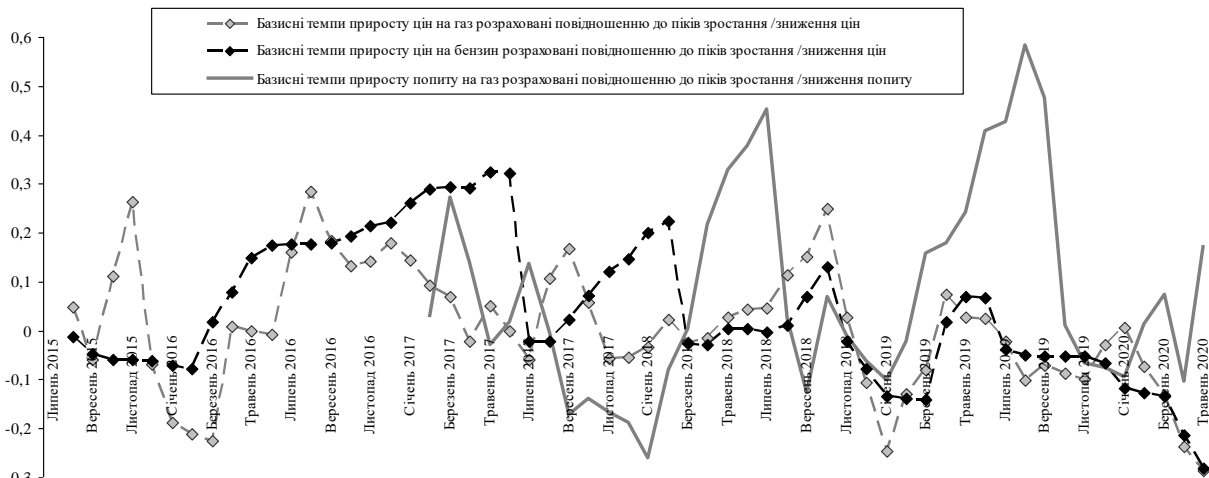
– слабкий і помірний зв'язок між ціною і обсягом попиту;

– зростання тісноти взаємозв'язку між ціною і попитом при використанні замість даних базового ряду, показників обсягу продажів очищених від сезонної компоненти. Тому надалі в аналізі еластичності будуть використані саме показники попиту очищені від сезонної компоненти.

Таблиця 3

Вимірювання тісноти зв'язку між ціною палива і попитом з урахуванням часового лагу

		Аналіз часового лагу для даних не очищених від сезонного компоненти					Аналіз часового лагу для даних очищених від сезонного компоненти						
		t-4	t-3	t-2	t-1	t			t-4	t-3	t-2	t-1	t
Бензин													
Лінійна регресія	r	-0,61	-0,64	-0,63	-0,53	-	r	-0,52	-0,81	-0,84	-0,85	-	
	E	-1,08	-1,16	-1,16	-0,96	-	E	-0,49	-0,82	-0,95	-0,99	-	
Кубічна регресія							r	-	0,83	-	0,87	-	
							E	-	-1,08	-	-1,4	-	
Газ													
Лінійна регресія	r		-0,15	-0,12	0,01	0,14	r				-0,11	-0,04	
	E						E						
Дизельне паливо													
Лінійна регресія	r			-0,31	-0,22	-0,1	r			-0,36		-0,51	
	E						E						



а) цінова політика на газ і бензин, яка передусє зростанню попиту на газ: зростання цін на бензин доповнюється зниженням ціни на газ



б) поліпшення передбачення динаміки попиту при врахуванні коефіцієнта цінової еластичності

Рис. 1. Вплив цін на динаміку попиту

Відсутність кореляції між фактичними даними продажів і динамікою цін на дизельне паливо, газ не дозволило охарактеризувати цінову еластичність на основі середнього коефіцієнта еластичності. Зіставлення цін на товари-субститути газ/бензин показало, що періодом зростання попиту на газ (понад 10 %) відповідають або передують періоди зростання ціни на бензин з одночасним зниженням ціни на газ (рис. 1). Зіставлення тривалості і амплітуди цінових коливань дозволило сформулювати гіпотезу про залежність піків зростання попиту на газ від цінової політики на товари-субститути, що виражається в одночасному впливі на попит ефектів цінової і перехресної еластичності.

Для перевірки гіпотези використано базисні темпи приросту, що характеризують амплітуду коливання цін і попиту. Базисні темпи приросту розраховано по відношенню до значень ряду, що характеризують піки зростання (зниження) і відображають зміну напрямку динаміки показника. На основі отриманих відносних відхилень розраховано точкові коефіцієнти цінової еластичності по сформованій вибірці, до якої увійшли періоди зростання попиту на газ за умови зниження ціни газу (табл. 4).

Врахування впливу фактора цінової еластичності дозволило зменшити відхилення прогнозованих даних від фактичних при перевірці моделі тренду. Для деяких періодів, де за результатами обчислення точкового коефіцієнта еластичності попит характеризується як жорсткий, корегування тренду на Кзміни попиту також наближує теоретичне значення тренду до фактичного ряду, що пояснюємо пролонгованим впливом цінової еластичності з попередніх періодів.

Таблиця 4

Обчислення точкових коефіцієнтів цінової еластичності газу по сформованій вибірці

Період	Ціна газу	Попит на газ	Відносні відхилення				Ed		
			ціни		попиту		без лагу в реакції попиту	лаг в реакції попиту -1 міс	при збереженні реакції попиту протягом кількох місяців*
			до попереднього періоду	динаміка ціни за кілька місяців (до піків росту)	до попереднього періоду	динаміка попиту за кілька місяців (до піків росту)			
Лютий 2017	12,13	59,58	-0,03		0,05		-1,77		
Березень 2017	11,58	62,29	-0,05		0,05		-1,00	-1,62	
Квітень 2017	11,32	64,51	-0,02	-0,09	0,04	0,14	-1,63		-1,47
Липень 2017	11,49	61,41	-0,01		0,03		-2,77		
Січень 2018	12,72	69,18	0,00	-0,14	0,17	0,25		-2,88	-1,71
Квітень 2018	12,69	66,05	-0,05		0,10		-2,25		
Травень 2018	12,50	68,31	-0,02	-0,06	0,03	0,14	-2,26		-2,34
Липень 2018	13,26	66,05	0,02		-0,02		-1,32		
Серпень 2018	13,28	65,70	0,00		-0,01		-3,02		
Січень 2019	14,54	80,68	-0,11		0,22		-2,10		
Квітень 2019	11,27	74,67	0,06		-0,07		-1,32		
Серпень 2019	12,87	81,46	-0,05		0,08		-1,64		
Вересень 2019	11,58	87,59	-0,10	-0,14	0,08	0,16		-1,61	-1,10
Жовтень 2019	11,97	82,97	0,03		-0,05		-1,56		
Грудень 2019	11,60	86,18	-0,01		0,04		-3,51	-2,44	

Примітки. Реакція попиту при збереженні динаміки цін зберігається до 3-4 місяців.

При прогнозуванні тренда облік коефіцієнтів цінової еластичності, отриманих на основі ланцюгових темпів зростання, дозволив поліпшити результати теоретичних показників (отриманих на основі рівняння тренда) для 50 % випадків зниження ціни.

Жорсткий попит спостерігався у 55 % випадків при зростанні цін на газ від 2 до 17 % (тобто навіть значне зростання цін не супроводжується скороченням споживання газу), падіння ціни понад 5 % (5 % – 9 %) також не викликає змін (зростання) попиту. Вплив цінової еластичності на споживання газу відзначається при невеликому зниженні цін від 1,2–4,68 %. З урахуванням особливостей прояву цінової еластичності попиту на газ, для оцінки її впливу на динаміку попиту, були розраховані точкові коефіцієнти еластичності, середнє значення $E_d = 1,3$. Аналіз показав, що вплив коефіцієнта цінової еластичності проявляється при малих змінах ціни газу і виражається в стимулюванні збільшення середньої закупівлі палива споживачем. У періоди зростання, які характеризуються високою амплітудою коливання ціни, попит на газ не падає (жорсткий), оскільки газ зберігає лідерство в ціні серед палив.

При аналізі цінової еластичності газу враховувався часовий лаг в реакції попиту на зміну ціни: зниження ціни зумовлює зростання обсягу споживання газу протягом поточного і наступного місяця, реакція на зміну ціни зберігається протягом одного-двох місяців.

Оскільки цінова еластичність проявляється в зміні норми споживання, то її ефект повинен бути врахований при розрахунку середнього рівня споживання (для існуючих споживачів), і при оцінці прогнозованої динаміки (від притоку споживачів).

Вплив перехресної еластичності зумовлює появу точок зростання попиту, які формують динаміку тренда. Врахування чинника перехресної еластичності в моделі динаміки попиту на газ пояснює приріст за рахунок переключення споживачів на більш дешеві види палива (тобто газ). Високі витрати на перехід (інвестиції в газове обладнання автомобіля), неспівставні з короткостроковими ефектами від зниження ціни на товари-замінники, пояснюють умови, за яких спостерігається виражений вплив перехресної еластичності – зростання цін на бензин протягом тривалого періоду часу і наявність часового лагу в реакції попиту на газ (рис. 2).

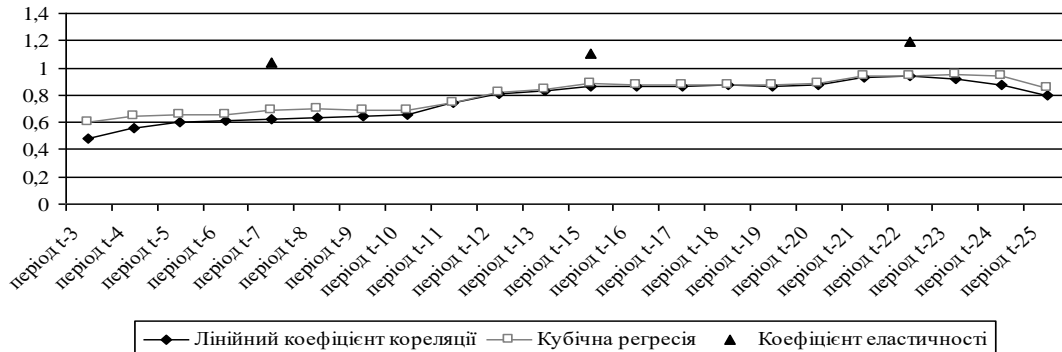


Рис. 2. Дослідження перехресної еластичності попиту на газ (у залежності від змін ціни на бензин)

На основі розрахунку коефіцієнтів кореляції було отримано часовий лаг, який виявляє зміну попиту на газ в результаті зміни цін на товари-субститути – до року ($r^2 = 67\%$ і більше), зі збереженням реакції попиту до 2 років.

Мінливість в динаміці цін на замінники газу передбачає використовувати для оцінки ступеня їх впливу на попит розрахунок точкових показників еластичності в періоди зростання цін на бензин.

За графіком базисних відхилень були обрані періоди найбільшого зростання попиту і ціни, на основі отриманої вибірки дані були розраховані точкові коефіцієнти перехресної еластичності:

липень 2018 року – 1,938 (фактичний часовий лаг 13 місяців);

– серпень–жовтень 2019 року – 1,71 (фактичний часовий лаг 10–12 місяців);

– травень 2020 року – 1,93 та (фактичний часовий лаг).

Кількість даних часового ряду, які відповідають описаним умовам дії перехресної еластичності суттєво скоротили вибірку даних для подальшого дослідження. Розрахованих точкових коефіцієнтів еластичності виявилось недостатньо для отримання усередненого значення коефіцієнта еластичності і включення його в прогнозну модель попиту на газ. У той же час обґрунтованість включення в прогнозну модель показників еластичності дозволяє описати алгоритм побудови прогнозу попиту на альтернативне паливо, опрацьований на прикладі аналізу попиту на газ (як найбільш доступної споживачів альтернативи для вітчизняного споживчого ринку).

В умовах вираженої сезонної компоненти попиту на паливо, на першому етапі розраховуємо теоретичні коефіцієнти сезонності для очищення даних часового ряду (нівелювання впливу сезонних коливань на загальну динаміку попиту) при підборі рівняння для опису загальної тенденції попиту.

На другому етапі виконується підбір рівняння тренда і оцінка його якості. Виходячи з припущення про те, що попит на газ чутливий до зміни власної ціни і ціни на бензин, загальна динаміка попиту повинна складатися з певного середнього рівня споживання палива і тренда, сформованого під впливом факторів перехресної і цінової еластичності:

$$y=f(CL, T, DGP, S, Ep) \quad (1)$$

– рівень споживання (*consumption leve, CL*) – досягнутий рівень споживання палива характеризує початкову точку прогнозу;

– тренд (*trend, T*) – основна тенденція зміни попиту, яка залежить від характеристик часового ряду;

– точки зростання попиту (*Demand growth points, DGP*) – тенденція попиту, яка визначається факторами не пов'язаними з характеристиками часового ряду, в даній моделі формується під впливом на попит фактора перехресної еластичності (*Eij*);

– сезонність (*Seasonality, S*) – періодично повторювані сезонні ефекти зростання (спаду) попиту на паливо;

– цінова еластичність (*price elasticity of demand, Ep*) – зміна попиту на паливо в результаті коливання його ціни.

Для однокрокового прогнозу дані попиту включають рівень споживання і трендову компоненту, скориговані на коефіцієнт цінової еластичності [*рівень 0 + тренд 0*] $\times Ep$].

Рівняння тренду поєднує дві складові (рис. 3):

Тренд теоретичний – математична функція (Теоретичне), за допомогою якої описується динаміка попиту, що визначається характеристиками часового ряду;

Точки зростання попиту характеризують нерегулярний вплив на попит факторів, не пов'язаних з характеристиками часового ряду. Врахування точок зростання дозволяє скорегувати теоретичну динаміку з дією нерегулярних факторів.

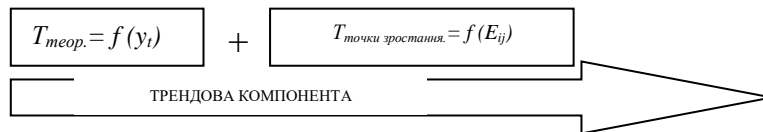


Рис. 3. Складові прогнозу динаміки попиту

Компонента тренду включає вплив фактора перехресної еластичності в разі тривалого зростання цін на конкуруючі види палива (як у випадку зростання попиту на газ після тривалого підвищення цін на бензин).

Прогноз попиту в момент часу T можна подати:

$$\text{Прогноз попиту на період } t = [(CL_{t-1} + n \times T_{t-1} + DGP)] \times E_p \times s, \quad (2)$$

де $DGP = f(E_{ij})$.

На третьому етапі виконується розрахунок «фактичного» показника сезонності на основі мультиатрибутивної моделі сезонності (для висхідного ряду зі змінною амплітудою сезонних коливань; при усередненні даних використовували медіану).

На четвертому етапі розраховуємо прогноз на основі теоретичного значення тренда отриманого в пункті 2 і показників сезонності (пункт 3).

П'ятий етап полягає в оцінці якості отриманого прогнозу.

Висновки. Аналіз попиту на палива відображає наявність перехресної еластичності насамперед між марками бензину, оскільки не вимагає від споживачів додаткових витрат переходу. Часовий лаг між підвищенням цін і зміною попиту відображає швидкість реакції споживача на динаміку ринку.

За умов стабільного ринку газ і дизельне паливо можуть бути охарактеризовані як товари з жорстким попитом, зважаючи на відносно високі витрат переходу пов'язані з необхідністю заміни транспортного засобу для переключення на інший вид палива. Але в умовах зтягнутого підвищення цін на паливо, попит на субститути, які зберігають істотну перевагу в ціні, зазнає впливу перехресної еластичності.

З огляду на витрати переходу, які можуть включати вартість додаткового обладнання (покупку автомобіля), в умовах вітчизняного ринку прямими конкурентами на ринку автомобільного палива є бензин і газ. Ці висновки підтверджує існуюча динаміка показників споживання палива. Перехресна еластичність попиту на газ в залежності від ціни на бензин проявляється зі значним часовим лагом, що показує час витрачений споживачем на прийняття рішення. Отримані результати розрахунків реакції споживачів на зміну цін свідчать про те, що фактор часу сприяє зростанню показника еластичності. Виявлений істотний вплив цінових чинників на прийняття рішення кінцевими споживачами потребує подальшого вивчення впливу структури витрат і еластичності за доходом на модель поведінки споживача.

У той же час зростання інтересу до електромобілів на вітчизняному ринку свідчить, що прийняття рішення споживачем не напряму залежить від наявних економічних стимулів. Зростання попиту на паливо також відбувається не прямо пропорційно зниженню вартості конкретного виду палива.

Подальший аналіз поведінкової моделі споживача передбачає необхідність вивчення структури споживчих витрат на транспорт:

- для дизельного автотранспорту – це чинники зростання цін на паливо і відносно невисока вартість володіння автомобілем;
- для автомобіля на бензині – динаміка цін на паливо і відносно невисока вартість володіння автомобілем;
- для автомобіля на газовому обладнанні – це низька ціна газу і відносно невисока вартість газового обладнання;
- для електромобіля – низька вартість заправки і висока вартість придбання автомобіля.

Література

1. Овсяннікова Н. В. Детермінанти споживчої поведінки: аналіз трендів і вплив сезонності на формування попиту // Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". Серія: "Економічні науки". <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2020-9-6299>
2. Gabriel E. Lade, Sebastien Pouliot, Bruce A. Babcock. (2018) E15 and E85 Demand Under RIN Price Caps and an RVP Waiver: CARD Policy Brief 18-PB 21. <https://www.card.iastate.edu/products/policy-briefs/display/?n=1271>
3. M Espey. Explaining the variation in elasticity estimates of gasoline demand in the United States: a meta-analysis- The Energy Journal, 1996, DOI:10.5547 / ISSN0195-6574-EJ-Vol17-No3-4
4. Reinhard Hössinger, Christoph Link, Axel Sonntag, Juliane Stark (2017), Estimating the price elasticity of fuel demand with stated preferences derived from a situational approach. Transportation Research Part A: Policy and Practice. Volume 103, September 2017, Pages 154-171, <https://doi.org/10.1016/j.tra.2017.06.001>
5. Stacy C. Davis. Robert G. (2019). TRANSPORTATION ENERGY DATA BOOK: EDITION 37.2. https://tedb.oml.gov/wp-content/uploads/2019/03/TEDB_37-2.pdf

6. Башмаков И. Опыт оценки параметров ценовой эластичности спроса на энергию. - <http://www.cenef.ru/file/Bpaper100.pdf>
7. Мазурова О.В. (2015) Оценка ценовой эластичности на моторное топливо в транспортном комплексе. DOI: 10.14530/se.2015.1.109-122
8. John Dimitropoulos, Lester C. Hunt & Guy Judge (2005) Estimating underlying energy demand trends using UK annual data, *Applied Economics Letters*, 12:4, 239-244, DOI: 10.1080/1350485052000337789
9. David A. Hensher, Zheng Li (2010) Accounting for differences in modelled estimates of RP, SP and RP/SP direct petrol price elasticities for car mode choice: A warning DOI: 10.1016/j.tranpol.2010.01.006
10. M Brons, P Nijkamp, E Pels, P Rietveld (2008) A meta-analysis of the price elasticity of gasoline demand. , <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2007.08.004>
11. Carol A. Dahl (2012), Measuring global gasoline and diesel price and income elasticities. , <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2010.11.055>
12. U.S. Energy Information Administration (2014). Gasoline prices tend to have little effect on demand for car travel. <https://www.eia.gov/todayinenergy/detail.php?id=19191>
13. PHIL GOODWIN, JOYCE DARGAY & MARK HANLY (2004) Elasticities of Road Traffic and Fuel Consumption with Respect to Price and Income: A Review, *Transport Reviews*, 24:3, 275-292, DOI: 10.1080/0144164042000181725

References

1. Ovsyannikova N. V. Determinanti spozhivchoyi povedinki: analiz trendiv i vpliv sezonnosti na formuvannya popitu // *Mizhnarodnyi naukoviy zhurnal "Internauka"*. Seriya: "Ekonomichni nauki". <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2020-9-6299>
2. Gabriel E. Lade, Sebastien Pouliot, Bruce A. Babcock. (2018) E15 and E85 Demand Under RIN Price Caps and an RVP Waiver: CARD Policy Brief 18-PB 21. <https://www.card.iastate.edu/products/policy-briefs/display/?n=1271>
3. M Espey. Explaining the variation in elasticity estimates of gasoline demand in the United States: a meta-analysis- *The Energy Journal*, 1996, DOI:10.5547 / ISSN0195-6574-EJ-Vol17-No3-4
4. Reinhard Hössinger, Christoph Link, Axel Sonntag, Juliane Stark (2017), Estimating the price elasticity of fuel demand with stated preferences derived from a situational approach. *Transportation Research Part A: Policy and Practice*. Volume 103, September 2017, Pages 154-171, <https://doi.org/10.1016/j.tra.2017.06.001>
5. Stacy C. Davis. Robert G. (2019). TRANSPORTATION ENERGY DATA BOOK: EDITION 37.2. https://tedb.ornl.gov/wp-content/uploads/2019/03/TEDB_37-2.pdf
6. Bashmakov I. Opyit otsenki parametrov tsenovoy elastichnosti sprosa na energiyu. - <http://www.cenef.ru/file/Bpaper100.pdf>
7. Мазурова О.В. (2015) Otsenka tsenovoy elastichnosti na motornoe toplivo v transportnom komplekse. DOI: 10.14530/se.2015.1.109-122
8. John Dimitropoulos, Lester C. Hunt & Guy Judge (2005) Estimating underlying energy demand trends using UK annual data, *Applied Economics Letters*, 12:4, 239-244, DOI: 10.1080/1350485052000337789
9. David A. Hensher, Zheng Li (2010) Accounting for differences in modelled estimates of RP, SP and RP/SP direct petrol price elasticities for car mode choice: A warning DOI: 10.1016/j.tranpol.2010.01.006
10. M Brons, P Nijkamp, E Pels, P Rietveld (2008) A meta-analysis of the price elasticity of gasoline demand. , <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2007.08.004>
11. Carol A. Dahl (2012), Measuring global gasoline and diesel price and income elasticities. , <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2010.11.055>
12. U.S. Energy Information Administration (2014). Gasoline prices tend to have little effect on demand for car travel. <https://www.eia.gov/todayinenergy/detail.php?id=19191>
13. PHIL GOODWIN, JOYCE DARGAY & MARK HANLY (2004) Elasticities of Road Traffic and Fuel Consumption with Respect to Price and Income: A Review, *Transport Reviews*, 24:3, 275-292, DOI: 10.1080/0144164042000181725

Надійшла / Paper received: 19.03.2020

Надрукована / Paper Printed : 05.06.2020

УДК 331.52 + 331.5.024.54
DOI: 10.31891/2307-5740-2020-282-3-41

ТЕРОН І. В.

Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, м.Київ

ВНУТРІШНІЙ РИНОК ПРАЦІ: НАПРЯМИ ЗМІН У НЕСТАБІЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

У статті досліджено особливості внутрішнього ринку праці та параметри порядку, що забезпечують стійкість його функціонування. Визначено чинники розвитку трансформації сучасного ринку праці та новітні параметри порядку у нестабільній економіці. Обґрунтовано непродуктивність адаптаційних змін внутрішнього ринку праці щодо виконання ним конкретних функцій в економіці України.

Ключові слова: внутрішній ринок праці, нестабільність економіки, параметри порядку (керуючі параметри), напрями змін, наймані працівники.

TERON I.

Ptoukha Institute for Demography and Social Studies of the National Academy of Sciences of Ukraine

THE INTERNAL LABOR MARKET: AREAS OF CHANGE IN AN INSTABLE ECONOMY OF UKRAINE

The aim of the article is a theoretical study of the nature and directions of changes in the domestic labor market functioning in the context of the contradictory influence of the modern unstable turbulent economy. The control parameters of order are ensure the stability of internal labor market structure and are characterize the basic functional relationships and the current state of these market. In the paper is describing the parameters of the internal labor market: there are stable specific characteristics and ratios of labor market elements, namely: demand, labor supply, labor prices, competition, and labor reserves.

The global determinants of the internal labor market instability are identified: the introduction of flexible production systems and breakthrough technologies "Industry 4.0", general innovation and informatization of all business processes; deregulation of national economies; development of communication networks, creation of networks of joint activity on the basis of outsourcing; globalization of the economy and the emergence of global electronic markets; demographic aging of the population, the transformation of value orientations, deepening of social inequality. The newest parameters of the GRP order in the global unstable economy are determined. They are: parity of external and internal recruitment; dominance of short-term and atypical labor relations; performance of works on the basis of contracts of civil law character; individualization of the compensation package definition; parity of individual and group results of work, taking into account employee loyalty and commitment to the norms of corporate behavior; decentralization and individualization of ETS; adaptability of regulation of all parameters of the labor market to the needs of the employer; priority of internal norms and rules of interaction "employer-staff" over the provisions of social and labor legislation. It is determined that the consequences of adaptive changes are not always productive in terms of managing the specific functions of the Ukraine labor market. It is stated that the long-term systemic consequences of negative changes in the management mechanisms of the domestic labor market in the face of numerous destabilizing effects, especially the Covid-19 pandemic and large-scale impoverishment, are the emergence of "rut effect", ie heredity of the previous trajectory of socio-economic development through the social well-being downing, declining loyalty of the population to the government and satisfaction with the indicators of its activities, which generates in Ukrainian society a corresponding increase in negative social capital and a decrease in the social base of support for Euro-orientational political and economic transformations in Ukraine.

Keywords: internal labor market, economic instability, order parameters (control parameters), directions of change, employees.

Постановка проблеми. Сучасний етап функціонування ринку праці України характеризується посиленням впливом з боку нестабільного та непередбачуваного глобального середовища за динамічних європоцентристських змін політико-економічних пріоритетів країни, адміністративно-територіального реформування, що супроводжуються тривалими соціальними, економічними й політичними збуреннями та викликами, посиленням диспропорцій регіонального розвитку.

Якісні зрушення та пов'язані з ними трансформаційні ризики й загрози незбалансованості, невизначеності та неефективності траєкторій функціонування охопили усі складові ринку праці, і насамперед внутрішній ринок праці. Саме внутрішній ринок праці «запускає» механізм використання продуктивних сил господарської одиниці, узгодження стратегій господарюючого суб'єкта і трудових ресурсного потенціалу їх реалізації; збалансовує інтереси усіх суб'єктів соціально-трудових відносин підприємства.

Зміни у конфігурації ключових компонентів моделі внутрішнього ринку праці та їх адекватність чинним трансформаційним викликам та інституційним особливостям національної економіки безпосередньо визначають тип, обсяг та якість соціального капіталу суб'єктів господарювання, впливають на їх ринкову стійкість, ефективність та інклюзивність економічного зростання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У цілому наукову школу теоретико-методологічних і прикладних досліджень внутрішнього ринку праці (ВРП) сформували праці зарубіжних науковців, таких, як Р. Альтхаузер, О. Вільямсон, М. Волдмен, Р. Гіббонс, С. Данлоп, П. Дорінджер, А. Калеберг, Т. Манваринг, П. Оер, М. Пайор, Р. С. Сміт, Г. Слізінгер, П. Таубман, В. Тернер, О. Фаворо, В. Холмстром. В Україні результати досліджень інституційного підґрунтя ВРП, ефективності трудовикористання, відтворення людського і соціального капіталів тощо та інші аспекти проблематики соціально-трудових відносин на рівні

підприємств висвітлено у публікаціях В. Антонюк, Н. Гавкалової, В. Гриньової, О. Грішнєвої, Т. Заяць, А. Колота, Е. Лібанової, Л. Лісогор, І. Петрової, М. Семикіної, С. Цимбалюк та ін. Віддаючи належне вагомому дослідницькому доробку з питань соціально-трудової сфери, зазначимо, що у більшості наявних публікацій особливості та наслідки впливу глобальних трансформацій та нестабільності на стійкість ВРП, комплементарність та збалансованість змін базових складових цього ринку, розглядаються фрагментарно, безвідносно до природи їх дисбалансів та нестабільності.

Метою статті є визначення сутності та напрямів змін у функціонуванні внутрішнього ринку праці за суперечливого і нестабільного впливу тривалих соціальних, економічних й політичних зрушень та викликів.

Результати дослідження. Внутрішній ринок праці визначається науковцями як система інститутів, що характеризуються певним рівнем стійкості і формуються під впливом ринкових механізмів регулювання попиту і пропозиції на робочу силу і неринкових механізмів дії адміністративних правил і процедур [1, с. 107] в межах однієї організації, тобто як ринок праці підприємства, компанії, організації тощо [2, р. 1-3; 3, р. 121]. Наведене корелює з висновками Г. Ніколіса та Й. Пригожина щодо детермінації функціонування будь-якої системи (економічної, фізичної тощо) комплектом стабільних і нестабільних елементів її структури [4, с. 71].

За концепцією синергетики [5; 6, с. 43], такі елементи-інститути виконують роль керуючих параметрів порядку і, «підпорядковуючи» окремі частини ВРП, визначають їх поведінку та параметри, базові функціональні зв'язки і відповідні синергетичні ефекти в структурі цього ринку і таким чином відповідають за збереження його системи в цілому, недопущення/мінімізацію криз і ризиків; підтримку збалансованості та стійкості її складових.

На нашу думку, зазначеними параметрами порядку для ВРП є суттєві властивості (характеристики) ключових елементів механізму ринку праці (попиту на працю та її пропозиції, ціни робочої сили, конкуренції, резервування робочої сили) або ж характеристики їх функціонування/взаємодії, визнані еталонними (взірцевими) в межах оптимального ВРП. У результаті своєрідного еволюційного відбору з багатьох параметрів порядку залишаються лише ті з них, які найбільш органічно й ефективно забезпечують виконання ВРП його функцій — суспільного поділу праці, інформаційної, посередницької, ціноутворюючої тощо. Їх специфіку щодо «класичного» внутрішнього ринку праці обґрунтовано, зокрема, у [1; 2; 7–14].

Аналізуючи розвиток та функціонування соціально-трудової сфери дослідники виділяють різноманітні фактори (зокрема, у [15, с. 143; 16, с. 48; 17, с. 10; 18, с. 73; 19]), які можуть впливати на ринок праці та окремі його сегменти. З них вирізняються довготривалістю, глобальністю, радикальністю та системним охопленням різних параметрів порядку та підсистем ВРП:

– серед групи технологічних детермінант: масове упровадження так званих закриваючих технологій, гнучких виробничих систем та проривних технологій «Індустрії 4,0», глобальна інновація, інформатизація та віртуалізація бізнес- та виробничих процесів;

– серед політичних чинників: дерегулювання національних економік та сфери зайнятості зокрема; безумовне підпорядкування соціальних пріоритетів державної політики пріоритетам економічним; зменшення ролі об'єднань найманих працівників та соціального діалогу в процесах гармонізації відносин між ключовими соціальними суб'єктами; перманентна політична нестабільність та військові конфлікти;

– серед економічних факторів: глобалізація економіки та виникнення глобальних електронних ринків; розвиток комунікаційних мереж і мереж спільної діяльності, сформованих на засадах аутсорсингу; загострення конкуренції, у т.ч. у соціально-трудовій сфері; перетворення знань та інтелекту у провідний ресурс економічного розвитку; звуження та закриття багатьох товарних ринків, глобальне переміщення виробництва у інші регіони та території; прискорення зміни технологічних укладів та економічних циклів, збільшення їх амплітуди та дисонансу; набуття економічними кризами перманентного характеру;

– серед соціальних факторів: демографічне постаріння населення, трансформація ціннісних орієнтацій індивідів, бізнесу та соціуму в цілому, зміни в структурі мотивів трудової діяльності та економічних інтересів населення.

Їх сукупний інтегрований вплив, радикальність якого визначена довготривалістю, одночасністю, фазовою узгодженістю та резонансністю дії наведених вище детермінант, може зумовити декілька варіантів змін багатьох параметрів ВРП.

Тип розвитку ВРП, за якого зростає різноманітність елементів, кількість взаємозв'язків та їх збалансованість, відбувається генерування продуктивних властивостей керуючих параметрів, виникають внутрішні імпульси до підвищення цілісності системи, що зумовлює кращу пристосованість ВРП до нових викликів зовнішнього середовища та більш ефективно і надійно виконання внутрішнім ринком праці своїх ключових функцій.

При дисонансній зміні одного важливого елемента параметра порядку, інституціональна пам'ять та інституціональні зв'язки не дозволяють елементам структури ВРП суттєво відхилитися від траєкторії розвитку і тому наявність деякої дисфункціональності окремих нових керуючих параметрів ВРП ще не свідчить про загрозу цілісності та успішності цього ринку та усієї господарської системи. Однак за радикального хаотичного впливу зовнішніх чинників на усі елементи та взаємозв'язки механізму ринку

праці параметри його порядку можуть зазнати мутацій, а спектр та потужність ймовірних деструктивних впливів цих параметрів – зрости, а сама система — зазнати руйнувань, аж до невідновного стану.

Аналізуючи зміни у параметрах порядку ВРП в українській економіці, наведені у таблиці 1, зазначимо непродуктивність адаптаційних реакцій вітчизняного бізнесу на динаміку впливів зовнішнього середовища.

Таблиця 1.

Якісні зміни засадничих інститутів ВРП — параметрів порядку ВРП у нестабільній економіці

Елементи механізму ВРП	Класичні параметри порядку ВРП	Зміна параметрів порядку ВРП у нестабільній економіці
Попит, пропозиція праці та їх узгодження	Наявність «воріт проникнення» до вакансій первинного сегменту ВРП в усіх секторах економіки; пріоритетність внутрішнього рекрутингу; позитивна дискримінація персоналу при заповненні вакансій первинного сегменту ВРП; довготривалість трудових відносин роботодавця і персоналу	Наявність «воріт проникнення» до вакансій первинного сегменту ВРП в окремих сегментах економіки; займана (запозичена) праця на визначені групи посад; кон'юнктурна орієнтація рекрутингу на більшість вакансій; проектний підхід (короткостроковість) трудових відносин)
Ціна робочої сили	Виступає у грошовій формі; на етапі найму детермінована кон'юнктурою повного професійного ринку праці, надалі — внутрішніми факторами (індивідуальними результатами та стажем роботи, лояльністю); уніфіковані стандарти розрахунку винагороди; стандартні контрольовані кількісні показники	Включає фінансову і не фінансову складові, детерміновані паритетним впливом зовнішнього і внутрішнього середовища ВРП; індивідуалізація визначення компенсаційного пакету; мінімізація контрольованих кількісних показників; урахування якісних показників; паритетність індивідуальних і групових результатів, урахування лояльності працівника та відданості нормам корпоративної поведінки
Норми, правила та процедури соціально-трудоових відносин	Фіксація трудових відносин трудовим договором найму; уніфікація та централізація регулювання соціально-трудоових відносин; жорсткість та незмінність норм соціально-трудоових відносин; баланс внутрішніх норм функціонування підприємства та положень законодавства про працю; жорстка ієрархічність, вертикальні зв'язки менеджменту персоналу	Виконання робіт на основі угод цивільно-правового характеру та атипових трудових угод; децентралізація та індивідуалізація соціально-трудоових відносин; адаптивність усіх елементів ВРП під кон'юнктуру інтересів роботодавця; пріоритет внутрішніх норм та правил взаємодії «роботодавець-персонал» над положеннями соціально-трудоового законодавства; розширення горизонтальних зв'язків та комплексу неформальних правил і норм поведінки
Конкуренція	Заохочення внутрішньоорганізаційної міжособової конкуренції персоналу за критеріями індивідуальних економічних результатів і корпоративної відданості кар'єри; дозованість та підпорядкованість індивідуальних робочих цілей працівників та міжособової конкуренції загальній меті компанії	Заохочення міжгрупової конкуренції персоналу за критеріями внеску у групові результати роботи, дотримання внутрішньофірмових стандартів організаційної поведінки; залучення до конкуренції суб'єктів зовнішнього стосовно підприємства ринку праці; підпорядкованість внутрішньогрупової конкуренції загальній меті компанії
Резервування робочої сили	Планування кар'єри; цільова підготовка резерву претендентів на заміщення посад середнього та вищого рівнів управління працівниками посад з нижчих щаблів службової ієрархії; адаптація за рахунок інституту наставників; навчання на робочому місці	Наявність кадрового резерву з числа персоналу для окремих посад лише на підприємствах із закритою кадровою політикою; заміна інституту наставників введенням в посаду; зменшення напрямів та обсягів навчання та підвищення кваліфікації персоналу

Нова якість керуючих параметрів внутрішніх ринків праці України, як видно з таблиці, порівняно із «класичними» параметрами порядку, властивих попередньому етапу економічного циклу, відзначається звуженням множини об'єктів соціально-трудоових відносин підприємства, які підпадають під певну регулятивну дію. Одночасно зазнав розширення простір впливу параметрів порядку за рахунок ситуативного інтегрування невласних донині колективних суб'єктів соціально-трудоової сфери інших господарюючих суб'єктів та зростання присутності об'єктів впливу із зовнішнього (професійного) ринку праці. Збільшення варіантів та векторів такого впливу, розширення діапазону необхідних умов і розмивання чіткої унормованості активації (застосування) керуючих параметрів сумарно зумовили мультиплікативне зростання кількості ймовірних і реальних зв'язків і взаємодій у процесах ВРП та стохастичності узгодження інтересів суб'єктів соціально-трудоових відносин, однак скоротило тривалість, інтенсивність, періодичність, повторюваність взаємодій та відтворюваність конкретних зв'язків.

Відхід від значної стандартизації та уніфікації, звуження обмеження спектру непорушних, принципово важливих і необхідних параметрів порядку та втрата визначеності правил і простоти їх застосування, безумовно, забезпечує ВРП та підприємству достатній (або хоча б мінімально необхідний) потенціал адаптивності до турбулентних зовнішніх умов. Однак відчутно більша кон'юнктурна гнучкість та відкритість до змін створює значно менший запас стійкості і тому - передумови для посилення наявних і виникнення нових ризиків і загроз ймовірних деструктивних мутацій параметрів порядку та на перспективу -

відхиленя від бажаних траєкторій розвитку. Саме такий сценарій регулювання ВРП визнав оптимальним вітчизняний бізнес для нестационарного режиму свого функціонування за несприятливих асинхронних зовнішніх впливів та реалій української економіки. Наслідками реалізації цього сценарію стали масові явища дискримінації найманих працівників, самочинного і довільного погіршення власниками бізнесу умов трудових угод, необґрунтованості звільненя, спрощення та обмеження компенсацій за працю, їх імітаційність та віртуальність, інші приклади постійного і безкарного ігнорування положень Кодексу законів про працю тощо. Можна стверджувати, що

Системність та усталеність соціально-трудова проблем, їх поширеність на усі форми зайнятості та сектори економіки зумовлює негативні наслідки не лише для найманих працівників, але й для підприємців та української економіки в цілому, оскільки:

– зростання безробіття, прихованої зайнятості та зайнятості у неформальній економіці скорочує обсяг податкових надходжень;

– зниження стандартів вартості робочої сили, зменшення пенсійного забезпечення не лише обмежує платоспроможний попит населення та можливості розвитку внутрішнього ринку, а й вимагає підвищення бюджетних витрат на соціальну допомогу;

– порушення зв'язку між результатами праці та її оплатою, зростання соціальної незахищеності працівників провокує деформації трудових настанов, соціальних та професійних орієнтацій економічно активного населення, і насамперед молоді, яка все частіше вважає трудову міграцію єдиною можливим способом забезпечення свого добробуту;

– міграція демотивованої висококваліфікованої робочої сили тягне за собою вимивання з ринку праці інтелектуальних робочих місць, що у наступному етапі економічного розвитку загрожує браком робочої сили, структурним спрощенням, деіндустріалізацією економіки та руйнуванням якості та можливостей розвитку трудового потенціалу;

– усталене відтворення і поширення явища бідності працюючих, знедоленість та соціальна девальвація, критичне поглиблення соціальної нерівності створює замкнене коло низької ефективності зайнятості та соціальної втоми та соціального песимізму значної частки населення, подрібнення та архаїзацію соціального капіталу українського суспільства, повсюдне зростання соціальної напруженості.

Висновки. Можна констатувати, що чинна системна трансформація соціально-трудова сфери зумовила зміщення амплітуди регулюючих впливів параметрів порядку ВРП у напрямі створення пасток структурної розбалансованості та суперечливості цього ринку, посилення його вразливості до нових викликів, ризиків та деструктивних впливів зовнішнього середовища, надала розвитку соціально-трудова сфери асоціального та неорганічного характеру та «ефектом колії» закріпила безперервність відтворення наявних проблем зайнятості населення та формування в українському соціумі негативного соціального капіталу. Наведене є виразною ознакою укорінення в українській економіці периферійного капіталізму.

За численних постійно діючих дестабілізуючих впливів, особливо локдауну економіки через пандемію ковіду-19 та збереження чинної моделі державної політики перспективи / ймовірність та шанси переходу України до траєкторії соціально-економічного розвитку на принципах забезпечення органічної соціальної модернізації та інклюзивності економічного зростання уявляються вкрай песимістичними.

Тому потенційно продуктивними напрямками подальших наукових розвідок, як уявляється, є обґрунтування прогресивних органічних параметрів порядку ВРП, їх соціально та економічно ефективних пропорцій в інституційній структурі ВРП, а також визначення комплементарності керуючих параметрів внутрішніх ринків праці та соціального капіталу (локальних груп та українського суспільства в цілому) у зв'язку з процесами модернізації економіки, пошуками ефективних соціально-трудова практик.

Література

1. Калабина Е. Г. Влияние локального рынка труда на устойчивость институтов внутрифирменного рынка труда (на примере предприятий Свердловской области) / Е. Г. Калабина, С. В. Орехова // Известия Уральского государственного университета. Сер. 3, Общественные науки. — 2009. — № 1/2 (64). — С. 102—114.
2. Doeringer P. B. Internal Labour Markets and Manpower Analysis / P. B. Doeringer, M. J. Piore. — Lexington, Massachusetts: DC Heath and Company, 1971. — 344 p.
3. Althausen R. P. Firms, Occupations, and the Structure of Labor Markets : A Conceptual Analysis / R. P. Althausen, A. L. Kalleberg // Sociological Perspectives on Labor Markets ; in ed. I. Berg. — New York : Academic Press, 1981. — P.119—149.
4. Николіс Г. Самоорганізація в неравновесных системах / Г. Николіс, В/ Пригожин. — Москва : Мир, 1979 — 512 с.
5. Хакен Г. Можем ли мы применять синергетику в науках о человеке [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://spkurdyumov.ru/what/primenyat-sinergetiku-v-naukax-o-cheloveke-german-haken/> - (Дата обращения 15.05.2020) – Название с экрана.
6. Хакен Г. Иерархия неустойчивостей в самоорганизующихся системах и устройствах. — Москва : Мир, 1985. — 424с.
7. Gibbons R. A. Theory Of Wages And Promotion Dynamics Inside Firms / R. Gibbons, M. Waldman // Quarterly Journal of Economics. — 1999. — Vol. 114. - No. 4. — P. 1321—1358.
8. Gibbons R. Careers in Organizations : Theory and Evidence / R. Gibbons, M. Waldman // Handbook of Labor Economics ; in edit. D.Card, O. Ashenfelter. — North Holland, 1999. — Vol. 3., P. B. — P. 2373—2437.
9. Lazear E. P. Internal and External Labor Markets: A Personnel Economics Approach / E. P. Lazear, P. Oyer// Labour Economics. — 2004. — V.11. — Iss. 5. — P. — 527—554.
10. Smeets V. Too Many Theories, Too Few Facts? What the Data Tell Us about the Link between Span of Control, Compensation and Career Dynamics / V. Smeets, A. Warzinski // Labor Economics. — 2008. — V. 15. — Iss. 4. — P. 688—704.
11. Карлова А. В. Понятие внутреннего рынка труда и его взаимосвязь с внешним рынком // Вестник ВГУ. Серия экономика и управление. — 2015. — № 3. — С.11—16.

12. Мазин А. Л. Сегментация рынков труда: внутренние и профессиональные рынки / А. Л. Мазин // Институт проблем предпринимательства. — 2013. — № 9. — С. 12—18.
13. Маковская Н. В. Социальное развитие субъектов в условиях внутреннего рынка труда организации / Н. В. Маковская // Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. Czasopismo naukowe Uniwersytetu Rzeszowskiego. Rzeszów. — 2007. — Zeszyt Nr 11. — С. 443—456.
14. Фаворо О. Внутренние и внешние рынки / А. Фаворо // Вопросы экономики. — 1997. — № 10 — С. 90—103.
15. Нехода Е. В. Факторный анализ формирования внутрифирменных рынков труда / Е. В. Нехода // Вестник Томского государственного университета. — 2008. — № 309. — С. 140—144.
16. Фактори макроекономічної нестабільності в системі моделей економічного розвитку : кол. моногр. / за ред. д—ра екон. наук М. І. Скрипниченко ; НАН України, Ін—т екон. та прогнозув. — К., 2012. — 720 с.
17. Управління змінами в умовах інноваційного розвитку: Колективна монографія. Том 5 / І. Л. Петрова, Г. В. Макаркина, І. В. Терон та ін.; за наук. ред. д.е.н., проф. Петрової І. Л. — К.: ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2012. — 268 с.
18. Соціально-трудові відносини зайнятості: сучасні тенденції, виклики, шляхи розвитку [Електронний ресурс] : монографія / [А. М. Колот, І. Ф. Гнибіденко, О. О. Герасименко та ін.] ; за наук. ред. А. М. Колота, І. Ф. Гнибіденка. — К. : КНЕУ, 2015. — 295 с. Режим доступу : <https://ir.kneu.edu.ua/handle/2010/20466>. — (Дата звернення 30.03.2020). — Назва з екрана.
19. Колот А. М. Новітні глобальні тенденції у сфері зайнятості і доходів та їх вплив на соціальну нерівність / А. М. Колот, О. О. Герасименко // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. — 2018. — № 1. — С. 8—35.

References

1. Kalabina E. G. Vliyaniye lokalnogo rynka truda na ustoychivost institutov vnutfirmennogo rynka truda (na primere predpriyatiy Sverdlovskoy oblasti) / E. G. Kalabina, S. V. Orekhova // Izvestiya Uralskogo gosudarstvennogo universiteta. Ser. 3. Obshchestvennyye nauki. — 2009. — № 1/2 (64). — S. 102—114.
2. Doeringer P. B. Internal Labour Markets and Manpower Analysis / P. B. Doeringer, M. J. Piore. — Lexington, Massachusetts: DC Heath and Company, 1971. — 344 p.
3. Althausen R. P. Firms, Occupations, and the Structure of Labor Markets : A Conceptual Analysis / R. P. Althausen, A. L. Kalleberg // Sociological Perspectives on Labor Markets ; in ed. I. Berg. — New York : Academic Press, 1981. — P.119—149.
4. Nikolis G. Samoorganizatsiya v neravnovesnykh sistemakh / G. Nikolis, B/ Prigozhin. — Moskva : Mir, 1979 — 512 s.
5. Haken G. Mozhem li myi primenyat sinergetiku v naukah o cheloveke [Elektronnyy resurs]. Rezhim dostupa: <http://spkurdyumov.ru/what/primenyat-sinergetiku-v-naukakh-o-cheloveke-german-xaken/> (Data obrascheniya 15.05.2020) — Nazvanie s ekrana.
6. Haken G. Ierarhiya neustoychivostey v samoorganizuyuschih sistemakh i ustroystvakh. — Moskva : Mir, 1985. — 424s.
7. Gibbons R. A. Theory Of Wages And Promotion Dynamics Inside Firms / R. Gibbons, M. Waldman // Quarterly Journal of Economics. — 1999. — Vol. 114. - No. 4. — P. 1321—1358.
8. Gibbons R. Careers in Organizations : Theory and Evidence / R. Gibbons, M. Waldman // Handbook of Labor Economics ; in edit. D.Card, O. Ashenfelter. — North Holland, 1999. — Vol. 3., P. B. — P. 2373—2437.
9. Lazear E. P. Internal and External Labor Markets: A Personnel Economics Approach/ E. P. Lazear, P. Oyer // Labour Economics. — 2004. — V.11. — Iss. 5. — P. — 527—554.
10. Smeets V. Too Many Theories, Too Few Facts? What the Data Tell Us about the Link between Span of Control, Compensation and Career Dynamics / V. Smeets, A. Warzinski // Labor Economics. — 2008. — V. 15. — Iss. 4. — P. 688—704.
11. Karlova A. V. Ponyatiye vnutrennego rynka truda i ego vzaimosvyaz s vneshnim rynkom // Vestnik VGU. Seriya ekonomika i upravleniye. — 2015. — № 3. — S.11—16.
12. Мазин А. Л. Сегментация рынков труда: внутренние и профессиональные рынки / А. Л. Мазин // Институт проблем предпринимательства. — 2013. — № 9. — С. 12—18.
13. Маковская Н. В. Социальное развитие субъектов в условиях внутреннего рынка труда организации / Н. В. Маковская // Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. Czasopismo naukowe Uniwersytetu Rzeszowskiego. Rzeszów. — 2007. — Zeszyt Nr 11. — С. 443—456.
14. Favors O. Vnutrenniye i vneshniye rynki / A.Favors // Voprosy ekonomiki. — 1997. — № 10 — S. 90—103.
15. Nekhoda E V Faktorniy analiz formirovaniia vnutfirmennykh rynkov truda / E V Nekhoda // Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. — 2008 — № 309. — S. 140—144.
16. Faktory makroekonomichnoi nestabilnosti v systemi modelei ekonomichnogo rozvytku : kol. monohr. / za red. d—ra ekon. nauk M. I. Skrypnychenko ; NAN Ukrainy, In—t ekon. ta prohozuv. — K., 2012. — 720 s.
17. Upravlinnia zminamy v umovakh innovatsiinoho rozvytku: Kolektyvna monohrafiia. Tom 5 / I. L. Petrova, H. V. Makarkina, I. V. Teron ta in.; za nauk. red. d.e.n., prof. Petrovoi I. L. — K.: VNZ «Університет економіки та права «КРОК», 2012. — 268 s.
18. Sotsialno-trudovi vidnosyny zainiatosti: suchasni tendentsii, vyklyky, shliakhy rozvytku [Elektronnyi resurs] : monohrafiia / [A. M. Kolot, I. F. Hnybidenko, O. O. Herasymenko ta in.] ; za nauk. red. A. M. Kolota, I. F. Hnybidenka. — K. : KNEU, 2015. — 295 s. Rezhym dostupu : <https://ir.kneu.edu.ua/handle/2010/20466>. — (Data zvernennia 30.03.2020). — Nazva z ekrana.
19. Kolot A. M. Novitni hlobalni tendentsii u sferi zainiatosti i dokhodiv ta yikh vplyv na sotsialnu nerivnist / A. M. Kolot, O. O. Herasymenko // Sotsialno-trudovi vidnosyny: teoriia ta praktyka. — 2018. — № 1. — S. 8—35.

Надійшла / Paper received: 07.04.2020

Надрукована / Paper Printed : 05.06.2020

УДК 331.101.3

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-282-3-42

ВЕДЕРНИКОВ М. Д., ВОЛЯНСЬКА-САВЧУК Л. В., ЗЕЛЕНА М. І.,
БАЗАЛІЙСЬКА Н. П., ЧЕРНУШКІНА О. О.

Хмельницький національний університет

ФОРМУВАННЯ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто методологічні підходи до формування системи мотивації персоналу на промисловому підприємстві. Охарактеризовано мотиви, що спонукають людину ефективно працювати на робочому місці. Сформовано основні ідеї щодо розвитку мотивації персоналу підприємства. Виділено фактори зростання продуктивності праці в мотиваційному механізмі на підприємстві. Запропоновано системи оплати праці працівників на промислових підприємствах України, які відповідають вимогам, що ставляться до матеріального стимулювання, як складової цілісної системи мотивації.

Ключові слова: управління персоналом, мотивація персоналу, промислове підприємство, продуктивність праці, системи оплати праці.

VEDERNIKOV M., WOL' ANSKA-SAVCHUK L., ZELENA M.,
BAZALIYSKA N., CHERNUSHKINA O.

Khmelnitsky National University

FORMATION OF MOTIVATION OF PERSONNEL OF THE ENTERPRISE

Ukraine's strategic objectives are to increase the competitiveness of the national economy, integration into the European economic space and the development of the welfare state. It is impossible to solve these problems without the transformation of the institution of labor, the growth of its innovative component, changes in values, motivational guidelines and strengthening the social responsibility of the main parties of social and labor relations. One of the main obstacles in this direction is the ineffective policy of remuneration for work, which leads to asymmetries in the distribution of benefits, exacerbation of contradictions between labor and capital, deepening social inequality, devaluation of labor prestige and reduced staff interest in its results. In the conditions of transformational economy in Ukraine it became clear that the laws of the market determine the predominance of other motives and value orientations than in the times of the socialist economy. Defining the values of the modern Ukrainian worker, as the main actor in the functioning of the economic mechanism, makes it possible to answer the question of how possible Ukraine's entry into the sphere of a civilized market.

Motivation is the main element of activation of the human factor, which not only creates the material preconditions for production, but also ensures their effective use. Methodological approaches to the formation of a system of personnel motivation at an industrial enterprise are considered. Based on these theories, grouped motives leading industrial workers. Presented types of motivation today. The motives that motivate a person to work effectively in the workplace are described. The basic ideas on development of motivation of the personnel of the enterprise are formed. Factors of growth of labour productivity in the motivational mechanism at the enterprise are allocated. It is found satisfaction level of the current system of the staff motivation and was identified their labour motives. The systems of remuneration of workers at the industrial enterprises of Ukraine which meet the requirements concerning material stimulation as a component of integral system of motivation are offered.

Keywords: personnel management, staff motivation, industrial enterprise, labour productivity, remuneration systems.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Стратегічними завданнями України є підвищення конкурентоспроможності національної економіки, інтеграція в європейський економічний простір і розбудова соціальної держави. Вирішити ці завдання неможливо без трансформації інституту праці, зростання його інноваційної компоненти, зміни ціннісних орієнтирів, мотиваційних настанов і посилення соціальної відповідальності основних сторін соціально-трудова відносин. Однією з головних перешкод на цьому шляху є неефективна політика винагородження за працю, яка призводить до асиметрій у розподілі створених благ, загострення суперечностей між працею і капіталом, поглиблення соціальної нерівності, девальвації престижності праці й зниження заінтересованості персоналу в її результатах. В умовах трансформаційної економіки в Україні стало зрозумілим, що закони ринку обумовлюють переважання інших мотивів і ціннісних орієнтацій, ніж за часів економіки соціалізму. Визначення цінностей сучасного українського працівника, як основної діючої особи функціонування економічного механізму, уможливило відповідь на питання, наскільки можливо входження України у сферу цивілізованого ринку.

На сучасному етапі розвитку економіки, одним з основних завдань керівників є мотивування своїх підлеглих до ефективної праці, з метою організації якісної та результативної роботи, що спрямована на досягнення цілей діяльності компанії. Працівники повинні розуміти, що досягнувши цілей компанії, вони досягнуть і своїх особистих цілей за допомогою тих благ, які їм запропонує компанія, в якій вони працюють. На сучасному етапі розвитку економіки України основним ресурсом підприємства стає персонал. Мотивація є головним елементом активізації людського фактора, який не тільки створює матеріальні передумови виробництва, але і забезпечує їх ефективне використання. Ні одна система управління не функціонуватиме досконало, якщо в масштабі країни, регіону або окремого підприємства не буде розроблена ефективна система мотивації праці персоналу, яка би спонукала кожного працювати продуктивно для досягнення особистісних цілей та цілей підприємства.

Формулювання цілей статті. Метою статті є обґрунтування науково-теоретичних засад та розробка практичних рекомендацій щодо формування системи мотивації персоналу підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Вагомий внесок у процес дослідження теорії і практики мотивації праці зробили відомі зарубіжні та вітчизняні вчені: В. Абрамов, К. Альдерфер, Д. Богиня, В. Врум, Ф. Герцберг, А. Грішнова, Г. Дмитренко, М. Дороніна, А. Єськов, І. Завадський, М. Карлін, А. Колот, Д. Мак-Грегор, Д. Мак-Клелланд, А. Маслоу та ін. Разом з тим з науково-практичної точки зору недостатньо дослідженою є проблема формування ефективної системи мотивації персоналу малих підприємств України у сучасних умовах господарювання, що вимагає застосування інноваційних науково-методичних підходів до формування такої системи [1].

На сьогодні існує чимала кількість визначень поняття мотивації. Узагальнюючи можна визначити, що мотивація – це процес спонукання людей до праці, який передбачає використання мотивів поведінки людини для досягнення особистих цілей або цілей організації. Отже, мотивація посідає одне з ключових місць у системі управління персоналом і являє собою непряме, опосередковане управління, яке здійснюється через інтереси працівників з використанням специфічних форм і методів забезпечення їх зацікавленості до праці з метою досягнення високих результатів на індивідуальному рівні та підприємстві загалом. Мотивація персоналу посідаючи одне з центральних місць в управлінні персоналом, є також одним із головних чинників підвищення продуктивності їхньої праці. У сучасних умовах якісно новим чином вирішується проблема дослідження залежності продуктивності праці від мотивації персоналу, оскільки існує велике розмаїття сфер господарювання, що відрізняються як характером, так і змістом діяльності. Це і пояснює підвищення інтересу до проблеми мотивації персоналу на підприємствах [2].

Мотивацією до праці можна назвати спрямовані на кожного співробітника і всіх членів колективу спонукальні дії до ефективної роботи та активної діяльності для задоволення власних потреб та досягнення цілей підприємства [2]. Існує дуже багато способів впливу на мотивацію конкретної людини, кількість яких лише поповнюється. Важливим є те, що способи забезпечення ефективного впливу на мотивацію трудової діяльності людини не є сталими. До того ж один і той самий чинник, що на сьогодні мотивує конкретну людину до ефективного виконання своїх обов'язків та продуктивної діяльності, вже завтра може сприяти зниженню цих мотиваційних настанов. Тому це лише підтверджує необхідність та важливість вивчення потреб конкретної людини, її настанов, бажань, пріоритетів для розроблення дієвих заходів впливу на поведінку кожного працівника. Мотивування працівників не є дієвим без застосування сучасних форм і методів матеріального стимулювання працюючих. Підвищення значення трудових та статусних мотивів, що спостерігається нині, не означає абсолютного зниження ролі матеріальних стимулів, які впродовж тривалого часу були головними. Вони, як і раніше, залишаються важливим способом впливу на працівників, що здатні значно підвищити їх трудову активність та сприяти досягненню високих результатів діяльності як окремої особи, так і колективу в цілому [3].

Проблема мотивації персоналу була і залишається предметом дослідження багатьох поколінь вчених-економістів. Фундаментальні поняття та сучасні теорії, що стосуються мотивації були розроблені у працях багатьох економістів. Дослідити еволюцію вивчення різних елементів системи мотивації працівників представляється важливим для розуміння того, чи забезпечує задоволення потреб, інтересів, мотивів персоналу досягнення запланованих результатів (табл. 1).

Таблиця 1

Методологічні підходи до формування мотивації персоналу

Представник	Суть ідеї, вислови	Методологічне значення
1	2	3
Системний підхід		
Школа наукового управління (1885–1928 рр.)		
Ф. Тейлор	Головним завданням при управлінні фірмою має бути забезпечення максимального прибутку для підприємця в поєднанні з максимальним добробутом для кожного зайнятого працівника	Виділив об'єктивні чинники, які впливають на поведінку людини: стимулювання праці (економічні) та дисциплінарні заходи. Запропонував систему преміальної оплати праці.
Класична школа управління (1920–1950 рр.)		
А. Файоль	Методи стимулювання праці повинні бути справедливими і сприяти максимально можливому задоволенню працівників і керівників	Розробив концепцію «науки адміністрування», створення чіткої ієрархії у трудових колективах на засадах організаційного поєднання повноважень і відповідальності (система взаємозв'язків між посадами і ролями)
Школа людських відносин (неокласична) (1930–1950 рр.)		
Е. Мейо	Виявлення уваги до людей справляє значно більший вплив на продуктивність праці ніж попередні методи управління, які були спрямовані на досягнення матеріальних благ	Виділив морально-психологічні чинники, які справляють вплив на трудову активність працівників

1	2	3
Школа поведінкових наук (1950 р. – по теперішній час):		
а) концепція людських можливостей		
А. Маслоу	Люди мотивовані для пошуку особистих цілей, що робить їх життя значущим і осмисленим	Запропонував універсальну теорію ієрархії потреб
Д. Мак-Клелланд	Оцінивши міру вираженості відповідного мотиву в суспільстві, можна з неабиякою достовірністю передбачити тенденцію до економічного зростання	Запропонував теорію набутих потреб, у якій виокремив 3 групи потреб: досягнення успіху, співучасті та влади
б) біхевіористські теорії		
Д. Мак-Грегор	На виробництві необхідно створювати умови для підвищення мотивації працівників, які задовольняють не лише їх фізіологічні, соціальні потреби, але й особистісні.	Розробив теорію «співучасті», в якій запропонував поділити працівників за пріоритетом екстρινсивної чи інтринсивної мотивації (теорія «Х» - заснована на методах примусу та погрози; теорія «У» - на методах дозволу та заохочення).
У. Оучі	Бачення в індивідуумі лише працівника обмежує можливості управління ним в організації.	Розробив теорію «Z», в якій виділив важливість створення колективів.
Б.-Ф. Скіннер	Негативне підсилення стимулів часто викликає непередбачені, небажані наслідки, а позитивне зумовлює здебільшого бажані зміни – формує поведінку, підвищує самооцінку індивіда.	Розробив концепцію позитивного і негативного навчання, яка дає змогу пояснити більшість поведінкових реакцій, допомогти керівнику в контактах із людьми, налагодити систему заохочень і покарань.
Г. Саймон	Запропоновано термін «організаційна рівновага», згідно якого, якщо умови задовольняють члена організації – організація стійко ефективна.	Розробив концепцію «економічного біхевіоризму», згідно якої мотивація розглядається з точки зору групової кооперативної поведінки.
Процесний підхід		
Кількісна школа (школа стратегічного управління) (1950 р. – по теперішній час)		
С. Адамс	Людина потребує суспільства, а суспільство породжує поняття справедливості, яке впливає на мотивацію людини	Розробив теорію справедливості, справедлива винагорода за роботу призводить до підвищення продуктивності праці персоналу
В. Врум	Якщо очікування високі, то сила спонукаючого мотиву зростає	Розробив теорію очікувань згідно якої мотивація персоналу визначається винагородою
Л. Портер, Е. Лоулер	При високих очікуваннях працівника, відмінних результатах його роботи і великої міри задоволення отриманою винагородою спостерігається сильна мотивація	Розробили модель мотивації, в якій виділили внутрішні винагороди, що залежать від результату та зовнішні винагороди, які дає організація. Відповідно на трудову діяльність персоналу впливає справедливість цих винагород

Методи матеріальної мотивації є дуже дієвими в нашій країні, оскільки для більшості працівників робота – це джерело доходу та спосіб забезпечення сім'ї. Тому при застосуванні таких методів працівники будуть намагатися робити все, аби ефективно виконати роботу та отримати додаткові гроші та премії [4].

Метод примусової мотивації також використовується в нашій країні, але є не таким дієвим, як попередній. Хоча колектив і впливає на кожного окремого свого члена, проте в даному випадку він не достатньо дієвий, оскільки члени колективу не завжди мають спільні інтереси та добре взаємодіють між собою. Тому якщо мотивація одного з них не дієва, то страждає увесь колектив, який хоч і намагається впливати на цю особу, проте це не завжди виходить.

Проведені дослідження довели, що останнім часом багато компаній приділяють велике значення системі мотивації персоналу. Добре продумана і організована система мотивації є ефективним інструментом як для залучення нового персоналу, так і стабілізації робочих місць. Майже всі керівники малих підприємств звертають увагу на другий варіант – утримання вже працюючого персоналу, тому що це є найбільш ефективним і найменш витратним. Проблема визначення економічної сутності поняття «мотивація» присвячені численні праці вітчизняних та закордонних авторів. Існує безліч визначень цього поняття, основні з яких наведені у таблиці 2 [5].

Система управління персоналом забезпечує ефективність роботи на підприємстві людських ресурсів і здійснює усунення недоліків, які виникають у процесі роботи. Чинники, що впливають на формування цієї системи, наведено на рисунку 1.

Автори роботи [5] відмічають, що у керівників малих підприємств виникає маса питань щодо організації системи мотивації персоналу: як саме організувати систему мотивації? Чому вона не завжди ефективна? Які витрати цих заходів? Які ключові елементи цієї системи? На думку Н. Д. Лукианченко [6, с. 87] відповіді на ці питання важливі, в першу чергу, для керівників, що вирішують такі завдання:

- 1) узгодження власних цілей персоналу з цілями організації;
- 2) вирішення проблем з плінністю кадрів і зниження витрат на пошук, підбір і адаптацію персоналу;
- 3) утримання висококваліфікованих спеціалістів;
- 4) вирішення найважливіших проблем з управління персоналом.

Таблиця 2

Деякі визначення економічної сутності поняття «мотивація»

Автор	Визначення
Кредісов А.І., Панченко Є.Г., Кредісов В.А.	Мотивація являє собою процес спонукання себе та інших до певної діяльності, спрямованої на досягнення особистих цілей або ж цілей організації
Коваленко М.А., Грузнов І.І., Сухомлин Л.Є.	Мотивація – сукупність рушійних сил, які спонукають людину до виконання певних дій
Діденко В.М.	Мотивація – причина, яка спонукає економічного суб'єкта до діяльності для досягнення певної мети, наявність інтересу до цієї діяльності і способи її реалізації
Крамаренко В.И.	Мотивація – сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, що спонукають людину до діяльності, задають границі і форми діяльності і додають цій діяльності спрямованості, орієнтованої на досягнення визначених цілей
Робінс С.П., ДеЧенцо Д.А.	Мотивація – готовність індивіда докладати максимум зусиль для досягнення цілей організації за умови, що ці зусилля зможуть забезпечити йому задоволення певної особистої потреби
Зенирова А.	Мотивація – процес впливу на людину з метою здійснення нею певних дій шляхом пробудження в неї тих чи інших мотивів

Керівники завжди створюють систему мотивації працівників, шукають правильні підходи, методи впливу на співробітників, які могли б якомога ефективніше вплинути на них і змусити їх до високопродуктивної праці. І тут виникає питання: чому люди щось роблять? У роботі [8, с. 69] для відповіді на це питання пропонується побудувати таку шкалу (табл. 3).

Мотивація базується як на фізіологічних, так і на моральних потребах кожної людини. Саме ці потреби лягли в основу відомих у наш час підходів, таких, як: людські стосунки, науковий менеджмент, збагачення праці, ієрархія потреб, самоактуалізація і т. д. Кожен з них не досить досконалий як теоретично, так і практично, але все ж таки вони дають змогу зрозуміти мотиви, що рухають людьми на робочому місці, та їх бажання, а також розробляють рекомендації щодо ефективного управління персоналом.

Таблиця 3

Мотиви, що спонукають людину працювати

Рівень	Основний мотив	Характеристика
I рівень	Почуття обов'язку	Це почуття – найсильніший мотив, який керує людиною. Воно залежить від вкладу, який робить людина. Чим більший вклад вносить член команди, тим більше йому подобається його команда. Якщо керівник допомагатиме своїм підлеглим працювати на всі 100%, тим сильніше буде почуття обов'язку і гордості за свою компанію у кожного її члена
II рівень	Інтерес	Робота заради цікавості на першому місці стоїть у тих людей, які вже задовольнили свої базові, переважно матеріальні, потреби. Тому вони на цьому етапі можуть повністю посвятити себе виконанні тієї роботи, яка їм насправді цікава. Керівник, правильно розміщуючи пріоритети і значення, може збільшити кількість інтересу до праці. Це можна зробити за допомогою введення на підприємстві багатьох ігор, які пов'язані з виробничими результатами (і не тільки), і таким чином буде збільшуватися швидкість розвитку компанії
III рівень	Особиста вигода	Люди хочуть працювати там, де окрім своєї заробітної плати, вони можуть отримувати особисту вигоду, таку, як: безоплатне проживання, харчування, кар'єрний ріст, невелика відстань до місця роботи, можливість надання службової машини тощо. Керівники можуть на власний розсуд задовольняти особисті потреби працівників, проаналізувавши яку саме особисту вигоду хоче отримати працівник
IV рівень	Гроші	Багато людей ідуть влаштовуватися на роботу, тому що їм потрібні гроші. Гроші – це свобода. Вони переважно стоять на першому місці в молоді, студентів, у яких так багато амбіцій, бажань та планів, і які вони хотіли б втілити в життя

Як правило, керівники підприємств використовують систему стимулів, які мають короткочасний вплив на працівника і забезпечують нетривалий ефект, що, на думку автора роботи [10, с. 267], обумовлюються:

- 1) людськими потребами як матеріальними, так і нематеріальними (потреби мають властивість зростати, тому їх майже не можливо задовольнити повністю на 100%; як тільки людина починає отримувати більше, то і потреби одразу зростають);

2) звичкою (цей механізм не дозволяє людині довго насолоджуватися певними благами; якщо працівнику весь час підвищувати заробітну плату, хвалити або навпаки оголошувати незадоволення, то через деякий час ці явища стануть для нього буденними, і він не звертатиме на них увагу).

У більшості випадків працівники самі обирають ті причини, які спонукають їх працювати в організації. Вони визначають свої потреби, мотиви, побажання щодо посад і організації робочих місць. Через це дуже важко знайти до кожного правильний підхід і визначити індивідуальну ефективну систему мотивації персоналу в організації [6].

Дослідження сучасних представників вітчизняної школи економістів забезпечили формування та реалізацію матеріального і нематеріального стимулювання працівників підприємств, яке спрямоване на зростання якості та продуктивності праці. Однак незважаючи на це, проблема адаптації системи мотивації персоналу підприємств залишається не повністю розкритою за умов постійної зміни виробничих та ринкових умов в аграрному секторі економіки.

Вивчення складових елементів системи та процесу мотивації персоналу підприємств дозволить визначити, що саме змушує людей працювати та зрозуміти їх мотиви та потреби на певних етапах розвитку підприємства (табл. 4).

Прийнято вважати, що найголовнішим чинником продуктивності праці є матеріальне стимулювання працівників. Однак слід звертати увагу і на соціальну складову працівника, тому що зі збільшенням розміру заробітної плати задоволеність від грошей з часом знижується і на перше місце виступають соціальні та емоційні інтереси працівників. Однієї лише заробітної плати недостатньо для ефективного стимулювання працівників. Персонал, незадоволений умовами праці, соціально-психологічним кліматом в колективі, культурою організації, не буде зацікавлений працювати заради вигоди та добробуту підприємства, що, у свою чергу, призведе до втрати конкурентоспроможності підприємства та негативно вплине на динаміку економічного росту країни загалом.

Таблиця 4

Основні ідеї щодо розвитку мотивації персоналу підприємства

Представник	Суть ідеї, вислови	Методологічне значення
Криворотко І. О. [21, с. 267]	Визначну роль відіграють матеріальні стимули. Структура матеріальної винагороди повинна включати: оплату праці і пільги матеріального характеру	Запропонував концептуальну схему мотиваційного процесу, що істотно впливає на продуктивність праці
Льєнко Н. [22, с. 267]	Стимулюючий вплив на трудову активність працівників, підвищення економічних показників виробничої діяльності підприємства здійснює зростання оплати праці	Виявив, що вибір мотиву залежить від ролі, яку виконує індивід, його віку, кваліфікації, установок, ціннісних орієнтацій
Семикіна М. В. [23, с. 267]	Задоволення результатами і працею формує у працівників відчуття відданості та лояльності до організації	Докладно розглянув зміст окремих складових програм гуманізації праці та розглянув чинники матеріальної та нематеріальної мотивації
Друкер П. Ф. [24, с. 267]	Важливо не тільки правильно встановити розмір посадового окладу, а й вірно розробити мотивуючу його частину, яка передбачає додаткову винагороду за більш напружену і якісну працю	Запропонував систему оплати праці і додаткового стимулювання засновану на виборі критерію кінцевого результату, в якості якого використовується валовий дохід
Жуліна Е. Г. [25, с. 267]	Найбільше мотиваційне значення у виробництві набуває група матеріальних мотивів, які різняться між собою в залежності від організаційно-правових форм	Запропонував методологічний підхід до формування мотивації підприємницької діяльності заснований на синергетичній дії
Шапіро С. А. [26, с. 267]	В системі мотивації вагоме значення належить управлінню через кооперативну поведінку	Запропонував біхевіористичну модель групової мотивації персоналу підприємств
Іваницька С. Б. [27, с. 267]	В системі мотивації важливе значення має зосередження основної уваги на психологічних особливостях персоналу, вивченні їх потреб, інтересів, врахуванні вікового, освітнього, професійного складу персоналу	Розроблено системний підхід до особливостей формування мотивації відповідно еволюції трудового менталітету працівників
Григорєва О. В. [28, с. 267]	Важливим є зростаюча роль чинників мотивації праці усіх рівнів, які впливають на продуктивність праці, ефективність виробництва та конку-рентоспроможність галузі в цілому	Запропонувала системний підхід до мотивації персоналу спрямований на досягнення синергетичного ефекту від поєднання засобів матеріальної та нематеріальної мотивації

Розробляючи дієву політику щодо підвищення продуктивності праці та обираючи систему мотивації персоналу, потрібно починати з поетапного виявлення всіх наявних у підприємства можливостей та резервів. Повинна мати місце організація розроблення і здійснення планів, що призведе до підвищення продуктивності праці на кожному робочому місці, а також активна участь у плануванні організаційно-

технічних та соціально-економічних заходів з подальшим їх контролем. Продуктивність праці – найважливіший економічний показник, що характеризує ефективність витрат праці в матеріальному виробництві як окремого працівника, так і колективу підприємства в цілому. Фактори, які визначають підвищення продуктивності праці, можна подати у вигляді схеми, що наведена на рис. 1 [6].

Робоча сила є головним фактором, який забезпечує господарську діяльність, а відповідно й ефективне функціонування підприємства загалом. Для ефективного використання робочої сили, тобто забезпечення зростання продуктивності праці, керівникам підприємства необхідно приділити значну увагу мотивації працівників.

Слід зауважити, що мотивація впливає на такі характеристики діяльності працівника, як: зусилля, старання, наполегливість, сумлінність, націленість. Однакову роботу працівник здатний виконати, витрачаючи різні зусилля. Він може діяти в повну силу, а може й у півсили. Він може прагнути до роботи, що є трохи легшою, а може братися за складну і важку роботу. Все це відображає те, наскільки він вмотивований на витрату зусиль під час виконання своєї роботи. Працівник по-різному старатися, реалізуючи свою роль і призначення на підприємстві.



Рис. 1. Фактори зростання продуктивності праці

Підвищення продуктивності праці буде залежати від повного врахування в мотиваційному механізмі всіх основних чинників, які впливають на процеси стимулювання і мотивації до праці. А тому необхідною складовою для побудови ефективної системи мотивації персоналу необхідно дотримуватись таких принципів [7]:

- 1) відповідності корпоративній культурі (підтримування в колективі атмосфери довіри, заінтересованості в реалізації загальної мети, можливості двосторонньої комунікації між керівниками та працівниками);
- 2) реалістичності (треба бути точно упевненим, що схема стимулювання необхідна підприємству на цьому етапі розвитку і що в розпорядженні є достатній бюджет для її реалізації);
- 3) рівності (надання однакових можливостей щодо зайнятості та посадового просування за критерієм результативності праці);
- 4) справедливості (узгодження рівня оплати праці з її результатами та визнання особистого внеску в загальний успіх);
- 5) ініціативності (заохочення працівників до продукування нових ідей та участі в управлінні);
- 6) прозорості (методи мотивації мають бути зрозумілими і справедливими);
- 7) логічності і збалансованості (система повинна дозволити логічно збалансувати ступінь заохочення для різних посад);
- 8) динамічності і гнучкості (можливість відносити корективи в особисті схеми стимулювання, при цьому зберігаючи загальну структуру системи);
- 9) системності побудови (система повинна охоплювати всі рівні підприємства, всі посади і мати єдині принципи побудови для всіх);

10) відповідності щодо очікувань співробітників (розробляючи системи, необхідно врахувати консолідовану думку працівників різних рівнів, проаналізувати склад структури персоналу, сформулювати необхідні очікування);

11) спрямованості на певний результат (система мотивації повинна підтримувати стратегію і цілі компанії);

12) впровадження лише з професійних позицій (відсутність професіоналізму може зіпсувати навіть ту схему, яка є для компанії своєчасною, необхідною і важливою).

Для успішної системи мотивації для кожного конкретного працівника повинна бути побудована окрема система стимулювання з урахуванням його особистих якостей, наявності на підприємстві тих або інших ресурсів, стилю керівництва. Під час формування оптимальної системи мотивації сучасним керівникам підприємств необхідно використовувати методи мотивації з використанням як зарубіжного, так і вітчизняного досвіду [7].

Основними складовими чинної моделі соціально-економічного розвитку будь-якої країни є ринкові відносини та державне регулювання економіки. Таке регулювання здійснюється за допомогою розробки і реалізації державних програм з метою забезпечення соціально-економічного розвитку країни, секторів національної економіки, регіонів і підприємств; мотивації і стимулювання створення нових робочих місць задля досягнення рівноваги на ринку праці; обґрунтування витрат на відтворення робочої сили в процесі формуванні реального мінімального споживчого бюджету або прожиткового мінімуму.

Основними завданнями формування та забезпечення ефективної мотивації праці на державному та регіональному рівнях мають бути: розробка заходів, спрямованих на забезпечення зростання номінальної та реальної заробітної плати та формування джерел її подальшого підвищення; удосконалення механізмів державного і колективно-договірного регулювання оплати праці; відновлення функцій заробітної плати з розширеного відтворення робочої сили і наближення її рівня до реальної вартості робочої сили на ринку праці; реалізація заходів щодо посилення соціальних гарантій, захисту прав працівника та зниження ризиків у сфері праці; розробка заходів щодо підвищення культурно-освітнього рівня населення; забезпечення зростання добробуту та якості життя населення; формування трудового потенціалу працівників ринкового типу, здатних забезпечувати економічні та соціальні інтереси особистості, підприємства, держави [7].

Забезпечення ефективної мотивації праці – важливе завдання, від успішного виконання якого залежить ефективність діяльності підприємства. При визначенні мети запропонованих підприємством мотиваційних пропозицій слід урахувати місію підприємства, стратегічні завдання його розвитку, трудомотивуючі чинники, які умовлені цінностями, потребами, внутрішнім спонуканням працівників. Крім забезпечення персоналу робочими місцями та заробітною платою, підприємство має цілеспрямовано мотивувати персонал, створюючи умови для забезпечення ефективної мотивації праці, підвищення якості трудового життя.

Переорієнтація на системний підхід до формування системи забезпечення ефективної мотивації праці має ґрунтуватися на усвідомленні пріоритетності мотиваційних очікувань працівників, активізації їхніх матеріальних, організаційних, моральних, лідерських мотивів, що збігаються зі стратегічними цілями підприємств.

Системний підхід передбачає погляд на мотивацію, як на відкриту соціотехнічну систему, він заснований на всебічному врахуванні психологічних принципів мотиваційного процесу індивідуальної та групової діяльності, а також діючих методах мотивації залучення, утримання й ефективної праці. Системний підхід включає управління мотивацією праці на всіх рівнях з використанням різних видів мотивації.

Згідно з системним підходом ефективна мотивація праці формується та забезпечується на трьох взаємозалежних рівнях: особистісному, груповому, організаційному [6].

Основними принципами формування та забезпечення ефективної мотивації праці на особистісному рівні є своєчасність, диференційний підхід і зв'язок із інтересами працівника. Згідно із системним підходом ефективна мотивація на груповому рівні формується та забезпечується за рахунок: створення умов для ефективної групової роботи – чітке формулювання завдання, достатня забезпеченість ресурсами, взаємодоповнюючі здібності та сформований баланс ролей у групі; наявності чітких критеріїв оцінки внеску кожного члена групи й розвитку персональної відповідальності за результат; наявності особливих стимулів, що спонукатимуть надати допомогу й підтримку інших членів; згуртованості та співробітництва членів групи.

Важливою особливістю забезпечення ефективної мотивації праці в на організаційному рівні є необхідність регулярної корекції чинних мотиваторів відповідно до заходів, незалежно від їхнього характеру та спрямованості.

Системний підхід до забезпечення ефективної мотивації праці на організаційному рівні полягає у об'єднанні всіх категорій працівників на основі єдності інтересів – лояльності до підприємства, професії й результатів праці; підтримці цінності матеріальних і нематеріальних мотиваторів; зміні способів мотивування як елементу організаційних перетворень; підтримці балансу повноважень і відповідальності працівників під час виконання посадових обов'язків.

Упровадження системного підходу до забезпечення ефективної мотивації праці сприятиме оптимізації управління людськими ресурсами. Для синергетичного підсилення сукупного ефекту

забезпечення ефективної мотивації праці слід одночасно використовувати різноманітні науково-практичні підходи. Застосування системного підходу дає змогу комплексно враховувати особливості різних рівнів і напрямів системи заходів і дій забезпечення ефективної мотивації праці.

Таким чином, проаналізувавши систему мотивації і усвідомивши її значення для кожного окремого працівника і для підприємства загалом, можна зробити висновок про важливість наявності справедливої і логічно побудованої системи стимулювання для будь-якого підприємства.

При побудові такої системи завжди потрібно пам'ятати про те, що система мотивації повинна дозволити раціонально збалансувати рівні стимулювання для різних посад, охоплювати всі посади і мати єдині принципи побудови, при цьому зберігаючи загальну структуру системи і, безумовно, підтримуючи стратегію і цілі підприємства.

Узагальнення практичного досвіду діяльності підприємств показує, що найбільш оптимальними з погляду впливу на трудову поведінку та формування механізму використання трудового потенціалу є такі групи мотиваторів: матеріальні мотиватори, професійні мотиватори, особисті мотиватори та психофізіологічні мотиватори [7].

Матеріальні мотиватори (рівень оплати праці, участь у прибутку) та професійні (рівень освіти, професійні навички, досвід роботи, самоосвіта, можливості самовдосконалення) хоча і віднесені у різні групи, проте тісно пов'язані між собою. Серед особистісних мотиваторів особливе місце займають компетентність, відповідальність, підприємливість та ініціативність, адже у сучасних умовах комбінація саме названих складових може значною мірою вплинути на формування трудового потенціалу, здатного генерувати нові ідеї під впливом внутрішніх спонукальних мотивів до самовираження, реалізації власних можливостей.

Психофізіологічним чинникам впливу на персонал (охорона здоров'я, охорона праці, моральний клімат у колективі, пільги, конфліктогенність колективу) на підприємстві відводиться роль амортизатора, здатного зменшити за потреби соціальну напругу, забезпечити цілісність колективу та реалізацію трудового потенціалу [3].

Сьогодні, більшість із використовуваних систем оплати праці працівників на промислових підприємствах України не відповідає вимогам, які ставляться до матеріального стимулювання, як складової цілісної системи мотивації, спрямованої на досягнення максимальних результатів від господарської діяльності. Спроби часткового реформування системи оплати праці працівників у межах окремих підприємств не привели до сподіваних результатів, оскільки всі вони спричиняли суперечність між кількістю вкладеної праці, очікуваною винагородою та отриманою платнею.

Найпоширенішим і найдієвішим методом підвищення ефективності праці досі залишається виплата грошових винагород у вигляді премій.

Винагороди можуть бути розраховані на забезпечення високої якості продукції при обов'язковому зростанні прибутку або на надання різноманітних пільг, що відповідають потребам працівників. Це дає змогу не тільки зацікавити останніх в ефективній праці, а й закріпити в конкретному колективі тих, у чий праці є потреба. Основні форми та системи оплати праці промислових вітчизняних підприємств наведено в таблиці 5 [2].

Таблиця 5

Основні форми та системи оплати праці промислових вітчизняних підприємств

Форми і системи оплати праці	
Відрядна оплата праці	Погодинна оплата праці
– проста відрядна	– проста погодинна
– відрядно-преміальна	– погодинно-преміальна
– побічно-відрядна	– погодинна
– акордна	– поденна
– відрядно-прогресивна	– потижнева

Також, можна визначити, що вітчизняним підприємствам властиве стимулювання праці за такими показниками [8]:

– підвищення індивідуальної продуктивності праці, зростання обсягу виконуваних завдань, професійні якості, ініціативність виконавця. Припустимий розмір доплат не повинен перевищувати 60% від посадового окладу;

– підвищення якості продукції і технології торгівлі. Доплати не повинні перевищувати 3 % від погодинної тарифної ставки працівника або 20 % від його посадового окладу;

– висока індивідуальна продуктивність праці при збереженні якісних показників. Доплата визначається диференційовано залежно від стажу роботи на певному підприємстві;

– зростання прибутків за результатами діяльності підприємства у цілому.

Щодо моральних стимулів, то вони мають включати такі засоби залучення людей до праці, які засновані на відношенні до праці як до вищої цінності, на визнанні трудових заслуг як головних. Вони не мають зводитись тільки до заохочень і нагород, застосування їх передбачає створення такої атмосфери, суспільної думки та морально-психологічного клімату, при яких у трудовому колективі добре знають, хто і

як працює, і кожному віддається по заслугах. Такий підхід вимагає забезпечення впевненості в тому, що сумлінна праця й зразкове поведіння завжди одержують визнання й позитивну оцінку, приносять повагу й подяку.

Висновки. Процес стимулювання трудової діяльності складається із зовнішньої та внутрішньої складових, дія яких може носити як позитивний, так і негативний характер стосовно сили і стійкості мотиву. Правильний підбір застосовуваних стимулів може значно підвищити ефективність діяльності як усього промислового підприємства, так і окремих працівників. Формування системи мотивації працівників на промислових підприємствах потребує подальшого розвитку, зокрема розроблення та впровадження механізмів мотивації з урахуванням впливу зміни зовнішніх факторів. Щоб розробити ефективну систему мотивації праці для вітчизняних промислових підприємств, необхідно розглянути й накопичений світовою практикою досвід. Найбільш ефективними системами мотивації праці є японська, американська, французька, англійська, німецька і шведська моделі.

Відсутність професіоналізму може призвести до зниження продуктивності праці. Тому потрібно пам'ятати, що мотивація – це тонкий інструмент, і зворотний ефект від неправильно впроваджених заходів може у багато разів перевершити можливий позитивний ефект.

Література

1. Войнаренко М.П. Аналіз впливу мотивуючих факторів на результати діяльності машинобудівних підприємств [Текст] / М.П. Войнаренко, С. І. Гребінська // Вісник економічної науки України. – 2012. – № 1 (21). – С. 41-44.
2. Ведерніков М. Д., Зелена М. І. Мотивація персоналу промислового підприємства: інноваційний підхід / М. Д. Ведерніков, М. І. Зелена // Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика: матеріали між. наук.-пр. конф. (м. Харків - 24-25 березня 2016 р.) – Харків, 2016. - С. 251-254.
3. Алексеева Н.Ф. Удосконалення мотивації трудової діяльності працівників машинобудівних підприємств / Н. Ф. Алексеева, І. С. Приходько // Менеджмент, маркетинг та управління персоналом. Вісник КРНУ імені Михайла Остроградського. – 2012. – Вип. 3. – С. 174-178.
4. Поняття технологій мотивування персоналу підприємств / О. М. Бодарецька, О. Г. Мельник, В. Й. Жежуха // Економіка. Фінанси. Право. - 2015. - № 11. - С. 7-11.
5. Vedernikov, M., Zelena, M., Volianska-Savchuk, L., Litinska, V. & Boiko, J. (2020). Management of the Social Package Structure at Industrial Enterprises on the Basis of Cluster Analysis. *TEM Journal*, 9(1), 249-260.
6. Cette, G., Lopez, J., Mairesse J. (2016). Product and Labour Market Regulations, Production Prices, Wages and Productivity. *Review of Economics and Institutions*, 7(2), Article 1. doi: 10.5202/rei.v7i2.220.
7. Voynarenko, M.P.; Dzhuliy, V.M.; Dzhuliy, L.V.; Yemchuk, L. (2019). Modeling of intangible assets development and improvement processes in the enterprise management. *Periodicals of Engineering and Natural Sciences*. Vol. 7, No. 2, August 2019, pp.618-628. Available online at: <http://pen.ius.edu.ba>. DOI: <http://dx.doi.org/10.21533/pen.v7i2.561.g329>. Homepage: <http://pen.ius.edu.ba>.
8. Опанасюк Ю. А. Удосконалення системи оцінки персоналу на підприємстві / Ю. А. Опанасюк, А. В. Рудь // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2012. – № 1. – С. 134-140.

References

1. Voinarenko M.P. Analiz vplyvu motyvuiuchykh faktoriv na rezultaty diialnosti mashynobudivnykh pidpriemstv [Tekst] / M.P. Voinarenko, S. I. Hrebinska // Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy. – 2012. – № 1 (21). – S. 41-44.
2. Vedernikov M. D., Zelena M. I. Motyvatsiia personalu promyslovoho pidpriemstva: innovatsiinyi pidkhid / M. D. Vedernikov, M. I. Zelena // Suchasni problemy upravlinnia pidpriemstvami: teoriia ta praktyka: materialy mizh. nauk.-pr. konf. (m. Kharkiv - 24-25 bereznia 2016 r.) – Kharkiv, 2016. - S. 251-254.
3. Aleksieieva N.F. Udoskonalennia motyvatsii trudovoi diialnosti pratsivnykiv mashynobudivnykh pidpriemstv / N. F. Aleksieieva, I. S. Prykhodko // Menedzhment, marketynh ta upravlinnia personalom: Visnyk KRNU imeni Mykhaila Ostrohradskoho.– 2012.– Vyp. 3. – S. 174-178
4. Bodaretska, O. M., Melnyk, O. H., Zhezhukha, V. Y. (2015). Poniattia tekhnolohii motyvuvannia personalu pidpriemstv [The concept of enterprise staff motivation technologies]. *Ekonomika. Finansy. Pravo — Economy. Finances. Jurisprudence*, 11. 7-11
5. Vedernikov, M., Zelena, M., Volianska-Savchuk, L., Litinska, V. & Boiko, J. (2020). Management of the Social Package Structure at Industrial Enterprises on the Basis of Cluster Analysis. *TEM Journal*, 9(1), 249-260.
6. Cette, G., Lopez, J., Mairesse J. (2016). Product and Labour Market Regulations, Production Prices, Wages and Productivity. *Review of Economics and Institutions*, 7(2), Article 1. doi: 10.5202/rei.v7i2.220.
7. Voynarenko, M.P.; Dzhuliy, V.M.; Dzhuliy, L.V.; Yemchuk, L. (2019). Modeling of intangible assets development and improvement processes in the enterprise management. *Periodicals of Engineering and Natural Sciences*. Vol. 7, No. 2, August 2019, pp.618-628. Available online at: <http://pen.ius.edu.ba>. DOI: <http://dx.doi.org/10.21533/pen.v7i2.561.g329>. Homepage: <http://pen.ius.edu.ba>.
8. Opanasiuk Yu. A. Udoskonalennia systemy otsinky personalu na pidpriemstvi / Yu. A. Opanasiuk, A. V. Rud // Visnyk SumDU. Serii «Ekonomika». – № 1. – 2012.– S. 134-140.

Надійшла / Paper received: 12.04.2020

Надрукована / Paper Printed : 05.06.2020

УДК 338

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-282-3-43

ГУРОЧКІНА В. В.

Університет державної фіскальної служби України

МЕНЧИНСЬКА О. М.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР В ГЛОБАЛЬНИХ ЛАНЦЮГАХ СТВОРЕННЯ ВАРТОСТІ

У статті досліджено інтеграційні бізнес-процеси українського виробництва в контексті його включення до світового господарства, виявлено посилення рівня залежності вітчизняного машинобудування від імпортової сировини, матеріалів та комплектуючих. Здійснено оцінку динаміки ступеня локалізації промисловості за основними видами діяльності, зокрема в переробній промисловості, виявлено переваги та недоліки функціонування інтегрованих корпоративних структур. Доведено, що інтеграційні зв'язки машинобудівних підприємств переробної промисловості України визначають особливості функціонування промислових інтегрованих бізнес-структур. Відзначено поселення потенціалу інтегрованих підприємницьких структур із світовими лідерами в автомобільній промисловості України, що сприятиме посиленню техніко-технологічної складової економічної безпеки галузі машинобудування.

Ключові слова: інтегровані корпоративні структури, ступінь локалізації виробництва, імпортозалежність, машинобудування, автомобілебудування, інтеграція, глобальний ланцюг вартості.

HUROCHKINA V.

University of the State Fiscal Service of Ukraine

MENCHYNSKA O.

Vinnytsia Trade and Economic Institute of KNTEU

FEATURES OF FORMATION AND FUNCTIONING OF INTEGRATED STRUCTURES IN GLOBAL VALUE CHAINS

The article examines the integration business processes of Ukrainian production in the context of its inclusion in the world economy, reveals the strengthening of the level of dependence of domestic engineering on imported raw materials and components. The dynamics of the degree of localization of industry by the main types of activity, in particular in the processing industry, is assessed, the advantages and disadvantages of the functioning of integrated corporate structures are revealed. It is proved that the integration ties of machine-building enterprises of the processing industry of Ukraine determine the peculiarities of the functioning of industrial integrated business structures. The settlement of the potential of integrated business structures with world leaders in the automotive industry of Ukraine was noted, which will help strengthen the technical and technological component of economic security of the engineering industry. It is highlighted that the objective conditions for the formation and operation of integrated corporate structures are the needs of the economy and the state of the industry, which are due to technical and technological reasons, monopolistic aspirations and aimed at reducing costs. It is noted that the formation of integration mechanisms provide an opportunity to attract investment or achieve capital consolidation in order to obtain high returns. The source of strategic advantages for the participants of integrated structures is the competitive advantages that participants acquire through the transfer of technology, knowledge and skills in the value chain. The sources of competitive advantages are the intensification of latent manifestations of emergent properties, which encourage technological development, provision of resources, market conquest, etc.

Keywords: integrated corporate structures, the degree of localization of production, import dependence, mechanical engineering, automotive, integration, global value chain.

Постанова проблеми. За умов посилення інтеграційних процесів та включення все більшої кількості підприємств в глобальні світові ланцюги створення вартості особливо гостро постає проблема формування та функціонування інтегрованих підприємницьких бізнес-структур в промисловості. Інтеграційні механізми функціонування підприємств промисловості дозволяють знизити витрати на трансакційні операції і сприяють локальному формуванню доданої вартості на всіх етапах виробництва, що в свою чергу знижує ризики втрат прибутку в імпортозалежних економіках емерджентного типу. Особливо гостро постає проблема локалізації виробництва в умовах пандемії COVID-19.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням локалізації промисловості України присвячені роботи багатьох українських науковців та вчених, зокрема проблемам формування підприємницького потенціалу промислових підприємств та дослідженню локалізаційних процесів у працях М.П. Войнаренко [2, 11, 12], О.І. Гончар, В.В. Хачатрян [3], І. Шовкун [10] та ін. Аналіз наукової літератури з питань інтеграційних зв'язків промислових підприємств показав, що сьогодні ведуться інтенсивні дослідження обґрунтування діяльності інтегрованих підприємницьких структур, про це свідчать, зокрема, праці П.Ю. Буряка [1], О.В. Горбачевської [4], З.Я. Шацької [9].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Враховуючи розвиток інтеграційних бізнес-процесів українського виробництва та процес його входження до світового господарства, посилення рівня залежності вітчизняного машинобудування від імпортової сировини, матеріалів та комплектуючих,

доцільно оцінити динаміку ступеня локалізації промисловості за основними видами діяльності, зокрема в переробній промисловості для виявлення переваг та недоліків функціонування інтегрованих корпоративних структур. Виявивши інтеграційні зв'язки машинобудівних підприємств переробної промисловості України можна проаналізувати особливості функціонування промислових інтегрованих структур та визначити їх місце в глобальних ланцюгах створення вартості.

Метою статті є дослідження особливостей формування та аналіз функціонування промислових інтегрованих корпоративних структур в глобальних ланцюгах створення вартості.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Для реалізації поставленої мети перед авторами поставлені наступні завдання:

1. Проаналізувати динаміку ступеня локалізації виробництва за видами промислової діяльності України.
2. Оцінити динаміку концентрації зміни у використанні національних ресурсів промисловості України.
3. Проаналізувати динаміку показників імпортозалежності виробництва за видами промислової діяльності України.
4. Показати переваги та недоліки функціонування інтегрованих структур у промисловості України.
5. Виявити інтеграційні зв'язки машинобудівних підприємств переробної промисловості України.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах конкуренція на міжнародному та внутрішньому ринках загострюється, що визначає необхідність підвищення уваги керівників організацій до інноваційної діяльності, оскільки тільки її результати дозволяють створити продукцію, яка б задовольняла зростаючі вимоги ринку та забезпечувала високий рівень прибутків підприємств [3, с. 78]. З огляду на посилення конкурентоспроможності промислових підприємств значну увагу сьогодні приділяють виробничим та інтеграційним процесам у ланцюгах створення доданої вартості, які активно поширюються в Україні. Характерними особливостями виробничих інтеграційних ланцюгів доданої вартості є передача факторів виробництва, починаючи від капіталу (інвестування, кредитування, страхування тощо), праці, сировини, матеріалів, комплектуючих, інтелектуальних здібностей, техніки, обладнання та послуг (юридичні, орендні, маркетингові, професійні консультації тощо).

Такі процеси впливають на рівень безпеки економічного та інноваційного потенціалу промислових підприємств. Враховуючи те, що досягнення найвищого рівня безпеки характеризуються інноваційними перетвореннями підприємства, а довгостроковий розвиток неможливий без застосування основних заходів сучасної системи економічної безпеки інноваційного потенціалу [5, с. 56] тому вкрай важливим є контроль та постійний моніторинг рівня локалізації виробництва для забезпечення захисту промислових підприємств. Вимоги щодо мінімальної частки локальних компонентів у продукції, що виробляється місцевими ланками транснаціональних виробничо-збутових ланцюжків, часто стають предметом спеціального законодавства, а також державних програм (наприклад, тих, що стосуються будівництва об'єктів інфраструктури) [9, с. 33].

Процеси поглиблення інтеграції промислових підприємств у світовий простір характеризуються зменшенням рівня локалізації промислових підприємств, а перевищення надає їм статус «національного», при нормативних значеннях локалізації продукції у 2014 р. не менше 25 %, у 2015 р. – 30 %, у 2016 р. – 40 %, з 2017 р. – 50 %. Із збільшенням ступеня локалізації виробництва домінує використання української сировини, матеріалів та комплектуючих. Враховуючи значимість ступеня локалізації промислового виробництва у визначенні ефективності інтеграційних зв'язків в емерджентній економіці, слід проаналізувати цей індекс за видами промислової діяльності України. Результати згруповано у таблиці 1. Показники ступеня локалізації промисловості України характеризують домінування української сировини в промисловому виробництві. Так показник використання за 2013–2018 рр. виріс на 13,77 %, у 2013 р. становив 47,31 %, а у 2018 р. на 61,08 %.

Проте, у розрізі окремих видів промислової діяльності простежується нестабільна тенденція, яка проявляється у від'ємному значенні показника локалізації промислового виробництва, тобто промислові підприємства даного виду діяльності мають значний рівень імпортозалежності. В цілому, щодо промисловості висновок є таким, що національна промисловість з характерною більшою часткою національної складової у виробництві стає імпортозалежною та зміцнює свій ресурсний потенціал промисловості, розширюючи ресурсну базу. Результати розрахунків у 2013 р. показника ступеня локалізації виробництва добувної промисловості характеризуються вкрай низьким значенням використання сировини, матеріалів та комплектуючих виробів вітчизняного виробництва (за проміжним споживанням) у розмірі лише 15,4 %. У 2015 р. показник знизився до 8,5 %, що в першу чергу пов'язано із катастрофічною залежністю країни в цілому та промислового виробництва, зокрема, від імпортової сировини та природного газу. Проте, динаміка у 2017 р. та 2018 р. значно покращилась, показники національної сировини у складі випуску продукції добувної промисловості виросли на 39,27 %. На таке стрімке зростання позитивно вплинули показники ступеня локалізації добування сировини та природного газу у розмірі 329,89 %. Починаючи з від'ємного значення у 2013 р. –303,46 % (посилили вплив на показник військові дії на сході України та нестабільність політичної сфери) показник використання національної сировини у складі випуску продукції добувної промисловості збільшився до 26,43 % у 2018 р.

Така стрімка зміна пояснюється спустошенням нафтопроводів України у 2014 р. АТ «Укртранснафта», що є наслідками лобювання в уряді проекту вилучення з незадіяних для транспортування нафти трубопроводів технологічної нафти та її переробки на потужностях Кременчуцького НПЗ АТ «Укртранснафта». Оператор нафтопроводів України АТ «Укртранснафта» відкачала 606 тис. т технологічної нафти з трубопроводів у власні сховища, а також на Кременчуцький НПЗ, Дрогобицький НПЗ і Надвірнянський НПЗ. Таким чином, відбулась переробка технологічної нафти в нафтопродукти з трубопроводів, що простоюють, тобто використано стратегічний запас. Станом на 2014 р. балансова вартість нафти в трубопроводах України становила 400–800 грн/т, її продаж і подальша переробка потенційно дозволили АТ «Укртранснафта» заробити сотні мільйонів доларів США. Видобуток природного газу в Україні переживає період трансформаційних змін, оскільки поступово посилюється роль приватних компаній та часткової приватизації державної компанії «Укргазвидобування». На газовидобувному ринку України працює понад 40 структурних об'єднань, серед яких виділяють п'ять найбільших груп, що володіють газовидобувними промисловими підприємствами, об'єднуючи їх від двох до семи компаній.

Таблиця 1

Динаміка ступеня локалізації виробництва за видами промислової діяльності України, %*

Вид промислової діяльності	Ступінь локалізації за роками						Відхилення, 2018/2013, %
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
Промисловість	47,31	48,00	44,70	46,03	60,70	61,08	13,77
<i>Добувна промисловість</i>	<i>15,40</i>	<i>27,10</i>	<i>8,50</i>	<i>48,43</i>	<i>49,33</i>	<i>54,67</i>	<i>39,27</i>
Добування кам'яного та бурого вугілля	61,81	14,61	-48,22	-1,83	11,26	22,08	-39,73
Добування сирової нафти та природного газу	-303,46	-133,34	-92,84	18,04	19,10	26,43	329,89
Добування металевих руд, інших корисних копалин та розробка кар'єрів; надання допоміжних послуг у сфері добувної промисловості	92,37	90,81	87,26	90,59	92,78	93,81	1,44
<i>Переробна промисловість</i>	<i>43,44</i>	<i>42,32</i>	<i>42,28</i>	<i>35,68</i>	<i>57,64</i>	<i>56,82</i>	<i>13,38</i>
Виробництво харчових продуктів; напоїв та тютюнових виробів	81,34	82,29	84,81	81,31	89,57	88,68	7,35
Текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри та інших матеріалів	-129,32	-115,33	-82,65	-89,34	23,15	18,83	148,15
Виробництво деревини, паперу; поліграфічна діяльність та тиражування	55,49	55,21	62,45	63,24	70,38	72,63	17,14
Виробництво коксу та коксопродуктів	93,86	82,31	68,66	74,74	79,80	89,43	-4,43
Виробництво продуктів нафтопереробки	-107,40	-220,01	-217,49	-160,43	16,96	6,05	113,45
Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	-17,34	-45,87	-53,90	-108,79	-21,66	-12,36	4,98
Виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів	-109,14	-103,74	-57,48	-64,22	32,12	34,48	143,62
Виробництво гумових і пластмасових виробів	16,52	21,10	24,79	23,23	38,18	38,02	21,50
Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	70,44	69,50	73,36	72,65	81,02	82,30	11,85
Металургійне виробництво	84,06	87,58	88,80	87,82	88,47	87,59	3,53
Виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування	30,38	1,44	1,41	5,16	36,01	45,89	15,51
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	-348,15	-284,05	-448,60	-389,69	-61,20	-98,63	249,53
Виробництво електричного устаткування	13,82	18,31	17,46	-2,42	40,25	32,70	18,87
Виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань	-40,18	-47,52	-76,04	-128,81	-59,01	-57,18	-17,00
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів	-290,92	-162,19	-222,81	-363,64	-55,27	-57,07	233,85
Виробництво інших транспортних засобів	90,39	77,44	86,32	82,81	86,81	84,44	-5,95
Виробництво меблів; іншої продукції; ремонт і монтаж машин і устаткування	66,52	71,50	59,39	57,93	68,04	69,62	3,10
<i>Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря</i>	<i>99,58</i>	<i>99,52</i>	<i>91,37</i>	<i>99,48</i>	<i>99,56</i>	<i>99,60</i>	<i>0,02</i>
<i>Водопостачання; каналізація, поводження з відходами</i>	<i>97,66</i>	<i>97,45</i>	<i>96,90</i>	<i>96,56</i>	<i>97,06</i>	<i>96,93</i>	<i>-0,73</i>

*розраховано авторами за даними [8].

Згідно п. 252.20 розділу IX «Рентна плата» [7] ставки рентної плати за користування надрами для видобування корисних копалин, а саме видобуток природного газу, з покладів до 5000 м становлять 29 %, з

покладів понад 5000 м – 14 %, відповідно, а на видобуток газового конденсату майже удвічі вищі: 21 та 49 %. В Україні здійснюється становлення офіційних правил на газовому ринку, запроваджено формальні правила з метою залучення реальних іноземних інвесторів, здійснюється лобювання зменшення рентних платежів на видобуток природного газу, який планують знизити до 12 % (для свердловин глибиною до 5 км) і до 6 % (для свердловин глибше 5 км). Такі показники планують закріпити до 2023 р. Технологічними інноваціями, що використовуються у АТ «Укргазвидобування» є використання дотискувальних компресорних станцій і технології гідророзриву. Так, у 2017 р. шляхом проведення тендерів з розподілу 13 млрд грн на розвідувальне буріння, досягли формування інтеграційних зв'язків з іноземними компаніями – Exalo Drilling S.A. (Польща, PGNIG), Croscos Integrated Drilling & Well Services Ltd (Хорватія), Xinjiang Beiken Energy Engineering Co. (Китай), «Білоруснефть», Tacrom Services (Румунія). Компанія АТ «Укргазвидобування» інвестує ресурси в збільшення видобутку при-родного газу: з 14,5 млрд м³ у 2015 та 2016 роках до 15,2 млрд м³ – у 2017 р., 16,5 млрд м³ – у 2018 р., 18,3 млрд м³ – у 2019 р., 20,1 млрд м³ – у 2020 році. Проте, із 13 млрд грн можна прогнозувати об'єктивні «втрати» від 4 до 5 млрд грн, оскільки значна кількість розвідувальних свердловин (40–60 %) є безперспективними, за теорією ймовірності припущено за показниками минулих розвідувальних робіт, а отже, очікувати швидкого зростання видобутку не варто.

Лідером серед приватних компаній на газовому ринку України є компанія ПрАТ «Нафтогазвидобування», чим підтримує реноме свого власника – провідного бізнесмена України. Начасі в Україні розглядають питання про визначення подальшої долі другого лідера, щодо розділення НАК «Нафтогаз України», а саме розглядають три варіанти розвитку подій: залишити під контролем держави, вивести на IPO, провести приватизацію контрольного пакета акцій під інвестиційні зобов'язання. У разі розподілу НАК «Нафтогаз України» відбудеться вплив на функціонування АТ «Укргазвидобування». Отже, стрімке зростання показників ступеня локалізації виробництва добувної промисловості пов'язано не з активізацією емерджентних властивостей промислових підприємств даного виду промислової діяльності, а з більш банальними наслідками дій – здійснення переробки технологічної нафти в нафтопродукти з трубопроводів, що простояють, тим самим використавши стратегічний запас країни.

Динаміка показників ступеня локалізації за видами переробної діяльності промисловості з використанням національної сировини та комплектуючих вітчизняного виробництва (за проміжним споживанням), характеризується більш повільними темпами імпортозаміщення. Ступінь локалізації складає у 2018 р. 56,82 %, що порівняно з відповідним показником 2013 р. є вищий на 13,38 %, тобто українська переробна промисловість в загальних показниках даної вартості має більшу частку національної сировинної складової. У складі переробної промисловості слід виділити стрімке зростання показників за окремими видами переробної діяльності, а саме виробництво: текстильне, одягу, шкіри та інших матеріалів з показників 2013 р. –129,32 % ступінь локалізації виріс до 18,83 % на 148,15 %, проте показник все одно характеризує стан імпортозалежності даного виду діяльності переробної промисловості; продуктів нафтопереробки –107,40 % у 2013 р. до 6,05 % у 2018 р. (на 113,45 % збільшення); основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів –109,14 % у 2013 р. до 34,48 % у 2018 р. (на 143,62 % більше); комп'ютерів, електронної та оптичної продукції –348,15 % у 2013 р. до –98,63 % у 2018 р. (збільшення на 249,53 %); автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів –290,92 % у 2013 р. до –57,07 % у 2018 р. (більше на 233,85 %). Динаміка змін споживання національних ресурсів у промисловості України свідчить про стрибкоподібну позитивну тенденцію у 2015–2017 рр. (рис. 1).

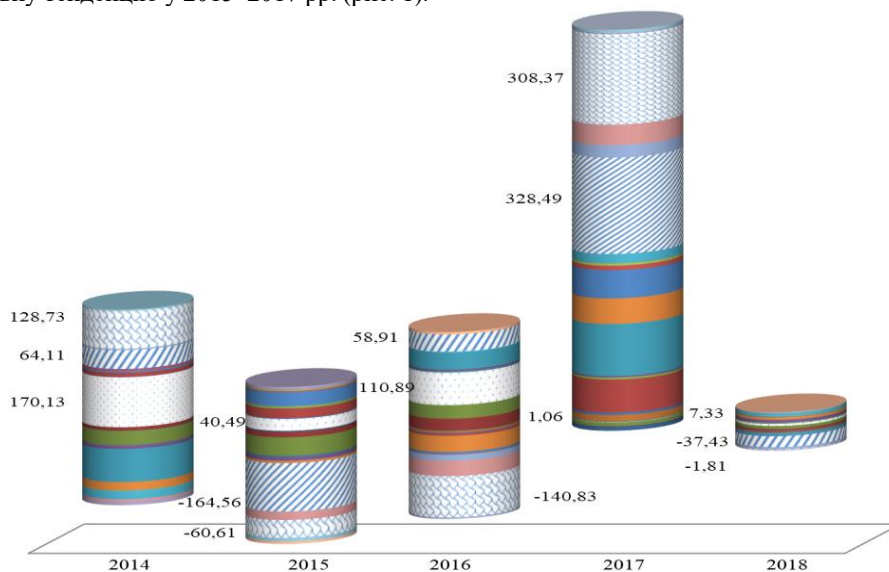


Рис. 1. Динаміка концентрації зміни у використанні національних ресурсів промисловості України, %*

*розраховано авторами за даними [8].

Від'ємне значення показників ступеня локалізації свідчить про перевищення суми використаної імпортованої сировини та комплектуючих виробів (за проміжним споживанням) над сумою використання продукції в основних цінах. Отже, серед усіх видів переробної промисловості мають від'ємне значення виробництво хімічних речовин і хімічної продукції, виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань, виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції та виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів. У 2018 р. відбувається уповільнення частки використання національних ресурсів у промисловості України, тому зазначимо, що на загальний приріст у розмірі 13,77 % у 2013–2018 рр. вплинули заходи з використання стратегічного запасу сирової нафти та природного газу. Це тимчасова тенденція, яка проявила себе вже у 2018 р., коли показники значно зменшились. Найбільший позитивний стрибок у динаміці використання національних ресурсів належить виробництву комп'ютерів, електронної та оптичної продукції у 2017 р.

Таблиця 2

**Динаміка показників імпортозалежності виробництва
за видами промислової діяльності України, %***

Вид промислової діяльності	Ступінь локалізації за роками						Відхилення 2018/2013, %
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
Промисловість	52,69	52,00	55,30	53,97	39,30	38,92	-13,77
<i>Добувна промисловість</i>	<i>84,60</i>	<i>72,90</i>	<i>91,50</i>	<i>51,57</i>	<i>50,67</i>	<i>45,33</i>	<i>-39,27</i>
Добування кам'яного та бурого вугілля	38,19	85,39	148,22	101,83	88,74	77,92	39,73
Добування сирової нафти та природного газу	403,46	233,34	192,84	81,96	80,90	73,57	-329,89
Добування металевих руд, інших корисних копалин та розробки кар'єрів; надання допоміжних послуг у сфері добувної промисловості	7,63	9,19	12,74	9,41	7,22	6,19	-1,44
<i>Переробна промисловість</i>	<i>56,56</i>	<i>57,68</i>	<i>57,72</i>	<i>64,32</i>	<i>42,36</i>	<i>43,18</i>	<i>-13,38</i>
Виробництво харчових продуктів; напоїв та тютюнових виробів	18,66	17,71	15,19	18,69	10,43	11,32	-7,35
Текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри та інших матеріалів	229,32	215,33	182,65	189,34	76,85	81,17	-148,15
Виробництво деревини, паперу; поліграфічна діяльність та тиражування	44,51	44,79	37,55	36,76	29,62	27,37	-17,14
Виробництво коксу та кокспродуктів	6,14	17,69	31,34	25,26	20,20	10,57	4,43
Виробництво продуктів нафтопереробки	207,40	320,01	317,49	260,43	83,04	93,95	-113,45
Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	117,34	145,87	153,90	208,79	121,66	112,36	-4,98
Виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів	209,14	203,74	157,48	164,22	67,88	65,52	-143,62
Виробництво гумових і пластмасових виробів	83,48	78,90	75,21	76,77	61,82	61,98	-21,50
Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	29,56	30,50	26,64	27,35	18,98	17,70	-11,85
Металургійне виробництво	15,94	12,42	11,20	12,18	11,53	12,41	-3,53
Виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування	69,62	98,56	98,59	94,84	63,99	54,11	-15,51
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	448,15	384,05	548,60	489,69	161,20	198,63	-249,53
Виробництво електричного устаткування	86,18	81,69	82,54	102,42	59,75	67,30	-18,87
Виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань	140,18	147,52	176,04	228,81	159,01	157,18	17,00
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів	390,92	262,19	322,81	463,64	155,27	157,07	-233,85
Виробництво інших транспортних засобів	9,61	22,56	13,68	17,19	13,19	15,56	5,95
Виробництво меблів; іншої продукції; ремонт і монтаж машин і устаткування	33,48	28,50	40,61	42,07	31,96	30,38	-3,10
<i>Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря</i>	<i>0,42</i>	<i>0,48</i>	<i>8,63</i>	<i>0,52</i>	<i>0,44</i>	<i>0,40</i>	<i>-0,02</i>
<i>Водопостачання; каналізація, поводження з відходами</i>	<i>2,34</i>	<i>2,55</i>	<i>3,10</i>	<i>3,44</i>	<i>2,94</i>	<i>3,07</i>	<i>0,73</i>

*розраховано авторами за даними [8].

Величезний потенціал галузі легкої промисловості (текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри та інших матеріалів) нівелюється при неефективній зовнішньоекономічній діяльності промислових підприємств, тому слід переглянути «звичку» експортувати сировинні продукти, доводити їх до кінцевого вигляду на благо національної економіки, а не наповнювати бюджети інших країн світу [6, с. 54]. Це можливо

досягти завдяки впровадженню інновацій та залученню іноземних інвестицій у легку промисловість. Тільки таким чином, можливе здійснення захисту від численного переліку ризиків у зовнішньоекономічній діяльності підприємств легкої промисловості України [2, с. 21].

Зміни ступеня локалізації виробництва за видами промислової діяльності України у 2013–2018 рр. у % до попереднього року наведені у таблиці 3.

Таблиця 3

**Зміни ступеня локалізації виробництва
за видами промислової діяльності України у % до попереднього року***

Вид промислової діяльності	Відхилення за роками					Середнє значення тенденції
	2014	2015	2016	2017	2018	
Промисловість	0,69	-3,30	1,33	14,67	0,38	2,75
<i>Добувна промисловість</i>	<i>11,69</i>	<i>-18,59</i>	<i>39,93</i>	<i>0,90</i>	<i>5,34</i>	<i>7,85</i>
Добування кам'яного та бурого вугілля	-47,19	-62,83	46,39	13,10	10,82	-7,95
Добування сирої нафти та природного газу	170,13	40,49	110,89	1,06	7,33	65,98
Добування металевих руд, інших корисних копалин і розробка кар'єрів; надання допоміжних послуг у сфері добувної промисловості	-1,56	-3,55	3,33	2,19	1,03	0,29
<i>Переробна промисловість</i>	<i>-1,12</i>	<i>-0,04</i>	<i>-6,60</i>	<i>21,97</i>	<i>-0,82</i>	<i>2,68</i>
Виробництво харчових продуктів; напоїв та тютюнових виробів	0,95	2,52	-3,50	8,26	-0,88	1,47
Текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри та інших матеріалів	13,99	32,68	-6,69	112,49	-4,32	29,63
Виробництво деревини, паперу; поліграфічна діяльність та тиражування	-0,28	7,24	0,79	7,13	2,26	3,43
Виробництво коксу та коксопродуктів	-11,55	-13,65	6,08	5,06	9,63	-0,89
Виробництво продуктів нафтопереробки	-112,61	2,52	57,05	177,39	-10,91	22,69
Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	-28,53	-8,02	-54,90	87,13	9,31	1,00
Виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів	5,40	46,26	-6,74	96,34	2,35	28,72
Виробництво гумових і пластмасових виробів	4,58	3,69	-1,56	14,94	-0,16	4,30
Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	-0,94	3,86	-0,71	8,37	1,28	2,37
Металургійне виробництво	3,52	1,22	-0,98	0,66	-0,88	0,71
Виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування	-28,94	-0,03	3,76	30,84	9,88	3,10
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	64,11	-164,56	58,91	328,49	-37,43	49,91
Виробництво електричного устаткування	4,49	-0,86	-19,88	42,67	-7,55	3,77
Виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань	-7,34	-28,52	-52,78	69,81	1,83	-3,40
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів	128,73	-60,61	-140,83	308,37	-1,81	46,77
Виробництво інших транспортних засобів	-12,95	8,88	-3,52	4,00	-2,37	-1,19
Виробництво меблів; іншої продукції; ремонт і монтаж машин і устаткування	4,98	-12,11	-1,46	10,11	1,58	0,62
<i>Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря</i>	<i>-0,06</i>	<i>-8,15</i>	<i>8,11</i>	<i>0,08</i>	<i>0,03</i>	<i>0,00</i>
<i>Водопостачання; каналізація, поводження з відходами</i>	<i>-0,21</i>	<i>-0,55</i>	<i>-0,34</i>	<i>0,50</i>	<i>-0,13</i>	<i>-0,15</i>

*розраховано авторами за даними таблиці 2 та [8].

Динаміка показників імпортозалежності виробництва за видами промислової діяльності України за 2013–2018 рр. відображена у таблиці 2. Дана динаміка протилежна ступеню локалізації. Так, лідером «рейтингу» імпортозалежності за «споживанням» імпортової сировини у промисловості України котрий рік поспіль залишається виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції, на другому місці – виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів.

Місце першості у рейтингу імпортозалежності у промисловості України за швидкістю «відмови» від імпортової сировини належить добуванню сирої нафти та природного газу з показником середнього приросту у 2013–2018 рр. «плюс» 65,98 %. Розподіл українського машинобудування за методологією Державної служби статистики України складається із п'яти видів діяльності у переробній промисловості, а саме: виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції; виробництво електричного устаткування; виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань; виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів; виробництво інших транспортних засобів, характеризується вкрай стійкою імпортозалежною динамікою. За результатами динаміки концентрації використання імпортової сировини (за проміжним споживанням) у машинобудуванні в переробній промисловості України у 2013–

2018 рр. найбільша частка належить виробництву автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів, ступінь локалізації у 2018 р. складає $-57,07\%$, що в контексті поведінкової економіки можна віднести до ірраціональної поведінки суб'єктів господарювання, так як вартість імпортової сировини (за проміжним споживанням) домінує над вартістю використання продукції в основних цінах. Така тенденція функціонування галузі машинобудування є результатом приєднання України до міжнародних виробничих мереж та ланцюгів створення доданої вартості. Середній рівень динаміки ступеня локалізації машинобудування України у 2013–2018 рр. показують стабільну траєкторію негативного стану (рис. 2). У 2017 р. ступінь локалізації машинобудування України склав $-9,68\%$, а у 2018 р. $-19,15\%$, що характеризує галузь як імпортозалежну, водночас, у виробництві кожна 1,968 грн імпортової сировини варта 1 грн готової продукції.

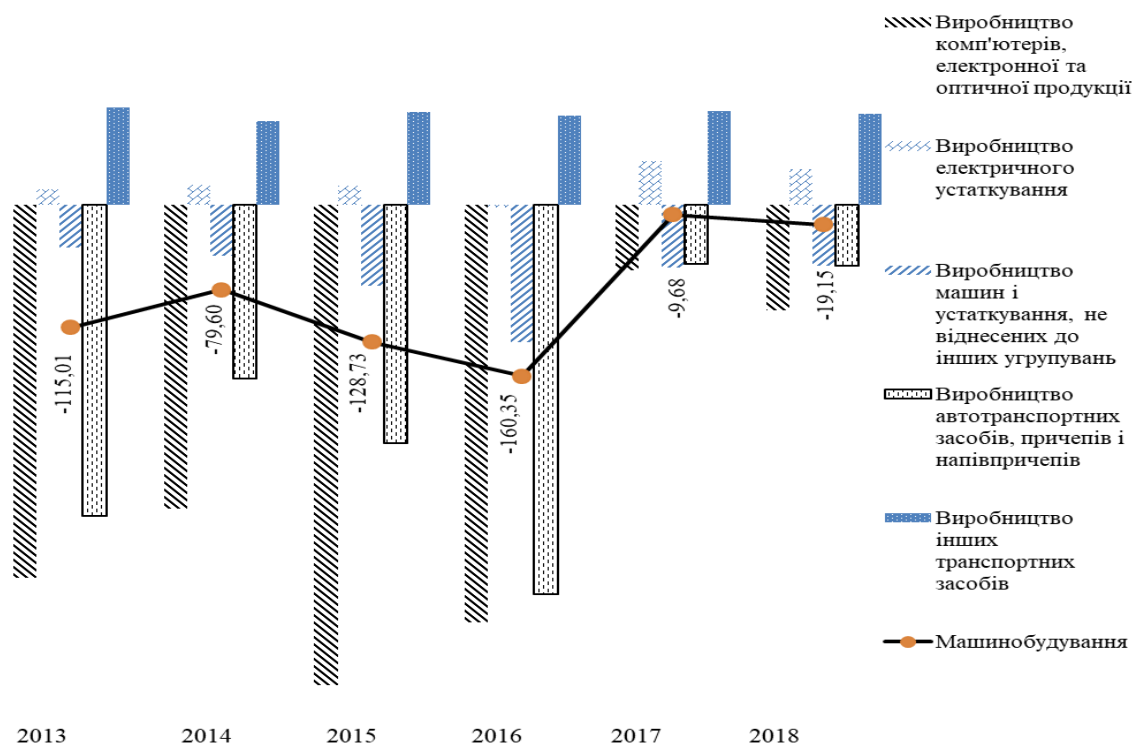


Рис. 2. Динаміка ступеня локалізації машинобудування у переробній промисловості України, %*

*розраховано та побудовано авторами за даними [8].

У 2018 р. показник ще нижче 1,915 грн імпортової сировини дорівнює 1 грн готової продукції. Результати розрахунків динаміки показали, що коефіцієнти ступеня локалізації знаходяться постійно у від'ємній зоні, якій характерні дотаційний стан або «проїдання» капіталу. Водночас, порівняно із динамікою чистого прибутку підприємств машинобудування, слід зазначити, що спостерігаються позитивна тенденція у 2017–2018 рр. Отже, промисловість України в повній мірі входить до виробничих мереж та ланцюгів створення доданої вартості. Тому для цілей формування інтеграційного механізму розвитку промислових підприємств, слід окреслити ключові питання щодо переваг та недоліків функціонування інтегрованих структур у промисловості України, що згруповано у таблиці 4.

Особливостями інтеграційних зв'язків у машинобудуванні є наявність перехресного володіння акціями, наприклад, ПрАТ «Українська Автомобільна Корпорація» та ПрАТ «Запорізький автомобілебудівний завод». Серед значної кількості підприємств переробної промисловості сконцентруємо увагу на оцінюванні результативності діяльності та інтеграційних зв'язках машинобудівних підприємств. Інтеграційні зв'язки машинобудівних підприємств переробної промисловості України згруповано у таблиці 5. Інтегровані зв'язки характеризуються вертикальними послідовними діями у процесі постачання ресурсів, виробництва, реалізації, післяпродажного та сервісного обслуговування. Результатом ефективної інтеграції виробничо-збутових бізнес-процесів об'єднання на виході є економічно вигідні умови для виробництва, реалізації, сервісного обслуговування продукції, ефективне управління процесами, реалізація можливостей ефективного використання потужностей, оптимізація бізнес-процесів на кожному із етапів виробничо-збутового ланцюга доданої вартості [11].

Оцінювання ефективності реалізації інтеграційних процесів здійснюється із використання економіко-математичного моделювання за певною послідовністю етапів реалізації. Так, Voynarenko M. & etc. представили концептуальну схему економічної діагностики, що орієнтована на визначення впливу інноваційних бізнес-процесів та розвитку управління інтегрованими ланцюгами витрат для цілей кластеризації [12], яка систематизує процеси економічного оцінювання.

Таблиця 4

Переваги та недоліки функціонування інтегрованих структур у промисловості України *

Вид промисловості	Переваги створення інтегрованих структур	Недоліки створення інтегрованих структур	Приклад інтегрованих структур у машинобудуванні та переробній промисловості України
<i>Горизонтальна інтеграція</i>			
Види промисловості, виробництво в яких не залежить від сезонності постачання сировини, які мають необхідність розширеної мережі збуту (кондитерська, пивоварна, тютюнова) та інші галузі (молочна, хлібопекарська)	Збільшення ринкової частки; посилення конкурентних позицій; вплив на встановлення та утримання ціни на ринку; єдині стандарти якості; юридичний та фінансовий контроль над структурними одиницями; скорочення управлінських ланок з 5–12 до 3–4, що впливає на прискорення процесу отримання інформації та прийняття рішень	Монополізація ринку; ризики від втрати диференціації продукції; зростання витрат на навчання персоналу; збільшення витрат на інтегровані системи управління; поява додаткових витрат, пов'язаних оптимізацією та стандартизацією бізнес-процесів	Корпорація «Рошен», яка входить до структури СІП Конфекшнари інвестментс лімітед, Рошен Юроп Бі.Ві., Рошен ГРУП С.А.Р.Лі., керуюча компанія ТОВ «Центрально-європейська кондитерська компанія». ТОВ «Білоцерківський завод «Трібо» , ТОВ «ANLAS» (Латвія), ЗАТ «Скінест Балтія» (Литва), фірма «Хабі Керешкі-делмі ЄС Сцолгатато» КФТ (Угорщина), ТОВ «Тегета моторс» (Грузія), ТОВ «Автомодель» Республіка (Казахстан), ТОВ СП «Агропіесе ТТР Груп» (Молдова), ТОВ «ВЕАМІС» (Білорусь) та ін., ТОВ «ТК ДАФМІ» (Російська Федерація) та ін. ПрАТ «Харківська бісквітна фабрика», до складу входять ПАТ «Харківська бісквітна фабрика» та ПАТ «Кондитерська фабрика «Харків'янка»
<i>Вертикальна інтеграція</i>			
Галузі, які залежать від сировинного фактора (добувна промисловість, переробна промисловість, зокрема цукрова, молочна, м'ясопереробна, виноробна, олійно-жирова) та інші галузі (пивоварна, хлібопекарська)	Безперервне забезпечення виробництва сировиною потрібної якості; подвійне двічі звільнення від ПДВ (на етапі передачі вугілля і руди), тобто призводить до 20 % зниження собівартості одиниці продукції; безвідходне виробництво; повний юридичний та фінансовий контроль над структурними одиницями; зниження трансакційних витрат; економія на трансферному ціноутворенні	Вразливість при вилученні однієї з ланок вертикального ланцюга; збільшення загальної суми постійних витрат, що зумовлено збільшенням важелів управління; ризики зниження сукупного попиту на продукцію	ФІП «SCM Limited» керуюча компанія АТ «Систем Кепітал Менеджмент» (ПрАТ «ДТЕК Шахта Комсомолець Донбасу», АТ «ДТЕК Октябрська ЦЗФ», ТОВ «ДТЕК Добропілля-вугілля», АТ «ДТЕК Західенерго», АТ «ДТЕК Дніпроенерго», ПрАТ «ДТЕК» та ін.; АТ «Укрзавидобування» входить 10 підприємств. Філія бурове управління «Укрбургаз» – найбільше бурове підприємство в Україні, має 4 відділення бурових робіт, відділення технологічного транспорту та спецтехніки; МХП – агропромисловий холдинг, до складу якого входять підприємства з повним (закритим циклом) виробництва – від збору та переробки урожаю до виробництва с/г техніки і виготовлення готової продукції
<i>Конгломератна інтеграція</i>			
Об'єднання підприємств різних галузей промисловості	Диверсифікація діяльності; зростання прибутковості виробництва, завдяки розширенню сфери діяльності; зменшення господарських ризиків; захоплення ринкової частки на інших ринках; лобіювання інтересів	Створення надмірно великої організаційної структури; розгалуженість призводить до погіршення управління структурними одиницями; ризики, пов'язані з втратами при падінні сукупного попиту	ТОВ «Гетьман» (лікєро-горілчана, овочеконсервна, кондитерська галузі); ВАТ «Чумак» (плодовочеконсервна, олійно-жирова галузі) компанія NESTLÉ (кава, напої, кондитерські вироби, кулінарія (холодні соуси, приправи, супи), дитяче та спеціальне харчування, готові сніданки, корми для домашніх тварин, морозиво)

*розроблено та згруповано авторами.

Інтеграційні зв'язки машинобудівних підприємств автомобільної промисловості України зосереджені в основному на співпраці зі світовими лідерами, зокрема, такими як Audi, Seat Volkswagen Group ŠKODA Auto a.s. (Чехія), VW RSO BP (Угорщина), ТОВ «Хюндай Мотор Україна», GM «Opel», DaimlerChrysler, Daewoo, GM DAT, VAZ, TATA, Chery, Ford, Chevrolet, Kia Motors Corporation. Виробництво орієнтоване в основному на споживачів автомобілів класу С, проте велику частку в машинобудуванні займає виробництво важкої техніки для АПК та військового комплексу. Weichai Power, Proforce Limited, КП «НВК «Іскра», ПрАТ «Росава» працюють у тісній співпраці за контрактами зі Збройними Силами України, ДП «Альфа Лаваль Україна», ДП «Сименс Україна», GEA Group. Використовує обладнання фірм FAT і GUT (Німеччина) при виготовленні сумішей для ливарних форм. Таким чином, об'єктивними умовами формування та функціонування інтегрованих корпоративних структур є потреби економіки й стану галузі, що зумовлені техніко-технологічними причинами, монополістичними прагненнями та націлені на зниження витрат. Формування інтеграційних механізмів надають можливість залучати інвестиції або досягти консолідації капіталів з метою отримання високих прибутків. Джерелом стратегічних переваг для учасників інтегрованих структур є конкурентні переваги, які учасники набувають за рахунок передачі технологій, знань та навичок у ланцюгах створення доданої вартості. Джерелами конкурентних переваг є активізація латентних проявів емерджентних властивостей, що спонукають до технологічного розвитку, забезпечення ресурсами, завоювання ринку тощо.

Таблиця 5

Інтеграційні зв'язки машинобудівних підприємств автомобільної промисловості України*

Назва підприємства	Чистий дохід від реалізації продукції за 2018 р., тис. грн	Кінцевий бенефіціарний власник (контролер)	Вид промислової діяльності	Технологічний вид складання	Співпраця та інтеграційні зв'язки із світовими лідерами	Інтеграційні зміни та трансформації
ПрАТ «Єврокар»	2571705	ПрАТ «АТ Атолл Холдинг» (засновник: Боярин О.П.)	Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів	Крупноузлове (SKD), дрібноузлове (MKD)	Audi, Seat Volkswagen Group ŠKODA Auto a.s. (Чехія), VW RSO BP (Угорщина)	Сформовано автомобільний кластер: ПрАТ «Єврокар», індустріальний парк «Соломоново», ТОВ «Сезарксервіс» за підтримки Закарпатської облдержадміністрації
ПрАТ Автомобільна компанія «Богдан Моторс»	69872	Немає через відсутність особи**	Виробництво автотранспортних засобів	Крупноузлове (SKD), дрібноузлове (MKD)	ТОВ «Хюндай Мотор Україна»	З 1999 р. компанія «Хюндай Мотор Україна» – імпортер та дистрибутор марки Hyundai. У 2009 р. відбулось об'єднання виробничих майданчиків. У 2011 р. компанія «Богдан-Індустрія» представляє в Україні китайський бренд GreatWall. З 2013 р. компанія «Богдан Автотрейд» представляє в Україні автомобілі китайського виробника JAC
ПрАТ «Українська Автомобільна Корпорація» та ПрАТ «Запорізький автомобільно-будівний завод»	2350000	Васадзе Т. Ш.	Технічне обслуговування та ремонт автотранспортних засобів	Повномасштабне виробництво (СКД), крупноузлове виробництво (SKD)	GM «Opel», DaimlerChrysler, Daewoo, GM DAT, BA3, TATA, Chery, Ford, Chevrolet, Kia Motors Corporation.	У 2007 р. ПрАТ «Українська Автомобільна Корпорація» і General Motors створюють спільне підприємство та 82 % акцій ВАТ «АвтоАЗ» набуває право власності ПрАТ «Українська Автомобільна Корпорація»
	231191					Виробництво автотранспортних засобів
ПрАТ «АвтоКрАЗ»	976356	Немає через відсутність особи**	Виробництво автотранспортних засобів	Крупноузлове (SKD)	Weichai Power, Proforce Limited, КП «НБК «Іскра», ПрАТ «Росава», Збройні Сили України	Суб'єкт здійснення експорту «Спецекспортер» товарів військового призначення власного виробництва та імпорту товарів військового призначення для потреб власного виробництва з більш, ніж 50-ти країн
ПрАТ «Калинівський машинобудівний завод»	186037	Болдирев О. О., Ішошкін О.М., Ходос А. І.	Виробництво машин і устаткування для виготовлення харчових продуктів і напоїв, переробки тютюну	Повномасштабне виробництво промислового устаткування, яке притримується до крупноузлового (SKD)	ДП «Альфа Лаваль Україна», ДП «Сименс Україна», GEA Group	Представництва підприємства знаходяться в Білорусі, Росії та Туреччині. Завдяки співпраці з GEA Group впроваджується програму управління інноваціями. На GEA Group впроваджена IT-система InnoVate для генерації ідей і забезпечення їх зрості
ПрАТ «Новокраматорський машинобудівний завод»	5650000	Перелік засновників за акціями простих бездокументарних іменних	Виробництво машин і устаткування для металургії	Спеціалізоване виробництво устаткування для металургії, крупноузлове (SKD),	Використовується обладнання фірм FAT і GUT (Німеччина) при виготовленні сумішей для ливарних форм	Найбільше в Європі підприємство індивідуального важкого машинобудування

* складено автором за даними фінансової звітності та офіційної інформації промислових підприємств;

** відповідно до п. 20 ст. 1 ЗУ «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення».

Висновки. В цілому, у промисловості України ступінь імпортозалежності вітчизняного виробництва знаходиться в межах порогових значень, проте присутні негативні тенденції показника, він поступово зменшується. Це характеризується його спрямуванням на зменшення частки імпортової сировини у виробництві вітчизняної продукції. Така тенденція є результатом набуття позитивного досвіду у реалізації та впровадженні процесних інновацій та інтеграційних бізнес-процесів в промисловості при формуванні інтеграційних виробничих ланцюгів. Домінують вертикально-інтегровані структури в добувній та переробній промисловості (цукрова, молочна, м'ясопереробна, виноробна, олійножирова). Розвиток горизонтально-інтегрованих структур зазначається у видах промисловості, виробництво в яких не залежить від сезонності постачання сировини, які мають необхідність розширеної мережі збуту (кондитерська, пивоварна, тютюнова) та інші галузі (молочна, хлібопекарська). Слід відмітити посилення інтеграційних процесів із світовими лідерами в автомобільній промисловості України. Такі інтеграційні прагнення в першу чергу спричинені техніко-технологічною потребою галузі машинобудування. Посилення інтеграційних механізмів сприятиме залученню інвестицій та консолідації капіталів з метою отримання високих прибутків. Результатом реалізації інтеграційного процесу у ланцюгах створення доданої вартості мають стати активізація латентних проявів емерджентних властивостей, що спонукають до технологічного розвитку, забезпечення ресурсами, завоювання ринку тощо.

Література

- Буряк П.Ю. Інтегровані підприємницькі структури: перспективи розвитку в Україні. Л.: Логос, 2003. 564 с.
- Войнаренко М.П. Кравченко Л.В. Зовнішньоекономічна безпека підприємств легкої промисловості. Економічні перспективи підприємництва в Україні: зб. матеріалів Всеукр. Інтернет-конф. (27–28 жовтня 2016 р., Ірпінь). Ірпінь: Університет ДФС України, 2016. Т. 1. 552 с. (Серія «Податкова та митна справа в Україні», т. 78). С. 17–22.
- Гончар О. І. Хачатрян В.В. Інноваційність – сучасна умова розвитку підприємницького потенціалу Підприємство і торгівля, 2018. Вип. 23. С. 77-81. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Torg_2018_23_15. (дата звернення 11.09.2020)
- Горбачевська О.В. Розвиток інтегрованих підприємницьких структур в економічній системі України. Актуальні проблеми економіки, 2014, №5(155). С. 166-170 (дата звернення 19.09.2020).
- Гурочкіна В.В. Інноваційний потенціал підприємства: сутність та система захисту. Економіка: реалії часу. Науковий журнал. 2015. № 5 (21). С. 51-57. URL: <https://economics.opu.ua/files/archive/2015/No5/51.pdf> (дата звернення: 10.01.2020)
- Гурочкіна В.В. Кравченко Л.В. Світові тренди та перспективи розвитку підприємств легкої промисловості України. Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України (економічні науки): електронне наукове видання. 2019. № 2. С. 46-66. DOI: <https://doi.org/10.33244/2617-5940.2.2019.46-66> (дата звернення: 10.01.2020).
- Податковий кодекс України [Електронний ресурс]: від 02.12.2010 р. № 2755–VI URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 19.09.2020)
- Таблиця «Витрати–випуск» (у цінах споживачів) міжгалузевого балансу України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 19.06.2020)
- Шацька З.Я. Інтеграційні форми підприємницьких структур в світовій економічній системі. Ефективна економіка. Електронне наукове фахове видання URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2019/47.pdf (дата звернення 19.09.2020).
- Шовкун І. А. Локалізація виробництва – світова практика та висновки для України. Економіка і прогнозування, 2017. № 2. С. 31-56. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econprog_2017_2_4. (дата звернення 19.09.2020)

11. Voynarenko M. Modeling the influence of economic factors on the management of business processes of cluster association enterprises / M. Voynarenko, M. Dykha, V. Hurochkina, O. Menchynska // *Espacios*. 2020. 41(12). <http://revistaespacios.com/a20v41n12/a20v41n11p17.pdf>

12. Voynarenko, M., Menchynska, O., Varnalii, Z., & Hurochkina, V. (2019). Estimation of Innovative Business Processes of the Enterprises in Conditions of Emergence Economics. 6th International Conference on Strategies, Models and Technologies of Economic Systems Management (SMTESM 2019), *Advances in Economics, Business and Management Research*, V. 95, 161-166. URL: <https://www.atlantipress.com/article/125917640>. DOI: <https://doi.org/10.2991/smtesm-19.2019.32>

References

1. Buriak P.Iu. (2003). Intehrovani pidpriemnytski struktury: perspektyvy rozvytku v Ukraini. [Integrated business structures: prospects for development in Ukraine]. L.: Lohos., 564 s.

2. Voynarenko M.P. Kravchenko L.V. (2016). Zovnishnoekonomichna bezpeka pidpriemstv lehkoï promyslovosti. [Foreign economic security of light industry enterprises]. *Ekonomichni perspektyvy pidpriemnytstva v Ukraini : zb. materialiv Vseukr. Internet-konf. (27–28 zhovtnia 2016 r., Irpin)*. Irpin : Universytet DFS Ukrainy, T. 1. 552 s. (Seriiia «Podatkova ta mytna sprava v Ukraini», t. 78). S. 17–22.

3. Honchar O. I. Khachatryan V.V. (2018). Innovatsiiniist – suchasna umova rozvytku pidpriemnytskoho potentsialu Pidpriemnytstvo i torhivlia [Innovation is a modern condition for the development of entrepreneurial potential]. *Vyp. 23*. S. 77-81. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Torg_2018_23_15. (data zvernennia 11.09.2020)

4. Horbachevska O.V. (2014). Rozvytok intehrovanykh pidpriemnytskykh struktur v ekonomichnii systemi Ukrainy. [Development of integrated business structures in the economic system of Ukraine]. *Aktualni problemy ekonomiky*, №5(155). S. 166-170 (data zvernennia 19.09.2020).

5. Hurochkina V.V. (2015). Innovatsiinyi potentsial pidpriemstva: sutnist ta systema zakhystu. [Innovative potential of the enterprise: essence and system of protection]. *Ekonomika: realii chasu. Naukovyi zhurnal*. № 5 (21). S. 51-57. URL: <https://economics.opu.ua/files/archive/2015/No5/51.pdf> (data zvernennia: 10.01.2020)

6. Hurochkina V.V. Kravchenko L.V. (2019). Svitovi trendy ta perspektyvy rozvytku pidpriemstv lehkoï promyslovosti Ukrainy. [World trends and prospects for the development of light industry enterprises in Ukraine]. *Zbirnyk naukovykh prats Universytetu derzhavnoi fiskalnoi sluzhby Ukrainy (ekonomichni nauky): elektronne naukove vydannia.. № 2*. S. 46-66. DOI: <https://doi.org/10.33244/2617-5940.2.2019.46-66> (data zvernennia: 10.01.2020).

7. Podatkovi kodeks Ukrainy [Tax Code of Ukraine]. [Elektronnyi resurs]: vid 02.12.2010 r. № 2755–VI URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (data zvernennia: 19.09.2020)

8. Tablytsia «vytraty–vypusk» [Table "costs-output"]. (u tsinakh spozhyvachiv) mizhhaluzevoho balansu Ukrainy. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (data zvernennia: 19.06.2020)

9. Shatska Z.Ia. (2019). Intehratsiini formy pidpriemnytskykh struktur v svitovii ekonomichnii systemi. [Integration forms of business structures in the world economic system]. *Efektivna ekonomika*. Elektronne naukove fakhove vydannia URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2019/47.pdf (data zvernennia 19.09.2020).

10. Shovkun I. A. (2017). Lokalizatsiia vyrobnytstva – svitova praktyka ta vysnovky dlia Ukrainy. [Localization of production - world practice and conclusions for Ukraine]. *Ekonomika i prohnozuvannia*, 2017. № 2. S. 31-56. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econprog_2017_2_4. (data zvernennia 19.09.2020)

11. Voynarenko M., Dykha M., Hurochkina V., Menchynska O. (2020) Modeling the influence of economic factors on the management of business processes of cluster association enterprises. *Espacios*. 41(12). <http://revistaespacios.com/a20v41n12/a20v41n11p17.pdf>

12. Voynarenko, M., Menchynska, O., Varnalii, Z., & Hurochkina, V. (2019). Estimation of Innovative Business Processes of the Enterprises in Conditions of Emergence Economics. 6th International Conference on Strategies, Models and Technologies of Economic Systems Management (SMTESM 2019), *Advances in Economics, Business and Management Research*, V. 95, 161-166. URL: <https://www.atlantipress.com/article/125917640>. Retrieved from: <https://doi.org/10.2991/smtesm-19.2019.32>

Надійшла / Paper received: 12.05.2020

Надрукована / Paper Printed : 05.06.2020

УДК 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-282-3-44

БОЧКО О. Ю., КУЗЯК В. В., СТАСЮК Н. Р.
Національний університет «Львівська політехніка»

КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ: ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ

В статті представлено авторське бачення поняття «концепція управління розвитком сільськогосподарських підприємств». Авторами обґрунтовано основні підходи до дефініції «концепція» та запропоновано авторський підхід до неї згідно з яким концепція – це впорядкована структура поглядів, що визначає обраний напрям дослідження та забезпечується наявністю стратегії і тактики, яка реалізується на певний період часу. Авторами проведено дослідження основних підходів до поняття «управління» та уточнено його авторське бачення згідно якого «управління – це окремий постійний процес розподілу вкладених коштів (людські та економічні ресурси) підприємства за типовими управлінськими функціями (планування, організація, мотивація та контроль) з метою досягнення поставлених цілей. Виходячи із проаналізованих базових понять «концепція» та «управління», а також сформованих власних авторських підходів до наукових термінів, запропоновано визначення «концепція управління розвитком», під якою розуміється процес розподілу ресурсів підприємства за типовими управлінськими функціями на стратегічну перспективу та формування конкретних шляхів для її реалізації. Авторами здійснені теоретичні дослідження концепції управління розвитком на прикладі сільськогосподарських підприємств. Виявлено сім основних складових такої концепції. Зокрема, основними складовими концепції управління розвитком сільськогосподарських підприємств є координація ресурсів; виконання управлінських функцій як засобу досягнення координації; встановлення мети та завдань процесу управління; соціальний аспект; циклічність процесу управління; динамічність; наявний композитний процес. Встановлено, що концепція управління розвитком сільськогосподарських підприємств базується на максимальному забезпеченні результату при мінімальних зусиллях з метою підвищення добробуту та прибутковості виробника, а також задоволення потреб сучасного споживача. Актуальність застосування концепції управління розвитком сільськогосподарських підприємств визначається тим, що сучасний процес управління підприємством є безперервним або потоковим та характеризується підвищенням вимог до товарів та послуг, а також підвищенням рівня відповідальності сучасного споживача перед суспільством та майбутніми поколіннями.

Ключові слова: концепція, управління, сільськогосподарські підприємства, управління розвитком.

BOCHKO O., KUZIAK V., STASYUK N.
Lviv Polytechnic National University

THE CONCEPT OF AGRICULTURAL ENTERPRISE DEVELOPMENT MANAGEMENT: THEORETICAL APPROACHES

The author's vision "the concept of agricultural enterprise development management" is presented in the article. The authors substantiate the main approaches to the definition of "concept" and propose the author's approach to the study definition according to which the concept is an orderly structure of views that determines the chosen direction of research and provides a strategy and tactics that are implemented for a certain period of time. The authors studied the main approaches to the concept of "management" and clarified the author's vision of this concept according to which "management is a separate permanent process of distribution of invested funds (human and economic resources) of an enterprise according to typical management functions (planning, organization, management and control) with the aim achieving the goals. Based on the analyzed basic definition of "concept" and "management", as well as the developed own author's approaches to scientific terms, the following definition of the "concept of development management" is proposed, which is understood as the process of distribution resources of the enterprise by typical management functions for a strategic perspective and the formation of specific ways to implement it. The authors carried out theoretical research on the concept of development management on the example of agricultural enterprises. Seven main components of this concept are identified. In particular, these components are resource coordination; performance of management functions as a means of achieving coordination; setting the goal or purpose of the management process; social aspect; cyclical nature of the management process; dynamism; available composite process. It has been founded that the concept of agricultural enterprise development management is based on maximum ensuring the result with minimum efforts in order to ensure maximum well-being and profitability of the manufacturer, as well as meeting the needs of the modern consumer. The application relevance of the concept of agricultural enterprise development management is determined by the fact that the modern process of enterprise management is continuous or streaming and characterized by increasing requirements for goods and services, as well as increasing the level of responsibility of modern consumers to society.

Key words: concept, management, agricultural enterprises, development management.

Постановка проблеми. Численні дослідження показують, що концепція управління розвитком сучасних підприємств не відповідає вимогам часу. Тим часом зміни в економіці, що відбуваються в останні роки, актуалізують цю проблему, вимагаючи від керівників не лише уваги, а й відповідних знань в галузі сучасних технологій, психології та аксіології управління. Тому є підстави стверджувати, що умови ринкових змін економіки змушують суб'єктів господарювання шукати інноваційні форми і методи управління розвитком сучасних підприємств. Відтак виникає необхідність дослідження, розробка та впровадження концепцій управління розвитком підприємств, яка б відповідала сучасним споживчим вимогам, забезпечувала прибутковість виробникам та була націлена на розвиток.

Аналіз останніх досліджень. Еволюційно концепції управління досліджували багато вітчизняних та зарубіжних вчених. Зокрема серед зарубіжних вчених на значну увагу заслуговують праці

Пітера Ф. Друкера, Генрі Файоля, EFL Бреха, Мак Фарленда, С. Джорджа та ін. Серед сучасних учених-дослідників даної проблеми слід виділити роботи Н. С. Краснокутської, О. В. Михайленка, І. М. Репіної, О. І. Олексюка, О. С. Федоніна, Є. В. Лапіна, І. П. Отенко.

Багато праць вітчизняних науковців, які розкривають проблеми розвитку аронапряму. Зокрема, відмітимо, наукові праці В. Бойка, О. Бородіної, В. Гейця, Р. Глібова, В. Горьового, О. Гудзинського, С. Дем'яненка, А. Діброви, О. Ковалю, М. Кожемякіної, Д. Крисанова, В. Лаврука, Д. Лук'яненка, М. Маліка, М. Месель-Веселяка, Р. Мудрака, Б. Пасхавера, К. Прокопенка, П. Саблука, А. Скрипника, Т. Циганкової, О. Шубравської, В. Юрчишина та ін.

Однак стрімкий розвиток інноваційних технологій, зміни вимог сучасного споживача стимулюють до удосконалення наявних та застосування нових концепцій управління розвитком сільськогосподарських підприємств. Проте першочерговим є обґрунтування та визначення сутності концепції управління розвитком сільськогосподарських підприємств.

Тому **метою статті** є обґрунтування концепції управління розвитком сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу. Для того, щоб обґрунтувати та розкрити сутність концепції управління розвитком сільськогосподарськими підприємствами відмітимо, що вказана концепція містить триєдине поєднання визначень «концепція», «управління» та «розвиток».

Розвиток забезпечує перспективне майбутнє суб'єкта дослідження. Розвиток характеризується поступальними змінами, результатом якого є виникнення якісно нового, перехід від простого до складного та/або від старого до нового, більш якісного.

Провівши дослідження сучасних словників та енциклопедій, можемо стверджувати, що в науковій літературі є досить багато різних підходів до поняття «концепція». Згідно wikipedia найбільш поширеної інтернет-енциклопедії «концепція» (лат. conceptio – розуміння) – система поглядів, те або інше розуміння явищ і процесів; єдиний, визначальний задум [10]. Згідно словника іншомовних слів, концепція (лат., сприйняття) – це система поглядів на певне явище; спосіб розуміння, тлумачення якихось явищ, основоположна ідея теорії, загальний її задум [11]. Виходячи з дослідження даного поняття взятого з словника Merriam Webster в перекладі з англ. концепція означає абстрактна або загальна ідея, узагальнена з окремих випадків [12]. Згідно фармацевтичної енциклопедії концепція у науці характеризується системою доказів, методів, прийомів дослідження, аналізу, яка базується на певній теоретичній основі. Загалом, це впорядкована система поглядів, доведення щодо тих чи інших явищ, фактів, проблем, що потребують розв'язання або пояснення, обґрунтування рішень, результатів досліджень, отриманих під час відповідного спостереження, аналізу тощо [13].

Провівши дослідження наукових праць сучасних вчених, які у своїх працях досліджували концепції, в різних інтерпретаціях, та з різних підходів, відмітимо праці Мельник Н.І., яка ототожнює смислове значення «концепція» в українській та європейській науці, хоча автор аргументує, що у вітчизняному освітньому вимірі трактування поняття «концепція» характеризується більшою конкретизованістю, ніж у зарубіжних наукових працях [6].

В широкому розумінні концепція являє собою узагальнення і абстрагування від досвіду або результат трансформації існуючих ідей [9]. В більш вузькому розумінні «концепція» є складовою частиною методології, оскільки у вітчизняній науковій традиційній літературі методологію тлумачать як учення про педагогічні знання і про процес його добування, тобто педагогічне пізнання [4; с. 152].

Кравець, К. В. сформувала три підходи до поняття концепції. По-перше, під концепцією розуміють систему поглядів на певні явища, спосіб розуміння явищ, дій, теорії. По-друге, концепція – це форма і засіб наукового пізнання, що є способом розуміння, пояснення, тлумачення основної ідеї, теорії; науково обґрунтоване і логічно доведене вираження основного змісту теорії, але, на відміну від теорії останньої, воно ще не може бути втіленим у систему точних наукових понять. По-третє, в економіці під концепцією розуміють систему поглядів, помислів, що визначають основний напрям, стратегію і тактику реалізації бізнесово-підприємницьких проектів, програм [5].

Відтак досліджуючи поняття «концепція» відмітимо що концепція – це система поглядів, що визначає обраний напрям дослідження та забезпечується наявністю стратегії і тактики, яка реалізується на певний період часу.

Наступною складовою дослідження етимології «концепції управління розвитком сільськогосподарськими підприємствами» є поняття «управління». Відмітимо, що у науковій літературі немає єдиних поглядів серед науковців, що таке управління. Розбіжності в думках та підходах відображаються у наступних часто цитованих визначеннях управління. Зокрема, Дорошенко Г.О. управління розглядає в двох аспектах: як свідомий вплив людей на будь-який об'єкт і як специфічну діяльність у процесі виробництва, їх об'єднує погляд на управління як на процес чи вид діяльності [7].

У загальному розумінні «управління» визначається передусім як елемент, функція організованих систем (біологічних, соціальних, технічних), яка забезпечує збереження їх певної структури, підтримку режиму діяльності, реалізацію їх програм і цілей [8].

Андрушків Б.М., Кузьмін О.Є доводять, що «управління – це цілеспрямована дія на об'єкт з метою змінити його стан або поведінку в зв'язку із зміною обставин» [1].

Жигалов В. П., Шимановська Л. М. стверджують, що «управління – складний соціально-економічний процес. У широкому розумінні слова він означає вплив на процеси, об'єкти, системи з метою збереження їхньої сталості або переведення з одного стану в інший згідно з поставленими цілями» [3]. Гаєвський Б.А., Гаєвська О.Б доводять, що «процес управління є впорядкуванням системи» [2]. Загалом, підводячи підсумки можемо стверджувати, що управління – це окремий постійний процес розподілу вкладених ресурсів підприємства (людські та економічні ресурси) за типовими управлінськими функціями (планування, організація, мотивація та контроль) з метою досягнення поставлених цілей, а саме: випуску товарів та послуг, необхідних для її клієнтів (середовища).

Виходячи із проаналізованих базових понять «розвиток», «концепція» та «управління», а також сформованого власного авторського трактування понять пропонуємо наступну графічну інтерпретацію поняття «концепція управління розвитком сільськогосподарських підприємств» (рис. 1).



Рис. 1. Походження та трактування концепції управління розвитком сільськогосподарських підприємств*

*Сформовано авторами

Отже, під концепцією управління розвитком сільськогосподарських підприємств будемо розуміти структуру поглядів, що визначає процес розподілу вкладення ресурсів сільськогосподарського підприємства (людські та економічні ресурси) за типовими управлінськими функціями (планування, організація, мотивація та контроль) з метою переходу у якісно новий стан

Обґрунтування концепції управління розвитком сільськогосподарських підприємств як процесу, характеризується наявністю таких основних складових, які розкривають її сутність:

- по-перше, координація ресурсів;
- по-друге, виконання управлінських функцій як засіб досягнення координації;
- по-третє, встановлення мети та/або завдання процесу управління, тобто це повинна бути цілеспрямована управлінська діяльність;
- по-четверте, наявний соціальний процес;
- по-п'яте, циклічність концепції;
- по-шосте, динамічність, яка характеризується зміною цілей та підлаштування під вимоги оточуючого середовища;

- по сьоме – це композитний процес, який характеризується певною вже затвердженою послідовністю (планування, організація, мотивація, контроль). Водночас кожна така складова послідовності може розглядатися як окрема структура, яка залежить від як від самого управління, його знань, навичок, досвіду тощо так і від якості виконання роботи та одночасно як комплекс функцій, які є взаємозалежними при досягненні поставлених цілей.

Висновки. Актуальність застосування концепції управління розвитком сільськогосподарських підприємств визначається тим, що сучасний процес управління підприємством є безперервним або поточним та характеризується підвищенням вимог до товарів та послуг, а також підвищенням рівня

відповідальності сучасного споживача перед суспільством та майбутніми поколіннями.

Отже, концепція управління розвитком сільськогосподарських підприємств базується на максимальному забезпеченні результату при мінімальних зусиллях з метою забезпечення максимального добробуту та прибутковості виробника та забезпечення потреб сучасного споживача.

Важливим напрямом в управлінні аграрними підприємствами є виявлення ринкових потреб і наявність власних ресурсів. У зв'язку з мінливістю потреб ринку та власних ресурсів змінюється і концепція управління.

Література

1. Андрушків Б.М. Основи менеджменту / Б.М. Андрушків, О.Є. Кузьмін. – Львів : Світ, 1995. – 296 с.
2. Державне управління в системі соціального управління / Б. А. Гаєвський, О. Б. Гаєвська // Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. - 2011. - Вип. 47. - С. 17-23. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpgvzdia_2011_47_4
3. Жигалов В.Т., Шимановська Л.М. Основи менеджменту і управлінської діяльності. - К.: Вища шк., 2004. – 223 с.
4. Загвязинский В. И. Методология и методика дидактического исследования / В. И. Загвязинский. – М.: Педагогика, 1982. – 160 с.
5. Кравець К. В. Концепція стратегічного управління аграрними підприємствами Луганської області [Текст] / Катерина Валеріївна Кравець // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 16. – № 2. – С. 98-104.
6. Мельник Н.І. Концепція дослідження професійної підготовки дошкільних педагогів у країнах західної Європи: стратегічний аспект «Молодий вчений», 2016. № 11 (38). С.454-460.
7. Менеджмент: навч. посібник / за заг. ред. – Харків, “ВСВ-Принт”, 2015. – 300 с.
8. Словарь-справочник менеджера / под ред. М. Г. Лапусты. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 412 с.
9. Concepts and its types [Electronic recourse]. Retrieved from: www.academia.edu Retrieved: 2016-02-04. Title from the screen
10. URL: <https://uk.wikipedia.org>
11. URL: <https://www.jnsm.com.ua>
12. URL: <https://www.merriam-webster.com/dictionary/concept>
13. URL: <https://www.pharmencyclopedia.com.ua/article/3681/koncepciya>.

References

1. Andrushkiv B.M. Osnovy menedzhmentu / B.M. Andrushkiv, O. E. Kuzmin. – Lviv : Svit, 1995. – 296 s.
2. Derzhavne upravlinnia v systemi sotsialnoho upravlinnia/ B. A. Haievskiyi, O. B. Haievskia // Humanitarniy visnyk Zaporizkoi derzhavnoi inzhenernoi akademii. - 2011. - Vyp. 47. - S. 17-23. - Rezhyim dostupu:http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpgvzdia_2011_47_4
3. Zhyhalov V.T., Shymanovska L.M. Osnovy menedzhmentu i upravlinskoj diialnosti. - K.: Vyshcha shk., 2004. – 223 s.
4. Zagvyazinskij V. I. Metodologiya i metodika didakticheskogo issledovaniya / V. I. Zagvyazinskij. – M.: Pedagogika, 1982. – 160 s.
5. Kravets K. V. Kontseptsii stratehichnoho upravlinnia ahramymy pidprijemstvamy Luhanskoi oblasti [Tekst] / Kateryna Valeriivna Kravets // Ekonomichnyi analiz : zb. nauk. prats / Ternopilskiyi natsionalnyi ekonomichnyi universytet; redkol. : V. A. Derii (holov. red.) ta in. – Ternopil : Vydavnycho polihrafichnyi tsentr Ternopils'koho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu “Ekonomichna dumka”, 2014. – Tom 16. – № 2. – S. 98-104.
6. Melnyk N.I. Kontseptsiiia doslidzhennia profesiinoj pidhotovky doshkilnykh pedahohiv u krainakh zakhidnoi Yevropy: stratehichnyi aspekt «Molodyi vchenyi», 2016. № 11 (38). S.454-460.
7. Menedzhment: navch.posibnyk /za zah. red. – Kharkiv, “VSV-Prynt”, 2015. – 300 s.
8. Slovar&aposp;pravochnik menedzhera / pod red. M. G. Lapusty. – M. : INFRA-M, 1996. – 412 s.
9. Concepts and its types [Electronic recourse]. Retrieved from: www.academia.edu Retrieved: 2016-02-04. Title from the screen
10. URL: <https://uk.wikipedia.org>
11. URL: <https://www.jnsm.com.ua>
12. URL: <https://www.merriam-webster.com/dictionary/concept>
13. URL: <https://www.pharmencyclopedia.com.ua/article/3681/koncepciya>.

Надійшла / Paper received: 25.04.2020

Надрукована / Paper Printed : 05.06.2020

УДК 658.14.17

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-282-3-45

ГОНЧАР О. І.

Хмельницький національний університет

ОБОРОТНІ АКТИВИ ПІДПРИЄМСТВА: СУЧАСНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ

Обґрунтовано підхід до управління оборотними активами підприємства на основі визначення ключових завдань управління окремими елементами оборотних активів, а також оптимізації обсягу їх основних елементів. Визначено сучасні моделі оптимізації обсягу запасів, дебіторської заборгованості та грошових коштів як основних видів оборотних активів.

Ключові слова: оборотні активи, запаси, дебіторська заборгованість, грошові кошти, поточні фінансові інвестиції.

GONCHAR O.

Khmelnitskyi National University

CURRENT ASSETS OF THE ENTERPRISE: A MODERN APPROACH TO MANAGEMENT

The purpose of the article is to build an approach to the management of current assets of modern enterprises, based on the management of their individual elements. A brief description of the work performed. Current assets are an important part of the company's resources, play an important role in the operation of the enterprise. The current activity of the enterprise is inextricably linked with current assets, which are the driving force of its production, sales and other activities. Given the current challenges of the economy, changing economic conditions, global and national crises, an important issue for every company is to optimize its core business and rational use of available resources. The article is based on the study of scientists' approaches to the interpretation of the essence of current assets management, substantiation of the peculiarities of their management and identification of elements of the current assets management system, as well as building a system of current assets management tasks in terms of current assets. Conclusions on the work. Some elements of current assets management (inventory management, receivables and cash management) in the framework of achieving the objectives, as well as models for optimizing the volume of individual elements of current assets to improve their efficiency. Taking into account the defining aspects of management of each type of current assets, their common feature was singled out: the need to optimize the volume of individual elements of current assets in order to achieve the objectives of their management. The use of modern optimization models will facilitate the process of formation of current assets, provide a choice of the most appropriate type of policy for the formation of current assets, as well as increase the efficiency of their use.

Key words: current assets, inventories, receivables, cash, current financial investments.

Постановка проблеми. Оборотні активи являють собою важливу частку ресурсів підприємства, відіграють важливу роль у процесі функціонування підприємства. Поточна діяльність підприємства нерозривно пов'язана із оборотними активами, які є рушійною силою його виробничої, збутової та інших видів діяльності. Зважаючи на сучасні виклики економіки, зміну умов господарювання, глобальних та національних кризових станів важливим питанням кожного підприємства є оптимізація його основної діяльності та раціональне використання наявних ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення проблеми управління та використання оборотних активів займає важливе місце як у вітчизняній, так у закордонній економічній літературі. Великий внесок у дослідження проблем використання оборотних активів зробили такі вітчизняні науковці: І.О. Бланк, Ф.Ф. Бутинець, Н.О. Власова, В. В. Биковський, О.С. Бондаренко, Г.В. Брушко, А.М. Поддєрьогін, Д.Л. Яшук, В.І. Чобіток, К.С. Пятилокотова та ін. Проте актуалізація даного питання в сучасних умовах роботи вітчизняних підприємств підкреслюється швидким розвитком науково-технічного прогресу, мінливістю середовища господарювання підприємств тощо.

Метою статті є побудова підходу до управління оборотними активами сучасних підприємств, що базується на управлінні їх окремими елементами.

Виклад основного матеріалу. Науковці виділяють безліч підходів до трактування сутності поняття «управління оборотними активами». А.М. Поддєрьогін визначає його як «комплекс заходів, які спрямовані на забезпечення умов оптимізації й безперервного процесу їх обсягу, формування достатнього їх обсягу, раціональної структури й ефективної організації їх використання» [5]. Н.О. Власова та ін. вважають управління оборотними активами «складовою фінансового й операційного менеджменту, що являє собою цілеспрямовану діяльність, пов'язану із визначенням величини оборотних активів, контролем над їх формуванням і використанням і створенням відповідних організаційних передумов» [4]. Поряд з тим, науковець О. Яковенко визначає управління оборотними активами комплексним видом функціонального управління, що інтегрує у своєму складі як формування, так і використання цієї групи активів [8]. В.Г. Баранова вважає управління оборотними активами «сукупністю відокремлених, але пов'язаних між собою елементів, що забезпечують цілеспрямований вплив на об'єкт управління, шляхом реалізації функцій управління через використання комплексу методів управління з метою забезпечення належного рівня фінансової стійкості, платоспроможності та ліквідності підприємства» [1].

Отже, вчені по-різному підходять до визначення та проведення процесу управління оборотними активами. Не зменшуючи цінності вище зазначених наукових розробок, ми вважаємо за доцільне їх удосконалити, взявши до уваги особливості окремих видів оборотних активів, а також чітко визначити завдання процесу управління по відношенню до окремих елементів оборотних активів. Оборотні активи можна поділити на такі основні складові: запаси, дебіторську заборгованість, грошові кошти та поточні фінансові інвестиції (рис. 1).

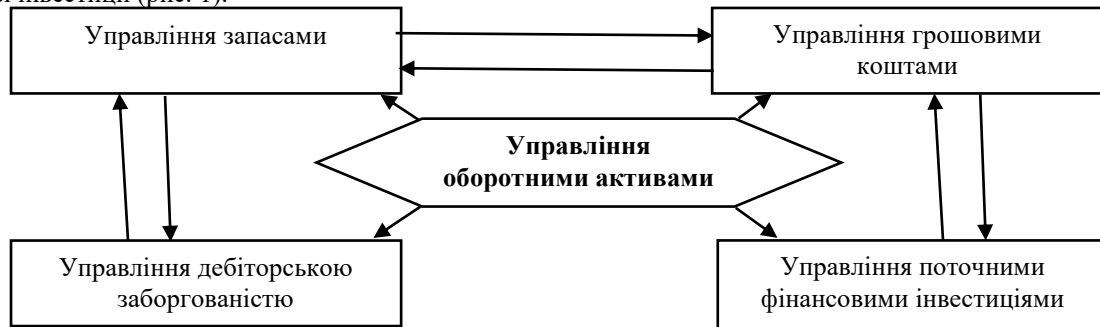


Рис. 1. Елементи системи управління оборотними активами

У процесі управління оборотними активами поряд варто виділити основні завдання управління окремими видами оборотних активів, що призведе до досягнення кінцевої мети управління їх загальним обсягом. Погоджуючись із думкою переважної більшості науковців, ми вважаємо, що в процесі реалізації управління оборотними активами підприємства повинні намагатись прискорити їх оборотність з метою вивільнення частини оборотних коштів та підвищення ефективності їх використання. Прискорення оборотності обумовлюється оптимізацією використання окремих видів оборотних активів (рис. 2):

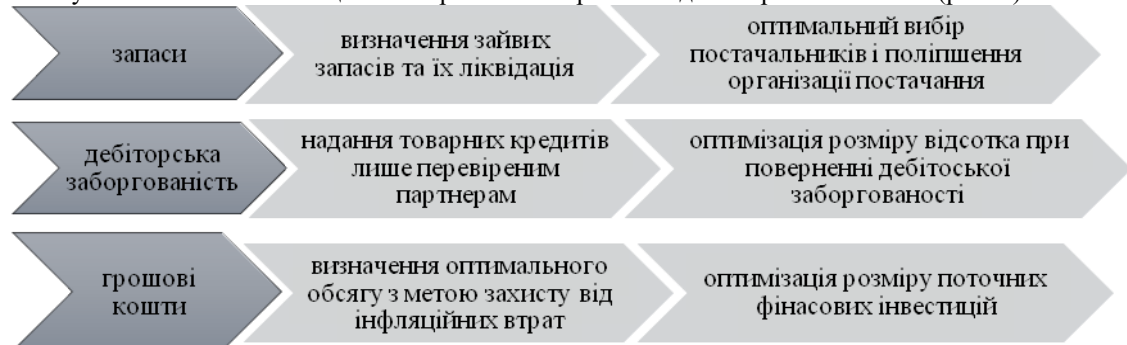


Рис. 2. Основні завдання управління окремими видами оборотних активів

В контексті управління окремими елементами оборотних активів основним завданням є оптимізація їх обсягу залежно від поставлених завдань процесу управління. В даному контексті доцільно використовувати оптимізаційні моделі в розрізі видів оборотних активів. Розрахунок оптимальних обсягів кожного виду оборотних активів допоможе детальніше провести аналіз їх необхідності для досягнення заданих темпів розвитку. Визначимо основні моделі оптимізації в розрізі видів оборотних активів.

1) *Оптимізація обсягу запасів.* Питання оптимізації обсягу запасів широко описане науковцем Поддєрьогіним А.М., автор виділяє два методи оптимізації запасів: прямий та аналітичний. Прямий метод стосується нових підприємств та передбачає формування запасів підприємства «з нуля». Аналітичний метод відноситься до підприємств, які продовжують функціонування та потребують лише поповнення запасів. Зважаючи на те, що ми будемо проводити дослідження існуючих на ринку підприємств, доцільніше використовувати аналітичний метод при проведенні оптимізації запасів. Автор пропонує для розрахунку оптимального обсягу запасів використати формулу (1) [5, с. 178].

$$Z_o = (N_{пз} \times OBO) + Z_{сз} + Z_{цп}, \quad (1)$$

де Z_o – оптимальна сума запасів;
 $N_{пз}$ – норматив запасів поточного зберігання у днях обороту;
 OBO – одноденний обсяг реалізації;
 $Z_{сз}$ – запаси сезонного зберігання;
 $Z_{цп}$ – запаси цільового призначення.

На нашу думку, даний показник є доцільним для розрахунку, адже він враховує різні види запасів та темпи реалізації продукції. Зважаючи на те, що оптимальний рівень запасів на підприємстві необхідно постійно підтримувати для забезпечення досягнення його стратегічних цілей, в процесі даного дослідження доцільно буде розрахувати оптимальний рівень замовлення, що буде здійснюватися підприємством у перспективі.

Ми вважаємо, що найдоцільнішою моделлю оптимізації розмірів замовлення запасів на підприємстві є модель економічного обґрунтованого розміру замовлення EOQ (Economic Order Quantity), яка також носить назву «Модель Уілсона», або «Модель Уілсона – Харріса». Дана модель дозволяє розрахувати оптимальний розмір запасів на підприємстві торгівлі за умови забезпечення мінімізації витрат на зберігання запасів та сукупних витрат. Науковець Поддєрьогін А.М. досить точно описав методику проведення оптимізації за Моделлю Уілсона [5, с. 174].

Оптимальний обсяг запасів на підприємстві визначається за формулою (2).

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times Z \times P}{B}} \quad (2)$$

де EOQ – оптимальний розмір замовлення запасів, од.;

Z – витрати на розміщення, доставка, приймання замовлень запасів у розрахунку на одне замовлення, грн.;

P – річна потреба в запасах, од.;

B – витрати на зберігання і складування запасів у розрахунку на їх одиницю, грн.

Ми погоджуємося із думкою автора щодо важкості впровадження даної моделі в діяльність підприємства в сучасних умовах господарювання вітчизняних підприємств. Зважаючи на інтенсивні зміни середовища функціонування вітчизняних підприємств, зміну макроекономічних показників, кон'юнктури ринку, автор досить слушно пропонує модифікувати дану модель додаванням до визначеної для ідеальних умов суми запасів страхову суму необхідних запасів у випадку непередбачуваних впливів факторів [5, с. 176].

Використання даної моделі для оптимізації обсягу оборотних активів певною мірою впливає на вибір політики формування оборотних активів, дана модель трактує, що політика формування запасів повинна бути консервативною або помірною, тобто включати страхові суми запасів зважаючи на сучасні умови господарювання.

2) *Оптимізація обсягу дебіторської заборгованості.* Даний вид оборотних активів характеризується можливістю підприємства надавати споживчі та товарні кредити. На нашу думку, досить точно визначають показник оптимального обсягу дебіторської заборгованості науковці І.А. Бігдан, Л.І. Лачкова, В.М. Лачкова, О.В. Жилиякова, які використовують формулу (3) [7, с. 77].

$$OK_{дз} = \frac{(OP_k \times K_{с/ц} \times (ПНК + ПР))}{360} \quad (3)$$

де OK_{дз} – оптимальний обсяг оборотних активів, що спрямовується в дебіторську заборгованість, грн.;

OP_k – плановий обсяг реалізації продукції у кредит, грн.

K_{с/ц} – коефіцієнт відношення собівартості та ціни продукції, коеф.;

ПНК – середній період надання товарного кредиту, дн.;

ПР – середній період прострочення платежів по наданому кредиту, дн.

В процесі формування підприємством певного обсягу дебіторської заборгованості, йому необхідно також проаналізувати можливість настання ризиків, що є невід'ємною часткою стратегічного аналізу. Врахування ризиків неповернення кредиту, порушення строків повернення кредиту тощо істотно впливає на загальну суму дебіторської заборгованості та обсягу оборотних активів в цілому.

3) *Визначення оптимального обсягу грошових коштів підприємства.* Методологічні основи оптимізації обсягу грошових коштів досить широко описав науковець Бланк І.О., який розглядав кілька моделей, таких як Модель Баумоля, Модель Міллера-Орра. Дані моделі широко застосовуються у практиці зарубіжних підприємств щодо вітчизняних підприємств, то, як твердить автор, дані моделі досить важко застосовувати у зв'язку з нестачею оборотних активів, різких коливань грошових надходжень тощо [3, с. 364].

Визначення оптимальності грошових коштів за Моделлю Баумоля характеризується розрахунком максимального та середнього залишків грошових коштів у складі оборотних активів підприємств, дані показники розраховується за формулами (4), (5).

$$ДА_{\max} = \sqrt{\frac{2 \times P_0 \times П_{\text{од}}}{П_{\text{д}}}} \quad ; \quad (4)$$

$$ДА_{\text{сер}} = \frac{ДА_{\max}}{2} \quad , \quad (5)$$

де ДА_{макс} – оптимальний обсяг максимального залишку грошових активів;

ДА_{сер} – оптимальний обсяг середнього залишку грошових активів;

Р_о – витрати на обслуговування однієї операції поповнення грошових коштів;

П_д – рівень втрати альтернативних доходів при зберіганні грошових коштів (середня ставка відсотка по короткостроковим фінансовим інвестиціям, коеф.);

П_{одо} – плановий обсяг від'ємного грошового потоку (обсяг використовуваних грошових коштів) [3, с. 365].

На основі визначення оптимальних обсягів основних видів оборотних активів, необхідно знайти оптимальний обсяг оборотних активів в цілому. Науковець Шохін Є.І. пропонує визначити загальний обсяг оборотних активів майбутнього періоду як суму усіх видів оборотних активів в перспективі, для визначення даного показника використовуємо формулу (6), що пропонує даний науковець модифікувавши її до умов функціонування підприємств, які характеризуються відсутністю виробничого процесу та відповідно відсутністю запасів сировини, незавершеного виробництва тощо [6, с. 238].

$$O_{\text{оп}} = 3C_{\text{п}} + ДЗ_{\text{п}} + Г_{\text{оп}} + П_{\text{п}}, \quad (6)$$

де O_{оп} – оптимальний обсяг оборотних активів у перспективному періоді;

3с_п – оптимальний обсяг запасів перспективного періоду;

ДЗ_п – оптимальний обсяг дебіторської заборгованості перспективного періоду;

Г_{оп} – оптимальний обсяг грошових коштів перспективного періоду;

П_п – оптимальний обсяг інших видів оборотних активів.

Таким чином, визначивши оптимальні обсяги основних видів оборотних активів та їх оптимальний обсяг в цілому, підприємство отримує можливість сформулювати найбільш оптимальну структуру та кількість оборотних активів. Значний вплив на обсяг та структуру оборотних активів має стан оборотності оборотних активів, тому вирішення наступного завдання є важливим елементом стратегічного управління оборотними активами. Більшість науковців наголошують на залежності обсягів поточних фінансових інвестицій із відповідністю потреби у грошових коштах.

Висновки. Управління оборотними активами є багатограним та багатоаспектним процесом. Реалізацію процесу управління необхідно будувати на особливостях використання окремих видів оборотних активів, що, як показало дослідження, суттєво відрізняються. Враховуючи визначальні аспекти управління кожним видом оборотних активів було виокремлено їх загальну рису: необхідність оптимізації обсягів окремих елементів оборотних активів з метою досягнення поставлених завдань управління ними. Застосування сучасних оптимізаційних моделей дозволить полегшити процес формування оборотних активів, забезпечить вибір найбільш доцільного типу політики формування оборотних активів, а також призведе до підвищення ефективності їх використання.

Література

1. Баранова В.Г. Теоретичні засади управління оборотним капіталом / В.Г. Баранова, С.М. Гоцуляк // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2008. – № 30. – С. 32–36.
2. Круш П.В. Теоретичні основи управління матеріальними запасами підприємств / П.В. Круш, Ю.В. Орлюк // Економічний вісник Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут". – 2017. – № 14. – С. 239–245.
3. Основы финансового менеджмента : в 2 томах. Т. 1. / И. А. Бланк. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : «Омега-Л», 2011. – 656 с.
4. Управління оборотними активами на підприємствах роздрібно торгівлі : монографія / [Н. О. Власова та ін.]. – Харків : ХДУХТ, 2014. – 258 с.
5. Фінансовий менеджмент : підручник / за ред. А. М. Поддєрьогіна. – К. : КНЕУ, 2008. – 536 с.
6. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / за ред. Є.І. Шохіна. – Москва : ФБК-ПРЕСС, 2002. – 408 с.
7. Фінансовий менеджмент : елект. навч. посібник / [І.А. Бігдан, Л.І. Лачкова, В.М. Лачкова, О.В. Жилиякова]. – Х. : ХДУХТ, 2017. – 197 с.
8. Яковенко О. Теоретичні аспекти вдосконалення управління оборотними активами / О. Яковенко // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. – 2017. – № 1-2. – С. 174–189.

References

1. Baranova V.Gh., Ghoculjak S.M. (2008). Teoretichni zasady upravlinnja oborotnym kapitalom [Theoretical principles of working capital management]. Bulletin of socio-economic research, vol. 30, pp. 32-36.
2. Krush P.V., Ju.V. Orlyuk (2017). Teoretichni osnovy upravlinnja materialjnymy zapasamy pidpryemstv. [Theoretical bases of inventory management of enterprises]. Economic Bulletin of the National Technical University of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute". vol. 14, pp. 239-455.
3. Blank I. O. (2011) Osnovy finansovgo menedzhmenta [Fundamentals of Financial Management]. Moscow: «Omega-L». (in Russian).
4. Vlasova N. O., Pichuhina (2010) Upravlinnja oborotnymy aktyvamy na pidpryemstvakh rozdrubnoi torhivli: monohrafiia [Assessment of Liquidity and Solvency of Retailers: a monograph]. Kharkiv: KhDUKhT. (in Ukrainian).
5. Poddjeryoghin A. M. (2008) Finansovy menedzhment: pidruch. [Financial Management: textbook]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian).
6. Shokhin Ye.I. (2002) Finansovy menedzhment: uchebnoe posobie [Financial Management: educ. manual]. Moscow: FBK-PRESS. (in Russian).
7. Bighdan I.A., Lachkova L.I., Lachkova V.M., Zhylyakova O.V. (2017) Finansovy menedzhment: uchebnoe posobie [Financial Management: educ. manual]. Kharkiv: KhDUKhT. (in Ukrainian).
8. Jakovenko O. (2017). Teoretichni aspekty vdoskonalennja upravlinnja oborotnymy aktyvamy. [Theoretical aspects of improving the management of current assets] Scientific Bulletin of Odessa National Economic University. vol. 1-2. pp. 174-189.

**За зміст повідомлень редакція відповідальності не несе
Повні вимоги до оформлення рукопису
<http://journals.khnu.km.ua/vestnik/support.htm>**



Підп. до друку 25.06.2020. Ум. друк. арк. 19,55. Обл.-вид. арк. 18,96.
Формат 30×42/4, папір офсетний. Друк різографією.
Наклад 100, зам. № 189/20

Тиражування здійснено з оригінал-макета, виготовленого редакцією журналу
«Вісник Хмельницького національного університету»
редакційно-видавничим відділом Хмельницького національного університету.
29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 7/1, тел. (0382) 67-51-08; 77-33-63.
Свідоцтво про внесення в державний реєстр, серія ДК № 4489 від 18.02.2013 р.