ISSN 2307-5740
DOI: 10.31891/2307-5740

Науковий журнал

ВІСНИК

Хмельницького національного університету

Економічні науки

2019, № 3

Scientific journal

HERALD

of Khmelnytskyi National University

Economic sciences

2019, Issue 3

Хмельницький 2019

ВІСНИК
Хмельницького національного університету

Затверджений як фахове видання
Постановою президії ВАК України від 12.05.2015 № 528
(http://old.mon.gov.ua/ua/activity/563/perelik-naukovikh-fakhovikh-vidan/6797/)

Засновано в липні 1997 р. ***Виходить 6 разів на рік***

Хмельницький, 2019, № 3 (270)

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

Головний редактор **Войнаренко М. П.**, д. е. н., професор, заслужений діяч науки і техніки України, член-кореспондент Національної академії наук України, проректор з науково-педагогічної та наукової роботи, перший проректор Хмельницького національного університету

Заступник головного редактора. 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 **Гуляєва В. О.,** завідувач відділом інтелектуальної власності і трансферу технологій Хмельницького національного університету

Члени редколегії серії «Економічні науки»

Войнаренко М. П., д. е. н.; Альохін О. Б., д. е. н.; Асаул А. М., д. е. н. (Російська Федерація); Бондаренко М. І., к. е. н.; Васильківський Д. М., д. е. н.; Ведерніков М. Д., д. е. н.; Вишковська Зофія, д. е. н. (Польща); Геєць 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.; 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.; Філиппова 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.

Відповідальний за випуск Орлов О. О., д. е. н., Гончар О. І., д. е. н.
Технічний редактор Кравчик Ю. В., к. е. н.

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Хмельницького національного університету, протокол № 11 від 31.05.2019

Адреса редакції: **Україна, 29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 11, Хмельницький національний університет редакція журналу "Вісник Хмельницького національного університету"**

☎ (0382) 67-51-08

e-mail: Visnyk.khnu@gmail.com

web: http://journals.khnu.km.ua/vestnik
http://vestnik.ho.com.ua
http://lib.khnu.km.ua/visnyk_tup.htm

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

© Хмельницький національний університет, 2019
© Редакція журналу "Вісник Хмельницького національного університету", 2019

ЗМІСТ

ОРЛОВ О. О., РЯСНИХ Є. Г.
ЗМІНА ПАРАДИГМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ, ПРИБУТКОМ ТА ЦІНАМИ
НА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ 7

ALYOKHIN A., BRUTMAN A., SOKOLOVSKA Z.
WHAT EXACTLY IS ECONOMIC COMPETITIVENESS? IS THIS AN ETERNAL QUESTION? 12

АРТАМОНОВ В. В., ВАСИЛЕНКО М. Г.
НЕСТАЦІОНАРНИЙ РЕЖИМ ОЧИСТКИ СТІЧНИХ ВОД В УСТАНОВКАХ «БІОСОФ» 22

АРТАМОНОВ В. В., ВАСИЛЕНКО М. Г., МІХНО П. Б.
ТЕХНІЧНІ ТА ЕКОНОМІЧНІ РІШЕННЯ З ПРОТИДІЇ ГЛОБАЛЬНИМ ВИКЛИКАМ 26

АРТАМОНОВ В. В., МІХНО П. Б., ВАСИЛЕНКО М. Г.
МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ СТІЙКОСТІ АГРОЛАНДШАФТІВ 30

БАЙДА Б. Ф.
МЕНЕДЖМЕНТ ТУРИЗМУ З ПОЗИЦІЇ УПРАВЛІНСЬКИХ ПІДХОДІВ 34

БЕЛЯВЦЕВА В. В.
ДЕРЖАВНІ ІНТЕРЕСИ І САМОУПРАВЛІННЯ
НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ В РЕФОРМАЦІЙНОМУ ПРОЦЕСІ 37

БІЛЯВСЬКИЙ В. М.
ТЕРИТОРІАЛЬНИЙ БРЕНДИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ
(НА ПРИКЛАДІ ЖИТОМИРСЬКОЇ ОБЛАСТІ) 42

БОНДАРЧУК М. К., ДЖУРИК Х. Б.
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ДОХОДІВ
ОБ'ЄДНАНИХТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД 48

ГЕВЧУК А. В.
ЩОДО МЕТОДОЛОГІЇ ВИПРАВЛЕННЯ ПОМИЛОК РОЗРАХУНКІВ
У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ І ЗВІТНОСТІ 52

ГОНТАРЕВА І. В.
ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ВАРТОСТІ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ
ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ 59

ГРИНЕВИЧ Л. В.
СИСТЕМА ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ ЩОДО ПОДОЛАННЯ ДИСБАЛАНСУ
ПРОФЕСІЙНОГО РОЗПОДІЛУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ РЕГІОНУ 63

ГРИЦЕНКО С. І.
ПЕРСПЕКТИВИ ЛОГІСТИЧНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ СПОЖИВАЧІВ
В АВІАЦІЙНИХ ВАНТАЖНИХ ПЕРЕВЕЗЕННЯХ 67

ГУМЕНЮК Ю. В.
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ
ФУНКЦІОНУВАННЯ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ 71

ЄПІФАНОВА І. Ю.
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ
ФІНАНСОВИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ 78

ДОНЧАК Л. Г., ДОБІЖА В. В., МАЗУР В. Г.
ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ 82

ЗАЙЦЕВА О. І., ФУРСОВ А. М.
ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ МАРКЕТИНГУ ВРАЖЕНЬ В ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ 86

ЗАЙЧЕНКО В. В.
ФОРМУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ:
ПРОБЛЕМА КРИТИЧНИХ РЕГІОНАЛЬНИХ ДИСПРОПОРЦІЙ
ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ 91

КИРИЛЮК О. В.
ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ АСИМЕТРІЄЮ РОЗВИТКУ КОМПАНІЇ 95

КЛИМЧУК А. О.
СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПЕРСОНАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА 99

КОСКІНА Ю. О.
СИСТЕМА ДОСТАВКИ ВАНТАЖІВ ЯК СУКУПНІСТЬ ВИРОБНИЧИХ ПРОЦЕСІВ ЇЇ ЕЛЕМЕНТІВ 104

КУЗЬМІНА О. М., СТАТКЕВИЧ К. О., ЯНЧУК Т. В.
ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК CRM-СИСТЕМИ ТА СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖ
ЯК МЕТОД ПОКРАЩЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ВОЛОДАРКА») 110

ЛАШКО С. П.
ТЕХНОЛОГІЧНІ ШЛЯХИ ГІРНИЧОДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ
ЯК РЕНТОУТВОРЮЮЧИЙ ЧИННИК 114

ЛЕВИЦЬКА І. В., КЛИМЧУК А. О.
ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ 117

МЕЙШ А. В., ІЛЬЧЕНКО О. М.
БЮДЖЕТНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ ЯК ОСНОВА МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ 122

PETROVA R., MOSKAVTSOVA K.
INFORMATIONAL AND ANALYTICAL MODELLING OF DEVELOPMENT PROCESS
OF INNOVATION INVESTMENT STRATEGY AT HIGH-TECH ENTERPRISE 128

ПОДЛЕПІНА П. О.
ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА МІЖНАРОДНИХ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ
В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ 131

ПОДРА О. П., ЛЕВКІВ Г. Я., КОПИТКО М. І.
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА 136

РЗАЄВ Г. І., ДУБІК І. Г.
ОЗНАКИ І ХАРАКТЕРИСТИКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ
ВІДПОВІДНО ДО ЗАВДАНЬ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ 141

РЗАЄВА Т. Г., ДРАПЧУК А. І.
АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА ЗА ОЗНАКАМИ ЙОГО ФІНАНСОВОГО СТАНУ 145

РЗАЄВА Т. Г., КОРОЛЬЧУК І. І.
АНАЛІТИЧНІ МОЖЛИВОСТІ МЕТОДИК ОЦІНКИ
ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ 148

РЗАЄВ Г. І., СЛИВА А. В.
НАПРЯМИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА
ПІД КУТОМ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ЙОГО ДІЯЛЬНОСТІ 153

САБАДИРЬОВА А. Л.
ОЦІНКА СКЛАДОВИХ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ 157

СИТНИК Л. С.
НЕРЕАЛІСТИЧНІСТЬ ДЕРЖАВНОЇ КОНЦЕПЦІЇ РОЗВИТКУ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ 160

СОКИРНИК І. В.
ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА
В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ 165

СТЕПАНЮК О. С.
СУЧАСНА СИСТЕМА ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ
ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВ 172

ТЕПЛЮК М. А., ЛЄЗІНА А. В.
ДІЛОВА ДОСКОНАЛІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ
ЯК КЛЮЧОВИЙ ФАКТОР ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ 180

ТОПАЛОВА І. А.
ЛОГІСТИЧНІ ЛАНЦЮГИ РЕГІОНАЛЬНИХ ТОВАРНИХ РИНКІВ:
ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ФОРМУВАННЯ І ПЛАНУВАННЯ 186

УМАНЕЦЬ Т. В., ШАТАЛОВА Л. С.
МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ
ТЕХНОЛОГІЧНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА РЕГІОНУ 194

ФАБІЯНСЬКА В. Ю., ОГОРОДНИК А. О.
ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКОВО-КОНТРОЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ ПРАЦІВНИКІВ БЮДЖЕТНОЇ СФЕРИ 199

ХОХЛОВ О. Г., КОЗАРЬ В. І., КОЗАРЬ Л. М.
ЖИТЛОВИЙ ФОНД УКРАЇНИ – ГЛОБАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СЬОГОДЕННЯ 207

ХРИСТІАНОВСЬКИЙ В. В., ЩЕРБИНА В. П.
МОДЕЛЬ КООРДИНАЦІЇ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОТОКІВ
ДЛЯ РОЗРАХУНКУ КОМАНДНОГО ЕФЕКТУ УПРАВЛІНСЬКОЇ СТРУКТУРИ 212

ШАХОВАЛОВА Є. О.
УКРАЇНА – АГРОСИРОВИННА КРАЇНА СВІТУ 217

ШЕЛКОВСЬКА І. М.
ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ТА МОНІТОРИНГУ
ПРИБЕРЕЖНИХ ТЕРИТОРІЙ ВОДОСХОВИЩ 221

ШПАК С. О.
РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА:
АЛЬТЕРНАТИВНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ТА ОЦІНКИ 225

ЮРЧЕНКО Ю. О.
КЛЮЧОВІ ЕЛЕМЕНТИ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ 234

ДИБАЧ І. Л.
ПОСИЛЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
КОРПОРАТИВНО-ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО ЗАКЛАДУ ВИЩОЇ ОСВІТИ:
СТРАТЕГІЧНИЙ ПІДХІД 238

КОЛІСНИК Н. А.
МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ВИКОРИСТАННЯМ
ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ 248

ГАМОВА О. В.
РОЗРОБКА МОДЕЛІ ПЛАНУВАННЯ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА ТА ШЛЯХІВ УДОСКОНАЛЕННЯ
КОНТРОЛЮ З МЕТОЮ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО
ПІДПРИЄМСТВА 254

ГЕЛЬМАН В. М.
РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ
КАДРОВИМ РЕСУРСОМ ПІДПРИЄМСТВА МАШИНОБУДУВАННЯ 262

ПИЩЕНКО О. В.
НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ
АГРАРНОГО СЕКТОРУ В УКРАЇНІ 267

РУЖИЦЬКИЙ І. Ю.
НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В УКРАЇНІ 273

УДК 338.2;339.138
DOI: 10.31891/2307-5740-2019-270-3-7-11

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

ЗМІНА ПАРАДИГМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ, ПРИБУТКОМ ТА ЦІНАМИ НА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

На основі багаторічних досліджень зарубіжної і вітчизняної теорії та практики управління витратами, прибутком та цінами та їх критичного аналізу запропоновано нову парадигму, в основі якої лежить принципово новий маржинальний підхід до розподілу постійних витрат і визначення собівартості і беззбитковості продукції, а також запропоновано антивитратна методика формування цін на продукцію виробничо-технічного призначення.

Ключові слова: маржинальний прибуток, коефіцієнт маржинального прибутку, коефіцієнт беззбитковості, запас надійності, точка беззбитковості, антивитратне ціноутворення.

ORLOV O., RYASNYKH Y.
Khmelnitsky National University

MANAGEMENT OF COSTS, PROFITS AND PRICES IN MACHINE-BUILDING ENTERPRISES: THE CHANGE IN THE PARADIGM

The controversial problem of the distribution of fixed costs has been the subject of our research for many years. In the economic literature, textbooks, accounting standards, different methods of allocating fixed costs were proposed: in proportion to "direct wages", "materials", "revenue", "normal hours", etc. If you agree with this position, there may be several "cost", "break-even points", profit and profitability indicators for the same set of products. Accordingly, there can be several solutions?

In practice, most industrial enterprises use direct wages with accruals to calculate the cost of production by type of distribution. On the base of the long-term researches of the foreign and domestic practice of management of costs, profits and prices and it's critical analysis, the new paradigm is formed. This paradigm underlies the fundamentally new marginal approach to fixed costs' distribution, prime cost formation and break even ratio estimation. The method of non-cost pricing for machine-building enterprises is given. We are well aware that it is difficult to overcome the stereotypes that have emerged over the centuries, and that the proposal to consider price and profit as the main component of the total cost of production sounds a bit provocative, but at the same time we are confident that in the field of production production -Technical purpose, this technique has the right to life and that in the near future it is widespread.

Key words: marginal profit, marginal profit ratio, break-even ratio, margin of safety, break-even point, non-cost pricing

Спірна проблема розподілу постійних витрат була предметом наших досліджень на протязі багатьох років. У економічній літературі, підручниках, стандартах бухобліку пропонувались різні методи розподілу постійних витрат: пропорційно «прямій заробітній платі», «матеріалам», «виручці», «нормо-годинам» і т. п. Якщо погодитися з такою позицією, то для одного і того ж набору асортименту продукції у результаті може бути декілька «собівартостей», «точок беззбитковості», показників прибутку і рентабельності. Відповідно і рішень може бути декілька?

На практиці більшість промислових підприємств для розрахунку собівартості за видами продукції у якості бази розподілу використовують пряму заробітну плату з нарахуваннями.

У 2001 році в журналі «Економіст» ми надрукували статтю «Чи завжди ціль виправдовує засоби? Як нам розподіляти умовно-постійні витрати»[1, с. 45–49], де вперше запропонували розподіл постійних витрат (ПВ) пропорційно маржинальному прибутку (*М*) за допомогою «коефіцієнта беззбитковості»(*Кб*). Головна ціль такого підходу тоді була розрахувати собівартість за видами продукції з ціллю встановлення цін і формування прибутку. Власне така практика була характерною за умов централізованої економіки і практично збереглася і в сучасний період.

$$Кб = ПВ/М.$$

За допомого Кб можна не тільки розподіляти постійні витрати, але й розраховувати точки беззбитковості у натуральному і вартісному виразах як за видами виробів, так і в цілому по підприємству.

Проведені нами розрахунки як на умовних прикладах, так і на фактичних матеріалах машинобудівних підприємств, показали, що тільки при використанні маржинального прибутку у розрахунках беззбитковості зберігається основне обмеження системи CVP «витрати–обсяг випуску-прибуток» – незмінність структури асортименту. Будь-які інші методи розподілу постійних витрат при розрахунках беззбитковості ведуть до суттєвих викривлень структури асортименту і, що особливо важливо для досягнення беззбитковості, у цих розрахунках пропонується **збільшувати** кількість збиткових і **зменшувати** кількість прибуткових виробів. Це явно суперечить здоровому глузду і фактично позбавляє підприємство можливості використовувати інструменти щодо подолання збитковості.

Головною ціллю розподілу постійних витрат пропорційно маржинальному прибутку у той час ми ставили визначення повної собівартості за видами продукції. Наступний досвід роботи з машинобудівними підприємствами примусив нас подивитися на цю проблему з іншого боку і напрацювати погляд на те, що

можливості маржинального підходу слід використовувати для проведення економічних розрахунків значно ширше, їх не можна зводити тільки для розрахунку собівартості за видами виробів.

Добре з цього приводу написав Е. Хелферт : «Вибір інструментів, вочевидь, є важливою частиною аналізу. Хоча досвід знову і знову показує, напрацювання правильного погляду на проблему чи питання також важливе, як і вибір інструменту» [2, с. 12]. І з таким «досвідом» ми зустрілися декілька років назад, коли керівники підприємства «ПАТ Адвіс» запросили нас для апробації наших рекомендацій щодо розподілу постійних витрат. Експеримент пройшов вдало, але у робітників економічної служби виникло питання, як бути, якщо на нову продукцію ще не встановлена ціна? Дійсно, якщо ціни немає, то і маржинальний прибуток розрахувати неможливо. До речі, тоді ми ще не знали відповіді на це запитання.

Ф. Енгельсу приписують наступний вислів: «Потреби практики рухають науку скоріше, ніж десяток університетів». У даному випадку практика «вимагала» як визначити ціну на нову продукцію без розрахунку її собівартості. Прочитавши цю фразу можливо багато, особливо практичних робітників, вважатимуть її як провокаційну і абсурдну. Справа в тому, що навіть для більшості великих західних компаній, не кажучи вже про підприємства України, встановлення цін на основі повних витрат – найбільш популярний метод ціноутворення. Насправді не все так просто. Проблема обґрунтування цін на нову продукцію до сих пір залишається об'єктом жвавих дискусій зарубіжних і вітчизняних вчених. Витоки її йдуть з часів появи маржиналістської революції, засновники якої виступили проти теоретичних поглядів класиків політичної економії, оскільки останні відкидали корисність як міру вартості, хоча і визначали останню як необхідну умову утворення вартості.

Сучасні автори зовсім не згадуючи з одного боку Д.Рікардо, К.Маркса, а з іншого К.Менгера і Бем-Баверка, чітко поділились на два табори – одні вважають, що ціни повинні формуватись на основі повних витрат, а інші вважають, що в основі активного ціноутворення повинна лежати «цінність», частину якої потрібно віддавати виробникові продукту. У чому суть витратного ціноутворення? Спочатку визначається обсяг продажу, потім, виходячи з цього обсягу розраховується повна собівартість за видами продукції і у підсумку формується ціна. Таким чином, ціна поставлена в залежність від обсягу виробництва продукції.

Представники ціноутворення на основі цінності займають прямо протилежну позицію. «Якщо при встановленні цін виходять з повних витрат, – стверджують Р. Долан і Г.Саймон, – як це часто відбувається на практиці, ціна визначається постійними витратами, а це логічно невірно» [3, с. 46].

В той же час прибічники активного ціноутворення не відкидають необхідність урахування в ціні витрат. «Ціль стратегії на основі цінності, відмічають Т. Негл і Р. Холден, – максимізувати різницю між цінністю створюваною для клієнтів і витратами компанії» [4, с. 27].

Формування ціни з урахуванням цінності для споживача досить легко вирішується при реалізації товарів широкого вжитку. Ці ціни формуються у сфері виробництва з урахуванням маркетингових досліджень ринку, а потім вже за допомогою реклами споживач інформується про їх «цінності». Практично тут неможливо говорити про суверенітет споживача і можливо він стає об'єктом різнобічного маніпулювання. В кінцевому рахунку вже ринок регулює ці ціни у результаті конкуренції і змін попиту та пропозиції. Зовсім інша картина вимальовується з формуванням цін на продукцію виробничо-технічного призначення. Тут споживачами виступають промислові, будівельні і аграрні підприємства, а рішення приймає колектив висококваліфікованих спеціалістів. І тут питання вимірності і співвимірності «цінностей» повинні виступати вже у вигляді реальних формалізованих розрахунків.

Незавершеність розробок прибічників активного ціноутворення полягає саме в тому, що вони не змогли надати у формалізованому вигляді «межі», за допомогою яких можна розділити цінність між споживачем і виробником продукції.

Західні вчені зовсім не помітили, що ще у 70-х роках минулого століття вітчизняні вчені розробили низку методик щодо розрахунку нижньої і верхньої меж ціни на продукцію виробничо-технічного призначення. Недолік цих методик полягав у тому, що і нижня і верхня межі цін будувались на витратній основі. Зокрема нижня межа ціни визначалась за формулою:

$$Цн = Сі(1 + Ро), \quad (1)$$

де *Сі* – собівартість нової продукції; *Ро* – рентабельність базової продукції.

Це чисто витратний підхід і в сучасних умовах навіть немає сенсу його коментувати. Але сама ідея розрахунку нижньої межі ціни – забезпечення рівновигідності виробництва нової і базової машини уявляє інтерес, тільки її принципи треба переглянути.

Рівновигідною слід вважати продукцію, яка забезпечує при порівнянні з базовою однакову потенційну рентабельність. Ця вимога при розрахунку початкової ціни (нижньої межі) реалізується за допомогою запропонованої нами формули:

$$Цн = ЗВі / (1 - Кмп), \quad (2)$$

де *ЗВі* – змінні витрати по новій продукції; *Кмп* – коефіцієнт маржинального прибутку (відношення маржинального прибутку до ціни базової продукції).

Розрахунки за цією формулою це не витратний підхід, оскільки у розрахунку не приймають участі постійні витрати, а, відповідно, і пвна собівартість нової продукції, але за допомогою *Кмп* у розрахунок

закладається така величина маржинального прибутку, яка дозволяє покрити постійні витрати і сформувати прибуток і рентабельність на рівні базового виробу. Особлива роль у цій формулі належить «коефіцієнту маржинального прибутку», яка в економічній літературі недооцінена, а сам показник на практиці майже не використовується.

Десь три роки тому генеральний директор ПАТ «ТЕМП» попросив термінової допомоги у вирішенні однієї проблеми. Одна фірма з ФРН запропонувала велике замовлення на виготовлення транспортного приладу для перевезення автомобільних двигунів. Але після встановлення економістами підприємства ціни за схемою «витрати–плюс» з розподілом постійних витрат пропорційно до заробітної плати фірма вирішила відмовитись від замовлення.

Значення *Кмп* для розрахунку ціни ми взяли по аналогічній продукції і майже миттєво розрахували нову ціну на це замовлення. Фірма погодилась на укладання угоди. Таким чином, проблему встановлення цін на нову продукцію без врахування її повної собівартості було вирішено. Особливо відмітимо, що навіть при розрахунку повної собівартості при використанні у якості бази розподілу маржинального прибутку, яка дозволяє розрахувати реальну собівартість, недоцільно розглядати її як базу встановлення цін.

Друга ситуація. Підприємство розробило нову конструкцію і виготовило новий виріб «Каток – подрібнювач водоналивний КВП-600». Прямі витрати по цьому виробу 98,5 тис.грн. Початкова ціна, яка була встановлена на підприємстві 212,8 тис.грн. При цій ціні маржинальний прибуток дорівнює:

$$Mi = 212{,}8 - 98{,}5 = 114{,}3 \text{ тис. грн, а } Кмп = 114{,}3/212{,}8 = 0{,}537.$$

Зазначимо, що в цілому по підприємству *Кмп* = 0,227. На наш погляд ця ціна дещо завищена і може бути перешкодою у реалізації цього виробу. Спробуємо перевірити її відповідність згідно з нашим підходом. Для розрахунку початкової ціни у якості «бази» використаємо виріб з групи сільськогосподарської продукції «АКПН – 2,5-0», у якого *Кмп* = 0,294:

$$Цп = 98{,}5 / (1 - 0{,}294) = 139{,}52 \text{ тис. грн.}$$

Маржинальний прибуток по новому виробу $Mi = 139{,}52 - 98{,}5 = 41{,}05$ тис. грн.

Новий виріб бере на себе частину постійних витрат, а з іншого боку збільшує маржинальний прибуток підприємства. Нове значення $Кб = 0{,}676$; $Зн = 0{,}324$. Прибуток по новому виробу: $Пі = Зн \times ПМі = 0{,}324 \times 41{,}02 = 13{,}3$ тис. грн, а рентабельність:

$$Рі = Зн \times ПМі / (Ці - Зн \times ПМі) = 13{,}3/ 139{,}52 - 13{,}3 = 10{,}52\ \%.$$

Зазначимо, що рентабельність в цілому по підприємству була 7,7 %, тобто ціна на цю продукцію явно покращує економічний стан підприємства. Новий виріб взяв на себе частину постійних витрат:

$$ПВі = Кб \times Мі = 0{,}676 \times 41{,}02 = 27{,}73 \text{ тис. грн.}$$

У результаті цього зменшилась собівартість і збільшився прибуток по підприємству, у тому числі і по «АКПН – 2,5-0», величину *Кмп* якого ми взяли до розрахунку ціни на новий виріб.

Маржинальний прибуток по «АКПН – 2,5-0» дорівнював 107,59 тис.грн., при новому значенні запасу надійності прибуток по ньому складе $Пі = 107{,}59 \times 0{,}324 = 34{,}83$ тис. грн, а рентабельність: $Рі = [34{,}83 / (365{,}8 - 34{,}83)] \times 100 = 10{,}52\ \%$, тобто така ж сама як і по новому виробу.

Якщо ця продукція буде визнана інноваційною (а до цього є передумови, оскільки вона була представлена на виставці), то при формуванні ціни слід врахувати «цінність» продукту для споживача і з цією ціллю можна піти на прийняття більш високого значення *Кмп* =0,5. З цією метою розраховується верхня межа ціни:

$$Цв = 98{,}5/1 - 0{,}5 = 197 \text{ тис.грн.}$$

Наступним етапом розраховується ціна продажу з урахуванням передачі виробникові частини «цінності» створеної для споживача:

$$Цпр = Цп + Кр\ (Цв - Цп).$$

При *Кр* = 0,4 ціна продажу буде дорівнювати: $Цпр = 139{,}52 + 0{,}4\ (197{,}0 - 139{,}52) = 162{,}5$ тис. грн.

Відповідно маржинальний прибуток по новому виробу буде дорівнювати:

$$Мі = 162{,}5 - 98{,}5 = 64 \text{ тис. грн, а } Кмп = 64 / 162{,}5 = 0{,}394.$$

Етапи формування ціни на КВП-600 надані у таблиці 1.

Таблиця 1

Етапи формування ціни на нову продукцію

№	Етап	Ціна	Прямі витрати	Маржинальний прибуток	*Кмп*
1	Розрахунок заводу	212,8	98,5	114,3	0,54
2	Ціна на звичайне замовлення	139,52	98,5	41,02	0,294
3	Верхня межа ціни	197,0	98,5	98,5	0,5
4	Ціна продажу	162,5	98,5	63,5	0,394

У середньому *Кмп* по групі «сільсько-господарська продукція» дорівнює 0,23, по групі «борони і культиватори» – 0,19, а в цілому по підприємству – 0,227.

Якщо нова продукція не дуже відрізняється від звичайних замовлень, достатньо ціни на рівні 139,52 тис. грн з *Кмп* = 0,294, якщо ж продукція інноваційна, то ціна продажу може бути на рівні 162,5 тис. грн с *Кмп* = 0,394. Ціна, що наближена до верхньої межі, а тим більше, яка перевищує її, скоріш за все не буде задовольняти споживача.

Відмітимо, що у цих розрахунках при визначенні ціни і прибутку по виробу ми практично не використовували інформацію про собівартість продукції.

Наступний приклад. Припустимо підприємство придбало нове обладнання, але воно використовується тільки для виготовлення «Борони ротаційної секційної БРС–600» у кількості 14 од. Обладнання коштує 1600 тис. грн і при нормі амортизації 0,3 величина постійних витрат на квартал складає 120 тис. грн, тобто, постійні витрати на продукцію складуть:

$$ПВ = 2595 + 120 = 2717 \text{ тис. грн.}$$

Використання обладнання знижує витрати на заробітну плату по БРС-600 на квартал на 66,7 тис. грн. У підсумку зарплата по підприємству зменшиться на 66,7 тис. грн і складе: 1280 – 66,7 = 1222,3 тис. грн. У результаті коефіцієнт розподілу пропорційно зарплаті *Кзп* буде дорівнювати: *Кзп* = 2715 / 1222,3 = 2,22, а був 2,01. У таблиці 2 наведено розрахунки по БРС-600 і по виробу «КГУ – 44-01», при виготовленні якого нова техніка не використовується.

Таблиця 2

Вплив впровадження нової техніки на показники виробів при використанні «*Кзп*»

N	Показник	БРС-600		КГУ – 4,4-0,1	
		Вихідний варіант	Після впровадження нової техніки	Вихідний варіант	Після впровадження нової техніки
1	Виручка	2058	2058	260	260
2	Прямі витрати	1695	1628,3	180	180
3	У т. ч. зарплата	133,2	66,5	38	38
4	*Кзп*	2,01	2,22	2,01	2,22
5	Постійні витрати	267,7	147,7	76,4	84,36
6	Собівартість	1963	1776	256,4	264,4
7	Прибуток	95	282	3,6	-4,4
8	Рентабельність	4,8	15,8	1,4	-1,7
9	Кмп	0,17	0,17	0,31	0,31

У підсумку, порівняно з вихідним варіантом прибуток по «БРС -600» виріс на 187 тис.грн, тобто збільшився майже у 3 рази, а рентабельність виросла у 3,3 р.

Зазначимо, що в цілому по підприємству, прибуток як різниця між збільшенням постійних витрат на 120 тис.грн. і збільшенням маржинального прибутку на 66,7 тис. грн з**меншився** на 53,3 тис. грн. Зрозуміло, що це відобразиться на зниженні прибутку і рентабельності по іншій продукції підприємства. Це чітко видно (див. табл. 3) по «КГУ-4,4-0,1». Тут за рахунок збільшення коефіцієнта *Кзп* постійні витрати зросли на 8 тис. грн, а, відповідно, і собівартість цього виробу. Він з прибуткового перетворився на збитковий. Насправді, у вихідному варіанті при розподілі постійних витрат пропорційно маржинальному прибутку цей виріб мав досить пристойну рентабельність 10,85%, що відповідало його потенційній рентабельності *Кмп* = 0,31.

Таблиця 3

Вплив впровадження нової техніки на показники виробів при використанні «*Кб*»

N	Показники	БРС-600		КГУ – 4,4-0,1	
		Вихідний варіант	Після впровадження нової техніки	Вихідний варіант	Після впровадження нової техніки
1	Виручка	2058	2058	260	260
2	Прямі витрати	1695	1628,3	180	180
3	Маржинальний прибуток	363	429,7	80	80
4	Кб	0,683	0,702	0,683	0,702
5	Зн	0,317	0,298	0,317	0,298
6	Собівартість	1943	1930	234,6	236,2
7	Прибуток	115	128	25,4	23,8
8	Рентабельність	5,9	6,6	10,8	10,0
9	*Кмп*	0,17	0,21	0,31	0,31

Відповідно зовсім інша ситуація при використанні у якості бази розподілу постійних витрат маржинального прибутку (див. табл. 4).

Тут коефіцієнт беззбитковості дещо збільшився і, відповідно, зменшився запас надійності, але оскільки по «БРС-600» збільшився маржинальний прибуток (за рахунок зменшення прямих витрат на 66,7 тис. грн), цей виріб дещо збільшив свій прибуток і рентабельність і навіть *Кмп* підріс з 0,17 до 0,21. Але

по виробу «КГУ – 4,4-0,1» хоча дещо прибуток зменшився, все ж залишився достатній рівень рентабельності – 10,4 %. Відмітимо, що цей виріб порівняно з «БРС-600» і у новій ситуації має більш високу рентабельність, що відповідає високому значенню – *Кмп* =0,31.

Таблиця 4

Розрахунок прибутку і рентабельності за нових умов

Показник	При розподілі постійних витрат пропорційно			
	Зарплаті		маржинальному прибутку	
	БРС-600	КГУ -4,4 -0,1	БРС-600	КГУ -4,4 -0,1
Прибуток	249	-23	144,4	26,88
Рентабельність	13,8%	-8,1%	7,5%	11,5%

Ми розглянемо ще одну ситуацію. Припустимо, що нове обладнання використовується при виготовленні низки виробів, але за винятком «КГУ – 4,4-0,1» і за рахунок цього скоротилися витрати на оплату праці на 222,3 тис. грн. Природньо, це призвело до зміни коефіцієнту *Кзп* і маржинального прибутку. Вони склали, відповідно, *Кзп* = 2,715; *Кб* = 0,664; *Зн* = 0,336.

Якщо у першій ситуації по підприємству в цілому був збиток 52,3 тис. грн, то у цій ситуації прибуток як різниця між маржинальним прибутком і постійними витратами 4089,3 – 2715 = 1374,3 тис. грн. При використанні у якості бази розподілу заробітної плати по виробу «КГУ – 4,4-0,1» збиток виріс у декілька разів. Виникає питання – чому? В цілому по підприємству прибуток зріс, а по цьому виробу, де не змінювались ні ціна, ні змінні витрати, ні обсяг продажу зросли збитки.

Зовсім інша ситуація при використанні у якості бази розподілу маржинального прибутку. Показники прибутку і рентабельності «КГУ – 4,4-0,1» порівняно з вихідним варіантом суттєво зросли. Зазначимо, що рентабельність цього виробу суттєво вище ніж у «БРС-600», оскільки у нього вищий коефіцієнт *Кмп*. Таким чином, можна стверджувати, що при використанні у якості бази розподілу постійних витрат маржинального прибутку, між змінними витратами, прибутком рентабельністю і коефіцієнтом маржинального прибутку існує логічний взаємозв'язок, а при розподілі пропорційно заробітній платі такої залежності немає і тому процес формування прибутку і рентабельності відбувається хаотично.

Ці два приклади (а їх можна було б навести значно більше) самі по собі говорять про те, які загроз и для фінансового стану підприємства можуть принести невірні рішення і, в той же час, можуть допомогти прийняти розумні ділові рішення. І тут ми повинні згадати пораду Е. Хелферта, який писав: «…здоровий глузд підказує, що більшість аналітичних зусиль повинно бути направлено у ті області, де вірогідність від недостатнього аналізу найбільша…» [2, с. 13].

Ми добре розуміємо, що важко подолати стереотипи, що склалися на протязі століть, і що пропозиція при формуванні ціни і прибутку не вважати за головну складову повну собівартість продукції, звучить дещо провокаційно, але в той же час ми впевнені, що у сфері виробництва продукції виробничо-технічного призначення ця методика має право на життя і що у найближчий час її чекає широке розповсюдження.

Ось що писав про супротив нововведенням Й. Шумпетер: «Історія науки переконливо підтверджує той факт, що для нас буває досить важко засвоювати нові наукові погляди, весь час наша думка звертає на звичний шлях, хоча йти по ньому вже недоцільно, а використання іншого, до того ж більш раціонального шляху, не пов'язано ні з якими особливими труднощами» [5, с. 46].

Література

1. Орлов О. Всегда ли цель оправдывает средства? Как распределять условно–постоянные издержки / О. Орлов, Е. Рясных // Економіст. – 2001. – № 5. – С. 45–49.

2. Хелферт Э. Техника финансового анализа / Э. Хелферт ; пер. с англ., под ред. Л. П. Белых. – М. : Аудит, 1996. – 663 с.

3. Долан Дж. Рынок: микроэкономическая модель / Дж. Долан, Д. Линдсей. – СПб., 1992. – 496 с.

4. Нэгл Т. Стратегия и тактика ценообразования / Т. Нэгл, Р. Холден. – СПб. : Питер, 2001. – 544 с.

5. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й Шумпетер // Мировая экономическая мысль сквозь призму векав. – Т. 4. Век глобальних трансформаций. – М. : Мысль, 2004. – 942с.

References

1. Orlov O. Does the purpose justify the means? How to allocate conditionally-fixed costs / O. Orlov, Y. Ryasnykh // Ekonomist. – 2001. – № 5. – P. 45–49[in Russian].

2. Helfert Je. Techniques of Financial Analysis. Moskva: Audit / Je. Helfert. – M. : AUDIT, 1996. – 663 p. [in Russian].

3. Dolan Dzh. Market: Microeconomic Model / Dolan, Dzh., Lindsej, D. – Sankt Peterburg: Pechatnyj Dvor, 1992. – 496 p. [in Russian].

4. Nagle T. The Strategy and Tactics of Pricing / T. Negl. – Sankt-Peterburg Piter, 2001. – 544 p. [in Russian].

5. Shumpeter J. Theory of an economic grow / J. Shumpeter // The world economic thought in the light with the centures. – P.4. The centure of global transformation. – M. : Musl, 2004. – 942 p. [in Russian].

Рецензія/Peer review : 07.05.2019 Надрукована/Printed : 05.07.2019

UDC 338.45:339.137.2:65.011.2
DOI: 10.31891/2307-5740-2019-270-3-12-21

ALYOKHIN A.,
Odessa National Polytechnic University, Odessa, Ukraine
BRUTMAN A.,
Zaporizhzhia National Technical University, Zaporizhzhia, Ukraine
SOKOLOVSKA Z.
Odessa National Polytechnic University, Odessa, Ukraine

WHAT EXACTLY IS ECONOMIC COMPETITIVENESS? IS THIS AN ETERNAL QUESTION?

The article is devoted to logical analysis of the enterprises', regions' and countries' competitiveness concept definition and justification of the methodologically correct formulation of the concept definition.

Based on the specified requirements of logic and methodology of science to the definitions of scientific concepts, the paper contains a critical analysis of the best known definitions of the competitiveness concepts of economic agents of various types, identifies their strengths and reveals typical methodological mistakes while formulating definitions of this concept, gives the most likely reasons for unsatisfactory state of the conceptual and categorical apparatus of the economic theory of competition, justified as a decisive in research the conception of economic agents as their ability to achieve their inherent goals of functioning in a competitive environment on a long-term basis.

The proposed definition of the competitiveness concept unambiguously defines the object of measurement and its nature, as well as the structure of theoretical and methodological issues that must be solved within the framework of the problem of managing the competitiveness of economic agents of various types.

Keywords: scientific concept, definition, economic agent, competitiveness, logical analysis.

АЛЬОХІН О. Б.,
Одеський національний політехнічний університет, м. Одеса, Україна
БРУТМАН А. Б.,
Запорізький національний технічний університет, м. Запоріжжя, Україна
СОКОЛОВСЬКА З. М.
Одеський національний політехнічний університет, м. Одеса, Україна

ЩО ТАКЕ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ? ЦЕ ВІЧНЕ ПИТАННЯ?

Стаття присвячена логічному аналізу визначень поняття конкурентоспроможності підприємств, регіонів і країн і обґрунтуванню методологічно коректного формулювання визначення зазначеного поняття.

На основі вимог логіки і методології науки, що пред'являються до визначень наукових понять, в статті проведено критичний аналіз найбільш відомих визначень поняття конкурентоспроможності економічних суб'єктів різного типу, вказані їх сильні сторони і виявлені типові методологічні помилки, що допускаються при формулюванні визначень даного поняття, наведені найбільш ймовірні причини незадовільного стану понятійно-категоріального апарату економічної теорії конкуренції, обґрунтована як та, що вирішує досліджувану проблему концепція конкурентоспроможності економічних суб'єктів як їх спроможності досягати внутрішньо властиві їм цілі функціонування в конкурентному середовищі на довготривалій основі.

Запропоноване визначення поняття конкурентоспроможності однозначно визначає об'єкт вимірювання і його природу, а також структуру теоретичних і методичних питань, що підлягають обов'язковому розв'язанню в рамках проблеми управління конкурентоспроможністю суб'єктів економіки різного типу.

Ключові слова: наукове поняття, визначення, економічний суб'єкт, конкурентоспроможність, логічний аналіз.

Introduction. What exactly is economic competitiveness? An article with this title is posted on the WEF website [10]. As the analysis of the scientific literature on the economic theory of competition shows, this question has occupied the minds of scientists all over the world for about four decades. And all these years, up to the present, in the opinion of most of them a satisfactory definition of the key concept of the theory of competitiveness – the concept of competitiveness, has not been proposed.

In the age of economic globalization and increasing competition at all levels of the economy (from the level of enterprises to the level of countries and economic unions of countries), the issues of improving the competitiveness of economic agents are at the core of management system and management theory. The solution to this problem involves the implementation of mandatory steps, strictly defined and generally accepted in the theory of management, among which the main ones are the following:

– strict unambiguous definition of the competitiveness concept of any type of an economic agent;
– meaningful definition of indicators that characterize the level of competitiveness;
– identification and systematization of the entirety of competitiveness factors;
– identification of indicators characterizing the state of competitiveness factors;
– development of methods for measuring the factors' state and the level of competitiveness;
– identification of patterns of influence (identifying dependencies) of the economic agents' competitiveness level on the state of competitiveness factors;

– identification of manageable competitiveness factors;

– determination of possible methods of influence (through managed factors) on the economic agents' competitiveness level and the choice of optimal methods for managing the competitiveness.

Without a correct solution of the first issue, which should serve as the basis of all theoretical constructions and applied solutions in the field of managing the competitiveness of economic agents, generally, the correct solution of other problems and problems of management is impossible. Nevertheless (without above issue settlement) and despite the lack of scientifically based definitions of economic agents' competitiveness of various hierarchical levels, including national and supranational levels, numerous approaches to measuring competitiveness have been developed around the world. The best known among these approaches are WEF and IMD frameworks, according to which the countries' competitiveness comparisons have been carried out for decades, and many governments are guided by these results. From the point of view of exact sciences representatives, such as physics, chemistry, engineering, etc., such a situation (as in the case of measuring and management competitiveness, i.e., a property of an economic system that is poorly defined) seems impossible.

For the economic theory of competitiveness, as well as management practices, which level of formalization is extremely low, as well as the level of reasoning rigidity, this situation is considered to be quite acceptable, which does not stimulate the search for answers to unresolved or poorly studied issues and does not hold progress, i.e. does not limit attempts to solve subsequent issues and tasks without settlement of basic issues.

When the papers on this issue are reviewed, covering the above period, it appears that the question "What exactly is economic competitiveness?" is eternal one. Is it so? How such insignificant progress in solving a fundamental theoretical issue can be explained, despite the fact that there are necessary prerequisites in economic theory, in competitiveness theory, and in papers containing various definitions of the concept of competitiveness of economic agents of various types, to resolve it? This paper is devoted to the study of these issues and search for answers.

Formulation of the paper's objectives. The purpose of the paper is a logical analysis of the best known definitions of the competitiveness concept of economic agents with emphasis on the concepts of competitiveness of enterprises and countries with regard to the requirements of the logic and methodology of science imposed on scientific concepts and categories; identification of positive aspects and typical methodological mistakes in the formulation of definitions, as well as possible reasons for this; formulation of a methodologically correct definition of the competitiveness of an enterprise and the national economy, which provides answers to the questions in the heading of the paper.

Literature review and discussion of the results. The key principles of logic are taken as the basis and, in particular, the theory of concepts as referred to in [12, 15, 16]. Whereby, the priority will be given to the wording of the competitiveness concept definitions, rather than to related explanations. This is determined by the fact that, firstly, it is duly defined scientific concepts which form the basis of any theory but not comments to them, and, secondly, the wording of the competitiveness concepts' definitions is often differ from explanations contained in papers and subsequent theoretical constructs.

Within the framework of this analysis, an arbitrary economic agent (enterprise, region, country, supranational economic association) is considered as an holistic adaptive economic dynamic system, which is characterized by the following features (properties):

– continuation of its activities in the foreseeable future (compliance with the going concern principle);

– inherent goals (intentions);

– rationality (optimality) of behavior.

Taking into account the above, let's analyze the most typical formulations of the competitiveness concept definition of arbitrary economic objects in terms of the following:

(a) competitiveness carrier;

(b) competitiveness concept content;

(c) scope of the concept;

(d) object of measurement;

(e) key features of competitiveness as an attribute;

(f) compliance with the methodological requirements for scientific concepts;

(g) compliance with the basic provisions of economic theory.

Porter's study [25, p. 76] contains the following statement: "The only meaningful concept of competitiveness at the national level is ***national productivity***".

This statement concerns the competitiveness of the national economy, which being one of the economic agents, is considered as the carrier of this attribute. In this statement, competitiveness is identified with another well-known concept in economics – productivity. Thus it automatically follows that with such a definition, the concept of competitiveness cannot be considered as an independent scientific concept of economic theory. The term "competitiveness" plays the role of a synonym for the term "productivity", and measuring competitiveness is come down to (equivalently) measuring the productivity of the national economy. (Note that the concept substitution is a very common misstep when formulating definitions of scientific concepts [15].)

It is easy to see that such a definition of the national economy competitiveness's concept is un-efficient. It does not provide insight into specific nature of competitiveness as an attribute of the national economy, disorienting

when choosing tools to measure competitiveness and is completely unsatisfactory from a methodological point of view.

As the main reasons for the methodologically incorrect formulation of the national economy competitiveness's concept given by M. Porter, the following can be assumed:

– disregard of exact formulations and the rigidity of theoretical constructions as traditional for insufficiently formalized theories;

– lack of understanding of the importance of contructing a methodologically perfect foundation of the theory and, in particular, its conceptual and categorical system;

– identification of such an attribute of the national economy as competitiveness with one of the factors of competitiveness, which undoubtedly include the productivity of the national economy, which itself presents one of the typical gross methodological mistakes.

Despite the inconsistency of such a definition it must be noted that, in accordance with it, competitiveness is an instant (point in time) and absolute (inherent to economic object as such) attribute of a national economy.

The following views on the nations competitiveness, cited by M. Porter in [26, p. 30] as an example, suffer from similar methodological shortcomings: "The most intuitive definition of competitiveness is ***a country's share*** of world markets for its products". In such a formulation, the competitiveness of nations as one of the attributes of the economic system of the national level is not associated with another well-known attribute of the national economy, as in previous case, but is replaced by an attribute of another economic object – the supranational economic system and, in particular, one of the attributes of international market that from a methodological position is unacceptable. With this interpretation, there is no need for the concept of competitiveness, as well as the term corresponding to this concept. Also there is no need for special methods for measuring competitiveness, since this task is solved by methods of measuring the country's market share.

World Economic Forum defines economic competitiveness as "***the set*** of institutions, policies and factors that determine the level of productivity of a country" [10]. It is remarkable that the note's author presents the following reasoning leaving aside the wording of the definition: "Another way to think about what makes a country competitive is to consider how it actually promotes our well-being. A competitive economy, we believe, is a productive one. And productivity leads to growth, which leads to income levels and hopefully, at the risk of sounding simplistic, improved well-being". In this regard, the authors of Report 2015–2016 are more consistent [29, p. 4], who provide more comprehensive wording: "We define competitiveness as the set of institutions, policies, and factors that determine the level of productivity of an economy, which in turn sets the level of prosperity that the country can earn".

In the reduced version of definition, a country's competitiveness is defined as a set of qualitatively different entities (institutions, policies, factors), which have one thing in common – they all influence the productivity of a country.

The first methodological mistake in formulating the definition is that such an attribute as a country's competitiveness is defined through poorly defined entities (this is a typical mistake when defining concepts).

The second methodological mistake is that according to this definition, the competitiveness is anything and everything that affects the productivity of a country. But everything that affects a country's productivity is nothing more than a set of productivity factors. Consequently, the concept of competitiveness is replaced by another concept in this definition, that is a set of productivity factors' concept, which is methodologically unacceptable.

Another weak point of such a definition is its unconstructiveness from the point of view of measuring competitiveness problem, since, in strict accordance with definition, it makes the task of measuring competitiveness more difficult or even impossible to measure institutions, policies, factors and their entirety. Therefore, it is not surprising that the GCI itself is actually based on indicators characterizing the state and/or trends in the state of productivity factors, i.e. it is an aggregate assessment of the productivity factors state, but not an assessment of institutions, policies, etc., i.e. competitiveness.

The full version of a country's competitiveness definition only underlines the imperfection of the wording itself. In fact, it is not necessary to focus on production factors in the definition that are only intermediate with respect to the factors of "prosperity that the country can earn". The latter should be reflected in one form or another in the country competitiveness concept's definition.

Based on the above noted, it can be concluded that the countries competitiveness concept, as defined, is methodologically incorrect and cannot be considered as an element of a theory's foundation, as a tool for solving applied problems of management and development of the theory itself.

IMD [19] defines the international competitiveness as follows: "International competitiveness can be defined as ***a process*** in which higher levels of competitiveness are achieved at different levels, that is, at firm, regional and national levels" followed by clarifications: "As such, competitiveness becomes international when it pertains to two or more countries. Such process is captured by definitions of competitiveness which move from a general perspective to more specific understandings at the firm and country levels. There are several definitions of competitiveness that must be considered before one can build a particular understanding of international competitiveness". It is remarkable that in another document international competitiveness is already called global: "Global competitiveness can be understood as a process in which. …" [20], which indicates some inconsistency of

its authors. It follows from this definition that the carriers of competitiveness are firms, economic systems of regions, countries and groups of countries. In this regard, it should be noted that, firstly, the definition of "international" in formulation of the competitiveness definition in relation to the level of national economy and supranational entities is redundant, and, secondly, it would be more logical to derive the definition of the concept of international competitiveness of economic agents from the competitiveness concept as such.

In this case the competitiveness of the economic agent is defined as ***a process***. This assumption, unjustified assumption, is illogical, because it does not follow from any theoretical constructions (see one of the key requirements for scientific concepts, according to which scientific concepts should reflect objective and subjective reality as known [15]). In fact, the class of processes, which are generalized by the "international competitiveness" concept, as well as the object of this attribute measurement, is also uncertain.

Presumably, the authors of such a definition had in mind that the competitiveness of economic systems of higher levels of the hierarchy is formed on the basis of the competitiveness of economic systems of lower hierarchical levels. But such ideas can in no way claim to be the definition of the concept of competitiveness as an attribute of an economic system of one kind or another.

The terms "international" and "global" themselves with regard to competitiveness also cannot be considered successful. Recognizing the existence of such an attribute as competitiveness among supranational entities (associations of national economies of a group of countries), it is fair enough to indicate the economic system competitiveness of the corresponding group of countries.

Taking into account the above mentioned facts it is impossible to speak about the compliance of the considered definition of competitiveness with all generally accepted methodological requirements for scientific concepts. It is not surprising that the definition of the country's competitiveness contained in the same document ([20]) differs from the definition of a global (international) competitiveness: "Country competitiveness refers to ***the ability*** of the government to generate prosperity for its people". With regard to this formulation of a country's competitiveness definition, the following has to be stated. A country's competitiveness is an attribute of (the ability of) a national economy, not a government. According to this definition, the competitiveness of a country is regarded as an instant attribute. And if the first circumstance should be regarded as a methodological error (mistake), then the second one is as a debatable point to be discussed below.

It is stated in Buckley et al paper [8, p. 176], that systematization of the existing definitions of the competitiveness concept, carried out by the authors of the Lords on Overseas Trade (1985) (The Aldington Report) is the best one at that time, whereby "A firm is competitive if it can produce products and services of superior quality and lower costs than its domestic and international competitors. Competitiveness is synonymous with a firm's long-run profit performance and its ability to compensate its employees and provide superior returns to its owners".

As it can be easily seen, there is a mismatch between these statements. The first one claims that competitiveness of the company is an ***ability*** to produce goods and services of higher quality and with lower costs than its competitors. The second one claims that competitiveness is a firm's ***long-run profit performance*** and its ***ability*** to compensate its employees and provide superior returns to its owners. This circumstance, in itself, indicates the absence of a clear understanding of the firm competitiveness concept among the authors of the report.

Let's consider each of these statements separately.

According to the first formulation: (a) the firm's competitiveness is its specific ability; (b) it is the ability to produce goods and services of a certain quality and cost; (c) both the quality of products (services) and the costs of the company must be better than those of competitors; (d) it is an instant comparative attribute. Thanks to para. (b) and para. (c) the scope of the firm's competitiveness concept is greatly shortned (limited). Thus, for example, in accordance with para (c), the concept of competitiveness cannot be applied to firms that do not possess the ability indicated in this paragraph. This is a weak point of such a definition. Para. (b) contains a limited and debatable list of abilities associated with competitiveness. This is particularly apparent in comparison with the alternative formulation of the firm's competitiveness concept.

According to this definition the object of measurement is specified in the definition of the firm's ability.

The second formulation of the firm's competitiveness definition is controversial itself. On the one hand, competitiveness is ***a long-run profit performance***, on the other, ***the ability***, i.e. the competitiveness is identified with two qualitatively different entities. As noted above, the identification of competitiveness with any other well-known and generally recognised economic attribute, in this case with such an attribute as ***a long-run profit performance***, deprives the concept of competitiveness of any independent meaning. At the same time, it is worth drawing attention that in this case the competitiveness is defined as a time-interval absolut attribute.

When identifying the competitiveness of a firm with its specific abilities, reference to the ability to compensate its employees is debatable (since redundant). Also, there is no reference to the competitiveness's integral nature as a firm's attribute in this part of definition. As it will be shown furhter, postulation in determining the level of profit for the firm's owners (superior returns) is debatable.

The object of measurement arising from the second formulation is also defined ambiguously and inaccurately. On the one hand, this is ***long-run profit performance***, on the other hand, it is ***the ability*** to compensate its employees and provide superior returns to its owners.

It's not surprising that the authors of the paper [8, p. 176] make an improper conclusion regarding the object of measurement. They believe that "This suggests that measurement of a company's "competitiveness" should incorporate quantitative measures of costs, prices and profitability, and qutalitative indicators of non-price factors, specifically quality, if the definition is to be satisfied". However, measuring the ability to produce goods and services of a certain quality and at certain costs, the ability to compensate for its owners is not equivalent to measuring the quality of products, costs and profitability of a company. In addition, the measurement of interval criterions (indices) requires an indication of the measurement period: previously or in future, and if in future, under what possible conditions.

Let's consider the country's competitiveness definition as formulated in [24, p. 237]: "competitiveness is ***the degree*** to which, under free and fair market conditions, a country can produce goods and services which meet the test of foreign competition while simultaneously maintaining and expanding the real income of its people".

In accordance with this formulation, competitiveness is defined as the ***degree (level)*** of certain ***abilities*** of a country's economy under certain ***conditions***. It is the ability to produce simultaneously goods and services that meet the requirements of international competition, to maintain and improve citizens' well-being. As conditions under which such abiliities should be realized, the market's openness and fairness are postulated.

As can be seen, the scope of a country's competitiveness concept is defined quite unambiguously. The identification of competitiveness with the level of abilities but not with the abilities themselves is debatable and even wrong. This issue is studied in the paper [9] in details and will be considered further.

There are cases (from the class of objects summarized by this concept) when a country can not simultaneously produce goods and services that meet the requirements of international competition and maintain (increase) the level of citizens' well-being (a); can produce goods and services that meet the requirements of international competition, but it cannot maintain and/or improve the level of citizens' well-being (b); can maintain and/or improve the level of citizens' well-being, but cannot produce goods and services competing at foreign markets (c); does both, but not in open and fair market conditions (d). The concept of the country's competitiveness, introduced in [24], is not applicable to all such cases indicating the concept's narrowness, which is a serious logical and methodological disadvetages of a scientific concept definition.

The object of measurement, consequential from the concept's formulation, is clearly defined. This is the level of relevant abilities (the ability to produce goods and services that meet certain requirements, and maintain (improve) the well-being of citizens). Thanks to a clear definition of the object of measurement, the scope of the task of developing a methodology and methods for measuring the countries' competitiveness is also quite transparent, which enables to consider the problem of developing such methods as a completely independent scientific problem with a clearly defined role and place in the theory of competition.

According to these authors, competitiveness is defined as an absolute attribute of the national economy. There are also the first indirect signs in this definition that competitiveness is a time-interval attribute. This is indicated by the following wording of the definition: "while simultaneously maintaining and expanding …".

The OECD defines competitiveness as "***the ability*** of companies, industries, regions and nations or supra-national regions to generate, while being and remaining exposed to international competition, relatively high factor in come and factor employment levels on a sustainable basis" [18].

According to above formulation, lets sum up as follows: (a) firms, industries, regions, national economies, and supranational economic systems can act as carriers of competitiveness; (b) the competitiveness of an economic agent is defined as a certain ability; (c) the ability to provide a high level of profitability and employment on a sustainable basis amid international competition; (d) the object of measurement of competitiveness is indicated ability.

As one can see, this definition defines the content and scope of the competitiveness concept quite unambiguously. Problematic (debatable) are the essential attributes of economic agents, by means of which a set of objects is defined to be generalized by the competitiveness concept. In particular, the concept of competitiveness, as so defined, cannot be applied to economic agents that are not able to provide a high level of profitability and/or employment amid international competition, because according to this definition, such economic agents don't possess such an attribute. This is a significant methodological limitation in the definition under the study.

The requirement to ensure a high level of employment as stated in the definition is under discussion. A high level of employment cannot be the main goal of any tipe of economic agents functioning and, essspecialy for companies and industries. For the same reason, synergy of competitiveness of regions and countries with the profitability level is debatable. All in all, there is every indication that the attempt to give a general definition of competitiveness for economic agents of different types is failed.

At the same time, the definition of competitiveness as an attribute inherent in an economic agent over a certain long run (on a sustainable basis) is quite reasonable, which indicates that the authors of this definition consider competitiveness as an absolute and interval (in time) attribute of economic agents.

Interpretation of competitiveness proposed by The US Competitiveness Policy Council is significantly more balanced in terms of methodology. The US Competitiveness Policy Council defines the country's competitiveness as "***the ability*** to produce goods and services that meet the test of international markets while our citizens earn a standard of living that is both rising and sustainable over the long run" [11].

As a result of above definition, lets sum up as follows: (a) the country's competitiveness is an absolute and time-interval attribute; (b) it is a certain ability of the national economy; (c) it is the ability to produce goods and services at appropriate level (that meet the test of international markets) amid (under condition of) sustainable and increasing on a long-term basis the standard of living of citizens; (d) the object of competitiveness measuring is, that is extremely important, trajectory of the level (prospetive) of the indicated ability. The last one follows from all definitions of competitiveness as a time interval attribute.

Let's specify the debatable points of such a formulation of a country's competitiveness definition.

Firstly, in accordance with the definition, class of objects generalized by this concept is limited. In particular, such a concept is not applicable to cases where stable and increasing in the long run standard of living of citizens is not ensured, and/or the goods and services produced do not meet the requirements of international markets. This is a significant methodological disadvantage of this definition.

Secondly, this is the association of a country's competitiveness not only with the ability to provide a certain level of quality of living for its citizens, but also with the ability to produce goods and services that meet certain requirements. It is easy to show that the ability to produce goods and services depends on the ability to provide a certain level of quality of living and, as a matter of fact, is one of the competitiveness factors.

Thirdly, the citizens' standard of living requirement in the country's competitiveness definition is also debatable and to be discussed further.

The strength of this definition is clear indication that competitiveness is the ability to achieve certain results on a long-term basis, i.e. in the long run in the future. This feature of competitiveness imposes certain requirements on its measurement methods, which significantly complicates the problem of measuring competitiveness and is usually ignored somehow in the best-known methodological approaches to measuring competitiveness.

J. Fagerberg in his paper [13, p. 355] concearning the competitiveness of national economies points out: "However, few would probably disagree with the view that it refers to ***the ability*** of a country to realize central economic policy goals, especially growth in income and employment, without running into balance-of-payments difficulties".

Generally, in this definition the content, the scope and the object of measurement are well defined. Its distinctive feature is that the author clearly indicates that the country's competitiveness is the ability to achieve certain goals, which, in our opinion, is extremely important for the formation of a methodologically correct definition of the competitiveness concept. However, the type of goals (economic policy goals) and their decoding (growth in income and employment problems) are still debatable in the definition. The interval nature of competitiveness as an attribute of the national economy is supposed indirectly (through goals) only.

In the definition of national competitiveness B. R. Scott focuses on the concept of "standard of living" and ways to improve it: "National competitiveness refers to a nation's ***ability*** to produce, distribute and service goods in the international economy in competition with goods and services in other countries, and to do so is a way that earns a rising standard of living" [28, p. 14-15].

The competitiveness of a nation in above definition is defined as the ***ability*** of a national economy to produce, distribute and service goods under certain ***conditions*** and with a certain ***result***.

The following points are debatable in this definition. Firstly, indication of specific ways to achieve certain results of functioning of the national economy. Secondly, list of the national economy's abilities (produce, distribute and service goods). Thirdly, mentioning a rising standard of living requirement in the definition.

As a consequence, the competitiveness concept, as defined, does not apply to cases characterized by other conditions and other results, which makes it excessively limited and unsuitable for use in measuring the competitiveness of any countries. In fact, if any national economy doesn't possess an ability as indicated in the definition, and therefore the corresponding attribute, then the measurement of such an attribute (i.e.missing) for such an economy is impossible and meaningless.

This definition only implicitly (and to do so is a way that earns a rising standard of living) states that this is a time-interval attribute, but as a matter of fact (by definition) the attribute is absolute.

The authors of the paper [17] while defining the competitiveness of a country also use the concept of standard of living and emphasize that national economy must possess this ability on a long-term basis: "The proper test of competitiveness, then, is not simply ***the ability*** of a country to balance its trade, but its ***ability*** to do so while achieving an acceptable improvement in its standard of living" and "What is an acceptable rate of improvement in living standards? An advanced country like the United States, which possesses many natural advantages, should be able to maintain a living standard at least as high as that of other advanced countries; thus, we would not view the United States as competitive unless it is able in the long run to maintain a rate of growth in living standards that keeps pace with that of the rest of the industrial world".

As in the previous case, reference to specific types of abilities of the national economy, as well as the level of improvement (acceptable improvement) its standard of living limits the scope of competitiveness concept, depriving its universality, i.e. applicability to national economies of any countries.

An important feature of this definition is the fact that competitiveness, following the concept of "an acceptable rate of improvement in living standards", is not considered as an absolute, but as a comparative attribute. This feature is also restrictive, since it excludes the possibility of measuring the competitiveness of an individual country apart from measuring the competitiveness of other countries.

In one of his more recent papers [14], J. Fagerberg has formulated the definition of a country's international competitiveness in a different way: "A consensus definition of international competitiveness might perhaps be that it reflects the ability of a country to secure a high standard of living for its citizens, relative to the citizens of other countries, now and in the future".

From methodological point of view, there are minimum of claims to such a formulation. Firstly, the term "international" in the phrase "international competitiveness of the country" is redundant. A country as an economic system cannot compete with its own elements, components and subsystems. Secondly, the requirements to the standard of living level contained in the definition wording limit the concept's area of application. Thirdly, referencing the country's level of standard of living to the level of standard of living of other countries also acts as a limiting factor and turns this attribute (competitiveness) into the category of comparative atrubutes, i.e. into the category of attributes, manifested only in comparison with other countries.

According to this definition, competitiveness is a time-interval attribute.

The lack of direct reference to a country's competitiveness property as an attribute of national economy can be considered as one of the weak points in competitiveness's definition, as formulated by K. Aiginger in [5]: "competitiveness should be defined as the ability to create welfare". Another is that, without a direct reference to the competitive environment, in fact, this definition is a definition of the country's viability.

In more recent papers [6, p. 13; 7, p. 502] K. Aiginger with co-authors clarifies the country competitiveness concept's definition as follows: "competitiveness can be defined as the "ability of a country (region, location) to deliver the Beyond GDP goals for its citizens today and tomorrow" eliminating one of the above stated disadvantages of definition.

At the same time, in this formulation, specifying the specific goal (to create welfare) of the national economy is replaced by its amorphous description (to deliver the Beyond GDP goals for its citizens), that is a step backwards, while creating a methodologically correct definition of the country's competitiveness. The reasons for this are clear from the context of these authors' studies. The authors' idea is quite understandable, however, since it was not adequately reflected in the competitiveness concept's definition, methodological value of the definition is greately reduced.

The assessment of the reasons for unsatisfactory situation regarding the formation of a methodologically impeccable definition of the competitiveness concept given as stated by these authors deserves attention: "The competitiveness of nations or regions is an amorphous and evasive concept. The term is usually not well-defined, neither derived from nor often even related to economic theory" [7].

This is what distinguishes the approach to the development of the conceptual system of the theory of competitiveness, which is proposed in Savchuk S. I. studies, systematized in the fundamental monograph [27], and his associates. The theory's basic concepts development, based on the analysis of the structure and patterns of functioning of economic systems at arbitrary hierarchical levels, starting with the simplest and up to supranational economic entities is its key feature.

As S. I. Savchuk believes, the background for the competitiveness concept definition should be the concept of the economic agent viability. The economic agent is considered "viable if it's able to implement "normal" functioning over the long run," i.e. "the viability of the economic agent – this is an agent's property, which characterizes its ability to "normally" exist infinitely over the long run" [27, p. 129].

Further, op.cit., there are arguments in favor of the following definition of the economic agents competitiveness concept: "The competitiveness of microeconomic agents, and enterprises in particular, is natural to define as their ability to carry out the reproduction cycle for infinitely long time at their own expense in a competitive environment, i.e. as enterprises' viability in a competitive environment" [27, p. 130].

Therefore, the enterprise's competitiveness, as well as its viability, is defined by Savchuk S. I. as an absolute and time-interval attribute.

This definition of the enterprise viability's concept is closely related to the definition given by J. Y. Lin [23, p. 141], who believes that the viability of an enterprise is "the ability of a normally managed enterprise to obtain an acceptable normal profit in an open, free and competitive market without external support and protection". In such a formulation, the main goal of the enterprise is specified – obtaining normal profits. It must be also emphasized that in fact, Lin's definition is not a definition of the enterprise's viability but its competitiveness.

The definithin of the enterprise's viability, formulated by A. B. Alyokhin in [1] is more stringent. The author of this paper defines the enterprise 's viability as follows: "An enterprise's viability is the ability of an enterprise to achieve its own economic goals, that is, to satisfy the owners' (top management) interests on a long-term basis at the expense of their own capabilities (without external assistance)". In this regard, it is significant that the definition (chronologically earlier) of the enterprise's competitiveness of the same author [2], whereby the enterprise's competitiveness is "the ability of an enterprise to provide, while remaining open to competition (in a competitive environment), "normal" (satisfying social and economic interests of the enterprise's owners) process of functioning at the expense of its own capabilities on a stable basis", is less accurate and doesn't provide clear description of the relevant ability of the economic agent. This disadvantage is eliminated in the above definition of the enterprise's viability by specifying the concept of "normal" process of functioning and clarifying the enterprise's main goal.

A. B. Brutman summarizes the results of this theoretical direction as follows [9]: "Enterprise competitiveness is the ability of an enterprise to generate acceptable (for owners, an enterprise's top management)

profit at the expense of its own capabilities (without outside assistance) in a competitive environment on a sustainable (long-term) basis".

As can be seen, within the framework of the conception of viability and competitiveness developed by these authors, relevant wording of these concepts definitions reflects the economic essence of an arbitrary enterprise and its immanently inherent goals, which are as follows: any enterprise is created to multiply the invested capital (enterprise's main goal) on the long term basis (going concern principle) and forced to operate in a competitive environment. According to relevant definitions, the carrier of viability (competitiveness) is an economic agent; necessary and sufficient condition for its survival is the ability to generate profits acceptable to the owners (top management) of an enterprise level (a) on a long-term basis (b) in the current external environment (c) without outside assistance (d).

As regards the country's level, S. I. Savchuk [27] and A. B. Alyokhin's [2] attidute practically coincide. S. I. Savchuk believes that "a country's competitiveness is its ability as an economic agent to ensure over the long run a "normal" level of needs satisfaction ("normal" standard of living) of the population in a competitive environment, i.e., under conditions of economic rivalry with all (regardless of hierarchical level) competitors" [27, p. 164]. A. B. Alyokhin formulates the definition of this concept as follows: "The country's competitiveness is the ability of the national economy to ensure, while remaining open to international competition, a high level of citizens' well-being ("quality"of life) on a sustainable basis" [2].

Above mentioned definitions are based on the fundamental position, that the main goal of the national economy functioning (considering the state as an institution) is to ensure an adequate quality of living for its citizens on a long-term basis. According to this definition, the competitiveness's carrier is the national economy; competitiveness is a certain ability of the national economy; it is an ability to provide high level of citizens' well-being on a sustainable basis in a competitive environment and on a long-term basis; competitiveness is an absolute and interval feature; corresponding ability is an measuring object.

In the framework of the theory of competitiveness developed by the authors as mentioned above, the competitiveness definition of various types of economic agent remains the same both in essence and form, only the main goal of relevant economic agent functioning varies. For enterprises, it's an ability to generate profit for the enterprise's owner at acceptable level, for a country it's an ability to provide a high standard of living for citizens.

The concluding step in this direction is that taken by A. B. Brutman outlined in paper [9]. The paper's author considers methodologically incorrect fixation in the concept's definition of economic agent's competitiveness the requiremet to the level of inherent goals achievement in the process of functioning, reflected in the well-known definitions in the form of words and phrases such as "normal", "acceptable", "high", "rising", "no worse than competitors", etc. The author's logic is based on the need to defferenciate such concepts as the economic agent's property (attribute), the property's level of manifestation (attribute's level), the requirement imposed on the attribute's level (criterion of viability/competitiveness). A. B. Brutman grounds that the enterprise's specific attribute must be reflected in general definition of enterprise competitiveness (like any other economic agent). Then this attribute, as an absolute property of relevant agent, would be common to any agent, regardless of its main goal's level of achivement. Then this attribute (its level) can be measured for any single agent. So any economic agents, whatever type and condition, would be comparable in terms of competitiveness.

This allows the author of considered paper to define the concept of enterprise competitiveness as follows: "The competitiveness of an enterprise is its ability to generate profits at the expense of its own abilities in a competitive environment on a long-term basis". With regard to the level of national or supranational economy, this idea can be implemented in formulation such as: "The competitiveness of the national (supranational) economic system is the ability of such a system to create in a competitive environment the population's quality of life without outside assistance on a long-term basis.

It is clear that all definitions of this scientific direction accumulate the ideas of different authors' definitions, formulated for the entire period of the theory active development, are based on fundamental concepts of the economic theory and systems analysis and offer precise wording of the scientific concepts' definitions under consideration.

In this regard, it is extremely important to note the following: In the framework of this conception of competitiveness, the carrier of this attribute is only an economic agent. No other economic objects (things) possess this property. This fully applies to the concept of product competitiveness, widely used by scientists all over the world. In particular, there is strong evidence in favor of the scientific inconsistency of the concept of product competitiveness provided in the paper by S. I. Savchuk [4]. The paper's author shows that well-known definitions of this concept are well within modern conceptions of the product quality's concept (see, in particular, [3]) and justifies that higher-quality products is only an instrument of economic agents rivalry, a tool (method) to achieve the main goal of the enterprise.

Summary. Despite numerous attempts by scientists all over the world to define one of the key concepts of the theory of competition – the concept of competitiveness, in the opinion of leading economic scientists this task has not been solved for many decades. This situation is even more than surprising, since, in an open economy, the task of managing the competitiveness of enterprises, regions and countries comes to the fore in the system of practical management tasks.

Under uncertainty of the management object, the management of economic agents turns into one of the arts, which in practice often leads to failures, causes heated discussions both among politicians, managers, and among scientists, up to recognition of competitiveness concept as meaningless and even dangerous. Well-known debate, raised by the Nobel laureate Paul Krugman in the 90s of the last century serves as evidence [21, 22].

Analysis of the scientific literature on the theory of competitiveness reveals leading Western scholars' disregard of the problem of forming a conceptual-categorical system of theory; lack of rigor of formulations and reasoning verging on irresponsibility; a failure to understand the importance of solving this scientific problem – the problem of forming a rigorous, scientifically grounded and internally consistent system of concepts of the theory of competitiveness, reflecting the fundamental properties and patterns of economic systems' functioning. Only a lack of understanding of the need for preliminary rigor definition of the management object and measurement can explain the development (considering poorly defined competitiveness concept) of numerous methods for measuring the competitiveness of various economic agents and, above all, countries, as well as using the results of applying these methods in management practice.

Logical analysis of the best known definitions of the competitiveness concept of economic agents of different hierarchical levels indicates their incompetence with basic requirements of logic and methodology of science and gross methodological mistakes, making by the authors, among which the most common are non-compliance with the concept's requirement of proportionality (usually narrow definitions); substitution of the defined concept by other well-known concepts; a concept definition through poorly defined concepts; a concept definition through concepts of different hierarchical levels and insignificant concepts, fuzzy differentiation (confusion) in the definition wording of such general scientific concepts as an object's attribute (property), attribute level, indicators reflecting the attribute level, criteria, influencing factors, etc. and their eclectic use in defining the competitiveness concept.

The vast majority of the competitiveness concept's definitions aren't a logical consequence (reflection) of the well-known fundamental principles of economic theory and competition theory in particular. In the foreign scientific literature there is a lack of critical analysis of the competitiveness concept's definitions. Actually, discussions take place around the consequences arising from one or another formulation of the competitiveness concept definitions, which is inevitable in the absence of a systematic approach to solving a problem.

The approach developed by S. Savchuk and his co-thinkers is free from the most of the methodological limitation as noted in the paper. The basis of this approach is the idea of the competitiveness concept logical deduction from the patterns of the design and functioning of economic agents. The ideas about the economic as dynamic systems with inherent goals and aspirations that satisfy the principles of going concern and rationality (optimality of activity) are the key ones. This made it possible to ground the concept of competitiveness of an arbitrary-type economy as a special case of its viability's concept (viability in a competitive environment), i.e. define competitiveness as an objective inherent in every individual economic agent and, as a result, allowing independent measurement and management, as well as competitive comparisons of economic agents of arbitrary type.

Defining the competitiveness of an arbitrary economic agent as the ability without outside assistance to achieve immanent goals (to generate net income for their owners (level of enterprises) and form a quality of living for their citizens (level of countries) on a long-term basis unambiguously defines the object of measurement and management (strictly defined ability) and its nature as an object of measurement (absolute and time-interval), and also defines (in case of systems approach and systems analysis methods application) structure of theoretical and methodological issues to be solved within the framework of problem of the competitiveness management of economic agents of different types. These are the tasks of identifying and systematizing the entire set of competitiveness factors, including the task of identifying manageable factors; theoretical and methodological issues of measuring the state of competitiveness factors and the level of economic agents competitiveness; studying the patterns of influence of the factors' state on the competitiveness level and the development of scientifically based methods for managing the level of competitiveness.

References

1. Alyokhin A. B. Viability of industrial enterprises: formalization and measurement / A. B. Alyokhin // Bulletin of Mariupol State University. Series: Economics. – 2012. – Vol. 3. – Pp. 22–31 (in Russian).

2. Alyokhin A. B. Measuring competitiveness at the national and microeconomic levels: methodological aspects / A. B. Alyokhin // Khmelnytsky National Bulletin of Khmelnytsky National University. – 2011. – No 4, Vol. 2. Economical science. – 2011. – P. 7–12 (in Russian).

3. Alyokhin A. B. The concept of quality as the basis of modern economics of quality / A. B. Alyokhin // Development of transport management methods. – 2001. – Pp. 43–48 (in Russian).

4. Savchuk S. I. On confusion between concepts of quality and competitiveness of products in the theory of competition and the economics of quality / S. I. Savchuk // Mrketing in Russia and abroad. – 2004. – Pp. 131–139 (in Russian).

5. Aiginger K. Competitiveness: From a Dangerous Obsession to a Welfare Creating Ability with Positive Externalities / K. Aiginger // Special Issue on Competitiveness. Journal of Industry, Competition and Trade. – 2006. – 6(2). – Pp. 161–177.

6. Aiginger K. Competitiveness under new perspectives / K. Aiginger, S. Вдrenthaler-Sieber and J. Vogel // WWWforEurope Working Paper No. 44, October 2013. – WIFO, Vienna.

7. Aiginger K. Competitiveness: from a misleading concept to a strategy supporting Beyond GDP goals / K. Aiginger, J. Vogel // Competitiveness Review. – 2015. – Vol. 25. – Iss 5. – Pp. 497–523.

8. Buckley P. J. Measures of international competitiveness: A critical survey / P. J. Buckley, C. L. Pass, K. Prescott // Journal of marketing management. – 1988. – 4(2). – 175–200.

9. Brutman A. B. Category of competitiveness as a generalization of the enterprise's economic potential concept / A. B. Brutman // Business // Inform. – 2018. – Pp. 127–134 (in Russian).

10. Cann O. What exactly is economic competitiveness? [Electronic resource] / O. Cann // World Economic Forum. – Mode off access: https://www.weforum.org/agenda/2017/09/what-is-economic-competitiveness. Accessed May 15, 2019.

11. Competitiveness Policy Council (1992), "Building A Competitive America", First Annual Report to the President and Congress, Competitiveness Policy Council, Washington.

12. Cornel P. Theory of Definition / P. Cornel. – Bucharest : Scientific Publishing House. – 1972. (in Romanian).

13. Fagerberg J. International Competitiveness / J. Fagerberg // The Economic Journal. – 1988. – Vol. 98. – Pp. 355–374.

14. Fagerberg J. Technology and competitiveness / J. Fagerberg // Oxford Review of Economic Policy. – 1996. – Vol. 12. – No 3. – Pp. 39–51.

15. Getmanova A. D. Logics, Knorus / A. D. Getmanova. – M., 2012. (in Russian).

16. Gorsky D. P. Definition / D. P. Gorsky. – M. : Publishing house "Mysl". – 1974. (in Russian).

17. Hatsopoulos G. N. U.S competitiveness: Beyond the trade deficit / G. N. Hatsopoulos, P. R. Krugman, L. H. Summers // Science. – 1988. – Vol. 241. – Pp. 299–307.

18. Hatzichronoglou T. Globalisation and Competitiveness: Relevant Indicators / T. Hatzichronoglou // OECD Science, Technology and Industry Working Papers. – No 1996/05, OECD Publishing, Paris, 1996.

19. IMD (n.d.). Defining International Competitiveness [Electronic resource]. – May 15, 2019. – Mode off access: https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-reflections/international-competitiveness .

20. IMD (n.d.). Global Competitiveness Report [Electronic resource]. – May 15, 2019. – Mode off access: https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-reflections/global-competitiveness-report/

21. Krugman P. Competitiveness: A Dangerous Obsession / P. Krugman // Foreign Affairs. – 1994. – Vol. 73. – No 2. – Pp. 28–44.

22. Krugman P. R. Competitiveness: Does it matter? / P. R. Krugman // Fortune. – 1994. – Vol. 129. – No 5. – Pp. 109–115.

23. Lin J. Y. Demystifying the Chinese Economy / Lin J. Y. – Cambridge : Cambridge University Press. – 2011.

24. OECD. Technology and the Economy: The Key Relationships, Organisation for Economic Co-operation and Development, Paris. – 1992.

25. Porter M. E. The competitive advantage of nations / M. E. Porter // Harvard Business Review. – 1990. – Vol. 68. – No 2. – Pp. 73–91.

26. Porter M. E. Building the Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Business Competitiveness Index / M. E. Porter, R. Schwab, Xavier Sala-i-Martin X. (Eds.), The Global Competitiveness Report 2003–2004, Oxford University Press. – Pp. 29–56.

27. Savchuk S. I. Fundamentals of the Theory of Competitiveness / S. I. Savchuk. – 2007. – Mariupol : Renata (in Russian).

28. Scott B. R. (1985), U.S. Competitiveness: Concepts, Performance and Implications" / B. R. Scott, G. C. Lodge (eds.). U.S. Competitiveness in the World Economy. – Boston : Harvard Business School Press – Massachusetts, 1985.

29. WEF (n.d.). The Global Competitiveness Report 2015–2016 [Electronic resource]. – May 15, 2019. – Mode off access: http://www3.weforum.org/ docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf.

Рецензія/Peer review : 25.04.2019 Надрукована/Printed : 11.06.2019
Прорецензовано редакційною колегією

УДК 628.353
DOI: 10.31891/2307-5740-2019-270-3-22-25

АРТАМОНОВ В. В., ВАСИЛЕНКО М. Г.
Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

НЕСТАЦІОНАРНИЙ РЕЖИМ ОЧИСТКИ СТІЧНИХ ВОД В УСТАНОВКАХ «БІОСОФ»

Нестаціонарність кількісних та якісних показників стічних вод обумовлює зміну режимів роботи очисних споруд і призводить до погіршення характеристик очищеної води. Зазначений недолік значно ускладнюється та посилюється при використанні швидкоплинних методів очистки вод, до яких відноситься інтенсивна біосорційно-фільтраційна технологія БІОСОФ. Проведені моделювання та обчислювальний експеримент з очистки стічних вод в установках БІОСОФ показали ефективність свого функціонування в широкому діапазоні зміни режиму їх роботи, порівнюючи очистку вод до та після обумовленого нею збурення. Протягом збурення, тривалість якого становить 1..2 години, забрудненість очищеної води збільшується в декілька разів, що може становити загрозу екологічному стану водойми. Розробка та впровадження технічних рішень усунення негативного впливу нестаціонарності режиму роботи очисних споруд на гідросферу становить важливу задачу протидії глобальним викликам сучасності.

Ключові слова: стічна вода, нестаціонарність, БІОСОФ, обчислювальний експеримент.

ARTAMONOV V., VASYLENKO M.
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University

NON-STATIONARY MODE WASTEWATER ON INSTALLATION "BIOSOF»

Non-stationaryty of quantitative and qualitative indicators of wastewater causes a change in the operating modes of treatment facilities and leads to deterioration of the characteristics of treated water. This drawback is much more complicated and enhanced by the use of rapid methods of water purification, which include intensive biosorption filtration (BIOSAF) technology. The simulation and computational experiment on wastewater treatment in biosof plants have shown the effectiveness of their functioning in a wide range of changes in their modes of operation, comparing the treatment of water before and after the disturbance caused by it. During the perturbation, the duration of which is 1..2 hours, the pollution of treated water increases several times, which can pose a threat to the ecological state of the reservoir. Development and implementation of technical solutions to eliminate the negative impact of non-stationary operation of treatment facilities is an important task of countering the global challenges of our time.

Key words: waste water, unsteadiness, BIOSOF, computational experiment.

Постановка проблеми. При розрахунку споруд водоочистки приймається стаціонарний, на максимальну годинну витрату та середні добові якісні показники вихідної води, режим їх роботи [1] і аксіоматично характеризується усталеними та незмінними значеннями всіх показників процесу очистки. В дійсності процес очистки постійно збурюється нестабільністю зазначених характеристик [2], що неминуче позбавляє його стабільності. Особливо негативно нестаціонарність впливає на біологічну очистку, бо вимушує мікрофлору біореакторів бути в стані постійної адаптації до таких змін.

Зважаючи, що зміни показників біомаси, як живої субстанції, не можуть бути миттєвими і потребують певного часу, виникає ефект запізнення в реагуванні біомаси. В результаті такого запізнення якість очистки може суттєво та тривало погіршуватися і призвести до скиду у водойму надмірної маси забруднень, станеться його задуха та масово загинуть водні рослини і тварини.

Ймовірність зазначеної екологічної ситуації суттєво збільшується при впровадженні сучасних інтенсивних методів та технологій біологічної очистки, тривалість якої зменшується з кількох годин до декількох десятків хвилин і тому практично зникає можливість усереднення біореактором залпових збурень несприятливими характеристикам. Зокрема бісорбційно-фільтраційна (БІОСОФ) технологія очистки стічних вод передбачає [3] тривалість їх перебування в аеробному ступені біореактора протягом 10..15 хвилин. Швидкість розмноження біомаси мікроорганізмів, іммобілізованих на поверхні гранул інертного завантаження біореактора, становить 20..30 хвилин, тому її нарощення не встигатиме зреагувати на збільшення витрати чи концентрації забруднень стічної води і призведе до їх «проскоку» в очищену воду.

Усунення такого шляху погіршення екологічного стану гідросфери, як основного акцептора антропогенного забруднення довкілля, є важливим напрямком в стратегії протидії глобальним викликам і потребує розробки і впровадження відповідних технічних та технологічних рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Технологічно важливими показниками запізнення реагування біомаси біореактора на збурення показників стічної води є очікувані відхилення показників очищеної води від їх номінальних значень, тривалість такого відхилення, гарантованість у поверненні режиму роботи біореактора до початкових характеристик процесу після припинення його збурення параметрами нестаціонарності.

Останній ефект оцінюється стійкістю процесу і його визначення потребує застосування специфічних експериментальних підходів з побудови та аналізу перехідних фазових траєкторій [4], оскільки в умовах переходу (точка біфуркації) відносно швидко і часто непередбачувано міняються механізми та

процеси очистки. Перші два показники можуть визначатися в обчислювальному екперименті при наявності відповідних математичних моделей, зокрема рішенням системи двох звичайних диференційних рівнянь матеріального балансу потоків мас мікрофлори та забруднення з врахуванням нестаціонарності приросту цих компонентів у біореакторі.

Механізм очистки стічної води полягає у споживанні її забруднень (субстрату) мікроорганізмами, що забезпечує зменшення його концентрації і призводить до збільшення концентрації біомаси. Тому математична модель роботи біореактора за проміжок часу $d\tau$ виражено [5] двома феноменологічними балансовими рівняннями матеріального балансу:

– мікрофлори

$$V_i dx_i + V_r dx_r = Q_o x_o d\tau + \mu_i x_i V_i d\tau + \mu_r x_r V_r d\tau - Q_k x_k d\tau; \quad (1)$$

– субстрату

$$V_i ds_i + V_r ds_r = Q_o s_o d\tau - \frac{\mu_i}{y_i} x_i V_i d\tau - \frac{\mu_r}{y_r} x_r V_r d\tau - Q_k s_k d\tau, \quad (2)$$

де V – функціональні об'єми біореактора, м^3; x – концентрація біомаси, г/м^3; Q – витрати стічних вод, м^3/год; μ – швидкість приросту біомаси, 1/год; s – концентрація субстрату, г/м^3; y – економічний коефіцієнт споживання субстрату біомасою, г/г; o, i, r, k – позначають належність індексованих величин рівнянь відповідно показників вхідної води, об'ємів інертного завантаження і стічної води у біореакторі, очищеної води.

Враховуючи, що загальний об'єм біореактора $V = V_i + V_r$, при пористості ε інертного завантаження визначимо $V_i = (1-\varepsilon)V$ та $V_r = \varepsilon V$.

Прийнято, що $Q_o = Q_k = Q$; $s_r = s_k = s$; $x_r = x_k = x$; $s_i = k_a s$; $x_i = k_i x$ та розділивши рівняння (1) і (2) на $V \cdot d\tau$, після ряду перетворень отримано систему диференційних рівнянь:

$$\begin{cases} [k_i(1-\varepsilon)+\varepsilon]\frac{dx}{d\tau} = Dx_0 + [\mu_i k_i(1-\varepsilon) + \mu_r\varepsilon - D]x \\ [k_a(1-\varepsilon)+\varepsilon]\frac{ds}{d\tau} = D(s_0 - s) - [\frac{\mu_i}{y_i}k_i(1-\varepsilon) + \frac{\mu_r}{y_r}\varepsilon)x \end{cases} \quad (3)$$

в яких коефіцієнт розбавлення $D = Q/V = 1/\tau$ є зворотною величиною тривалості τ очистки стічної води у біореакторі з іммобілізованою мікрофлорою; k_i та k_a відповідно коефіцієнти іммобілізації мікрофлори та адсорбції субстрату на інертному носії.

Економічні коефіцієнти визначаються як $1/y_i = 1/y_{e,i} + m_i/\mu_i$ та $1/y_r = 1/y_{e,r} + m_r/\mu_r$, а швидкості приросту мікрофлори в біореакторі – за виразами $\mu_i = \frac{\mu_{m,i}k_i s}{K_{s,i}+k_i s}$, $\mu_r = \frac{\mu_{m,r}s}{K_{s,r}+s}$, в яких прийнято $y_{e,i} = y_{e,r} = y_e$; $m_i = m_r = m$; $\mu_{m,i} = \mu_{m,r} = \mu_m$; $K_{s,i} = K_{s,r} = K_s$, оскільки видовий склад іммобілізованої та незакріпленої мікрофлор практично ідентичний і тому кількісно однакові для них відповідно питомі використання субстрату на приріст y_e біомаси, питомі споживання m на життєдіяльність біомаси, максимальні швидкості μ_m приросту біомаси і константи насичення K_s її приросту [6].

Сукупне врахування зазначених вище умов дозволило отримати кінцевий вигляд нестаціонарної математичної моделі біореактора з іммобілізованою мікрофлорою:

$$\begin{cases} \frac{dx}{d\tau} = \frac{Dx_0 + \{\mu_m s[\frac{k_a k_i(1-\varepsilon)}{K_s + k_a s} + \frac{\varepsilon}{K_s + s}] - D\}x}{k_i(1-\varepsilon)+\varepsilon} \\ \frac{ds}{d\tau} = \frac{D(s_0 - s) - \{\frac{\mu_m s}{y_e}[\frac{k_a k_i(1-\varepsilon)}{K_s + k_a s} + \frac{\varepsilon}{K_s + s}] + m[k_i(1-\varepsilon)+\varepsilon]\}x}{k_a(1-\varepsilon)+\varepsilon} \end{cases} \quad (4)$$

Рівняння (3) використовується його авторами [5] виключно для стаціонарних ($dx/d\tau = ds/d\tau = 0$) режимів роботи біореактора з отриманням ряду важливих технологічних показників: умови застосування для завантаження біореактора гранульним матеріалом, активним для адсорбції субстрату; залежність питомої (кг/м^3) критичної маси мікроорганізмів від питомої поверхні (м^2/м^3) часток завантаження; рівноважна концентрація іммобілізованої мікрофлори у біореакторі; умови режиму роботи біореактора з нульовим приростом біомаси.

Метою статті є оцінка характеристик перехідного режиму зміни характеристик стічної води, що подається на очистку в установку технології «БІОСОФ».

Виклад основного матеріалу. Складність рівнянь (4) виключає доцільність його аналітичного рішення. Обчислення проводились у пакеті MatCad 15.0 з використанням оператора Rkfixed розв'язку системи звичайних лінійних дифференційних рівнянь та оператора графічного відображення перебігу перехідного процесу біоочистки у біореакторі. Інтегрування проводилось в інтервалі часу від нуля до 5 год. Величини D та s_0 змінювались відповідно як D = 1; 2; 3 год$^{-1}$ та s = 100; 200; 300; 400, підтримуючись

постійними протягом кожного досліду. Початок відліку часу характеризується наявністю у біореакторі стаціонарного режиму з показниками: концентрація біомаси у очищеній воді, x = 0,010 г/л; концентрація органічних, за величиною БСК, забруднень очищеної води s = 0,020 г/л.

В розрахунках постійними величинами приймалися: коефіцієнт іммобілізації k_i = 150 г/г; коефіцієнт ендогенного споживання m = 0,2 г/(г год); економічний коефіцієнт y_e = 0,5 г/г; коефіцієнт адсорбції k_a = 1; концентрація мікроорганізмів вихідної води, $x_0 = 10^{-6}$ г/л; константа насичення, K_s = 0,033 г/л; пористість завантаження біореактора, ε = 0,4 м³/м³; максимальна швидкість приросту біомаси, μ_{max} = 0.085 г/(г год);

Вибір зазначених характеристик обгрунтовано аналітичною оцінкою результатів виробничої експлуатації біофільтрів [7]. Питома кількість мікроорганізмів у завантаженні біофільтра становить $N = 10^{12}$ од/м³. Натомість, у біоплівці біофільтрів кількість мікроорганізмів оцінюється в $n = 10^8$ од/мл, тому у біофільтрі питома маса M біоплівки середньою густиною ρ_1 = 1 г/мл становить:

$$M = \frac{N}{n} \cdot \rho_1 = \frac{10^{12}}{10^8} \cdot 1 = 10^4 \text{ г/м}^3 = 10 \text{ кг/м}^3. \quad (5)$$

В дійсності в біореакторах з іммобілізованою біоплівкою її маса може бути 20..50 кг/м³ ймовірно за рахунок збільшення поверхні гранульного завантаження. Дійсно, при завантаженні гранулами середнім діаметром 2,0 мм, їх питома поверхня становить 1800 м²/м³ завантаження, а в біофільтрах вона зазвичай не перевищує 100 м²/м³.

Питома маса суто мікроорганізмів визначається з врахуванням, що об'єм v одного мікроорганізму середнім розміром 1 мкм дорівнює 1 мкм³, або 10^{-18} м³, а їх загальна питома маса m при густині тіла мікрофлори ρ = 1 т/м³ оцінюється в $m = v \cdot N \cdot \rho = 10^{-18} \cdot 10^{12} \cdot 1 = 10^{-6}$ т/м³ = 1 г/м³, тобто лише 0,01 % маси біоплівки, що обумовлено створенням мікроорганізмами навколо себе значної кількості в'язкої полімерної субстанції (матрикса), яка сприяє їх просторовій організації та слугує резервним джерелом харчування.

Усталені значення якості очищеної води за величиною БСК (в рівняннях (4) величини s) наведено на рис. 1 і свідчать про відносно невеликий (за винятком режиму при D=3,0) вплив збурень на ефективність очистки стічної води у біореакторі при ступінчатій зміні зазначених режимів його роботи.

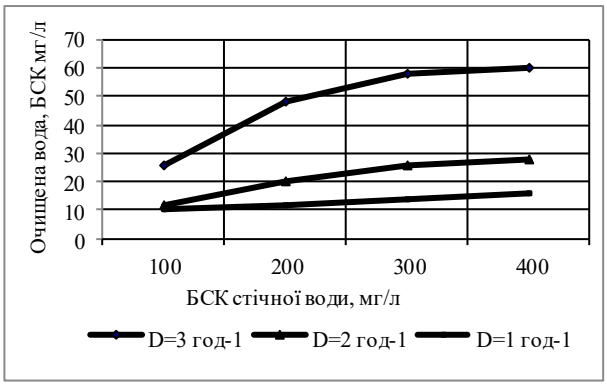


Рис. 1. Вплив збурень *D* та *s* на якість очищеної води

Ситуація виглядає значно гіршою за результатами перебігу перехідних процесів, один з графіків яких наведено на рис. 2, де абсциса – тривалість перехідного процесу в годинах, ордината – концентрації в очищеній воді БСК (пунктирна лінія) та біомаси (суцільна лінія) в мг/л.

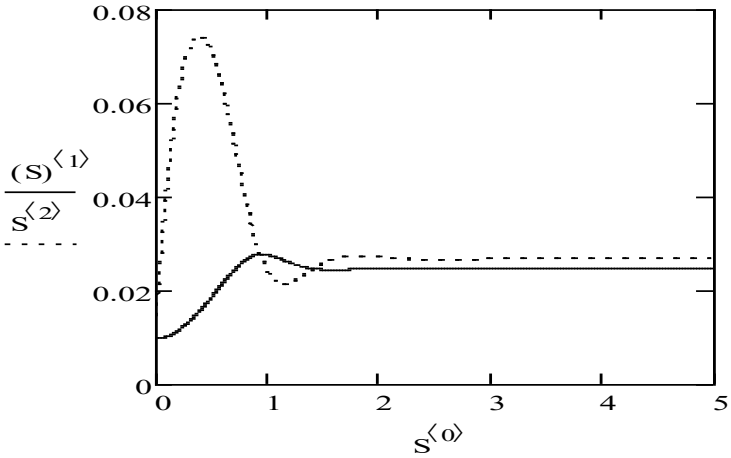


Рис. 2. Перехідний процес при зміні s_0 → 0,30 та D = 1,0 → 2,0

Суттєва зміна режиму роботи біореактора обумовила збільшення БСК очищеної води з 20 до 26 мг/л. Але перехідний процес характеризується майже годинним збуренням, при якому якість очищеної води погіршується до БСК = 75 мг/л, що в реальних умовах може призвести до травматичного погіршення екологічного стану водойми.

Висновки. Надходження стічних вод на очисні споруди характеризується значною кількісною та якісною нестаціонарністю. Моделювання та обчислювальний експеримент з очистки стічних вод в установках БІОСОФ показали ефективність свого функціонування в широкому діапазоні зміни режиму їх роботи, порівнюючи очистку вод до та після обумовленого нею збурення. Протягом збурення, тривалість якого становить 1..2 години, забрудненість очищеної води збільшується в декілька разів, що може становити загрозу екологічному стану водойми. Розробка та впровадження технічних рішень усунення негативного впливу нестаціонарності режиму роботи очисних споруд на гідросферу становить важливу задачу протидії глобальним викликам сучасності.

Література

1. ДБН В.2.5 75:2013. Каналізація. Зовнішні мережі та споруди. Основні положення проектування.
2. Артамонов В. В. Оцінка нестаціонарності роботи споруд водо очистки / В. В. Артамонов, М. Г. Василенко // Мат. міжнар. н-пр. конф. «Сучасні пробл. охорони довкілля, рац. використ. водн. ресурсів та оч-ки природн. і стічн. вод». – Київ : Знання. 2005. – С 90–94.
3. Василенко М. Г. Управління біореактором з псевдорозрідженою насадкою / М. Г. Василенко // XX міжн. наук.-практ. конф. студентів, аспірантів, молодих учених «Актуальні проблеми життєдіяльності суспільства» 25-26 квітня 2013 р. – Кременчук : КрНУ, 2013. – С. 224.
4. Теория бифуркации динамических систем на плоскости / А. А. Андронов и др. – М. : Наука, 1967. – 265 с.
5. Василенко М. Г. Екологічно безпечна біосорбційно-фільтраційна технологія попередньої анаеробної очистки стічних вод / М. Г. Василенко // Вісник КрНУ ім. М. Остроградського. – Вип. 1. – Кременчук, 2019. – С. 113–120.
6. Перт С. Дж. Основы культивирования микроорганизмов и клеток / С. Дж. Пертю. – М. : Мир, 1978. – 331 с.
7. Роговская Ц. И. Биохимический метод очистки производственных сточных вод / Ц. И. Роговская. – М. : Стройиздат, 1967. – 139 с.

References

1. DBN B.2.5 75:2013. Kanalizatsiya. Zovnichni vereji na sporudi. Osnovni polojennya proektuvannya.
2. Artamonov V. V. Otsinka nestatsionarnosti roboti sporud vodootchistki / V. V. Artamonov, M. G.Vasylenko // Mat. mijnar. n-pr. konf. «sutchasni probl. dovkillya, rats. vikorbst. vodn. resursiv na otch-ki prirodn. i stitchn. vod». – K. : Znannya. 2005. – S. 90–94.
3. Vasylenko M. G. Upravlinnya bioreaktorom z psevdorozridjenoyu nasadkoyu / M. G. Vasylenko // XX Mijn. nauk.-prakt. konf. studentov, aspirantov, molodich utsennich «Aktualni problem jittediyalnosti suspilstva" 25–26 kvitnya 2013 r. – Kremtntchuk : KrNU, 2013. – S. 224.
4. Andronov A. A. I dr. Teoriya bifurcatsiy dinamitcheskich system na ploskosti / A. A. Andronov. – M. : Nauka. 1967. – 265 s.
5. Vasylenko M. G. Ekologitchno bezpetchna biosorbtsiyno-filtratsiyna technologiya poperednioy anaerobnoy otchistki stitchnih vod. / M. G. Vasylenko // Visnik KrNU im. M. Jstrogradskogo. – Vip. 1. – Krementchuk, 2019. – S. 113–120.
6. Pert S. Dj. Osnovi kultivirovaniya mikroorganismov i kletok / S. Dj. Pert. – M. : Mir, 1978. – 331 s.
7. Rogovskaya Ts. I. Biohimitheskiy metod otsistki proizvodstvennih stotsnih vod / Ts. I. Rogovskaya. – M. : Stroyizdat. 1967. – 139 s.

Рецензія/Peer review : 17.05.2019 Надрукована/Printed : 12.06.2019
Прорецензовано редакційною колегією

УДК 504.06
DOI: 10.31891/2307-5740-2019-270-3-26-30

АРТАМОНОВ В. В., ВАСИЛЕНКО М. Г., МІХНО П. Б.
Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

ТЕХНІЧНІ ТА ЕКОНОМІЧНІ РІШЕННЯ З ПРОТИДІЇ ГЛОБАЛЬНИМ ВИКЛИКАМ

Показано екологічне підгрунтя глобальних викликів. Виявлено відсутність методології оцінки глобального екологічного впливу на довкілля від локальної антропогенної діяльності. Запропоновано визначати інтегральний екологічний результат (ІЕР) кінцевого продукту кожного виду антропогенної діяльності, в якому враховуються сумарно питомі надходження в довкілля забруднень від даного виробництва і забруднення від діяльності його постачальників. Наведено приклади ІЕР очистки стічних вод і виробництва силікатної цегли.

Ключові слова: глобальні виклики, технічні та економічні рішення, інтегральний екологічний результат.

ARTAMONOV V., VASYLENKO M., MIKHNO P.
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University

TECHNICAL AND ECONOMIC SOLUTIONS TO COUNTERACTION GLOBAL CHALLENGES

To develop and substantiate the conceptual foundations of technical and economic solutions to countering global challenges is purpose at this article.

Are displayed, that the defining cause of modern global challenges is the global environmental crisis, as a product of the economic system, the basis of which is the technical civilization. The absence of a methodology for assessing the global ecological impact of local anthropogenic activities on the environment is revealed. It is proposed to determine the integral ecological result (IER) of the final product of each type of anthropogenic activity, which takes into account the in total specific environmental releases of pollution from this production and pollution from the activities of its suppliers. Examples of IER wastewater treatment and silicate brick production are given. The use of IER of each product of the production to solve global challenges is the task of the economy, as the driving force of technical civilization.

It is supposed to introduce the IER of the product as its environmental certificate with imposing responsibility for the environmental damage of the production of this product on its final consumer. At the same time, each country can determine its environmental result by compiling a balance of IER of export, import and production for its own consumption. The specific world rating of the ecological balance of countries will allow us reasoned to form opportunities and direct efforts of mankind to "narrow" directions in the ecological sense.

Keywords: global challenges, technical and economic solutions, integrated environmental result.

Постановка проблеми. Сучасний період розвитку земної цивілізації характеризується проявом ряду гострих протирічь, які формують особливу групу глобальних викликів. Такими глобальними викликами за сутністю постають загальнопланетарні, небезпечні чи навіть катастрофічно нищівні для людства проблеми, вирішення та усунення яких є обов'язковим і невідкладним.

За походженням своїх чинників головні виклики розглядаються як природні та антропогенні, до перших з яких, що виникають поза діяльності людства, можна віднести активність супервулканів, зміни стану та просторового положення частин земної кори, рух магнітних полюсів Землі, дія різних позаземних об'єктів тощо. Хоча в дійсності така класифікація є дещо умовною, оскільки за певних обставин антропогенний вплив може бути тригером прояву природних чинників і навпаки. Нерідко наявність такого впливу визнається лише з часом, зокрема відповідно до розвитку та поглиблення суспільством предметних теоретичних знань та усвідомленням практичного досвіду.

Всі глобальні проблеми в дійсності стосуються збереження людства, тому за результативною сутністю вони є соціальними і умовно класифікуються як: соціально-політичні, що охоплюють комплекс питань забезпечення внутрішньодержавного і міждержавного миру та міжнародної безпеки; соціально-економічні, серед яких виділяються три найважливіші – суттєвої економічної нерівності та відсталості, складної демографічної ситуації, загостренням дефіциту продовольчої продукції; соціально-гуманітарні, які мають безпосереднє відношення до психічного стану людини, зокрема матеріальна і духовна незабезпеченість життя, порушення прав та свобод особистості, фізичне і психічне нездоров'я людини, горе та страждання від війн та насилля; соціально-екологічні, обумовлені наростанням небезпеки незворотного руйнування життєвого середовища людства, шо висуває їх на передній план, оскільки вони за потенційною небезпекою є певною мірою ключовими глобальними викликами сучасності.

Сучасна екологічна криза проявляється у забрудненні повітряної та водної сфер Землі, глобальній зміні клімату, знищенні лісів, зникненню багатьох видів рослин та тварин, ерозії грунтів, скороченні родючих земель тощо. В атмосферу, воду та грунт щорічно скидається біля мільярда тон відходів, зокрема токсичних. Вирубка лісу у 18 разів перевищує його приріст. Темпи руйнування та знищення чорнозему понад 100 разів перевищують темпи його накопичення. Парниковий ефект, "озонові дірки", "кислотні дощі", отруєні водойми, зони екологічного лиха – все це наслідки надмірного тиску людства на природу.

Висновки Всесвітньої організації охорони здоров'я щодо моніторингу атмосфери планети свідчать [1], що понад 92 % населення Землі проживають при підвищеному забрудненні повітря. Не менш негативно вражаючими також постають екологічні проблеми людства, обумовлені прогресуючим забрудненням гідросфери та літосфери планети.

З системних позицій [2] сутність виникнення екологічних негаразд довкілля в цілому та суспільства зокрема полягає насамперед в історичній зміні людиною, як частиною біоти, характеру взаємовідносин з природою. Стрімкий в геологічному розумінні розвиток технологічної цивілізації, в основі якого знаходиться система задоволення потреб особистості та суспільства (значною мірою не лише життєво необхідних), становить собою спробу вплинути на перебіг (прискорити, доповнити чи навіть змінити) значно повільніших природних процесів. При цьому закони природи та суспільна мораль виступають лише як більш чи менш сильні обмеження, нехтування якими становить витоки сучасних та ймовірно і майбутніх криз, відмітною особливістю яких є їх комплексність, системність та загальність, що обумовлено зростанням єдності сучасного світу, посиленням взаємозв'язків та взаємозалежності його складових, обумовлюючи необхідність загальних та скоординованих дій всіх країн світової спільноти.

Саміт в Ріо-де-Жанейро започаткував екологізацію суспільного усвідомлення важливості, складності та нагальності дійової і цілеспрямованої боротьби людства за своє майбутнє. Широке та інтенсивне впровадження прийнятої самітом концепції «стійкого розвитку» загалом продемонструвало готовність переважної більшості країн до сумісних екологоощадних дій, спрямованих на зупинку нищівної для людства глобальної деградації довкілля. Але впровадження концепції «стійкого розвитку» посилило глобалізацію ринкової системи [15], керівна роль в якій перетікає від держави до транснаціональних корпорацій, ідеологія функціонування яких принципово не ставить пріоритетом екологічні питання. Загострення проблем навколишнього середовища та зниження рівня екологічної безпеки є наслідком насамперед негативного впливу на нього якраз техногенної діяльності, яка з ряду факторів досягла чи навіть перебільшила дію адекватних природних чинників [2]. Тому концепція «стійкого розвитку, сформована в рамках чинної природопідкорної парадигми, нездатна зупинити стрімке погіршення планетарної екологічної ситуації.

Вочевидь, що консолідовану протидію світової спільноти прогресивному погіршенню стану довкілля є підстави вважати недостатньою і такою, що потребує посилення, зокрема через розробку та обгрунтування нових теоретичних підходів і відповідних практичних рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливими, але локальними рішеннями постають оцінка екологічного ризику [3] та визначення індексу якості життя [4]. Принципово значимим та стратегічно привабливим кроком стало [5] визнання потреби поглиблення екологізації економіки, оскільки вона є очевидним двигуном прикладного розвитку суспільства і рівня його техногенезу [6]. В такому напрямку вважається [7] необхідним впровадження методології інвайроментального вимірювання, зокрема визначення «екологічного сліду», яким встановлюється міра екологічного тиску на природу.

Поняття „екологічний слід" прозвучало в 1992 році на Конференції ООН із навколишнього середовища «Екологічні сліди країн світу» [8]. Цим показником пропонувалось обраховувати питому площу поверхні землі, що потрібна окремій людині або країні в цілому для стійкого забезпечення споживаної ними нормативної кількості природних ресурсів. Зазначені підходи та пропозиції, при всіх їх позитивних впливах на розвиток методології визначення, управління та цілеспрямованого корегування рівня екологічної безпеки взаємовідносин «людина – природа», мають загальним недоліком відсутність системного підходу до оцінки глобального екологічного впливу на навколишнє середовище від локальної антропогенної діяльності.

Також очевидно, що дещо умовно «екологічним» слідом називати ресурсну оцінку споживання, оскільки чинна методика її визначення не передбачає можливість прямого встановлення того якісного та кількісного навантаження на довкілля, за яким оцінюється ступінь його забруднення і, відповідно, рівень екологічної безпеки. Такі та подібні невідповідності притаманні також концепції життєвого сліду.

Підгрунтям для усунення зазначених недоліків є насамперед розуміння [9], що антропогенну зміну природи належить визнати закономірним у розвитку Землі етапом ноосферогенезу на шляху прогнозованого формування ноосфери, як нової геологічної епохи, поява і, ймовірно, властивості якої в значній мірі обумовлюються комплексною дією людини. За таких обставин зрозуміло, що далеке від повного знання суспільством властивостей майбутньої ноосфери вимушує людство в своїх відносинах з довкіллям значною мірою діяти навмання. Прикладами такого обмеження свідчать: багаторазове розширення номенклатури показників безпечної якості питної води, відносно нещодавнє визнання антропогенної причини присутності в довкіллі екстремально токсичного діоксину, полеміка стосовно генної модифікації та впливу парникових газів.

Важливо врахувати, що мільйони років швидкості безантропогенного розвитку і зміни природи та швидкості прилаштування біоти до таких змін були одного порядку. Людина, на відміну від інших учасників біоти, у своєму розвитку не прилаштовується до природи, а природу прилаштовує до своїх потреб. Здійснена з цією метою масштабна антропогенна діяльність людини неймовірно прискорила зміну природи і інерційно неквапліва біота не встигає своєчасно на це реагувати. Чи не ключовим є те, що в біосфері сформована і функціонує екологічна ніша людини, яка ототожнюється насамперед з її економічною системою [2]. Більш того, зазначена ніша створена і підтримується людством завдяки штучній, притаманній виключно людині, економічній системі, основу якої становить технологічний засіб виробництва. Тому є

підстави вважати, що усунення глобальних екологічних проблем, як основних чинників сучасних глобальних викликів, залежить від розробки та впровадження відповідних технічних рішень та економічних відносин.

Метою статті є розробка і обгрунтування концептуальних основ технічних та економічних рішень щодо протидії глобальним викликам.

Виклад основного матеріалу. Складність та багагранність і варіативність технічних рішень очевидна, але є загальний чинник – вихідні екологічні показники, сучасні значення яких орієнтовані на виконання вимог пануючої екологічної парадигми – забезпечити нормативні умови (які вважаються екологічно сприятливими за концентраціями та певними характеристиками небажаних компонентів довкілля) в локальній зоні їх виникнення або на її лімітованих межах. Натомість фактично все, що видалено за межі території здійснення антропогенної діяльності (виробництва, вважаючи його часткою і системи очистки скидів та викидів), надходить в довкілля з його значною, але обмеженою здатністю до асиміляції чи деструкції.

Суспільство практично визріло для розуміння, що екологічна проблема певної території системно невіддільна від глобальних екологічних проблем світового рівня. Реальні прояви такого розуміння вбачаються в кліматичних занепокоєннях та заходах щодо впливу парникових газів, пропозиціями щодо посилення екологізації економіки тощо.

Сучасне розуміння екологізації економіки зводиться до прийняття таких проектних рішень, впровадження яких потребує мінімальних капітальних вкладень і експлуатаційних витрат при обов'язковому місцевому забезпеченні нормативів екологічної безпеки. Локальність останньої умови очевидна і тому системно хибна, оскільки при цьому не враховується і поза її увагою залишаються екологічні впливи на довкілля при виробництві ресурсів (матеріалів, обладнання, механізмів, теплової та електричної енергії тощо), що передбачено використовувати при реалізації та функціонуванні об’єкту проектованої діяльності. В результаті з комплексу «впровадження - функціонування» проектованої діяльності невиправдано виключається обов’язковість визначення та мінімізації екологічного впливу її попередників, виробництва та наявності яких вона потребує.

Глобальність екологічної спрямованості технології системно потребує для кожного виду антропогенної діяльності визначення сумарної накопичувальної оцінки (інтегрального екологічного результату – ІЕГ) впливу на довкілля в цілому і забезпечення його мінімізації в рамках технологічно та соціально можливих альтернатив. При такому підході до визначення екологічного впливу, антропогенна діяльність навіть з «нульовою» власною оцінкою впливу на навколишнє середовище (ОВНС), яка використовує продукцію інших видів діяльності з забрудненням довкілля, буде визнана його забруднювачем, що відповідає дійсності і оцінюється величиною ІЕР.

Очевидно, що за таких обставин кількісну екологічну привабливість і доцільність отримають заходи щодо енерго- та ресурсоощаджсння тощо всіх видів антропогенної діяльності, а також значно повніше і точніше визначиться ефективність екологічно «дружніх» технологій. Зокрема, за класичною технологією повної біологічної очистки побутових стоків [10], з кожного м^3 стічної води в середньому видаляється біля 180 г завислих речовин, з солей амонію утворюється в очищеній воді понад 150 г сумарно нітритів і нітратів та за рахунок аеробного окислення органічних домішок води надходить у повітря біля 0,45 кг вуглекислого газу.

Очисними спорудами споживається електроенергії, при виробництві 1 кВт·год якої в середньому спалюється на ТЕЦ 0,36 кг умовного палива і у довкілля надходить 1,9 кг вуглекислого газу, 31 г окису вуглецю, 57 г твердих часток, понад 8,6 г $S0_2$ і біля 1,2 г NO_2 [11].

Додатково до викидів димових газів експлуатаційна складова екологічного сліду електроспоживання повинна врахувати, що добування кожної тони умовного палива призводить [11] до утворення 3–4 м^3 забрудненої шахтної води, скид якої у водойми потребує, у свою чергу, належної очистки. Крім цього робота добувного обладнання дає пилові викиди в кількості 200–1100 кг/т добутого вугілля. Відвали також продукують значну кількість викидів, щодобово забруднюючи атмосферу не менше ніж 0,8..1,0 т CO, 2,0..7,5 т $C0_2$, 0,09..0,10 т $S0_2$, 0,02 т H_2S, 0,05–0,15 т NO_2.

Аналогічний порівняльний результат локального та глобального екологічних впливів визначено для Олександрійського силікатного заводу Миколаївської області [12], де питомі викиди підприємства при виготовленні 1000 цеглин становлять сумарно 11,8 т. З врахуванням викидів при добуванні, виробництві та транспортуванні потрібних підприємству сировинних та енергетичних ресурсів (питомі витрати 3,68 т піску; 0,44 т вапна; 0,2 т вугілля; 0,68 м^3 води; 36 кВт·год електроенергії), інтегральний екологічний результат виробництва 1000 цеглин збільшується в 31 раз і становить 366,8 т. Якраз величину ІЕР слід враховувати при визначенні глобальних екологічних наслідків виготовлення силікатної цегли, як кінцевого продукту розглянутої частини технічного ланцюга.

Спрямування ІЕР кожного продукту виробництва на вирішення проблеми глобальних викликів становить задачу економіки, оскільки вона є і залишиться рушійною силою техногенної цивілізації. Можливим варіантом може стати впровадження, наряду з ціною та технічним сертифікатом продукту, його екологічного сертифікату (ІЕР) з покладенням відповідальності за екологічні збитки цього продукту на його кінцевого споживача. При такому підході кожна країна може визначити свій екологічний баланс, враховуючи ІЕР складових експорту, імпорту та виробництва для власного споживання. А питомийсвітовий рейтинг екологічного балансу країн дозволить обгрунтовано формувати можливості та спрямовувати зусилля людства на «вузькі» в екологічному сенсі напрямки.

Висновки. Консолідовану протидію світової спільноти прогресивному погіршенню стану довкілля є підстави вважати недостатньою і такою, що потребує посилення, зокрема через розробку та обгрунтування

нових теоретичних підходів і відповідних практичних рішень. Концепція «стійкого розвитку, сформована в рамках чинної природопідкорної парадигми, нездатна зупинити стрімке погіршення планетарної екологічної ситуації. Тому усунення глобальних екологічних проблем, як основних чинників сучасних глобальних викликів, залежить від розробки та впровадження відповідних технічних рішень та економічних відносин.

Глобальність екологічної спрямованості технології системно потребує для кожного виду антропогенної діяльності визначення сумарної накопичувальної оцінки (інтегрального екологічного результату – ІЕГ) впливу на довкілля в цілому і забезпечення його мінімізації в рамках технологічно та соціально можливих альтернатив.

Локальність існуючої екологічної парадигми системно хибна, оскільки при цьому не враховується і поза її увагою залишаються екологічні впливи на довкілля при виробництві ресурсів (матеріалів, обладнання, механізмів, теплової та електричної енергії тощо), що передбачено використовувати при реалізації та функціонуванні об'єкту проектованої діяльності. В результаті з комплексу «впровадження – функціонування» проектованої діяльності невиправдано виключається обов'язковість визначення та мінімізації екологічного впливу її попередників, виробництва та наявності яких вона потребує.

Спрямування ІЕР кожного продукту виробництва на вирішення проблеми глобальних викликів становить задачу економіки, яка є і залишиться рушійною силою техногенної цивілізації. Можливим варіантом може стати впровадження, наряду з ціною та технічним сертифікатом продукту, його екологічного сертифікату (ІЕР) з покладенням відповідальності за екологічні збитки цього продукту на його кінцевого споживача. При такому підході кожна країна може визначити свій екологічний баланс, враховуючи ІЕР складових експорту, імпорту та виробництва для власного споживання. А питомийсвітовий рейтинг екологічного балансу країн дозволить обгрунтовано формувати можливості та спрямовувати зусилля людства на «вузькі» в екологічному сенсі напрямки.

Література

1. Загрязнение воздуха мира [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.vz.ru/news/2016/9/27/834 786.html.
2. Малахов И. Н. Новая геологическая сила / И. Н. Малахов; НАН Украины, Отделение морской геологии и осадочного рудообразования. – Кривой Рог, 2009. – 312 с.
3. Артамонов В. В. Экологическая надежность технических систем / В. В. Артамонов, М. Г. Василенко // Проблемы содания новых машин и технологий : научн. тр. Кременчукского государственного политехнического ун-та. – 2001. – Вып. 2. – Кременчуг, 2001. – С. 102–104
4. Малахов Н. Н. Качество жизни / Н. Н. Малахов. – Кривой Рог, ВЭЖА, 1999. – 160 с.
5. Daly H. E. Ecological Economics: Principles and Aplications / H. E. Daly, J. Farley. – Island Press, 2010. – 539 p.
6. Ферсман А. Е. Геохимия. В 4 т. / А. Е. Ферсман. – Л. : ОНТИ Химтеорет., 1934 – 1939. – Т. 2. – 354 с.
7. Venkatachalam L. Enviromantal economics and ecological economics: Where rhey can converge? Ecological Economics / L. Venkatachalam. – 2007. – 550–558 p.
8. Грищенко Н. В. Оцнювання відносин людини і навколишнього середовища в Україні через призму екологічного сліду / Н. В. Грищенко // Український географічний журнал. – 2014. – № 2. – С. 44–49.
9. Вернадский В. И. Научная мысль как планетарное явление / В. И. Вернадский. – М. : Наука, 1991. – 271 с.
10. Василенко М. Г. Екологічно безпечна біосорбційно-фільтраційна технологія попередньої аеробної очистки стічних вод / М. Г. Василенко // Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського. – 2019. – Вип. 1 (114). – Кременчук, 2019. – С. 113–120.
11. Крейнин Е Н. Нетрадиционные углеводородные источники (Новые технологии их разработки) : монографія / Е. Н. Крейнин // ООО «Проспект», 2016. – 208 с.
12. Артамонов В. В. Глобальна екологічна оцінка виробництва / В. В. Артамонов, М. Г. Василенко, Л. М. Козарь // Міжнародна науково-практична інтернет-конференція «Ресурсозберігаючі технології в проектуванні, землевпорядкуванні та будівництві» 26–27 березня 2019 року. – Кременчук. – С. 171–177.

References

1. Pollution of air world, available at[Electronic resource]. – Mode off access: http//www.vz.tn/news/2016/9/27/834786.htm1 (accessed September 30, 2016).
2. Malakhov 1.N. (2009). Novaya heolohycheskaya sila [New geological power], 2009. – NASU, Krivoy Rog, Ukraine.
3. Artamonov V. V. Environmental systems of technical reliability / V. V. Artamonov, M. G. Vasilenko // Nauchnie trudy Kremenchukskoho gosudarstvennogo Polytechniceskogo Universiteta, no. 2(11). – 2001 pp. 102–104.
4. Malakhov N. N. Katchestvo ghizni / N. N. Malakhov. – Krivoy Rog, VEJA, 1999. – 160 pp.
5. Daly F. L. Ecological Economics: Principles and Aplications / F. L. Daly, J. Farley. – Island Press, 2010.
6. Fersman A. E. Gueochmiya 4 v. L. : ONTI Chimteoret. – 1934–1939. – V. 2. – 354 pp.
7. Venkatachalam L. Enviromantal economics and ecological economics: Where they can converge? / L. Venkatachalam // Ecological Economics.– 2007. – No. 61. – Pp. 550–558.
8. Grishchenko N. V. Evaluation relationship between man and environment in Ukraine through the prism of ecological footprint / N. V. Grishchenko // Ukrainian Geographical Journal. – 2014. – No. 2. – Pp. 44–49.
9. Vernadskyy V. I. (1991). Nautchnaya mislkak planetarnoye yavleniye / V. I. Vernadskyy. – M. : Nauka. – 271 pp.
10. Vasilenko M. G. Ekologitchno bezpetchna technologiya poperednyoy anaerobnoy otchistki stitchnih vod / M. G. Vasilenko // Visnik Krementchutskogo natsionalnogo Universiteta imeni Michaila Ostrogradskogo. – Vip. 1/2019 (114). – Krementchouk. – Pp. 113–120.
11. Kreynyn E. N. Netradytsyonnie uglevodorodnie istochnikL Nowie tehnologii ih razrabotki [Unconventional hydrocarbon sources. New technologies for their development]. – M. : Prospect, 2016. – 150 pp.
12. Artamonov V. V. Globalna ekologitchna otsinka virobnitstva / V. V. Artamonov, M. G. Vasilenko, L. M. Kozar // Mijnarodna naukovo-praktichna internet-konferentsiya "Resursozberigaytchi technologiy v proektuvanni, zemlevporyadkuvanny ta budivnitstvi 26–27 bereznya 2019. – Krementchuk, 2019. – Pp. 171–177.

Рецензія/Peer review : 17.05.2019 Надрукована/Printed : 12.06.2019
Прорецензовано редакційною колегією

УДК 332.33
DOI: 10.31891/2307-5740-2019-270-3-31-34

АРТАМОНОВ В. В., МІХНО П. Б., ВАСИЛЕНКО М. Г.
Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ СТІЙКОСТІ АГРОЛАНДШАФТІВ

Розглянуто традиційні методичні підходи до оцінки стійкості агроландшафтів. Виявлено загальні недоліки існуючих методик оцінки екологічної стійкості, які полягають у визначенні критеріїв оцінки на підставі співвідношення площ окремих компонентів агроландшафтів за обмеженого урахування їх якісних характеристик. Пропозиції щодо їх вдосконалення передбачають врахування взаємного просторового положення стабілізуючих і дестабілізуючих компонентів агроландшафту.

Ключові слова: агроландшафт, сталий розвиток, методичні засади, екологічна стабільність.

ARTAMONOV V., MIKHNO P., VASYLENKO M.
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University

BASIC PROCEDURES OF ESTIMATION OF AGRICULTURAL LANDSCAPES STABILITY

The analisis of existing methodological approaches to the estimation of the ecological and production permanence of the agricultural landscapes of Ukraine to define of their adequacy with the current conditions for counteraction global challenges is purpose at this article.

The indicators of the ecological and production permanence of the agricultural landscapes, which are most often used in scientific research to estimate the agricultural landscapes on the territory of agricultural enterprises, administrative units and natural-agricultural zones are displayed. Procedures for estimating ecological permanence involve in definition of the coefficients of ecological stability and anthropogenic load, as well as characterization of the current state for agricultural landscape of the object of research on a common scale. Current procedures of estimating the ecological stability of the agricultural landscapes have a common drawback associated with defining the ratio of the areas of individual components of the agricultural landscapes and comparing with some optimal ratios common to agricultural landscapes of all agricultural enterprises, administrative units and natural-agricultural zones of Ukraine. Not considering the spatial location of individual sites, the existing procedures for estimating ecological stability do not take into account changes in land use that occurred in Ukraine during land reform. The drawback of procedures for estimating the production stability of the agricultural landscapes is the variety of production and economic indicators that characterize individual aspects of the anthropogenic load during agricultural work.

Proposals were developed to improve the existing procedures by taking into account estimating the mutual spatial position of the components of the agricultural landscape.

Keywords: agricultural landscape, sustainable development, basic procedures, ecological stability.

Постановка проблеми. Раціональне використання та охорона земель є одним із пріоритетних напрямів державної політики у сфері землекористування в умовах глобальних техногенних викликів. Внаслідок реформування земельних відносин в Україні відбулися зміни у структурі землекористувань та якісному стані земельних ресурсів. Наслідком нераціональної діяльності людини є деградаційні процеси, втрати родючості ґрунтів, порушення екологічної рівноваги ландшафтів та економічні загрози з невизначеними перспективами у майбутньому. Тому в Україні має відбутися перехід від споживацького землекористування до адаптивного екологічно збалансованого.

Головним завданням сталого розвитку є економічне зростання без зниження якісних показників навколишнього середовища на перспективу. Базою сталого землекористування має бути забезпечення екологічної та виробничої стійкості агроландшафтів. Стійкість агроландшафтів визначається здатністю зберігати свої екологічні і соціально-економічні функції під дією зовнішніх антропогенних впливів протягом тривалого використання без погіршення їх якісних характеристик. У зв'язку із цим у сучасних умовах особливої актуальності набувають питання оцінки стійкості агроландшафтів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням агроекологічної оцінки земель та формування сталих агроландшафтів присвячені дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема Д. І. Бабміндри, С. Ю. Булигіна, Д. С. Добряка, В. Гейніге, О. П. Канаша, Е. Климентової, М. Г. Ступеня, А. М. Третяка.

У дослідженнях, присвячених оцінці стійкості території, наводяться загальні принципи, показники та підходи до оцінки екологічної та виробничої стійкості агроландшафтів, та напрями застосування її результатів для розв'язання регіональних проблем. Загалом, така оцінка характеризує компонентну структуру, ступінь інтенсивності використання земель, здатність виконувати свої функції та забезпечувати цільове призначення.

У якості показників оцінки екологічного стану території у наукових дослідженнях застосовуються: коефіцієнт екологічної стабільності, коефіцієнт антропогенного навантаження, коефіцієнт лісистості, коефіцієнт розораності, співвідношення ріллі і екологостабілізуючих угідь, індекс біорізноманіття, індекс невідповідності використання ріллі та інші. Показниками виробничої стійкості агроландшафтів слугують: урожайність сільськогосподарських культур, структура посівних площ сільськогосподарських культур, валову продукцію сільського господарства, критерії стійкості ґрунтів до зовнішніх впливів та ін. [1].

Невирішені частини загальної проблеми. При всій різноманітності методик оцінки стійкості агроландшафтів, прикладів практичного застосування та рекомендацій щодо застосування їх результатів, відсутність єдиної концепції впорядкування агроландшафтів не дозволяє усунути недоліки цих методик та обґрунтовано застосувати їх результати. Наразі, використання спрощених підходів до оцінки компонентної структури агроландшафтів може призвести до хибних суджень щодо оптимальних напрямів перспективного територіального розвитку регіону, обсягів відповідних заходів та місць їх впровадження.

Загальним недоліком існуючих підходів можна вважати те, що при оцінці екологічної стійкості перевагою є дотримання вимоги максимального збереження природних властивостей, а при оцінці виробничої стійкості враховуються лише виробничі та економічні показники. Водночас, відсутня методика оцінки стійкості агроландшафтів, яка б враховувала і екологічні, і економічні показники, і соціальні потреби населення, і особливості взаємного просторового розміщення складових компонентів агроландшафтів, інших антропогенних та природних ландшафтів. Таким чином, будь-які існуючі пропозиції щодо зміни компонентного складу та структури агроландшафтів залишаються недостатньо обґрунтованими.

Метою статті є дослідження методик оцінки екологічної та виробничої стійкості агроландшафтів на території адміністративно-територіальних одиниць, окремих землеволодінь та землекористувань для визначення перспективних напрямків регіонального розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кількісну оцінку екологічного стану агроландшафтів за співвідношенням ріллі і загальної площі екологостабілізуючих угідь у агроландшафтах (ліси, луки, пасовища, болота, водні об'єкти) передбачає методика [2], за якою ступінь порушення екологічної рівноваги у співвідношенні *Р*: *ЕСУ* визначається за допомогою відповідної шкали (табл. 1).

Зазвичай, екологічну стійкість визначають за коефіцієнтами екологічної стабільності без урахування (кількісна оцінка) екологічної значущості та якісного стану окремих компонентів агроландшафта або з урахуванням (якісна оцінка). У першому випадку визначають певні співвідношення окремих компонентів агроландшафта, які здійснюють позитивний стабілізуючий (ліси, захисні лісові насадження, природні луки, заповідники, заказники, природні водойми та болота, чагарники, пасовища, сіножаті, рілля у стадії консервації багаторічними травами) та негативний дестабілізуючий (території під забудовою, місця видобування корисних копалин, дороги, забруднені замулені водоймища, яри, рілля) впливи на навколишнє середовище.

Кількісний коефіцієнт екологічної стабільності обчислюють за формулою [3]:

$$K_{ec}^{I} = \frac{S_{стаб}}{S_{дестаб}}, \quad (1)$$

де $S_{стаб}$ – загальна площа стабілізуючих компонентів агроландшафту; $S_{дестаб}$ – загальна площа дестабілізуючих компонентів агроландшафту.

Шкала, за якою кількісно оцінюють екологічну стабільність агроландшафтів за коефіцієнтом K_{ec}^{I}, наведена у таблиці 1.

Таблиця 1

Шкали оцінки екологічної стійкості агроландшафтів

№ з/п	Назва показника	Значення показника	Ступінь
1	Співвідношення ріллі та екологостабілізуючих угідь, % (за методикою [2])	*Р* ‹ 20, ЕСУ › 80	Оптимальний
		Р = 20…36, ЕСУ = 64…80	Задовільний
		Р = 37…55, ЕСУ = 45…63	Критичний
		Р = 56…70, ЕСУ =30…44	Кризовий
		Р › 70, ЕСУ ‹ 30	Катастрофічний
2	Коефіцієнт екологічної стабільності K_{ec}^{I} (за методикою [3])	≤0,5	Значно виражена нестабільність
		0,51… 1,0	Нестабільний
		1,01…3,0	Умовно стабільний
		3,01…4,5	Стабільний
		≥4,51	Значно виражена стабільність
3	Коефіцієнт екологічної стабільності K_{ec}^{II} (за методикою [6])	≤0,33	Нестабільний
		0,34…0,50	Нестійкий, слабостабільний
		0,51…0,66	Середньостабільний
		≥0,67	Стабільний
4	Коефіцієнт антропогенного навантаження $K_{ан}$ (за методикою [6])	4,1…5,0	Високий
		3,1…4,0	Підвищений
		2,1…3,0	Середній
		1,0…2,0	Низький

Екологічна рівновага спостерігається [4], якщо співвідношення між природними і перетвореними інтенсивно використовуваними екосистемами становить: 60 % і 40 %. Також вважають (5), що оптимальним відношенням дестабілізуючих категорій землекористування до стабілізуючих має бути менше 1.

Якісна оцінка екологічної стійкості агроландшафтів крім співвідношення площ також враховує якість ґрунту, стан рослинності, потенційну продуктивність, що виражаються коефіцієнтами екологічної значущості, а також стійкість материнських порід, що виражається коефіцієнтом геоморфологічної стійкості.

Згідно із методичними рекомендаціями [3, 6], коефіцієнт екологічної стабільності території обчислюють за формулою:

$$K_{ec}^{II} = \frac{\sum (S_i \cdot K_i \cdot K_{гс})}{\sum S_i}, \quad (2)$$

де S_i – площа i-го виду угідь, га; K_i – коефіцієнт екологічних властивостей (екологічної значущості) угідь i-го виду; $K_{гс}$ – коефіцієнт геоморфологічної стійкості угідь.

Екологічна значущість угідь відображає їх здатність нейтралізувати негативний вплив людської діяльності на навколишнє середовище. Різні угіддя мають різні значення коефіцієнта екологічної значущості, а саме [6]: землі під будівлями, дворами, шляхами та прогонами, дорогами – 0, рілля – 0,14, виноградники – 0,29, лісосмуги – 0,38, багаторічні насадження і чагарники – 0,43, городи – 0,50, сіножаті – 0,62, пасовища – 0,68, болота, ставки, водотоки та інші водоймища – 0,79, ліси – 1,0.

Коефіцієнт геоморфологічної стійкості рельєфу для стійких порід [3] має значення 1, для пісків та ярів – 0,7. Шкала оцінки екологічної стабільності агроландшафтів за коефіцієнтом K_{ec}^{II} наведена у табл. 1.

Екологічний стан агроландшафтів характеризують також за показниками розораності, залісненості, захищеності території лісовими насадженнями (захисної лісистості), які визначають за вагами відповідних угідь у структурі агроландшафтів [7], та інтегральними показниками охорони довкілля та раціонального використання земель [8].

Перевищення допустимої розораності обчислюють за формулою [9]:

$$П_{роз} = (I_н - 1) \cdot 100, \quad (4)$$

де $I_н$ – індекс екологічної невідповідності сучасного використання ріллі.

Індекс екологічної невідповідності сучасного використання ріллі визначають за формулою:

$$I_н = \frac{S_ф}{S_о}, \quad (5)$$

де $S_ф$ – площа ріллі; $S_о$ – площа орнопридатних земель.

Критерієм оцінки антропогенного навантаження є коефіцієнт, який демонструє, наскільки суттєво впливає діяльність людини на стан природних систем та визначають за формулою [6]:

$$K_{ан} = \frac{\sum (S_i \cdot Б_i)}{\sum S_i}, \quad (6)$$

де S_i – площа угіддя i-го виду з певним рівнем антропогенного навантаження, га; $Б_i$ – оціночний бал відповідного угіддя з певним рівнем антропогенного навантаження (заповідники – 1 бал; лісосмуги, чагарники, ліси, болота, води – 2 бали; природні кормові угіддя, багаторічні насадження – 3 бали; рілля – 4 бали; землі під будівлями, дворами, шляхами та прогонами, дорогами, порушеними землями, землі промисловості – 5 балів).

Шкала оцінки антропогенного навантаження на агроландшафти за методикою [6] наведена у табл. 1. Недоліком наведеного підходу є оцінка ріллі одним балом, а не диференційовано залежно від неоднакового рівня навантаження. Оцінку відповідності технологічного навантаження екологічній ємності агроландшафта здійснюють за окремими показниками [10], такими як: баланс гумусу, поживних речовин, вміст важких металів, ступінь дії агротехнологій на ґрунти, на якість сільськогосподарської продукції та навколишнє середовище. Фактичні значення показників порівнюють із гранично допустимими і оцінюють, наскільки антропогенні навантаження знаходяться в межах екологічної ємності агроландшафта та забезпечують його виробничу стійкість.

Результати оцінки стійкості агроландшафтів враховуються у регіональних програмах використання та охорони земель, стратегіях регіонального розвитку. Результати оцінки використовуються для обґрунтування першочергових заходів щодо покращення існуючого стану використання земель, розробки економіко-математичних моделей оптимізації структури землекористування, які передбачають можливе скорочення або збільшення площ ріллі або інших угідь, що призведе до максимізації виходу продукції та мінімізації антропогенного навантаження. Оцінка стану території як катастрофічного є підставою для визначення площ та місцезнаходження ерозійно небезпечних територій, складання плану невідкладних заходів і довгострокових програм боротьби з ерозією, складання робочих проектів захисту від ерозії.

Враховуючі безумовно суттєву роль методик оцінки стійкості агроландшафтів такі методики потребують вдосконалення, адже агроландшафти з однаковими співвідношеннями земельних угідь можуть забезпечувати різну стійкість.

Для визначення екологічної стійкості необхідно враховувати взаємне просторове розміщення угідь агроландшафту, властивості ґрунту та показники мікроклімату ріллі. Тому у формули розрахунку коефіцієнтів екологічної стабільності та антропогенного навантаження необхідно уводити коригувальні

коефіцієнти на віддаленість ріллі від полезахисних лісосмуг, захисних лісових насаджень та водних об'єктів, які регулюють погодні умови, формують бажаний мікроклімат на території агроландшафту у вегетаційний період та сприяють підвищенню урожайності. Зокрема, ми пропонуємо при визначенні коефіцієнта антропогенного навантаження за формулою (6) уводити у оціночний бал ріллі $Б_i$ (4 бали) коригувальний коефіцієнт $К_{від}$, якщо відстані між полезахисними лісосмугами перевищують встановлені нормативним документом [11] гранично допустимі відстані залежно від зони розташування і висоти дерев. Значення коефіцієнта $К_{від}$ при перевищенні фактичної відстані між лісосмугами над гранично допустимою на 100 м становить 1,05; 200 м – 1,1; 300 м – 1,15; 400 м – 1,2; 500 м і більше – 1,25. Для визначення коригувальних коефіцієнтів у коефіцієнти екологічної стабільності, що визначаються за формулами (1, 2), необхідні експериментальні дослідження щодо кількісної оцінки та моделі погіршення умов мікроклімату (вологості повітря, температури, швидкості вітру) для рослин у вегетаційний період при перевищенні оптимальних відстаней між полезахисними лісосмугами.

Висновки. Методи оцінки надають вихідну інформацію для розроблення і впровадження необхідних заходів забезпечення стійкості агроландшафтів. Недоліки обмежують застосування існуючих методичних підходів для обґрунтування напрямів оптимізації структури агроландшафтів. В сучасних умовах в контексті протидії глобальним викликам необхідна конкретизація методичних підходів до формування екологічно стійких високопродуктивних агроландшафтів на регіональному і локальному рівні із урахуванням просторового розміщення угідь.

Література

1. Система оценки и нормирования антропогенной нагрузки для формирования экологически сбалансированных агроландшафтов / под общ. ред. Н. П. Масютенко. – Курск : ФГБНУ ВНИИЗиЗПЭ, 2014. – 187 с.
2. Методичні рекомендації. Агроекологічний стан орних земель Київщини і комплексна оцінка та заходи щодо його поліпшення / за ред. О. І. Фурдичка. – Київ, 2005. – 54 с.
3. Климентова Е. Оценка экологической устойчивости сельськохозяйственного ландшафта / Е. Климентова, В. Гейниге // Мелиорация и водное хозяйство. – 1995. – № 5. – С. 33–35.
4. Реймерс Н. Ф. Природопользование / Н. Ф. Реймерс. – М. : Мысль, 1990. – 637 с.
5. Бутенко Є. В. Еколого-економічна оптимізація сільськогосподарських землекористувань на регіональному рівні / Є. В. Бутенко, В. В. Касянчук // Землеустрій, кадастр і моніторинг земель. – 2016. – № 1–2. – С. 92–100.
6. Третяк А. М. Методичні рекомендації з оцінки екологічної стабільності агроландшафтів та сільськогосподарського землекористування / А. М. Третяк, Р. А. Третяк, М. І. Шквир. – Київ : Ін-т землеустрою УААН, 2011. – 15 с.
7. Юхновський В. Ю. Лісоаграрні ландшафти рівнинної України: оптимізація, нормативи, екологічні аспекти / В. Ю. Юхновський. – Київ : Ін-т аграрної економіки, 2005. – 273 с.
8. Gitau T., Gitau M., Waltner-Toews D. Integrated Assessment of Health and Sustainability of Agroecosytems. Boca Raton: Taylor and Francis/CRC Pr, 2008. 256 p. URL: https://doi.org/10.1201/9781420072785.
9. Бутенко Є. В. Удосконалення нормативно-методичних підходів щодо оцінки агроекологічного стану земель місцевого рівня / Є. В. Бутенко, М. Л. Бозняк // Землеустрій, кадастр і моніторинг земель. – 2013. – № 1–2. – С. 81–86.
10. Масютенко Н. П. Система показателей оценки экологической емкости агроландшафтов для формирования экологически устойчивых агроландшафтов / Н. П. Масютенко, Н. А. Чуян, Г. И. Бахирев, А. В. Кузнецов и др. – Курск : ГНУ ВНИИЗиЗПЭ РАСХН, 2011. – 42 с.
11. Методичні вказівки щодо розроблення проектів землеустрою, що забезпечують еколого-економічне обґрунтування сівозміни та впорядкування угідь [Електронний ресурс] : наказ Державного агентства земельних ресурсів України від 2.10.2013 № 396. – Режим доступу: http://terland.gov.ua/853.

References

1. Sistema ocenki i normirovanija antropogennoj nagruzki dlja formirovanija jekologicheski sbalansirovannyh agrolandshaftov / Pod obshh. red. Masjutenko N. P. – Kursk: FGBNU VNIIZiZPJe, 2014. – 187 s.
2. Metody`chni rekomendaciyi. Agroekologichny`j stan orny`x zemel` Ky`yivshhy`ny` i kompleksna ocinka ta zaxody` shhodo jogo polipshennya / Za red. O. I. Furdy`chka. – Ky`yiv. – 2005. – 54 s.
3. Klimentova E. Ocenka jekologicheskoj ustojchivosti sel's'kohozjajstvennogo landshafta / E. Klimentova, V. Gejnige // Melioracija i vodnoe hozjajstvo. – 1995. – № 5. – S. 33–35.
4. Rejmers N. F. Prirodopol'zovanie / N. F. Rejmers. – Moscow: Mysl', 1990. – 637 s.
5. Butenko Ye.V. Ekologo-ekonomichna opty`mizaciya sil`s`kogospodars`ky`x zemlekory`stuvan` na regional`nomu rivni / Ye. V. Butenko, V. V. Kasyanchuk // Zemleustrij, kadastr i monitory`ng zemel`. – 2016. – № 1–2. – S. 92–100.
6. Tretyak A. M. Metody`chni rekomendaciyi z ocinky` ekologichnoyi stabil`nosti agrolandshaftiv ta sil`s`kogospodars`kogo zemlekory`stuvannya / A. M. Tretyak, R. A. Tretyak, M. I. Shkvy`r. – Ky`yiv: In-t zemleustroyu UAAN, 2011. – 15 s.
7. Yuxnovs`ky`j V. Yu. Lisoagrarni landshafty` rivny`nnoyi Ukrayiny`: opty`mizaciya, normaty`vy`, ekologichni aspekty` / V. Yu. Yuxnovs`ky`j. – Ky`yiv: In-t agrarnoyi ekonomiky`, 2005. – 273 s.
8. Gitau T., Gitau M., Waltner-Toews D. Integrated Assessment of Health and Sustainability of Agroecosytems. Boca Raton: Taylor and Francis/CRC Pr, 2008. 256 p. URL: https://doi.org/10.1201/9781420072785.
9. Butenko Ye. V. Udoskonalennya normaty`vno-metody`chny`x pidxodiv shhodo ocinky` agroekologichnogo stanu zemel` miscevogo rivnya / Ye. V. Butenko, M. L. Boznyak // Zemleustrij, kadastr i monitory`ng zemel`. – 2013. – № 1–2. – S. 81–86.
10. Masjutenko N. P. Sistema pokazatelej ocenki jekologicheskoj emkosti agrolandshaftov dlja formirovanija jekologicheski ustojchivyh agrolandshaftov / [N. P. Masjutenko, N. A. Chujan, G. I. Bahirev, A. V. Kuznecov i dr.]. – Kursk : GNU VNIIZiZPJe RASHN, 2011. – 42 s.
11. Metody`chni vkazivky` shhodo rozroblennya proektiv zemleustroyu, shho zabezpechuyut` ekologo-ekonomichne obg`runtuvannya sivozminy` ta vporyadkuvannya ugid` [Elektronny`j resurs]: nakaz Derzhavnogo agentstva zemel`ny`x resursiv Ukrayiny` vid 2.10.2013 № 396. – Rezhy`m dostupu: http://terland.gov.ua/853.

Рецензія/Peer review : 15.04.2019 Надрукована/Printed : 06.06.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Гончар О. І.

УДК 338.48
DOI: 10.31891/2307-5740-2019-270-3-35-37

БАЙДА Б. Ф.
Східноєвропейський університет імені Лесі Українки

МЕНЕДЖМЕНТ ТУРИЗМУ З ПОЗИЦІЇ УПРАВЛІНСЬКИХ ПІДХОДІВ

У статті досліджено та запропоновано графічні моделі менеджменту туризму з позиції функціонального, якісного та кількісного підходів, подано і обґрунтовано основні ознаки зазначених моделей. Описано головні властивості моделі процесно-системного підходу до менеджменту туризму.

Ключові слова: модель, менеджмент, туризм, ознаки, властивості.

BAJDA B.
Lesya Ukrainka Eastern European National University

МЕНЕДЖМЕНТ ТУРИЗМУ З ПОЗИЦІЇ УПРАВЛІНСЬКИХ ПІДХОДІВ

The purpose of the article is to show the models of tourism management in relation to functional, quantitative, qualitative, system, process management approaches. According to the functional approach, tourism management is a management system, which includes the adoption of management decisions by subjects of the management system, tourism management functions, tourism management facilities (tourism products, tourism services, tourism resources, tourism markets), the effective use of methods and tools for influencing tourism activity to meet individual tourist needs of consumers. The model of tourism management from the standpoint of qualitative and quantitative approaches includes elements: subjects of tourism management; quantitative and comprehensive information on the methods of tourism management; collection, analysis, processing, generalization of tourism development information; identification of the need for decision-making concerning the improvement of qualitative and quantitative results of development of the tourism sector; formation of managerial decisions on improvement of qualitative and quantitative results; implementation of managerial decisions, control, adjustment. The process and system model of tourism management covers the following elements: management levels, security complex, management functions, management technologies, factors influencing tourism development and subjects of tourism management system. The effectiveness of the tourism management system is related to the ability of managers to take into account in their activities the principles, models of tourism management in relation to different approaches, determine its actions, formation and development. Knowledge of the principles, models of tourism management, their mechanism of action, forms of identification and application in the process of tourism activity in a competitive environment contribute to the effective management of tourism organizations, the process of providing tourist services and products, to meet the individual tourist needs of consumers.

Key words: model, management, tourism, signs, properties.

Вступ. Туризм постає однією із конкурентоспроможних і високодохідних сфер економіки. Туристична діяльність є прискорювачем активності суб'єктів господарювання, територій, задіяних у сфері туризму. Однак сфера туризму не цілком і не завжди розвивається однаково, відсутнє ефективне застосування ресурсів. Потреба вивчення та розуміння взаємодії між елементами системи менеджменту туризму, пошуку напрямів стратегічного розвитку туристичної сфери визначається значенням соціально орієнтованого сегменту економіки в сучасних умовах змін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний доробок у вивчення і розвиток концепцій менеджменту туризму здійснили такі зарубіжні, вітчизняні науковці, зокрема, А. Амоша, І. Андренко, В. Герасименко [2], Л. Дяченко, В. Євдокименко, Р. Каплан, К. Каспар, В. Кифяк, В. Кіптенко [2], О. Кравець, Й. Кріппендорф, С. Оптнер, І. Писаревський, В. Фреєр, І. Школа [4], З. Юринець [6]. Однак, ще не належному рівні розкрито проблему розгляду менеджменту туризму з різних підходів, формування і розвитку системи менеджменту туризму.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В контексті становлення економічної думки відчувається нестача доробок розгляду менеджменту туризму з різних підходів, зокрема, системного, процесного, функціонального, кількісного та якісного.

Постановка завдання. Метою статті є відображення моделей менеджменту туризму відносно різних підходів управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Актуальною проблемою сучасності є вибір ефективних підходів щодо управління сферою туризму і формування системи менеджменту туризму. Менеджмент туризму можна розглядати з позиції функціонального, кількісного та якісного та інших підходів. На рис. 1 зображено графічну модель менеджменту туризму з позиції функціонального підходу.

За функціональним підходом менеджмент туризму є системою управління, яка втілюється через функції менеджменту (планування діяльності, організування, мотивування, контролювання і регулювання, оцінювання й аналізування туристичної діяльності). Особливість цих функцій є те, що в основі покладено чіткі об'єкти менеджменту туризму: туристичні продукти, послуги, ресурси, ринки. Завдяки ефективному застосуванню методів і засобів впливу на туристичну діяльність можна досягнути важливу ціль – задоволення індивідуальних туристичних потреб споживачів.

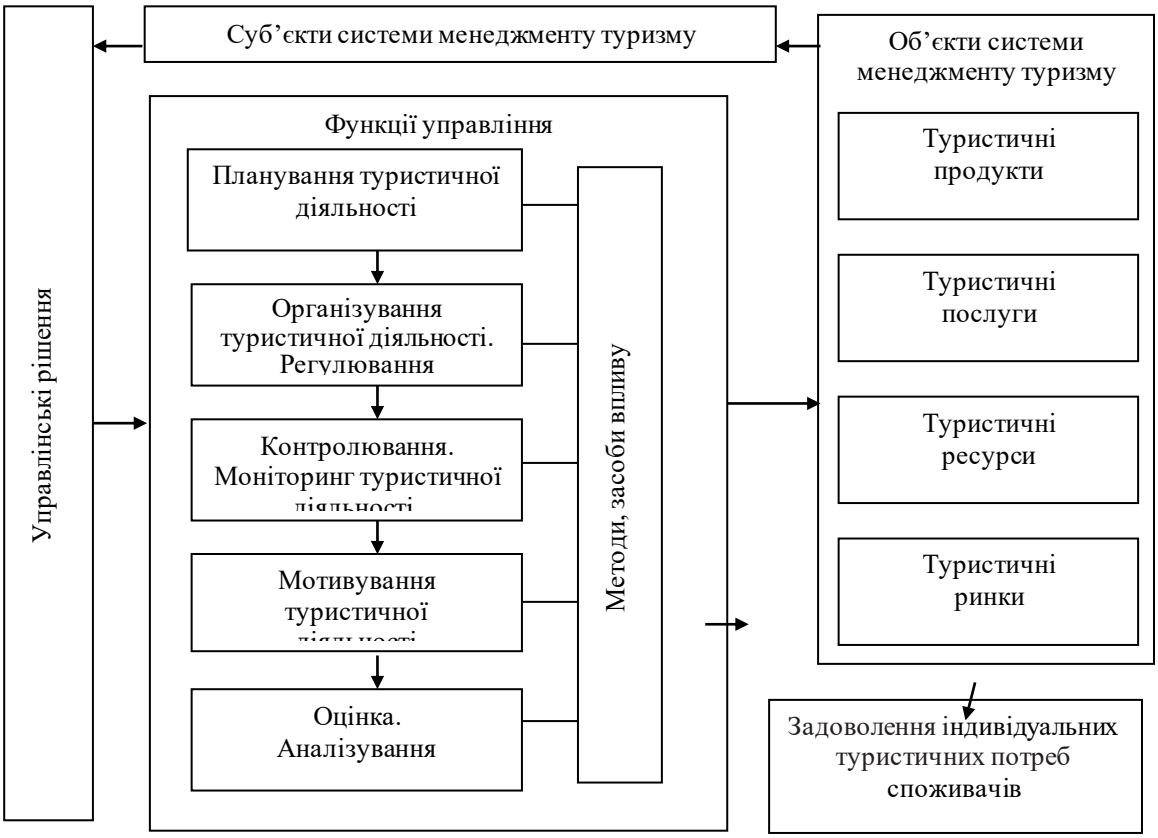


Рис. 1. Менеджмент туризму з позиції функціонального підходу

Процес менеджменту туризму доцільно розглядати крізь призму основних і сполучних функцій. Серед основних функцій вагомими є функції організування, планування, контролювання, посеред сполучних – насамперед мотивування й ухвалення управлінських рішень. На рис. 2 зображено графічну модель менеджменту туризму з позиції якісного та кількісного підходів.

Рис. 2. Менеджмент туризму з погляду якісного та кількісного підходів

Узагальнення інформації є обов'язковою умовою перевірки на адекватність зроблених висновків щодо об'єктів, на які спрямований контроль в системі менеджменту туризму. Наслідком проведеного аналізу якісних і кількісних підходів може бути ідентифікування, виявлення потреби ухвалення управлінських рішень чи рекомендація про те, що відпадає необхідність у здійсненні коригувальних дій. У випадку одержання інформації щодо наявної проблеми, суб'єкти менеджменту туризму формують відповідні управлінські рішення, впроваджують їх у практику, проводить контролювання реалізованих рішень, відстежуючи зміни, динаміку якісних і кількісних результатів. У теорії управління трапляються випадки поєднання різних підходів, зокрема, процесного чи функціонального підходу із з системним або іншими підходами. Модель процесно-системного підходу до менеджменту туризму розглядає цілі розвитку сфери туризму, завдання, зміст і результати туристичної діяльності, форми організаційної діяльності, методи управління та засоби впливу, які чітко детерміновані відповідними елементами в процесі виконання функцій менеджменту туризму.

Процесно-системна модель функції самоорганізації охоплює такі елементи: рівні управління, комплекс забезпечення, функції управління та визначається технологіями менеджменту, вмістом компонентів структури туристичної діяльності, процесу організації цього виду діяльності.

Підсистеми процесуальних функцій менеджменту утворюють систему менеджменту туризму, тобто єдине ціле, і мають бути досліджувані із урахуванням їхніх взаємних впливів.

Вирішення проблемних питань розвитку туризму можливе у разі розгляду елементів процесно-системної моделі у взаємодії та цілісності. Основою функціонування процесно-системної моделі є властивості, ознаки процесів і систем, які розглядають із урахуванням певних ситуацій, що зумовлені станом внутрішніх чинників (змінних) підсистем процесуальних функцій та впливом зовнішніх чинників.

Чинники, що впливають на розвиток туризму та суб'єкти системи менеджменту туризму складають основу цієї системи. Значимість, вагомість впливу чинників на суб'єкти системи менеджменту туризму на різних етапах діяльності, управління та у ході реалізації різних функцій не однакова.

Висновки. Формування цілей у менеджменті туризму і вибір методів їхнього досягнення є наслідком перманентного акумулювання й обробки інформації, що отримують суб'єкти системи менеджменту. Від її повноти, якості, своєчасності та достовірності отримання буде залежати раціональність управлінських рішень.

Ефективність системи менеджменту туризму пов'язана з тим, як топ-менеджери, апарат управління враховує в своїй діяльності принципи, моделі менеджменту туризму відносно різних підходів, які визначають його дії, формування та розвиток. Знання принципів, моделей менеджменту туризму, механізму їх дії, форми виявлення і застосування у процесі туристичної діяльності в конкурентних умовах сприяють ефективному управлінню менеджерами туристичними організаціями, процесом надання туристичних послуг та продуктів, задоволення індивідуальних туристичних потреб споживачів.

Література

1. Герасименко В. Развитие теории системного подхода применительно к исследованию сферы туризма / В. Герасименко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/ bitstream/123456789/553/1

2. Кіптенко В. К. Менеджмент туризму: підручник / В. К. Кіптенко. – Київ : Знання, 2010. – 502 с.

3. Оптнер С. Л. Системный анализ для решения проблем бизнеса и промышленности : монография / С. Л. Оптнер; [пер. с англ. С. П. Никанорова]. – [2-е изд]. – М. : Аналит. центр «Концепт», 2003. – 205 с.

4. Школа І.М. Менеджмент туризму : підручник / І.М. Школа. – Чернівці : Книги-XXI, 2011. – 464 с.

5. Юринець З. В. Основні аспекти формування маркетингової політики на підприємствах туристичної галузі України / З. В. Юринець, Н.В. Мельник // Вісник Херсонського державного університету. – Херсон, 2014. – Вип. 6. – С. 137–141.

6. Юринець З. В. Чинники, що визначають формування конкурентоспроможності національної економіки / З. В. Юринець // Вісник ХНУ. Економічні науки. – Хмельницький : ХНУ, 2013. – № 4, т. 1 (202). – С. 230–233.

References

1. Gerasimenko V. Razvitie teorii sistemnogo podhoda primenitelno k issledovaniyu sferyi turizma. URL: http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/553/1

2. Kiptenko V.K. Menedzhment turizmu: pidruchnik. K.: Znannya, 2010. 502 s.

3. Optner S. L. Sistemnyiy analiz dlya resheniya problem biznesa i promyishlennosti: monografiya. M. Analit. tsentr «Kontsept», 2003, 205 s.

4. Shkola I.M. Menedzhment turizmu: pidruchnyk. ChernIvtsI: Knigi-HHI, 2011. 464 s

5. Yurynets Z. V. Chynnyky, scho vyznachayut formuvannya konkurentospromozhnosti natsionalnoyi ekonomiky. Visnyk HNU, Hmelnytskiy: Redaktsiyno-vydavnichiy tsentr HNU, 2013, № 4, Vol 1 (202). C. 230-233.

6. Yurynets Z. V., Melnyk N.V. Osnovni aspekty formuvannya marketyngovoyi politiky na pidpryemstvah turystychnoyi galuzi Ukrayini, Visnyk Hersonskogo derzhavnogo universitetu. Herson, 2014, Vol. 6, pp.137-141

Рецензія/Peer review : 15.05.2019 Надрукована/Printed : 15.06.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Хоронжий А. Г.

УДК 338.1
DOI: 10.31891/2307-5740-2019-270-3-38-42

БЕЛЯВЦЕВА В. В.
Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

ДЕРЖАВНІ ІНТЕРЕСИ І САМОУПРАВЛІННЯ НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ В РЕФОРМАЦІЙНОМУ ПРОЦЕСІ

В статті обґрунтовується завдання досягнення балансу між державним впливом на регіони і їх спроможністю до саморозвитку в нових умовах створення об'єднаних територіальних громад. Розроблена логічна схема зв'язку ОТГ к суб'єкта відношень з державою. Визначено головні завдання інноваційної політики цих нових органів самоврядування на регіональному рівні та їх особливої уваги до інфраструктурної складової своєї території. Запропонована концептуальна модель розвитку ОТГ.

Ключові слова: суб'єктність, спроможність, територіальна громада, інноваційний розвиток, модель розвитку.

BELYAVCEVA V.
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

PUBLIC INTEREST AND SELF-GOVERNANCE AT THE LOCAL LEVEL IN THE REFORM PROCESS

The article substantiates the task of getting the balance between the state influence on the regions and their ability to self-development in the new conditions, the creation of united territorial communities. The logical scheme of connection of UTC to the subject of relations with the state is developed. It is proved that the actual task of UTC is the long-term planning of its territory, the location of settlements and their connection with the objects of production and services, transport and utilities. In parallel with the space organization, in close interdependence, the innovative process unfolds, which has its objects in all spheres of economy and society and in the mechanisms of management as well. "Innovation" is not limited to "goods or production", but penetrates into management methods, institutional norms and rules, strategic planning and control of the effectiveness of the activities implemented in the UTC actions.

The main objectives of the innovation policy of these new self-governance offices at the regional level and their special attention to the infrastructure component of their territory are defined. As a conclusion, the following provision should be formulated: "at the present stage of UTC development and local self-government, the structure (production and economic base) and infrastructure (housing and communal services, roads, transport, educational and cultural institutions) are equivalent in their impact on development, and therefore deserve equal attention."

Innovations in UTC give impetus to business development, their task is to increase the efficiency of resource use and make the territory competitive in domestic and foreign markets. In the innovative development of UTC, the role of state institutions remains paramount. The study proposes a conceptual model of planning the development of UTC, which is based on: entrepreneurship, strategic management, the quality of the leader and the team, the function of human relations and interactions. It is proved that the focus on cultural changes in the human environment is a long-term mechanism of progressive development of community and society as a whole. This orientation should be supported and developed by the state.

Key words: subjectivity, ability, territorial community, innovative development, development model.

Постановка проблеми. Трансформації в сфері адміністративного устрою в Україні набули прискорення і результативності: створені ОТГ, прийнята концепція укрупнення районів, ввійшла в практику нова модель бюджетної політики. Новизна і динамізм змін створюють дещо новий «соціально-економічний клімат в країні, який потребує дослідження для прийняття ефективних подальших рішень в проведенні реформ. Стратегічна лінія розвитку місцевого самоуправління – опора територій на власні сили, що зовсім не означає послаблення впливу держави на регіональний розвиток. Отже пропорції між державним впливом і саморозвитком є вузловою темою наукових досліджень в цій сфері знань.

В нашому дослідженні увага акцентується на проблемах розвитку ОТГ, інноваційній складовій розвитку, завданнях планового удосконалення територіальної інфраструктури, моделюванні процесів розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика розкриття демократичних основ розвитку місцевого самоврядування не обділена увагою державних органів управління і наукової спільноти. Ця проблематика має історичне коріння, про що свідчить Європейський досвід, має свої творчі напрацювання серед класиків економічної думки (Елтон Мейо, Р. Аккоф, Месконс М. Кастельс, П.Друкер), визначні досягнення зробили і сучасні науковці національної когорти вчених – Антонюк Л., Геєць В., Ганущак Ю., Долішній М., Димченко О., Родченко О., Ткачук А. Сучасні наукові матеріали присвячені створенню обєднаних територіальних громад, механізмам самоуправління на місцевому рівні, розмежуванню функцій і компетенцій між структурами влади. Але гострота наукового розгляду питань взаємодії влади і місцевих громад не зменшується, оскільки нові умови потребують удосконалення і уточнення методів їх вирішення, що є важливим науковим завданням сучасності.

Мета дослідження і матеріалу статті. Охарактеризувати специфіку ОТГ як суб'єкта самоуправління та уточнити завдання впливу на місцевий розвиток структур державної влади.

Виклад основного матеріалу. В Харківській області за планом має бути створено 59 ОТГ, зараз їх 18, п'ять з яких створені в 2018 році. Час на добровільне створення за прогнозами – до 2020 року, далі

очікується створення «за директивами». Оскільки «Перспективний план» створення громад не є догмою, що цей процес може відбуватись за принципом приєднання до вже створених ОТГ і таких пропозицій в Харківській області вже підготовлено від декількох громад.

Основний посил до об'єднання громад визначається необхідністю невеликих територіальних одиниць забезпечити свій рівень спроможності, здатності на самоуправління і саморозвиток.

Питання «спроможності» ОТГ на період їх створення визначається розрахунком власних надходжень в бюджет і відрахуванням з бюджетів вищого рівня. Ця загальна сума порівнюється з обсягом витрат на життєзабезпечення громади. Такий підхід до визначення спроможності ОТГ можна прийняти лише на стартових позиціях. Але за створенням ОТГ наступає «завтрашній день», а це вже інша ситуація. Отже «спроможність» є величиною змінною і розраховувати на її зростання слід не тільки за показниками надходження податків, а і за показниками прибутковості, розширення та ефективності бізнесу на власній території: нові виробництва, зростання КПД використання ресурсів, ефект туризму та сфери послуг. Отже, це економічна сторона проблеми.

З управлінських позицій, ідея об'єднання громад в більш укрупнені утворення, причини має дещо інші – набути статус самоуправління і, разом з тим, не втратити державний контроль на базовому рівні. І в теорії, і на практиці виникає необхідність пошуку компромісу між двома суб'єктами управління: державою і громадою [1, 4]. Зараз ми маємо ситуацію «на користь державних пріоритетів» і сама держава, проводячи децентралізацію влади задля ефекту державного розвитку, передає на місцевий рівень частину своїх компетенцій і ресурсів, функцій управління і обов'язків (сфер і норм відповідальності). В цьому аспекті ми маємо дійсно проблемну ситуацію, яку можна представити структурною схемою зв'язку в ОТГ складових державного і громадського устрою (рис. 1).

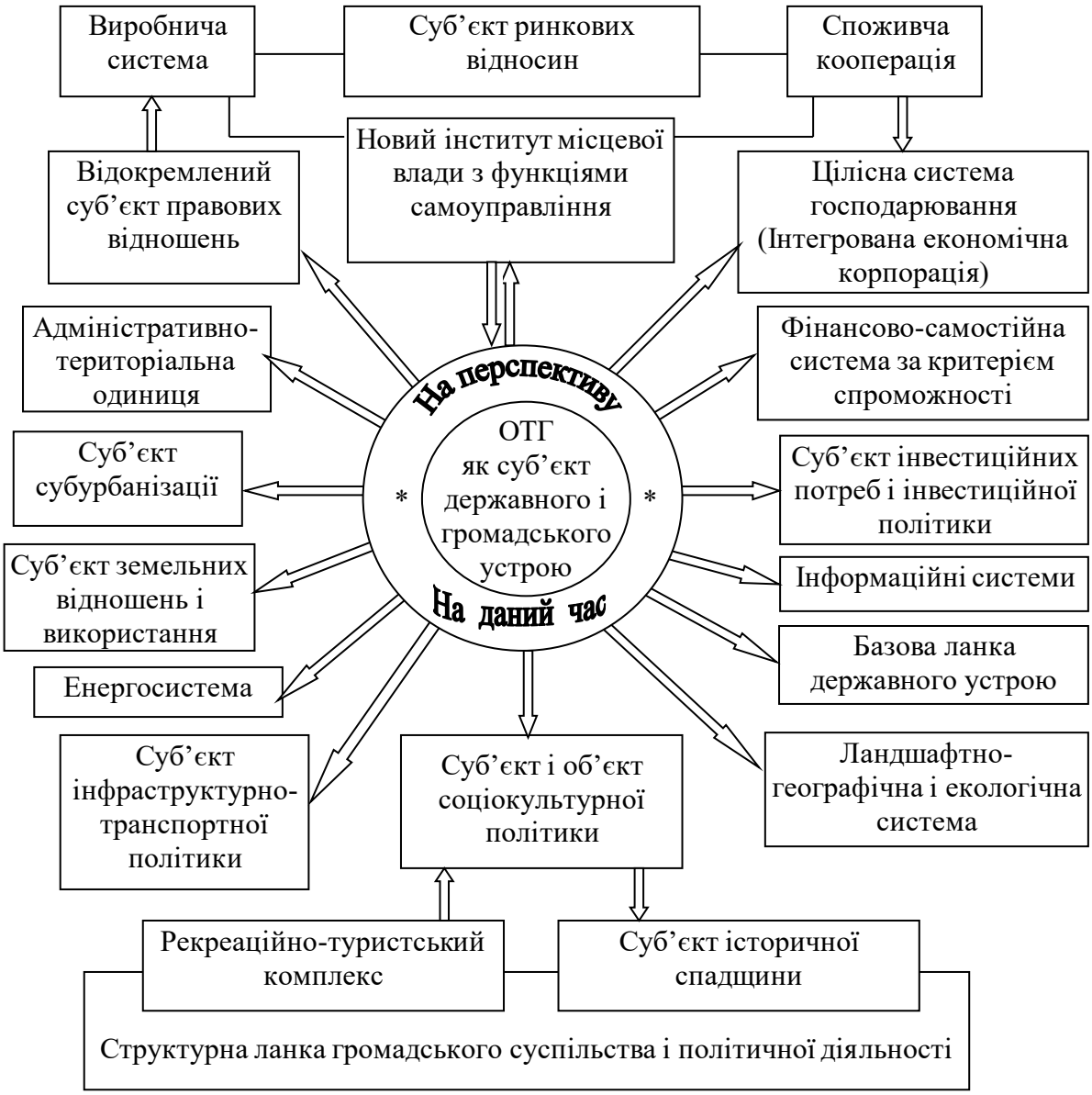


Рис. 1. ОТГ як суб'єкт державного і громадського устрою України

На рисунку показано як держава, так і громада одночасно та інтегрально включені в комплексний механізм організації діяльності на своєму (базовому) рівні і механізм управління розвитком. А оскільки готових рецептів такої інтеграції не має, то їх необхідно визначати в процесі введення практичних змін, базуючись на наявних наукових основах децентралізації влади і оптимізації просторової організації економіки і соціуму.

Актуальним завданням ОТГ є перспективне планування своєї території, розміщення поселень та їх зв'язок з об'єктами виробництва та сфери послуг, транспортних та інженерних мереж комунальної сфери [2, 3]. В цілому цей напрямок роботи можна назвати «просторова організація». Корисний інструмент для цього – електронні карти. Паралельно з просторовою організацією, в тісній взаємозалежності, розгортається інноваційний процес, який має свої об'єкти в усіх сферах економіки та соціуму і в механізмах управління. «Інновація» не обмежується «товаром чи виробництвом», а проникає в методи управління, в інституційні норми і правила, в стратегічне планування і контроль результативності реалізованих в ОТГ заходів.

Зараз ОТГ мають необхідність і можливість впроваджувати інновації для розвитку і підвищення ефективності роботи житлово-комунального господарства (водозабезпечення, локальні і централізовані теплосистеми, переробка і утилізація ТБО), інновації в проектуванні об'єктів забудови і проведенні будівельних та ремонтних робіт, інновації в сфері енергозбереження. Досить перспективним в населенних пунктах є напрямок розвитку альтернативної енергетики, термомодернізації будівель і енергозбереження.

Інноваційна політика на першому етапі збільшує залежність ОТГ від міста та зовнішнього впливу, але в кінцевому результаті вона підвищує рівень самостійності (спроможності) громади, збільшує власний економічний потенціал і діапазон свобод. Більший власний потенціал укріплює позиції і збільшує вклад ОТГ в державні програми, демографічну політику, екологічний захист. Відомо, що в Україні більшість територій потребують масштабних і посилених заходів для оздоровлення земельного фонду і здоров'я людей. Ця екологічна компонента, не менш ніж самим громадам, має важливе значення з позицій державної політики регіонального розвитку – вона є складовою частиною міжнародної парадигми сталого розвитку і тому держава має окремо і впливово підтримувати в ОТГ і інших громадах не просто завдання екологічної безпеки, а і екологічного розвитку. Тільки в такому разі базовий рівень це завдання зможе вирішити.

Процес створення ОТГ в Харківській області на принципах добровільності і економічної спроможності в даний час дещо загальмований, в т.ч. і з незалежних від області причин (виборна компанія, затримка з рішеннями ЦВК, затримкою змін в законодавстві, що визначились з першого досвіду створення ОТГ), але підготовча робота має продовжуватись активно і в прискореному темпі. Не може бути стримуючим фактором і затверджений «Перспективний план», оскільки Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» не зобов'язує громади об'єднуватись лише відповідно до перспективного плану і не встановлює будь-яких інших обмежень. З цього слідує, що «непланові об'єднання» повинні підтримуватись на місцях як позитивні кроки у напрямку оптимізації регіональної структури органів самоуправління та підготовки посадових осіб місцевого самоврядування [5]. Громади «непланового» типу, в разі дотримання процедур створення, повинні отримувати всі основні види державної підтримки: фінансову, організаційно-методичну, інформаційно-просвітницьку, інфраструктурну.

Державний вплив на базовий рівень економіки і соціуму потребує концентрації зусиль та ресурсів і на проблемах розвитку місцевої інфраструктури.

Інфраструктура – це інтегрована система різновидів обслуговування основного об'єкта, що має підпорядкований, допоміжний характер і забезпечує умови для нормальної роботи об'єкта в цілому. Інфраструктура має свій набір будівель, споруд, транспорту, інженерних систем і служб. Складний шлях розвитку поняття «інфраструктура», введеного в ужиток П. Розенштейном-Розановим, показує роль цієї категорії як складової економічного розвитку з акцентом на ресурси «невиробничого характеру». Поняття застосовують в економічних теоріях, а в більш практичному значенні в моделях інституційного забезпечення і управління розвитком. В цьому аспекті досліджують і виконують науково-проектні розробки щодо інфраструктури регіонів, міст, промисловості, ринку. В реформаційному процесі децентралізації поняття інфраструктури конкретизують в зв'язку зі створенням ОТГ, де до інфраструктури відносять ЖКГ, транспорт, медичне обслуговування, культуру і спорт, соціальний захист [3]. Важливо розуміти, що поділ цілого на дві частини (основне і допоміжне) є скоріше методологічним прийомом, що дозволяє деталізувати деякі особливості кожної із цих двох частин цілого з певною користю для проведення аналізу, прийняття рішень і організації процесу розвитку. Відмітимо також, що інфраструктура має свої складові іншого порядку: інституційну, організаційну, фінансову, персоніфіцировану (кадри), ринкову та деякі «невловимі» компоненти (знання, досвід, активність учасників процесу діяльності, розподілу чи розвитку). В ОТГ, де громада є цілісним учасником і бізнесу, і соціуму, доцільно розглядати виробничу структуру, комерційну і соціальну. І якщо соціальна інфраструктура чітко «вкладається» в інфраструктурне навантаження на виробничу складову, то комерційна досить тісно поєднана як з першою, так і другою. І на наш погляд, проблема не в чіткому їх розділенні, а в інтеграції, виявленні впливу інфраструктури на основну (виробничу) ланку, а такий вплив здебільшого є надзвичайно сильним. В деяких випадках навіть складно визначити – що більше рухає вперед систему – сама база чи інфраструктура. Критерієм же поділу економічної системи на структурну її частину та інфраструктурну найбільш обґрунтовано можна вважати їх

рентабельність (прибутковість) та джерела фінансування. База, основа мають бути з високою рентабельністю, а інфраструктура з низькою, або з нульовою. Однак і в інфраструктурні галузі все більше включаються фактори ринковості і конкурентності. Позитив інфраструктури і в тому, що вона працює на забезпечення зайнятості населення, що для ОТГ є одним з першорядних завдань.

В своїх стратегіях розвитку ОТГ мають віддавати пріоритет підприємницькій складовій, конкурентним перевагам, малому та середньому бізнесу, інноваційним проектам. Позиція в цій стратегії має бути такою: зростання добробуту громадян ОТГ є функцією організації бізнесу, як виробництва, і бізнесу, як моделі ринкової комерції. Функціонал перспектив розвитку ОТГ пропонуємо записати таким чином:

$$P_{ОТГ}^{Д} = f_L\left\{ПІ, БК, R_{КПД}\right\}\cdot К, М; \quad (1)$$

$$УР_{ОТГ} = C_n \cdot \left(A_1 + A_к\right)_L \cdot M_e; \quad (2)$$

$P_{ОТГ}^{Д}$ – розвиток ОТГ для зростання добробуту громади (Д);

$ПІ$ – підприємництво за умов інноваційно-інвестиційної політики;

$БК$ – бізнес і комерційна діяльність;

$R_{КПД}$ – результативність діяльності ОТГ;

$К$ – підвищення конкурентоздатності;

$М$ – удосконалення менеджменту;

f_L – функція відносин в людському середовищі;

$УР_{ОТГ}$ – успіх розвитку громади;

C_n – стартовий потенціал, первинна спроможність;

A_1 – якість лідера, керівника ОТГ;

$A_к$ – якість команди і колективу;

M_e – ефект менеджменту.

Запропонована концептуальна модель розвитку не включає в себе бюджетну складову в прямому її розумінні, чим підкреслюється пріоритетна роль «інновацій, бізнесу і комерції» як складових менеджменту. А в менеджменті фінанси – лише один із ресурсів, важливий, але не головний, оскільки головний ресурс – це люди з їх інтелектом, працездатністю та різновидовим комплексом потреб і соціально-економічних відносин (F_U).

В обох функціоналах (1,2) є такі складові як людський фактор (L) та менеджмент (M), що вказує на рівновелике значення якості: керівництва і, в першу чергу, лідера, та якості його команди і колективу в цілому, тобто якості громади як цілісної системи з відлагодженими в ній відносинами. Для керівництва важливі людські цінності, знання та досвід, а для колективу – активна позиція та взаємодії [6].

Перед керівництвом ОТГ з моменту створення «на рівних» постають два завдання: «розібратись» і наладити оперативне управління, розробляти перспективи розвитку – плани, стратегії, програми, моделі.

І ще одне важливе завдання – започаткувати процес змін соціально- психологічних і ментальних характеристик керівництва і самих громадян території. Зараз всі мають орієнтацію на гроші, «тягу» до грошей… поділити, отримати, привласнити. Ця характеристика природня і стійка. Її треба змінювати на іншу – працювати, діяти і, тим самим, збільшувати доходи (загальний і свій особистий). Дохід не з податків, а від інноваційної діяльності. В цьому аспекті і «спроможність» інша, не в розумінні здатності на самовиживання, а в розумінні здатності на розвиток, якісне зростання і прискорення.

Висновки. 1. Головне економічне завдання створення ОТГ полягає в забезпеченні їх спроможності самостійно вести господарську діяльність і вирішувати свої соціальні проблеми. При їх створенні потенціал такої спроможності надає держава, перерозподіляючи бюджетні кошти. Держава не створює і фінансовий механізм бюджетної політики на місцевому рівні. в дослідженні формується наукова позиція, що ОТГ мають в перспективі, використовуючи новий фінансовий механізм невпинно нарощувати власні фінансові ресурси (бюджетні і позабюджетні) для своєї діяльності – ресурси на витрати і капітали на розвиток.

2. Другий важливий висновок – ОТГ призвані сформувати власну інноваційну політику як ключову стратегію розвитку. Інновації в ОТГ надають імпульс розвитку бізнесу, їх завдання підвищити ефективність використання ресурсів і зробити територію конкурентоздатного на внутрішніх та зовнішніх ринках. В інноваційному розвитку ОТГ роль державних інституції залишається першорядною.

3. Третій напрямок державної політики в ОТГ – це підтримка інфраструктурних проектів, залучення іноземних інвестицій та програм технічної допомоги в цю сферу. Як висновок слід сформулювати положення такого змісту: «на сучасному етапі розвитку ОТГ і місцевого самоуправління структура (виробничо-економічна база) та інфраструктура (житлово-комунальне господарство, дороги, транспорт, заклади освіти та культури) рівнозначні між собою щодо впливу на розвиток, а тому і заслуговують до себе рівнозначної уваги».

4. В дослідженні запропонована концептуальна модель планування розвитку ОТГ, в основі якої: підприємництво, стратегічний менеджмент, якість лідера і команди, функція людських відносин і взаємодій.

Доведено, що орієнтація на культурологічні зміни в людському середовищі – це довготривалий механізм прогресивного розвитку і громади, і суспільства в цілому. Таку орієнтацію держава має підтримувати і розвивати.

Література

1. «Громада. Эффективное управление. Инвестиции». III Польско-украинский форум местного самоуправления, составитель Т. Бельская, 2018.

2. Дем'янчук О. І. Забезпечення фінансової спроможності об'єднаних територіальних громад в Україні / О. І. Дем'янчук Нац. ун-т «Острозька академія». Наукові записки. – № 6 (34), 2017.

3. Заставецька Л. Системи розселення і геопросторові проблеми вдосконалення адміністративно-територіального устрою України / Л. Заставецька. – Тернопіль : Видавничий центр ТНПУ ім. В. Гнатюка, 2011. – 322 с.

4. Місцевий розвиток: кращі практики та інструменти розумного зростання : Колективна монографія / за заг. ред. В. Б. Родченка. – Харків, 2017. – 212 с.

5. Павлюк А. П. Формування об'єднаних територіальних громад: стан, проблемні питання та шляхи їх вирішення [Електронний ресурс] / А. П. Павлюк. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/86ead.pdf.

6. Ткачук А. Государственная региональная политика в Украине: от декларации – до регионального развития / А. Ткачук // IN, UA. – Вып. 4. – 8–15 ноября 2018 г. – 8 с.

References

1. «Gromada. Эffekty`vnoe upravleny`e. Y`nvesty`cy`y`». III Pol`sko-ukray`nsky`j forum mestnogo samoupravleny`ya, sostavy`tel` T. Bel`skaya, 2018.

2. Dem'yanchuk O.I. Zabezpechennya finansovoyi spromozhnosti ob'yednany`x tery`torial`ny`x gromad v Ukrayini. / Nacz. un-t «Ostroz`ka akademiya». Naukovizapy`sky`. – # 6(34), 2017.

3. Zastavecz`ka L. Sy`stemy` rozselennya i geoprostorovi problemy` vdoskonalennya administraty`vno-tery`torial`nogo ustroyu Ukrayiny` / L. Zastavecz`ka. – Ternopil`: Vy`davny`chy`j centr TNPU im. V. Gnatyuka, 2011 – 322 s.

4. Miscevy`j rozvy`tok: krashhi prakty`ky` ta instrumenty` rozumnogo zrostannya. Kolekty`vna monografiya za zag. redakciyeyu V.B. Rodchenka. Xarkiv, 2017. Drukarnya «Madry`d», 2017. – 212 s.

5. Pavlyuk A.P. Formuvannya ob'yednany`x tery`torial`ny`x gromad: stan, problemni py`tannya ta shlyaxy` yix vy`rishennya [Elektronny`j resurs]: http://www.niss.gov.ua/content/86ead.pdf.

6. Tkachuk A. Gosudarstvennaya regy`onal`naya poly`ty`ka v Ukray`ne: ot deklaracy`y` – do regy`onal`nogo razvy`ty`ya. / IN, UA. – Vыp. 4. – 8-15 noyabrya 2018 g. – 8 s.

Рецензія/Peer review : 03.05.2019 Надрукована/Printed : 05.06.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Димченко О. В.

УДК 005.93:338.3
DOI: 10.31891/2307-5740-2019-270-3-43-49

БІЛЯВСЬКИЙ В. М.
Національний авіаційний університет, м. Київ

ТЕРИТОРІАЛЬНИЙ БРЕНДИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ (НА ПРИКЛАДІ ЖИТОМИРСЬКОЇ ОБЛАСТІ)

У статті обґрунтовано сутність теоретичних аспектів територіального брендингу як інструменту розвитку території, а проведений аналіз показав, що ефективне застосування цих аспектів може призвести до підвищення конкурентоспроможності регіону. Схематично відображено основні цілі територіального брендингу по відношенню до різних груп стейкхолдерів, що дає змогу вжити заходів, щодо формування та впровадження ефективної стратегії розвитку територій. Проведено аналіз формування ідентичності бренду, що забезпечує формує привабливий імідж регіону, однак потребує додаткових ресурсів для зниження диференціації при сприйнятті бренду різними сегментами споживачів. Запропоновано типологію моделі регіонального бренду, що побудована на системі ідентифікаторів, які передбачають створення конкурентоспроможного регіону.

Ключові слова: конкурентоспроможність регіону, регіональний розвиток, модель регіонального бренду, бренд, стейкхолдери, територіальний брендинг.

BILIAVSKYI V.
National aviation university, Kiev

TERRITORIAL BRANDING AS AN INSTRUMENT FOR REGION DEVELOPMENT (AT THE EXAMPLE OF THE ZHYTOMYR REGION)

The purpose of the article is to substantiate the theoretical and methodology principles of territorial branding, as well as to study the features of the territorial branding of Zhitomir region. Territorial branding is an instrument for the development of the region.

Competitiveness of megacities, regions, countries and integrated partners for possible resources has transformed them from simple geographic units into goods that have their value. Therefore, the actual trend of today is the use of branding technologies, which are an effective lever in the development of territories, as they contributed on increasing competitiveness, improving the investment climate, developing various forms of tourism, as well as creating a positive image of the metropolis, and so on. Using territorial branding tools is an extremely topical issue now, since without their effective implementation it is impossible to influence the development of economic, scientific, political, social, tourist and other spheres of civil society activity.

The article substantiates the essence of the theoretical aspects of territorial branding as a tool for the development of the territory, and the analysis showed that the effective application of these aspects for leading to increased competitiveness of the region. The main objectives of territorial branding in relation to different groups of stakeholders are frame working illustrated, which makes it possible to take measures in relation to the formation and implementation of an effective territorial development strategy. The analysis of brand identity formation, which ensures successful management of regional development, increases its competitiveness, economic and social growth, and creates an attractive image of the region, but needs additional resources to reduce differentiation in the perception of the brand by different segments of consumers. The typology of the model of the regional brand of Zhitomir region has recommendation, which has base of the system of identifiers, which involve the formation of skills: attracting investments, potential residents and tourists, etc. for creating a competitive region and effective local development.

It considered the approach to study territorial branding as a tool for the development of territory, can regarded as one of the examples of finding alternative ways to solve the problem, which can used to create objective prerequisites and methodological basis of research on this topic.

Key words: regional competitiveness, regional development, regional brand model, brand, stakeholders, territorial branding.

Постановка проблеми. Конкуренція мегаполісів, регіонів, країн та інтеграційних утворень за ресурси перетворило їх з простих географічних одиниць у товари, які мають свою вартість. Тому, актуальним трендом сьогодення стає застосування брендингових технологій, які є ефективним важелем розвитку територій, оскільки сприяють: підвищенню конкурентоспроможності, поліпшенню інвестиційного клімату, розвитку різних форм туризму, а також створенню позитивного іміджу мегаполісу тощо. Використання інструментів територіального брендингу є надзвичайно актуальним питанням сьогодення, оскільки без їх ефективної імплементації не можливо впливати на розвиток економічної, наукової, політичної, соціальної, туристичної та інших сфер діяльності громадянського суспільства. Чим більше у країні успішних міст, областей і регіонів, тим потужнішою та економічно розвиненішою вона буде виглядати у очах світової бізнес-спільноти. Можна стверджувати, що саме окремі території формують репутацію України. Внаслідок цього підвищення інвестиційної привабливості територій є пріоритетним напрямом сталого розвитку вітчизняної економіки. Цим пояснюється затребуваність брендингових технологій, що спрямовані на створення привабливих територіальних брендів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні та практичні аспекти територіального брендингу досліджували багато вчених. Велике значення мають роботи С. Анхольта [1], який запропонував й детально описав комплексний підхід щодо оцінювання територіального брендингу, а також досліджував концепцію конкурентної ідентичності. Г.Г. Пашкова [2] проаналізувала брендинг регіону в контексті нової парадигми регіонального розвитку. Вдалою є робота С.С. Велещук [3], у якій вона визначила основні напрями формування бренду, як інструменту соціально-економічного розвитку територій. Однак,

висвітленню особливостей застосування сучасних інструментів територіального брендингу поки що приділено недостатньо уваги.

Метою статті є обґрунтування теоретико-методологічних засад територіального брендингу, а також дослідження особливостей територіального брендингу Житомирщини, як інструменту розвитку регіону.

Для досягнення мети визначено такі завдання, як: провести аналіз трактування поняття «територіальний брендинг»; визначити цілі територіального брендингу; проаналізувати модель бренду; створити типологію моделі регіонального бренду Житомирської області.

Виклад основного матеріалу. В сучасних умовах господарювання для забезпечення ефективного розвитку регіонів слід застосовувати всю сукупність досліджених у світовій практиці методик та інструментів управлінської діяльності. Для підвищення ефективності функціонування господарюючих суб'єктів у бізнес-середовищі застосовуються різноманітні інструменти маркетингу. Найважливішим з яких є територіальний брендинг, метою якого є покращення іміджу регіонів, підвищення поінформованості місцевих громад про регіони, як на місцевому, так і міжнародному рівні, а також створення привабливого інвестиційного та туристичного мікроклімату в країні.

Необхідно відзначити, що перші спроби дослідження проблематики територіального брендингу з'явилися у середини XVIII ст. Зокрема, ще у провідних курортних центрах Європи використовувалися технології брендингу територій для привернення уваги туристів та підвищення конкурентоспроможності бізнес-середовища регіону. У кінці того ж періоду в США популярними стали рекламні промоакції мегаполісів, організацією та проведенням яких займалася місцева громада з метою посилення інвестиційних та міграційних потоків. У середині ж минулого сторіччя мегаполіси інших країн світу стали активно конкурувати між собою за туристичні потоки і методи цього протистояння набули наукових та управлінських рис [4, с. 9–10].

Розглянемо трактування поняття «територіальний брендинг» різними вченими (табл. 1). Аналіз показує, що єдиного підходу до визначення цієї дефініції не існує.

Таблиця 1

Трактування вченими поняття «територіальний брендинг»

Автор	Визначення
Територіальний брендинг розглядається як соціально-політична складова	
С. Анхольт [5, с. 36]	… це систематичний процес узгодження дій, поведінки, інвестицій, інновацій і комунікацій для реалізації стратегії конкурентної ідентичності
Ф. Го [6, p. 109]	… це процес визначення ресурсів, які для більшості територій є їхніми найціннішими активами : це люди, які живуть там
Т. Нагорняк [7, с. 36]	… це цілеспрямований процес формування, презентації і просування певної території на світовому ринку, як його конкурентноздатної і ліквідної одиниці
Територіальний брендинг розглядається, як культурно-ідеологічна складова	
Т. Атаєва [8, с. 3]	… це бренд країни, регіону, міста або іншого територіального утворення, що виступає важливим чинником просування території, спирається на політичний, економічний, соціокультурний її потенціал та природно-рекреаційні ресурси, а також на бренди товарів і послуг, локалізованів певній географічній місцевості
М. Каваратціс [9, p. 53]	… визначається, як планове зображення бренду міста, і це становить проблему для міських планувальників (а також архітекторів) у зусиллях міст презентувати себе у відповідь на дедалі більший тиск конкуренції у контексті глобалізаційної культури
О. Нечай [10, с. 43]	… це сукупність вражень про регіон, які формують у свідомості споживання (мешканців, інвесторів, туристів тощо) і визначають його становище на ринку, тобто рейтинг серед інших регіонів
Територіальний брендинг розглядається, як економічна складова	
Т. Мещеряков [11, с. 30]	… є важливим інструментом управління маркетингом території й націлений на формування комунікативного капіталу території, як складника інституційного капіталу, наявність якого дозволяє суб'єктам маркетингу території економити на трансакційних витратах при взаємодії
Г. Пашкова [2, с. 161]	… це найбільш ефективний інструмент активного позиціонування регіону
	… це стратегія підвищення конкурентоспроможності міст, областей, регіонів, географічних зон і держав з метою завоювання зовнішніх ринків, залучення інвесторів, туристів, нових мешканців та кваліфікованих мігрантів

Джерело: узагальнено автором з наведених літературних джерел

У контексті зазначеного слід підкреслити, що, територіальний брендинг доцільно розглядати, як багатофакторну підсистему, структура якої утворюється за рахунок комбінації соціально-політичної, культурно-ідеологічної та економічної складових. Формування першої складової є складним процесом співробітництва з органами центральної виконавчої влади та органами місцевого самоврядування, спрямованим на створення на території інфраструктури, що забезпечить сприятливий інвестиційний клімат і формування сприятливої туристичної дестинації у регіоні. Визначення культурно-ідеологічної складової реалізується через уособлення певної неповторності кожної регіону. Тоді як третя складова зводиться до розуміння економічної ролі території, її спеціалізації, тенденцій розвитку і кінцевої мети розвитку.

Наразі, розуміння головних цілей територіального брендингу, на даному етапі розвитку економіки країни, спонукає органи державні влади та органи місцевого самоврядування, у кооперації з приватним сектором приділяти більше уваги розвитку брендів регіонів і цілих країн (рис. 1).

Заслуговує на увагу той аспект, що ще зовсім недавно більшість елементів територіального брендингу були розрізненими ланками у комунікаційних процесах. У сучасних же умовах спостерігається тенденція щодо застосування єдиного підходу до створення ідеї просування території, яка буде

узгоджуватися з планом розвитку регіону на державному рівні. Тому, цілі територіального брендингу доцільно розглядати по відношенню до різних груп стейкхолдерів (див. рис. 1). Наразі, до стейкхолдерів відносяться особи або групи осіб, які можуть позитивно вплинути на реалізацію власних цілей або на роботу організації загалом. Тоді як, з точки зору територіального брендингу, це будь які суб'єкти, що зацікавлені у розвитку території. Відштовхуючись від вищезазначеного, доцільно виділити такі основні групи стейкхолдерів, як: резиденти, туристи та інвестори. Для кожного групи регіон має запропонувати свій набір конкурентних переваг (хоча вони можуть й перетинатися).

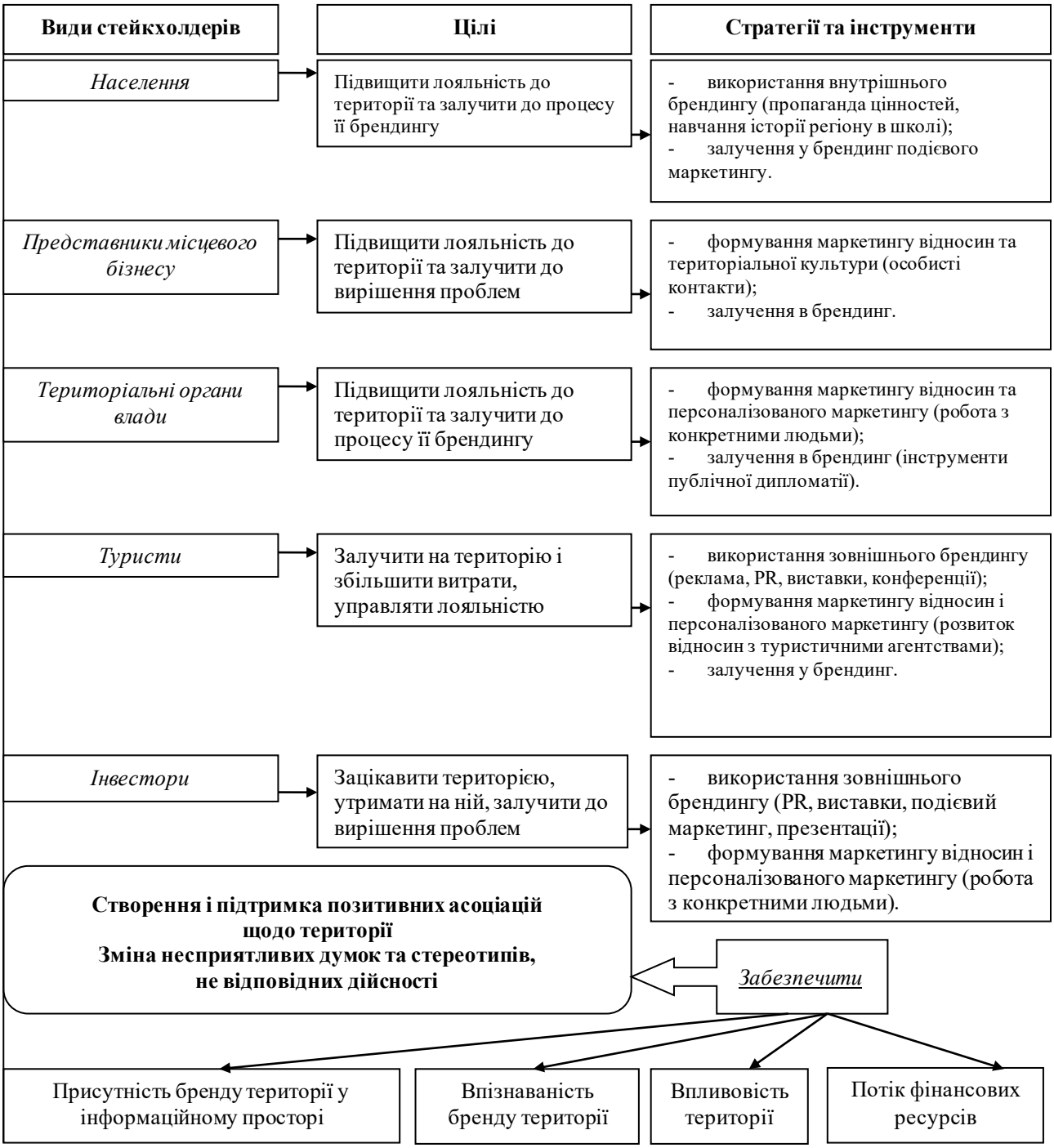


Рис. 1. Цілі територіального брендингу по відношенню до різних груп стейкхолдерів

Джерело: узагальнено автором

На основі стратегії територіального брендингу, яка реалізується по відношенню до різних груп стейкхолдерів, формуються комунікативні посилання для кожної групи. Ці посилання потрапляють до стейкхолдерів, що і дозволяє сформувати у їхній свідомості образ «територіального брендингу».

В залежності від впливу нематеріальних чинників формуються певні асоціації, які пов'язані з брендом. Маркетингова модель ідентичності бренду включає такі складові, як: бренд, як найвідоміший

продукт регіону (атрибути продукту, співвідношення ціна/якість, можливості використання, користувачі, країна походження); бренд, як атрибути підприємства (локальні або глобальні); бренд, як видатна особистість; бренд, як символ (візуальні образи, культурна спадщина тощо). Слід зазначити, що при формуванні ідентичності бренду слід враховувати, що перш за все необхідно створити певне ядро ідентичності, яке буде характеризувати незмінну сутність бренду, посилюючи ідентичність запропонованих цінностей. Як наслідок, формуванню ідентичності бренду сприяє його ідентифікація споживачем на ринку, а також забезпечення його стійких конкурентних переваг, за допомогою капіталізації бренду, яка є одним із інструментів, що впливає на підвищення конкурентоспроможності регіону. Однак дана особливість потребує додаткових ресурсів для зниження диференціації та при сприйнятті бренду різними сегментами споживачів. Тому, можна констатувати, що конкурентоспроможність території багато у чому залежить від прийнятих керівництвом міста, області чи регіону заходів, що спрямовані на залучення і захист інвестицій, забезпечення вільного переміщення товарів, послуг, інформації та фінансів.

Слід також враховувати, що території – це унікальна сукупність цінностей та традицій. Так, у деяких випадках для економічного підйому міста виявляється достатнім, наприклад, побудова унікального архітектурного об'єкта. У багатьох містах сталий розвиток території заснований на так званій економіці подій – коли основні надходження до місцевого бюджету пов'язані з проведенням фестивалів, виставок, конференцій тощо. Як наслідок, для підвищення ефективності впровадження технологій брендингу слід проводити політику, яка буде направлена на формування патріотизму. Велике значення у зв'язку з цим відіграє імідж території, який є частиною географічного образу. Під яким слід розуміти систему знаків, символів, стереотипів, архетипів, міфів, що характеризують певну територію. Часом, всупереч логіці, рішення про інвестування у певний бізнес-проект приймається тому, що інвестору сподобалася природа, унікальна місцева продукція та гостинність місцевого населення. Отже, бренд території випереджає у своїй архітектоніці бренд конкретних організацій, при цьому імідж території розглядається, як один з важливих елементів територіального бізнес-бренду в цілому.

Наразі, ресурси для конструювання іміджу території можуть бути різні у своїй основі – це і: природні ресурси, історичні особливості, пам'ятки архітектури, ландшафтні парки, досягнення минулих років, місцеві легенди, сучасні фестивалі, щорічні свята тощо. Проте, подібний імідж потребує великого капіталовкладення на просування технологій територіального брендингу і може бути сприйнятий, на першому етапі, спочатку негативно місцевим населенням. В.Г. Сікко вважає, що виходячи з принципу циклічності розвитку, найбільш вірогідними кандидатами на брендинг будуть території, які «…переживають кризу, аніж географічні одиниці, що стабільні у плані економічного розвитку, культури та громадянського суспільства» [8, с. 4]. Спираючись на це твердження, існує велика вірогідність того, що професійно розроблений та якісно презентований брендинг: мегаполісів, регіонів, країн та інтеграційних утворень – матиме позитивний ефект. З метою виявлення моделі регіонального бренду Житомирської області ми провели дослідження, що побудоване на системі ідентифікаторів, які передбачають формування певних навиків, а саме: залучення інвестицій, потенційних мешканців і туристів тощо.

Житомирська область тривалий час характеризувалась низькою конкурентоспроможністю підприємств, несформованістю ринкових механізмів та неефективною регіональною маркетинговою політикою. Бренд Житомирської області ще не у повному обсязі сформовано, але не зважаючи на дану обставину, він вже є ефективним інструментом регіонального розвитку. Як відомо, брендинг – це не завжди ефективно організована кампанія, зазвичай, це неорганізований процес. А тому для формування позитивного бренду Житомирщини, регіональні органи державної влади та місцевого самоврядування мають сформувати стратегію брендингу регіону. Вона може складатися з декількох ідей або одного головного бренду. Наведемо типологію моделі регіонального бренду Житомирської області за ключовими ідентифікаторами (табл. 2).

Слід підкреслити, що третина території Житомирської області має поклади бурштину. У планах розвитку регіону є створення комунального підприємства «Бурштин Полісся», що позитивно може вплинути на зайнятість місцевого населення, збільшення робочих місць, залучення внутрішніх міграційних потоків та капіталів.

Активізація розвитку територіального брендингу вимагає проведення політики, орієнтованої на розвиток туристичної дестинації регіону. Раніше тенденція щодо розвитку регіону була сталою – близькість до зони відчуження, яка для більшості іноземців є «візитною карткою» не лише Полісся, але й України загалом, стояла на заваді реалізації можливостей розвитку області, що не сприяло підвищенню популярності регіону серед вітчизняних туристів та іноземних інвесторів. Незважаючи на ці особливості саме зараз «Чорнобильська катастрофа» привертає увагу іноземних туристів та іноземного капіталу. Цього року Житомирщину відвідала делегація японських та білоруських науковців (головною метою їхнього приїзду була участь у міжнародній науково-практичній конференції «Чорнобильська катастрофа. Актуальні проблеми, напрямки та шляхи їх вирішення» [9]).

Загальновизнано, що Житомирщина є «колискою» вітчизняної космонавтики, оскільки це батьківщина Корольова С.П. – українського вченого у галузі ракетобудування та космонавтики, конструктора, основоположника практичної космонавтики. Корольов С.П. очолював ракетну програму колишнього СРСР. Під його безпосереднім керівництвом було запущено: першу міжконтинентальну балістичну ракету, перший штучний супутник Землі, було здійснено перший політ людини у космос та вихід людини у відкритий космос.

Таблиця 2

Типологія моделі регіонального бренду Житомирської області за ключовими ідентифікаторами

Ідентифікатор моделі	Характеристики моделі	Застосування на прикладі Житомирської області
Природні ресурси	Території з мальовничими краєвидами. Також увагу можуть привернути унікальні ресурси	Річка Тетерів. Нещодавно відкриті родовища бурштину. Близькість Чорнобильської зони.
Знакова фігура	Постать, життя та діяльність якої пов'язані з даним регіоном	Леся Українка (м. Новоград-Волинський). Ніна Матвієнко (с. Неділище). Корольов С.П. (м. Житомир). Валерій Харчишин (Лідер гурту «Друга Ріка», м. Любар). Родина Терещенків-Уварових.
Інфраструктурне спорудження	Реалізовані інфраструктурні проекти (цікаве, унікальне, особливе на весь регіон)	Проект гірськолижного курорту «Житомирські Альпи».
Визначна подія	Регіон позиціонує себе, як місце проведення міжнародних фестивалів, виставок та форумів	Міжнародний фестиваль дерунів.
Спеціалізація регіону	Спеціалізація у певній галузі господарської діяльності	Житомирський бронетанковий завод. ТМ «Рудь». Ягідництво і вирощування фруктів та їх експорт.

Джерело: узагальнено автором

Ще одним актуальним фактором розвитку територіального брендингу є підвищена зацікавленість до спадщини родини Терещенків-Уварових. А саме, на базі місцевої інфраструктури, можна створити і реалізувати інвестиційний проєкт, метою якого є реконструкція пам'яток роду Терещенків на Житомирщині та створення на їх основі закладів туристичної інфраструктури у місцях розташування вищезазначених об'єктів. Слід відзначити перспективну ідею органів державної влади та органів місцевого самоврядування, що просувають регіон, як територію придатну для створення спортивно-оздоровчої зони, а саме гірськолижного курорту в м. Житомир, що може стане аналогом найбільшого SPA курорту України. Міжнародний аеропорт «Житомир» ім. С. Корольова, цього року, приймав чартерний рейс з бізнесменами, землемірами та лижними інструкторами зі Швейцарії. Всі вони працюватимуть над реалізацією даного інвестиційного проекту, який носитиме назву – «Житомирські Альпи» [10].

Також, у регіоні активізувалась, порівняно із попередніми роками, виставкова та фестивальна діяльність, зі значним зростанням чисельності відвідувачів. Тому про Житомирщину вже говорять, як про центр подієвого туризму, з проведенням таких заходів, як: фестиваль джазу та блюзу «JAZZOMIR»; фестиваль європейської кухні; міжнародний фестиваль «Чілдрен кінофест» (Україну представляв фантастичний фільм «Сторожова застава», основні геолокації та зйомки якого проходили на Житомирщині); міжнародний фестиваль «Музика Шопена просто неба»; міжнародний фестиваль дерунів тощо.

Вперше за останній період Житомирщина була представлена на міжнародній туристичній виставці UITT'2019 «Україна – подорожі та туризм», що відбулася у м. Києві 27-29 березня. За словами представника Житомирської ОДА, одразу по завершенні виставки з'явилися бажаючі приїхати цілими делегаціями, щоб познайомитися із Житомирщиною.

Необхідно звернути увагу, що у травні 2019 року «управління культури та туризму» Житомирської ОДА обіцяло презентувати туристичний бренд Житомирщини, але наразі інформації щодо розробки самого бренду та його подальшу презентацію у широкому доступі, на жаль, відсутня.

Проведене дослідження показало, що Житомирський регіон відомий добре розвинутою харчовою промисловістю. Так, ТМ «Рудь» є лідером серед виробників морозива в Україні. З 2015 р. ТМ «Рудь» стала першим у Східній Європі виробником органічного морозива. Тоді як, ще одним елементом територіального брендингу є кондитерська фабрика «Житомирські ласощі». Підприємство бере участь у міжнародних виставках кондитерської промисловості (що проводиться у ОАЕ), де проводяться ексклюзивні презентації виробленої продукції.

Слід відзначити, що брендом Житомирщини стає ягідництво, вирощування фруктів та подальший їх експорт за кордон. Яскравими представниками цього сектору бізнесу є ТОВ «Брусвяна» (Брусилівський район), яка торгує власною продукцією по всій країні і ТОВ «Бетек» (Новоград-Волинський район), яка протягом минулого року експортувала більше 500 тон ягід лише до Нідерландів і Великої Британії.

Розуміючи доцільність та перспективність подальших досліджень у роботі запропоновано шляхи активізації територіального брендингу що дає великі можливості подальшого розвитку регіону. Не зважаючи на те, що Житомирщина має розгалужену систему територіального брендингу, проведення великої організованої брендингової кампанії є нагальною потребою. Перш за все слід створити єдиний бренд регіону, а саме: розробити логотипом; створити сторінки у соціальних мережах, сайт, відеоблог – і активно їх розвивати; створити унікальну житомирську сувенірну продукцію; просувати бренд області за допомогою організації конференцій, виставок, фестивалів, концертів, тощо.

Висновки. Отже, у статті обґрунтовано сутність теоретичних аспектів територіального брендингу як інструменту розвитку території, а проведений аналіз показав, що ефективне застосування цих аспектів може призвести до підвищення конкурентоспроможності регіону. Схематично відображено основні цілі

територіального брендингу по відношенню до різних груп стейкхолдерів, що дає змогу вжити заходів, щодо формування та впровадження ефективної стратегії розвитку територій.

Проведено аналіз формування ідентичності бренду, що забезпечує успішне управління регіональним розвитком, підвищує його конкурентоспроможність, економічне і соціальне зростання та формує привабливий імідж регіону, однак потребує додаткових ресурсів для зниження диференціації при сприйнятті бренду різними сегментами споживачів. Запропоновано типологію моделі регіонального бренду Житомирської області, що побудована на системі ідентифікаторів, які передбачають формування навиків: залучення інвестицій, потенційних мешканців і туристів тощо – створення конкурентоспроможного регіону і ефективного місцевого розвитку.

Розглянутий підхід щодо дослідження територіального брендингу як інструменту розвитку території, можна розцінювати як один з прикладів пошуку альтернативних шляхів вирішення проблеми, яка може використовуватися для створення об'єктивних передумов і методологічної бази досліджень з даної проблематики.

Література

1. Анхольт С. Брендинг: дорога к мировому рынку / С. Анхольт ; пер. с англ. Ю.В. Алабина. – М. : КУДИЦ-ОБРАЗ, 2004. – 270 с.
2. Пашкова Г. Г. Брендинг регіону в контексті нової парадигми регіонального розвитку / Г. Г. Пашкова // Державне управління та місцеве самоврядування : зб. наук. пр. – ДРІДУ НАДУ, 2012. – № 2 (13). – С. 160–166.
3. Велещук С. С. Територіальний брендинг як інструмент соціально-економічного розвитку регіону / С. С. Велещук // Сталий розвиток економіки. – 2015. – № 3. – С. 146–152.
4. Визгалов Д. В. Брендинг города / Д. В. Визгалов. – М. : Фонд «Институт экономики города», 2011. – 160 с.
5. Анхольт С. Создание бренда страны / С. Анхольт // Бренд-менеджмент. – 2007. – № 1. – С. 50–52.
6. Go F. Place Branding: Global, Virtual and Physical Identities, Constructed, Imagined and Experienced / F. Go, R. Govers. – NY. : Palgrave Macmillan, 2009. – 256p.
7. Нагорняк Т. Л. Брендинг територій у сучасних політичних практиках / Т. Л. Нагорняк // Політологія. – 2014. – №3. – С. 53–58.
8. Атаева Т. А. Маркетинг территорий как фактор развития инфраструктуры региона / Т. А. Атаева // Маркетингът-реалност и проекции в бъдещето : материалы конференции, 28–29 юни 2012 г. : тезы док. – Варна, 2012. – С. 3–8.
9. Kavaratzis M. Towards Effective Place Brand Management / M. Kavaratzis, G. Ashworth. – London : Edward Elgar Publishing Limited, 2010. – 279p.
10. Нечай О. О. Маркетинг регіону як метод підвищення конкурентоспроможності / О. О. Нечай // Економіка і регіон. – 2010. – № 25. – С. 41–45.
11. Мещеряков Т. В. Бренд как коммуникативный капитал / Т. В. Мещеряков, И. Ю. Окольнишникова, Г. Ю. Никифорова // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 1. – С. 149–153.
12. Гайдай Ю. В. Внутрішній бренд-менеджмент – невід'ємна частина організаційної культури підприємств торгівлі / Ю.В. Гайдай // Хмельниць. ун-т управ. та права. – 2013. – Вип. 4. – С. 556–560.
13. Білявський В. М. Сталий розвиток брендингу території в умовах глобалізації / В. М. Білявський // Виробничий менеджмент : історія і сьогодення» з нагоди 100 річчя виходу праці Анрі Файоля «Загальне і промислове управління» (1916 р.) : матеріали міжнар. наук.-практ. круглого столу, 25 листопада 2016 р. : тези доп. – Київ : Нац. ун-т біоресур. і природокор. України, 2016. – С. 17–19.
14. Білявська Ю. В. Place branding, або Навіщо містам бренд / Ю. В. Білявська // Первый в Украине маркетинговый журнал «Маркетинг и реклама». – 2018. – № 5 (260). – С. 41–45.

References

1. Anholt S. (2004). Branding : the road to the global market, Moscow : Kudic-Obraz (in Russian Federation).
2. Pashkova G. G. (2012). Branding of region in context of new paradigm of regional development. Public Administration and Local Government, Vol. 2 (13). 160–166 (in Ukrainian).
3. Veleshchuk S. S. (2015). Territorial branding as a tool of social and economic development of the region. Sustainable development of economy, Volume 3. 146–152 (in Ukrainian).
4. Vizgalov D. V. (2011). Branding of the city, Moscow : Foundation «Institute for Urban Economics» (in Russian Federation).
5. Anholt S. (2007). Creating a country brand. Brand management, Volume 1. 50–52 (in Russian Federation).
6. Go F., Govers R. (2009). Place Branding : Global, Virtual and Physical Identities, Constructed, Imagined and Experienced. NY : Palgrave Macmillan (in USA).
7. Nahorniak T.L. (2014). Branding of territories in modern political practices. Politolohiia, Volume 3. 53–58 (in Ukrainian).
8. Ataeva T.A. (2012). «Marketing of territories as a factor in the development of infrastructure in the region». Marketing reality and projection in continuous : conference materials, Varna, 28-29 June 2012, 3–8 (in Bulgaria).
9. Kavaratzis M., Ashworth G. (2010). Towards Effective Place Brand Management, London : Edward Elgar Publishing Limited (in UK).
10. Meshherjakov T.V., Okol'nishnikova I.Ju., Nikiforova G.Ju. (2011). Brand as communicative capital. Problems of the modern economy, Volume 1, 149–153 (in Russian Federation).
11. Gaidai Ju.V. (2013). Internal brand management — an integral part of the organizational culture of trade. Khmelnytskyi University Department of Management and Law, Volume 4, 556–560 (in Ukrainian).
12. Biliavskyi V.M. (2016). «Sustainable development of branding of the territory in the conditions of globalization», Production Management : History and Present «on the occasion of the 100th anniversary of the work of Henri Fayola" General and Industrial Management» (1916) : conference materials, Kiev, 25 november 2016, 17–19 (in Ukrainian).
13. Biliavska Y.V. (2018). Place branding, or why the cities brand. The first in Ukraine marketing magazine «Marketing and advertising», Volume 5 (260), 41–45 (in Ukrainian).

Рецензія / Peer review: 05.05.2019 Надрукована / Printed : 06.06.2019
Рецензент: к. е. н., доц. Литвиненко Л. Л.

УДК 352.001.731
DOI: 10.31891/2307-5740-2019-270-3-50-53

БОНДАРЧУК М. К., ДЖУРИК Х. Б.
Національний університет «Львівська політехніка»

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ДОХОДІВ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Метою роботи є окреслення ролі фінансових учасників в ефективній діяльності об'єднаних територіальних громад (ОТГ). Водночас розроблена модель оцінювання доходів банків, страхових компаній і підприємств у складі об'єднаних територіальних громад забезпечить розвиток економічної науки і практики у сфері діяльності ОТГ. В результаті дослідження визначено інтегрований прибуток кожного з учасників об'єднаної територіальної громади від спільної їхньої участі у відповідний момент часу.

Ключові слова: об'єднані територіальні громади, доходи, банки, страхові компанії, фінанси, методи оцінювання.

BONDARCHUK M., DZHURYK Kh.
Lviv Polytechnic National University

THEORETICAL AND METHODICAL APPROACHES TO THE ESTIMATION OF THE INCOME OF THE UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES

The purpose of the work is to outline the role of financial actors in the effective functioning of the united territorial communities (UTC). Effective financial support for the development of the territories of Ukraine is the main objective of decentralization and reform of the administrative-territorial system. It has been established that participation in UTCs of banks, insurance, leasing, trust, investment companies, etc. will facilitate financial interactions within UTC, as financial and credit institutions accumulate the main source of financing of the economy – money capital. In this context, it became necessary to develop theoretical and methodological approaches to assessing the incomes of different participants in UTC. A model for assessing the income of banks, insurance companies and enterprises within the combined territorial communities is developed, which will ensure the development of economic science and practice in the field of UTC activities. As a result of the study, the integrated income of each of the participants in the united territorial community was determined from their joint participation at the appropriate time. To solve the problems of financial development of UTC, issues of theoretical and methodical principles for the regulation of financial transformations of UTC, management of financial risks in UTC, diagnostics of possible crisis phenomena in the strategic development of UTCs, their emergence remain relevant.

Key words: united territorial communities, incomes, banks, insurance companies, finances, methods of evaluation.

Вступ. Важливу роль в діяльності об'єднаної територіальної громади відіграє фінансовий блок. До цього блоку можуть входити різні типи фінансово-кредитних установ: банки, страхові компанії, пенсійні фонди, інвестиційні інститути (інвестиційні фонди та інвестиційні компанії), кредитні спілки, факторингові та лізингові компанії, фонди фінансування будівництва (фонд операцій з нерухомістю), ломбарди тощо. Однак для всіх них головною функцією є залучення капіталу до пріоритетних інвестиційних проектів в ОТГ.

Роль цих установ у формуванні і функціонуванні ОТГ є надзвичайно важлива. Фінансово-кредитні установи функціонують в ОТГ у трьох основних напрямах, що впливає на специфічні особливості їх діяльності: акумулювання вільного капіталу підприємств і грошей населення ОТГ; надання позичкового капіталу підприємствам і державі; володіння фінансовим капіталом.

У зв'язку з цим, виникають питання щодо розроблення теоретико-методичних підходів до оцінювання доходів підприємств, банку, страхової компанії при їх спільній співпраці в ОТГ.

Аналіз досліджень та публікацій. Вітчизняна школа фінансового оцінювання діяльності об'єднаних територіальних громад розвивається на основі досліджень І. Бланка, І. Алєксєєва, О. Амоші, Б. Андрушківа, М. Білопольського, Д. Васильківського [3], М. Войнаренка [3], М. Кизима, М. Козоріз, О. Кузьміна, А. Крисоватого, М. Крупки, Т. Куценка [8], В. Нижника [3], Т. Смовженко, О. Тимошенка [13], О. Мороза, Н. Хрущ, А. Череп та багатьох інших вчених.

Серед сучасних досліджень даної проблеми слід виділити роботи Боронос В. [1], Гончар О. [5], Дем'янчук О. [6], Пальчук В. [11], Хістєва О. [13] та багатьох інших вчених і практиків, які по-різному оцінюють роль і значення, функції і завдання фінансово-кредитних учасників ОТГ.

Метою дослідження є по-перше, визначення ролі банків, страхових компаній у складі об'єднаних територіальних громад, по-друге, окреслення і побудова моделі, яка враховуватиме отримання доходів кожним учасником ОТГ при їх спільній співпраці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективне фінансове забезпечення розвитку територій України є основною метою при децентралізації та реформі адміністративно-територіального устрою. Відтак, встановлено [2; 3; 7; 9; 12], що роль фінансово-кредитних учасників і підприємств у складі ОТГ є вирішальною.

Роль банків у складі ОТГ полягає в наступному:

– комерційні банки інтегрують діяльність трьох структур: фінансову (банк, страхова компанія, інвестиційна компанія, пенсійний фонд, консалтингова фірма, брокерські контори, зовнішньоекономічні

підрозділи); виробничу (виробничі підприємства) і комерційну (зовнішньоторговельні компанії, транспортна компанії тощо). Банки – суб'єкти ОТГ отримують можливість суттєво знизити ризик інвестицій за рахунок контролю за користувачами кредитів та участі в розробці бізнес-планів;

– банки можуть сприяти вигідним діловим контактам підприємств і організацій, що входять до складу ОТГ;

– банки можуть ефективно мобілізовувати, розподіляти і перерозподіляти і тимчасово вільні грошові кошти всіх суб'єктів ОТГ для досягнення найкращого кінцевого господарського результату ОТГ в цілому;

– банки зацікавлені в постійному удосконаленні та регулюванні джерел грошових коштів в рамках ОТГ;

– банки є основним інструментом залучення іноземних інвестицій.

Інвестиційна діяльність страхової компанії ОТГ виступає одним із головних факторів забезпечення її ефективного функціонування, зокрема добре організована інвестиційна діяльність:

– визначає можливість надання страхових послуг за рахунок формування достатнього обсягу страхових резервів;

– забезпечує в певній мірі якість страхових послуг і визначає ринкову позицію страховика;

– впливає на вартість страхового продукту і фактичне виконання зобов'язань страховиком, обумовлене строком страхових виплат;

– дає можливість власникам страхових компаній розвивати бізнес: за рахунок інвестування страхових резервів відбувається нагромадження коштів для збільшення власних ресурсів.

У розвинутих країнах світу страхові компанії за обсягами інвестицій в економіку (і, зокрема) перевищують загальновизнаних інвесторів – банки й інвестиційні фонди [2; 3]. Така ситуація є реальною, оскільки обсяг страхових резервів і термін їх розміщення перетворюють страхові компанії у найпотужніші фінансово-кредитні інститути.

Однією з можливих тенденцій співпраці фінансового сектора ОТГ є активна взаємодія і навіть об'єднання банків і страхових компаній.

Доведено, що тісній співпраці банків і страховиків сприяє: необхідність акумулювати всі грошові потоки в одній системі, можливість значного розширення клієнтської бази, можливість надання повного спектру послуг, диверсифікація капіталу, підвищення норми прибутковості інвестиційних ресурсів, можливість використання регіональної мережі установ, збільшенням прибутку банку у вигляді комісійних від продажу страхових продуктів і ін. У цьому контексті виникла необхідність розроблення теоретико-методичних підходів до оцінювання доходів різних учасників ОТГ. Виходячи з наукових робіт [1; 3–5; 8; 11; 13], автори дослідження змоделювали цей процес наступним чином. Нехай до складу елементарного ОТГ входять: підприємство А – виробник основної продукції, підприємство В – споживач основної продукції, комерційний банк – Б, страхова компанія – СК.

Підприємство-виробник А має необхідні ресурси та виробничі потужності і виробляє продукцію, яка має стійкий попит на стабільному ринку.

Підприємство В є споживачем продукції a, яку використовує або як напівфабрикат для виробництва на її основі своєї власної продукції, яку потім реалізує на ринку, або просто просуває куплену у підприємства А продукцію на ринку. Дохід В залежить від умов купівлі a у виробника, при цьому підприємству В вигідно купувати її саме у А, оскільки це дешевше. Відтак, важливо, що підприємство-споживач В має своїх покупців і дохід від продажу a, і в результаті цей дохід тим вищий, чим вигіднішими для В є умови купівлі продукції a у виробника А.

Комерційний банк Б має у розпорядженні вільні фінансові ресурси $x(t)$, якими він керує на власний розсуд. Водночас, банк має різні можливості вкладення капіталу з метою збільшення свого прибутку: надання кредиту підприємству А під відсотки r з метою зменшення його виробничих витрат або придбання додаткової частки власності В, що дозволяє банку мати право на додаткову частку прибутку В, чи просто розміщення коштів на ринку капіталу.

Страхова компанія СК теж має у розпорядженні вільні фінансові ресурси і має різні можливості вкладення капіталу з метою збільшення свого прибутку: придбання додаткової частки власності, надання кредиту учасникам ОТГ, розміщення грошових коштів на фінансовому ринку тощо.

В результаті у моделі враховано, що ринкова вартість підприємства В і вільні фінансові ресурси банку та страхової компанії є постійними величинами у будь-який момент t. У цьому контексті оцінювалися доходи підприємств, банку, страхової компанії при їх спільній співпраці в ОТГ. Для певного фіксованого моменту t ($t \in [t_0, T]$) визначався можливий дохід кожного з учасників ОТГ. Водночас враховано, що для будь-якого ОТГ податкові відрахування не змінюють результатів дослідження, тому для спрощення висновків у подальших дослідженнях податкові відрахування не розглядаються.

Нехай $y_0(t)$ – оптимальний обсяг продукції, яка випускається у момент t. Частина цієї продукції в обсязі $y(t)$ ($y(t) \leq y_0(t)$) підприємство А продає споживачу В, а решта продукції a в обсязі $\Delta y(t) = y_0(t) - y(t)$ реалізує на ринку. Потрібно знайти співвідношення між обсягами $y(t)$ та $y_0(t)$, яке в момент t є найвигіднішим для всіх учасників ОТГ. Дохід виробника А у момент t від торгівлі з підприємством В складає $D_1(t) = c_1\, y(t)$, а дохід від торгівлі на ринку – $D_2(t) = c_2\, \Delta y(t)$. При цьому c_1 – ціна продажу a споживачу В, а c_2 – ціна продажу a на ринку.

З урахуванням питомих витрат $w(x(t), y(t))$ ціна c_1 продажу продукції *a* споживачу В виглядатиме таким чином:

$$c_1 = w(x(t), y_0(t)) + \xi_1[c_0 - w(x(t), y_0(t))], \quad \text{де } \xi_2 = \text{const}, 0 \le \xi_2 \le 1. \tag{1}$$

Відтак, дохід виробника А у момент *t* від торгівлі з підприємством В складає:

$$D_1(t) = c_1\, y(t) = [\xi_1 c_0 + (1 - \xi_1)\, w(x(t), y_0(t))]\, y(t). \tag{2}$$

Ціна c_2 продажу продукції *a* на ринку в обсязі $\Delta y(t)$ розраховуватиметься:

$$c_2 = w(0, y_0(t)) + \xi_2[c_0 - w(0), y_0(t))]. \tag{3}$$

Відповідно дохід виробника А у момент *t* від торгівлі на ринку в обсязі $\Delta y(t)$ розраховуватиметься:

$$D_2(t) = c_2\, \Delta y(t) = [\xi_2 c_0 + (1 - \xi_2)\, w(0, y_0(t))]\, \Delta y(t). \tag{4}$$

Такий дохід $(D_1(t) + D_2(t))$ має підприємство А у момент часу $t \in [t_0, T]$ від торгівлі своєї продукції.

В результаті дослідження визначено інтегрований прибуток кожного з учасників об'єднаної територіальної громади від спільної їхньої участі у момент часу $t \in [t_0, T]$.

Отже, прибуток виробника А у момент часу *t*, який позначатиметься як $P_A(t)$ і враховує дохід підприємства А $(D_1(t) + D_2(t))$, питомі витрати $w(x(t), y_0(t))$, суму банківського кредиту $K_Б(t)$, банківську відсоткову ставку $r_Б$, суму кредиту страховика $K_{СК}(t)$, відсоткову ставку за кредитом страховика $r_{СК}$, представимо у вигляді:

$$P_A(t) = (D_1(t) + D_2(t)) - w(x(t), y_0(t)) - (1 + r_Б)\, K_Б(t) - (1 + r_{СК})\, K_{СК}(t) \tag{5}.$$

Прибуток підприємства В у момент часу *t*, який позначатиметься як $P_B(t)$.

Разом з цим враховується, що з самого початку роботи в ОТГ банк володіє деякою часткою α_0 $(0 < \alpha_0 < 1)$ власності підприємства В. Тоді:

$$P_B(t) = (1 - \alpha_0)\, [c_0\, y(t) - c_1\, y(t)] \tag{6}.$$

Прибуток банку Б у момент часу *t*, який позначатиметься як $P_Б(t)$ враховує відсотки за кредит $K_Б(t)$ і частку α_0 прибутку підприємства В:

$$P_Б(t) = \alpha_0\, [c_0\, y(t) - c_1\, y(t)] + r\, K_Б(t). \tag{7}.$$

Прибуток страховика СК у момент часу *t*, який позначатиметься як $P_{СК}(t)$ враховує відсотки за кредит $K_{СК}(t)$:

$$P_{СК}(t) = r\, K_{СК}(t). \tag{8}$$

Висновки і перспективи подальших досліджень. В діяльності об'єднаних територіальних громад виникла тенденція у співвідношенні між власними та залученими джерелами фінансування підприємств, яка характеризується більшою залежністю підприємств від фінансово-кредитних установ і ринку позичкових капіталів. Звідси, зміни у співвідношенні власних і залучених джерел фінансування підприємств ОТГ сприяють тісній інтеграції банківського і промислового капіталу. Об'єднання капіталу і зосередження адміністративних функцій в ОТГ дасть змогу ефективніше реалізувати значні фінансові проекти та реагувати на зміну ринкової кон'юнктури. Встановлено, що участь у складі ОТГ банків, страхових, лізингових, трастових, інвестиційних компаній тощо полегшить фінансову взаємодію всередині ОТГ, позаяк у фінансово-кредитних установах акумулюється основне джерело фінансування економіки – грошовий капітал. Обґрунтовано, що діяльність банків у складі ОТГ є доволі перспективною для розвитку та забезпечення фінансової стійкості, адже в них концентруються грошові кошти, депозити, розрахунки, цінні папери та інші активи суб'єктів ОТГ. Водночас, наявність у складі ОТГ страхового підрозділу дозволить зменшити ризик діяльності сформованих ОТГ, зокрема підвищити надійність господарських операцій, підтримати неперервність виробничої та збутової діяльності підприємств.

Запропонована модель оцінювання доходів, які отримані кожним учасником ОТГ при їх спільній співпраці забезпечуватиме і наукові, і практичні напрями реалізації фінансової політики ОТГ.

Для вирішення проблем фінансового розвитку ОТГ актуальними залишаються питання розроблення теоретичних і методичних засад щодо регулювання фінансових трансформацій ОТГ, управління фінансовими ризиками у ОТГ, діагностики можливих кризових явищ при стратегічному розвитку ОТГ, їх виникнення.

Література

1. Боронос В. Оцінка ролі фінансового потенціалу регіону в дослідженні стійкості економічного розвитку території / В. Боронос // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Фінанси і кредит». – 2011. – № 2. – С. 76.

2. Bondarchuk M. Management of sanation innovations as a part of economic security industrial and financial group: [Security of the XXI century: national and geopolitical aspects: [collective monograph] /[M. Bondarchuk, M. Bublyk, O. Vivchar] in edition I. Markina. – Prague. – Nemoros s.r.o. – 2019. – Czech Republic. – 500 p.

3. Васильківський Д. Кластерна політика як чинник підвищення ефективності функціонування соціально-економічних систем / Д. Васильківський, М. Войнаренко, В. Нижник // Вісник економічної науки України, 2017.

4. Возняк Г. Фінансовий потенціал регіону та проблеми його оцінки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/15_APSN_2010/ Economics/66671.doc.htm.

5. Гончар О. І. Теоретичні засади формування ефективної системи управління економічним потенціалом підприємства / О. І. Гончар, К. Я. Мельничук, М. В. Гончар // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2018. – № 6(1). – С. 207–209. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2018_6(1)__40.

6. Дем'янчук О. Складові фінансового потенціалу адміністративно-територіальної одиниці / О. Дем'янчук // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка». – 2014. – Вип. 25. – С. 95–103.

7. Джурик Х. Б. Зарубіжний досвід фінансування місцевого самоврядування [Електронний ресурс] / Х. Б. Джурик // Електронне наукове фахове видання з економічних наук «Modern Economics». – 2018. – № 12. – 69–74. – Режим доступу: https://modecon.mnau.edu.ua

8. Куценко Т. Ф. Об'єднані територіальні громади в Україні: короткий аналітичний огляд [Електронний ресурс] / Т. Ф. Куценко, Є. Ю. Дударенко // Економіка та держава. – 2017. – № 3. – С. 64–70. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2017_3_15

9. Матвеєва О. Інституціоналізація фінансового забезпечення місцевого самоврядування в умовах децентралізації управління / О. Матвеєва // Державне управління. – 2012. – № 2 (38). – С. 10–16.

10. North D. C., Thomas R. P. The Rise of the Western World: A New Economic History. Cambridge, 1973. 355 p.

11. Пальчук В. Розвиток економічного потенціалу громад у рамках реформи з децентралізації [Електронний ресурс] / В. Пальчук // Україна: події, факти, коментарі. – 2018. – № 11. – С. 38–50. – Режим доступу: http://nbuviap.gov.ua/images/ukraine/2018/ukr11.pdf.

12. Тимошенко О. Фінансовий потенціал як основа соціально-економічного розвитку територіальної громади / О. Тимошенко // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2012. – № 1 (13). – С. 123–126.

13. Хістєва О. Фінансовий потенціал регіону: теорія і практика [Електронний ресурс] / О. Хістєва. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum./Tiru/2012_34/ Histeva.pdf.

References

1. Boronos V. Otsinka roli finansovoho potentsialu rehionu v doslidzhenni stiikosti ekonomichnoho rozvytku terytorii. Visnyk Sumskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu. Seriia «Finansy i kredyt». 2011. № 2. S. 76–85.

2. Bondarchuk M. Management of sanation innovations as a part of economic security industrial and financial group: [Security of the XXI century: national and geopolitical aspects: [collective monograph] /[Bondarchuk M., Bublyk M., Vivchar O.] in edition I. Markina. – Prague. - Nemoros s.r.o. – 2019.- Czech Republic.- 500 p.

3. Vasylkivskyi D., Voinarenko M., Nyzhnyk V. Klasterna polityka yak chynnyk pidvyshchennia efektyvnosti funktsionuvannia sotsialno-ekonomichnykh system. - Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy, 2017

4. Vozniak H. Finansovyi potentsial rehionu ta problemy yoho otsinky. URL: http://www. rusnauka.com/15_APSN_2010/ Economics/66671.doc.htm.

5. Honchar O. I. Teoretychni zasady formuvannia efektyvnoi systemy upravlinnia ekonomichnym potentsialom pidpryiemstva / O. I. Honchar, K. Ya. Melnychuk, M. V. Honchar // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky. - 2018. - № 6(1). - S. 207-209. - Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2018_6(1)__40.

6. Demianchuk O. Skladovi finansovoho potentsialu administratyvno-terytorialnoi odynytsi. Naukovi zapysky Natsionalnoho universytetu «Ostrozka akademiia». Seriia «Ekonomika». 2014. Vyp. 25. S. 95–103.

7. Dzhuryk Kh.B. Zarubizhnyi dosvid finansuvannia mistsevoho samovriaduvannia / Elektronne naukove fakhove vydannia z ekonomichnykh nauk «Modern Economics», №12 (2018), 69-74. – Rezhym dostupu: https://modecon.mnau.edu.ua

8. Kutsenko T.F. Obiednani terytorialni hromady v Ukraini: korotkyi analitychnyi ohliad [Elektronnyi resurs] / T. F. Kutsenko, Ye. Yu. Dudarenko // Ekonomika ta derzhava. - 2017. - № 3. - S. 64-70. - Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2017_3_15

9. Matveieva O. Instytutsionalizatsiia finansovoho zabezpechennia mistsevoho samovriaduvannia v umovakh detsentralizatsii upravlinnia. Derzhavne upravlinnia. 2012. № 2 (38). S. 10–16.

10. North D.C., Thomas R.P. The Rise of the Western World: A New Economic History. Cambridge, 1973. 355 p.

11. Palchuk V. Rozvytok ekonomichnoho potentsialu hromad u ramkakh reformy z detsentralizatsii [Elektronnyi resurs] / V. Palchuk // Ukraina: podii, fakty, komentari. – 2018. – № 11. – S. 38–50. – Rezhym dostupu: http://nbuviap.gov.ua/images/ukraine/2018/ukr11.pdf.

12. Tymoshenko O. Finansovyi potentsial yak osnova sotsialno-ekonomichnoho rozvytku terytorialnoi hromady. Visnyk Universytetu bankivskoi spravy Natsionalnoho banku Ukrainy. 2012. № 1 (13). S. 123–126.

13. Khistieva O. Finansovyi potentsial rehionu: teoriia i praktyka. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum./Tiru/2012_34/ Histeva.pdf.

Рецензія/Peer review : 25.04.2019 Надрукована/Printed : 11.06.2019
Прорецензовано редакційною колегією

УДК 657
DOI: 10.31891/2307-5740-2019-270-3-54-60

ГЕВЧУК А. В.
ПВНЗ «Вінницький фінансово-економічний університет»

ЩОДО МЕТОДОЛОГІЇ ВИПРАВЛЕННЯ ПОМИЛОК РОЗРАХУНКІВ У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ І ЗВІТНОСТІ

У статті розглядається одна із самих злободенних проблем виправлення помилок в бухгалтерському обліку розрахунків з контрагентами і звітності. Помилка, відповідно до Національного нормативу аудиту, – це ненавмисне перекручування фінансової інформації в облікових записах, розрахунках, неправильне відображення даних в звітності, які мають визначальний вплив на фінансовий стан підприємства, а звітність може бути спотвореною. Застосування ефективної системи виявлення та виправлення помилок в обліку розрахунків і звітності є безперечним механізмом запобігання відповідних ризиків для господарчих структур. Автор схематично відображає порядок внесення виправлень в залежності від строків виявлення помилок: до закінчення, після закінчення поточного року і якщо звітність затверджена. Особлива увага приділяється способам коригування виявлених бухгалтерських помилок. З метою більшої доступності в розумінні способи і процес коригування бухгалтерських помилок зведені в таблиці 1, 2.

Пропонуються основні правила, яких слід дотримуватись незалежно від характеру помилки і ким ця помилка виявлена: бухгалтером чи експертом-аудитором. Існують лише обмеження, якщо помилка виявлена платником податків чи податковим органом виправлені бухгалтерські запити і в тому і в іншому випадку будуть однаковими. Якщо помилку виявлено податковою інспекцією під час перевірки, до підприємства застосовуються штрафні санкції. В такому випадку виправлення звітності підприємства наведені в таблиці 2.

Особлива увага надається процесу виправлення помилок виявлених після затвердження звітності і їх неможливо виправити в зданому звітному періоді. При допущенні помилок у минулих звітних роках їх виправлення залежить від дотримання таких умов: чи є таке виявлення помилки подією після дати балансу, чи впливає помилка на величину нерозподільного прибутку (непокритого збитку). При цьому даються конкретні рекомендації виправлення помилки. Зауважимо, що зміни у вже затверджену і представлену користувачем бухгалтерську звітність ніколи не вносяться. Помилки, допущені в минулих роках, розглядаються як прибуток або збиток минулих років, що пов'язано також зі змінами розрахунку податків.

Таким чином, помилки при складанні квартальної проміжної звітності не переглядаються, а коригуються в кінці року. Відсутність розбіжностей з приводу взаємовідносин з розрахунками контрагентів підтверджується оформленим двостороннім актом звірки розрахунків.

Ключові слова: виправлення помилок, розрахунки, бухгалтерський облік, звітність, контрагенти, фінансовий ризик, зобов'язання, спотворення.

HEVCHUK A.
Vynnitsya University of Economics and Finance

AS TO THE METHODOLOGY OF ERRORS'CORRECTION IN CALCULATIONS IN ACCOUNTING AND REPORTING

The article deals with one of the most topical problems of correcting errors in the accounting of calculations with counterparties and reporting. An error in accordance with the National Audit Standard is an unintentional misrepresentation of financial information in accounts; calculations, incorrect reporting of data that has a decisive impact on the financial position of the enterprise, and thus, the reporting may be distorted. The application of an effective system for detecting and correcting errors in the accounting and reporting is an indisputable mechanism for preventing appropriate risks for economic entities. The author schematically shows the order of making corrections, depending on the terms of error detection: before the end, after the end of the current year and if the reporting is approved. Particular attention is paid to ways of correcting detected accounting errors. For the purpose of greater accessibility in understanding the methods and process of adjusting accounting errors are summarized in Table 1, 2.

In the article are proposed the basic rules that should be observed irrespective of the nature of the error and by whom this error has been identified: an accountant or an auditor. There is only a limitation if the error is detected by the taxpayer or the tax authority corrected accounting queries in both cases will be the same. If an error is detected by the tax inspectorate during the inspection, penalties are imposed on the company. In this case, correction of enterprise reporting is given in Table 2.

Particular attention is paid to the process of correction of errors detected after the approval of the reporting and they cannot be corrected in the reported period. When errors are made in past reporting years, their correction depends on the following conditions: is there such error detection after the balance sheet date, whether the error on the amount of undivided profit (uncovered loss) affects. In this case, specific recommendations are made to correct the error. We should note that changes are not made in the already approved and submitted by the user accounting calculations. Mistakes made in past years are treated as a profit or loss of previous years, which is also due to changes in the calculation of taxes.

Thus, mistakes in the preparation of quarterly interim accounts are not reviewed, but corrected at the end of the year. The absence of disagreement over the relationship with counterparties' calculations is confirmed by a bilateral act of reconciliation of settlements.

Key words: error correction, calculations, accounting, reporting, counterparties, financial risk, liabilities, distortions.

Постановка проблеми в загальному вигляді. На сучасному етапі економічного розвитку аналіз господарського і фінансового стану підприємства всеціло здійснюється на підставі показників бухгалтерського обліку і звітності. Для цього обчислюються коефіцієнти, які відображають співвідношення складових активів, пасивів, доходів і витрат підприємства. При визначенні зазначених коефіцієнтів часто

використовуються проміжні підсумкові показники форм фінансової звітності. Помилки при підрахунку підсумкових показників здійснюють безпосередній і визначальний вплив на значення коефіцієнта, оскільки на підставі оцінки його значення робиться висновок про результативність діяльності підприємства, його фінансову стійкість. Тобто такі помилки матимуть визначальний вплив на фінансове становище користувача, що приймає рішення на підставі недостовірних даних.

Відповідно до Національного нормативу аудиту «помилка – ненавмисне перекручення фінансової інформації в результаті арифметичних або логічних помилок в облікових записах і розрахунках, недогляду в дотриманні повноти обліку, неправильного відображення в обліку фактів господарської діяльності, наявності складу майна, вимог і зобов'зань, невідповідне відображення записів в обліку». Недотримання окремих положень нормативних документів призводять до помилок при складанні бухгалтерської звітності, а в результаті неуважного ставлення до процедури обліку бухгалтерська звітність підприємства нерідко може бути спотвореною.

У той же час своєчасно розпізнати ці дії нерідко важко, оскільки при суб'єктивних зазіханнях здійснюються незаконні дії зовні виглядають як цілком звичайні заходи, які здійснюються відповідно до встановлених правовими та економічними нормами. Застосовувані способи обману, підроблення та інших видів неправильних дій постійно розвиваються і, як правило, дуже важко піддаються перевірці, що є основною проблемою якості обліку і звітності. Тому форми, організація, методи і техніка контролю повинні безперервно удосконалюватися з тим, щоб постійно і повно відповідати зміненим господарських умов, сприяти мінімізації помилок підприємницької діяльності, виявляти і запобігати негативні відхилення, пов'язані зі зловживаннями, що потребує додаткових наукових досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оскільки прагнення до дотримання нормативних документів організації обліку і звітності залишається спонукаючим чинником справедливості, саме з цієї причини перші підходи до наукової оцінки бухгалтерської звітності та відхилень від норм були запропоновані науковцями Аксентьєвою А.Б. [1], Булатом Г.В. [2], Вахрушіною М.А. [3], Головащенко О.М. [4], Дорошем Н.У. [5], Коробкою О.М. [6], Огійчуком А.П. [7], Пушкарем М.С. [8], Соколовим Я.В. [9], Чернявським С.О. [10] та іншими. Аналіз досліджень свідчить, що методологічні помилки в бухгалтерському обліку на різних етапах розвитку і відображення операцій характеризуються таким чином: 1) помилки, допущені під час збирання або обробки даних, на підставі яких підготовлена фінансова звітність; 2) невірна облікова оцінка, яка виникла внаслідок поверхового чи невірного тлумачення фактів; 3) помилки в застосуванні облікових принципів, які стосуються оцінки, визнання, класифікації, подання або розкриття. «Золоті правила» внутрішніх перевіряючих для виявлення викривлень: 1) не обґрунтовувати свою довіру до людей тільки виходячи із їх становища у суспільстві; 2) не пояснювати причину відхилень, а намагатися їх виявити; 3) не думати, що помилки та шахрайство неможливі на даному суб'єкті господарювання; 4) відчувати особисту відповідальність за виявлення шахрайства; 5) при виявленні потенційних проблем посилювати контроль для зниження ризику; 6) знати ситуації, які супроводжуються високим ризиком помилок і шахрайства та їх симптоми. Проте в методичній і науковій літературі недостатньо розкрито методологію виправлення помилок в бухгалтерському обліку і звітності, оскільки виявити помилки ще складніше, ніж виправити, особливо складно в умовах зловживань і спотворень.

Метою статті є розробка методики виявлення і виправлення помилок в залежності від їх класифікаційних ознак та підходів до їх коригування в обліку розрахунків і звітності.

Виклад основного матеріалу. Ефективна система виявлення і попередження помилок повинна включати методологічні підходи до виправлення помилок в розрахунках бухгалтерського обліку і звітності. З метою запобігання відповідних ризиків важливо застосувати конкретні заходи правильної оцінки і коригування виявлених помилок.

Всі виправлення в бухгалтерському обліку робляться в тому періоді, в якому виявлено помилку. Якщо бухгалтер правильно і своєчасно внесе виправлення, ніякі санкції до фірми застосовуватися не повинні. Порядок внесення поправок залежить від моменту виявлення помилки. Можливі, на наш погляд, три ситуації внесення поправок в бухгалтерський облік, які схематично наведені автором (див. рис. 1). Виходячи з цих ситуацій, виправлення помилок можливо: коректурним способом; способом додаткових записів; способом сторнувальних бухгалтерських записів. При використанні таких способів виправлення помилок, як додатковий запис і сторнувальний запис, складається бухгалтерська довідка про виправні проводки, на основі якої виправляють помилку в усіх регістрах обліку і коректують показники звітності.

Бухгалтерська довідка про виправні проводки складається при виявленні фактів неправильного відображення розрахункових операцій на рахунках бухгалтерського обліку. У цій довідці фіксують факт неправильного відображення таких операцій на рахунках бухгалтерського обліку і, крім того. Обґрунтовується необхідність вироблених в облікових регістрах виправних записів. Така довідка в даному випадку виконує роль первинного документа, на підставі якого здійснюють записи в облікових регістрах. Проте перш ніж виправляти виявлені помилки бухгалтеру слід об'єктивно оцінити зміст помилки та правильно її класифікувати. Способи коригування виявлених бухгалтерських помилок автором зведені в таблицю 1.

Виправлення помилок після затвердження звітності. Якщо бухгалтер знайшов помилку після затвердження річного балансу на річних зборах акціонерів (учасників), то коректувати облікові записи минулого року не потрібно. Всі виправлення вже відображаються в обліку новому звітному році, що наста в.

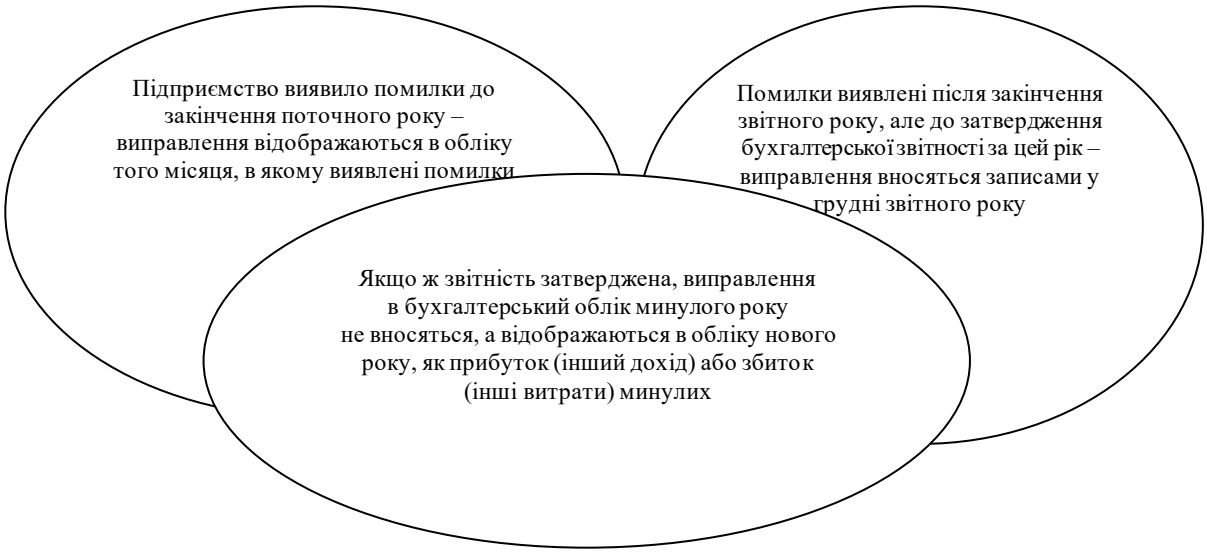


Рис. 1. Порядок внесення поправок в бухгалтерський облік

Таблиця 1

Способи коригування виявлених бухгалтерських помилок

Способи коригування	Порядок виправлення помилок
Частковий	Виправлення здійснюється додатковою проводкою, що доповнює або сторнує проведені раніше операції виключно на величину позитивної чи негативної різниці
Повний	Застосовується метод сторнування всіх операцій, проведених раніше, з наведенням правильних даних. При застосуванні будь-якого з наведених варіантів слід складати довідку з посиланням на ті папери, за якими здійснюється коригування. За виявленим недоліком складається бухгалтерська довідка про виправлення помилки

*узагальнено автором

Внесення виправлення в первинні документи, якщо вони не є касовими і банківськими (ці оформляють заново). Закреслюють помилку однією рисою і надписують зверху вірну суму. Повторюють запис на полі документа або внизу. Вказують дату внесення змін. Узгоджують документи у співробітників, які їх підписували раніше. Складають додаткову проводку на різницю між правильною помилковою сумою операції, якщо в результаті помилки при складанні проводки її сума виявилася меншою фактичної. Якщо неправильного запису більша фактичної, зроблять додаткову про способом «червоне сторно» на суму різниці. Анульовується старий запис способом «червоне сторно», якщо в обліку зазначена помилкова кореспонденція рахунків. Для цього повторяють її червоним кольором, а потім зроблять правильну запис.

Дата внесення виправлень до регістрів бухгалтерського обліку, залежить від того, в який момент помічена помилка – до або після затвердження річної звітності. Якщо помилку виявлено до закінчення звітного року, то виправлення вносяться в тому місяці, коли вона була виявлена. Виправлення записами грудня того року, за який складається бухгалтерська звітність в разі, якщо вона ще не затверджена.

В бухгалтерському обліку здійснюються коректувальні записи в поточному році, якщо помилка була виявлена за минулий звітний рік після затвердження звітності. Якщо помилка, зроблена в минулому році, була суттєвою, тобто привела до спотворення фінансового результату минулого періоду, відображають коректувальний запис в поточному році.

Виправляти помилки в бухгалтерському обліку потрібно в тому періоді, в якому вони виявлені (п. 11 Вказівок про порядок складання та подання бухгалтерської звітності). Це стосується помилок, допущених і в поточному, і в минулому році. Особливе правило передбачено для випадків, коли помилка звітного періоду виявлено після закінчення року, але до затвердження бухгалтерської звітності за нього. Тоді виправлення вносяться записами грудня звітного року. Методика виправлення виявлених процедурних помилок, пов'язаних з неправильним відображенням господарських операцій внаслідок порушення встановлених правил ведення бухгалтерського обліку, безпосередньо залежить від періоду, до якого належить помилка. Наведено три варіанти коригування облікових даних: які зведені автором в таблицю 2.

Виправлення помилок залежить від того, до якого періоду відноситься конкретна помилка. Отже, якщо помилка відноситься до періоду, за який складається фінансова звітність, то вона виправляється методом «сторно». Виправлення помилок, допущених при складанні фінансових звітів у попередніх роках, здійснюється шляхом коригування сальдо нерозподіленого прибутку на початок звітного року, якщо такі помилки впливають на величину нерозподіленого прибутку (непокритого збитку).

Виправлення помилок, які відносяться до попередніх періодів. вимагає повторного відображення відповідної порівняльної інформації у фінансовій звітності.

Таблиця 2

Коригування облікових даних

Вид помилки	Коригування
При виявленні неправильного відображення господарських операцій поточного періоду до закінчення звітного року	Записи за відповідними рахунками бухгалтерського обліку в тому місяці звітного періоду, коли ці помилки виявлено
При виявленні неправильного відображення господарських операцій у звітному році після його завершення	Якщо річна бухгалтерська звітність не представлена і не затверджена у встановленому порядку, виправлення здійснюються записами грудня того року, за який готується звітність
При виявленні в поточному звітному періоді неправильного відображення господарських операцій на рахунках бухгалтерського обліку минулого року, за який бухгалтерська звітність затверджена в встановленому порядку	Виправлення в бухгалтерський облік і звітність за минулий рік не вносяться

*узагальнено автором

Базовим нормативним документом, який деталізує порядок виправлення бухгалтерських помилок, є П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах». Водночас конкретний механізм їх виправлення у первинних документах та облікових регістрах визначається головними правилами, коригування неточностей, які встановлені на підприємстві. Наголосимо, що у тексті та цифрових даних первинних документів, облікових регістрів і звітів підчистки і необумовлені виправлення не допускаються. Також не допускаються виправлення у документах, якими оформлені касові і банківські операції та операції з цінними паперами. Тому, якщо у будь-якому із зазначених документів допущено помилку, такий документ слід анулювати, а замість нього оформити новий аналогічний документ.

Помилки, допущені і виявлені в тому ж звітному періоді, для їх виправлення досить внести виправлення в первинні облікові документи та регістри бухгалтерського обліку поточного звітного періоду. При цьому, якщо помилка (неправильне відображення розрахункових операцій) виявлена до закінчення поточного звітного року, виправляти помилки слід записами по відповідним рахунках бухгалтерського обліку в тому місяці звітного періоду, в якому виявлено спотворення. Якщо ж помилки виявлені після завершення звітного року, але до затвердження (подачі) річної фінансової звітності за цей період, то виправні записи в бухгалтерський облік вносяться останнім числом грудня минулого року.

Такі помилки минулих періодів в звітному періоді виправляються шляхом коригування сальдо за рахунком 44 (нерозподілений прибуток), а помилки звітного періоду виправляються методом «червоне сторно» або методом додаткових бухгалтерських проводок.

Відображення у фінансовій звітності виявленої і виправленої помилки залежить від періоду її виявлення та характеру помилки звітного року. Якщо помилки виявили у звітному році до складання фінансової звітності, то їх коригують у цьому ж періоді, а у фінансовій звітності відображають вже правильну інформацію з урахуванням зроблених виправлень помилок минулих звітних років.

Незалежно від ступеня значимості виявленої помилки: виправлення в бухгалтерському обліку та звітності, виявлених помилок до завершення поточного року, здійснюється поетапно відповідно за рахунками в тому місяці, в якому вони виявлені: коригування недоліків, виявлених в кінці року до підписання документів, здійснюється записами за грудень того року, в який вони входять. Це означає, що якими б не були суттєвими помилки, які були допущені при складанні квартальної проміжної звітності, вони не переглядаються. Якщо в II кв. підприємство виявить значну помилку, що з'являлася в I кв.. зміни, які будуть викликані її коригуванням, будуть відображені в документах за 6 місяців (9 місяців, рік) і не будуть зачіпати показники 1-го кв.

Якщо після підписання звітності бухгалтер виявляє помилку, яка не є суттєвою, згідно з чинною обліковою політикою підприємства, і була допущена у попередньому періоді, то коригування її здійснюється відмітками за відповідними рахунками в тому місяці, коли вона була виявлена. Збиток і прибуток, що з'явилися внаслідок виправлення помилки, включаються до інших витрат або доходів за поточний період.

Виправлення в бухгалтерському обліку цих помилок впливають на податкову базу при розрахунку податків. Тому слід не тільки здійснити виправну проводку з виправлення помилки, але і внести виправлення в податкові розрахунки за тими податками, до спотворення яких призвела дана помилка. Причини неправильної сплати податку можуть бути різними: неправильно складені бухгалтерські закиси; неправильно визначена податкова база; застосована не та ставка податку; неправильно застосовано пільга з податку; перерахунок одних податків вплинув на величину інших податків; неправильно застосовані податкові відрахування; допущені технічні помилки при заповненні декларації.

Таким чином методологічні підходи до виправлення виявлених процедурних помилок пов'язаних з неправильним відображенням господарських операцій внаслідок порушення встановлених правил ведення бухгалтерського обліку, безпосередньо залежить від періоду, до якого відноситься помилка. Якщо помилка в бухобліку сталася внаслідок неправильно оформлених первинних документів, слід додати їх копії.

Виправляти первинний документ доцільно в тому випадку, якщо він ще не оброблений, тобто не відображений в обліку. І в жодному разі не можна застосовувати «штрих» для зафарбовування помилкового тексту. Для цього існують особливі правила. Порядок виправлення помилок і їх наслідків багато в чому

залежить від характеру цих помилок. Але існують основні правила, яких необхідно дотримуватися незалежно від того, яка помилка була допущена.

Виправлення звітних даних як поточного, так і минулого року (після їх затвердження) виробляється в бухгалтерській звітності, складеної за звітний період, в якому були виявлені перекручення даних звітності, причому виправлення вносяться в дані за звітний період (квартал, з початку року).

Порядок виправлення помилок, які зачіпають податкові зобов'язання, не залежить від того, ким дана помилка виявлена платником податків або податковим органом. Бухгалтерські записи і в тому і в іншому випадку будуть однаковими, проте, якщо помилку виявлено податковою інспекцією під час документальної перевірки, до підприємства будуть застосовані фінансові санкції (штрафи). При виправленні виявлених бухгалтерських помилок необхідно скласти бухгалтерську довідку. У ній слід вказати, що господарські операції на рахунках бухгалтерського обліку відображені неправомірно, і обґрунтувати необхідність виправних записів.

Виявлена помилкова сума сторнується і робиться правильний запис. Як правило, це буває в тому випадку, коли підприємством допущені помилки при відображенні операцій по рахунках бухгалтерського обліку (неправильна кореспонденція рахунків). Такий спосіб в основному використовується для коригування помилок поточного звітного періоду (року).

Проводиться додатковий запис на суму, що не відображену на рахунках бухгалтерського обліку.

У Гаммерсфельдера (1570) наводиться спосіб виправлення помилкових проведень шляхом складання зворотних записів та пропагується ідея накопичувальної відомості, у Гессенса є цікава вказівка на те, що в журнал, може робити записи тільки бухгалтер. Це було викликано тим. що купець, наймаючи бухгалтера, повинен був його зареєструвати в бюро торгових консулів, де вказувалися ім'я, прізвище і зразок почерку бухгалтера. На думку контролерів, які навчалися у Гессенса, цей захід робив облікові записи більш достовірними [1]. Такі виправлення звітності підприємства наведені в таблиці 3.

Таблиця 3

Виправлення звітності підприємства

Дата	Характеристика
1. Бухгалтерської звітності	Для річної звітності це 31 грудня звітного року, а для проміжної – остання дата звітного періоду.
2. Затвердження бухгалтерської звітності	Дата проведення загальних річних зборів власників підприємства, на якому розглянуто підсумки його діяльності за звітній рік. Зазвичай це дата протоколу загальних зборів або рішення власника про затвердження фінансових підсумків діяльності підприємства. Дата затвердження річної бухгалтерської звітності повинна бути в межах з 1 лютого до 30 червня року, наступного за звітним, а для ТОВ – з 1 лютого до 30 квітня року, наступного за звітним. Якщо звітність надається зовнішнім користувачам до проведення загальних зборів власників, реквізит «дата затвердження» не заповнюється. Не заповнюється він і в проміжній звітності.
3. Відправлення (прийняття) бухгалтерської звітності	Дата відправлення звітності зовнішнім користувачам (поштою, електронним каналам зв'язку і т.п.). Вона може бути різною залежно від того, коли спрямована звітність тим чи іншим користувачам. За фактичної передачі звітності зовнішнім користувачам вказується дата її прийняття останніми.
4. Підписання бухгалтерської звітності	Найважливіший реквізит, оскільки від його наявності залежить визнання звітності достовірною. До дати підписання в звітності повинні бути враховані всі зміни, які могли статися з підприємством після звітної дати. Крім того, підприємство не зможе отримати аудиторський висновок, якщо її бухгалтерська звітність не містить дату підписання. Адже відповідно до нормативних документів з аудиторської діяльності заборонено видавати висновок про достовірність звітності раніше дати підписання.

*узагальнено автором

Порядок відображення виправлень залежить від часу виявлення помилки і її характеру. Якщо помилку виявили до закінчення того року, в якому її зробили, то виправні записи вносять в тому звітному періоді, коли її виявили. Якщо помилку виявили по закінченню року, але ще до затвердження звітності, то вносять виправний запис 31 грудня, поки звітність ще не затверджена.

Якщо помилку виявлено після затвердження звітності, то виправляти її не можна в зданому звітному періоді, а в якому її знайшли. В будь-якому випадку коригувати затверджену звітність не можна. Дані давно періодів виправляти забороняється, тому немає необхідності здавати виправлену звітність.

Якщо виявлено суму прибутку або збитку минулих років, то відбивати їх слід в складі доходів або витрат категорії «інших». На доходи минулих років оформляється проводка через Дебет 62(76,02) Кредит 91-1. На витрати минулих років оформляється проводка через Дебет 91-2 Кредит 02(60,76).

При допущенні помилок у минулих звітних роках їх виправлення залежить від дотримання двох умов: чи є таке виявлення помилки подією після дати балансу. Тобто подією, яку виявили між датою балансу і датою затвердження керівництвом фінансової звітності (п. 3 П(С)БО 6); чи впливала помилка на величину нерозподіленого прибутку (непокритого збитку). Якщо виявлення помилки є подією після дати балансу, то це може вимагати коригування певних статей фінансової звітності або розкриття інформації про ці події у Примітках до фінансової звітності (п. 15 П(С)БО 6). Водночас, якщо такі помилки надають додаткову інформацію про визначення сум, пов'язаних з умовами, що існували на дату балансу, – коригування активів і зобов'язань є необхідним. Його здійснюють шляхом сторнування та (або) додаткових записів в обліку звітного періоду, що надає уточнену оцінку відповідних статей фінансової звітності

внаслідок настання таких подій (п. 16 П(С)БО 6). Однак зовсім іншим є механізм відображення помилок минулих звітних років, які були виявлені після затвердження фінансової звітності. Якщо такі минулорічні помилки вплинули на величину нерозподіленого прибутку (непокритого збитку), то їх виправлення здійснюють шляхом коригування сальдо нерозподіленого прибутку на початок звітного року згідно з пунктом 4 П(С)БО 6.

Розглянемо ситуацію, коли неправильний строк амортизації автомобіля менший за потрібний. Отже, у бухгалтерському обліку проведенням Д-т 92 «Адміністративні витрати» К-т ІЗ І «Знос основних засобів» списували більшу суми амортизації, ніж мали б. У результаті у фінансовій звітності було відображено недостовірну інформацію. Тепер з'ясуємо, як у бухгалтерському обліку все повернути на своє місце. Одразу зауважимо: виправляти неправильно нарахований знос за минулі та поточний роки доведеться по-різному. Неправильно нарахована у минулих роках амортизація – це помилка, допущена в попередніх звітних періодах, яка вплинула на нерозподілений прибуток підприємств, – сальдо рахунку 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)». Адже у кінці звітного року залишки на рахунках 9 класу (у т. ч. рахунку 92) списують на фінансові результати (дебет рахунку 79 «Фінансові результати»). Потім залишок на рахунку 79 «закривають» на рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)». Тож стається так, що неправильно нарахована амортизація вплинула (занизила) суму нерозподіленого прибутку. Тому і виправляти цю помилку слід коригуючи залишок нерозподіленого прибутку: Д-т 131 К-т 44 (п. 4 П(С)БО 6) на загальну суму «завищення» амортвідрахувань у минулих роках. Підставою для цього буде бухгалтерська довідка. Окрім цього, підприємство має, врахувавши виправлення, наново заповнити фінансову звітність за минулі роки та надати її зацікавленим користувачам (акціонерам, кредиторам). Тепер з'ясуємо все про завищення амортизації у поточному році. Умовно візьмемо випадок, коли таку помилку виявили після дати балансу, однак до затвердження річної звітності. Тобто це – подія після дати балансу. Відповідно у поточному періоді потрібно виправляти зайво нарахований знос не коригуванням нерозподіленого прибутку, а сторнуванням записів Д-т 92 К-т 131 з подальшим перерахунком за рахунками 79 та 44 (п. 16 П(С)БО 6). А фінансову звітність за минулий рік вже заповнюють з урахуванням виправлення.

Це пов'язано з тим, що зміни у вже затверджену і представлену користувачам бухгалтерську звітність ніколи не вносяться. Перелік користувачів бухгалтерської звітності теоретично не обмежений, і в ряді випадків практично неможливо представити користувачеві виправлену звітність за попередні періоди. Помилки, допущені в минулих роках, розглядаються як прибуток або збиток минулих років.

Виправлення в бухгалтерському обліку цих чи інших помилок впливають на податкову базу при розрахунку податків. Тому слід не тільки здійснити виправну проводку з виправлення помилки, але і внести виправлення в податкові розрахунки за тими податками, до спотворення яких призвела дана помилка. Причини неправильної сплати податку можуть бути різними: неправильно складені бухгалтерські записи; неправильно визначена податкова база; застосована не та ставка податку; неправильно застосовано пільга з податку; перерахунок одних податків вплинув на величину інших податків; неправильно застосовані податкові відрахування; допущені технічні помилки при заповненні декларації.

Висновки. Незалежно від ступеня значимості виявленої помилки: виправлення в бухгалтерському обліку та звітності, виявлених помилок до завершення поточного року, здійснюється поетапно відповідно за рахунками в тому місяці, в якому вони виявлені; коригування недоліків, виявлених в кінці року до підписання документів здійснюється записами за грудень того року, в який вони входять. Це положення означає, що якими б не були суттєвими помилки, які були допущені при складанні квартальної проміжної звітності, вони не переглядаються. Якщо в другому кварталі підприємство виявить значну помилку, що з'являлася в першому, зміни, які будуть викликані її коригуванням, будуть відображені в документах за шість місяців (дев'ять місяців, рік) і не будуть зачіпати показники першого кварталу.

Відсутність розбіжностей з приводу взаємовідносин з контрагентами повинно бути підтверджено вивірянням взаєморозрахунків і оформленим за її результатами двостороннім актом звірки розрахунків, де необхідно вказати підставу виникнення зустрічних заборгованостей, дату проведення взаємозаліку, документи, що підтверджують виникнення заборгованостей (номера та дати складених рахунків-фактур), суми заборгованостей, а також суми зарахованих вимог, обов'язково з виділенням сум ПДВ, а також суті претензій. Дослідження дають розгорнуту процедуру та рекомендації виправлення помилок в бухгалтерському обліку та звітності підприємств і слугують основою для подальших наукових розробок даної теми.

Література

1. Аксентьєва О. Б. Помилки, шахрайство та дії внутрішніх аудиторів при їх виявленні / О. Б. Аксентьєва, Є. О. Гуцу // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 2 (52). – С. 178–182.

2. Булат Г. В. Вплив кредиторської заборгованості на фінансовий стан підприємства та проблеми її оптимізації / Г. В. Булат, І. В. Булик // Молодий вчений. – 2014. – № 7 (10). – С. 56–58.

3. Вахрущина М. А. Развитие парадигмы бухгалтерського учета и отчетности в России / М. А. Вахрущина // Зб. науч. трудов ПДАТУ. – 2009. – № 17. – С. 30–36.

4. Головащенко О. М. Інформаційні та структурно-методичні засади формування фінансової звітності : дис. канд. екон. наук / О. М. Головащенко. – Київ : КНЕУ, 2006. – 196 с.

5. Дорош Н. І. Внутрішній контроль і аудит в управлінні ризиками на підприємстві / Н. І. Дорош // Вісник Львівської комерційної академії. Серія: Економіка. – 2014. – Вип. 44. – С. 148–152.

6. Коробко О. М. Бухгалтерська фінансова звітність: методологія складання і практика використання : дис. канд. екон. наук / О. М. Коробко. – Київ : КНЕУ, 2003. – 254 с.

7. Огійчук М. П. Єдині методологічні засади бухгалтерського обліку і звітності в Україні та їх відповідність методології країн з розвинутою економікою / М. П. Огійчук // Світ бухгалтерського обліку. – 1997. – № 5. – С. 3–9.

8. Пушкар М. С. Мегатеорія обліку або якою повинна стати теорія : монографія / М. С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-Бланш, 2007. – 350 с.

9. Соколов Я. В. Основы теории бухгалтерського учета / Я. В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 2010. – 496 с.

10. Гессенс В. М. На рубеже: сборник статей / В. М. Гессенс. – СПб., 1906. – С. 93–102.

11. Брюханов М. Ю. Искажения в финансовой отчетности: как выявить мошенничество / М. Ю. Брюханов // Финансовый директор. – 2006. – № 6 (48). – С. 63–69.

12. Малюга Н. М. Бухгалтерський облік в Україні: теорія, методологія перспективи розвитку : монографія / Н. М. Малюга. – Житомир : ЖДТУ, 2005. – 548 с.

13. Мних Е. Економічний аналіз у системі антикризового управління підприємством / Е. Мних // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 6. – С. 33–37.

14. Лищенко О. Г. Організація внутрішнього контролю на промисловому підприємстві / О. Г. Лищенко, Н. П. Сушнек // Економічний простір. – 2010. – № 39. – С. 242–250.

15. Орлов І. В. Бухгалтерський облік і контроль зобов'язань суб'єктів господарювання: теорія і методологія : монографія / І. В. Орлов. – Житомир : ЖДТУ, 2010. – 400 с.

16. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність» № 996–XIV від 16.07.1999 р. Верховна Рада України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/про %20бухгалтерський%20облік

17. Власова І. О. Облік розрахунків з дебіторами і кредиторами : дис. канд. екон. наук / І. О. Власова. – Київ : НАУ, 2005. – 193 с.

References

1. Aksentieva O. B. Pomylky, shakhraistvo ta dii vnutrishnikh audytoriv pry yikh vyiavlenni / O. B. Aksentieva, Ye. O. Hutsu // Visnyk ZhDTU. 2010. № 2 (52). 178-182 s.

2. Bulat H.V. Vplyv kredytorskoi zaborhovanosti na finansovyi stan pidpryiemstva ta problemy yii optymizatsii / H.V. Bulat, I.V. Bulyk // Molodyi vchenyi. 2014. №7(10). 56-58 s.

3. Vakhrushchyna M.A. Razvytye paradyhmы bukhhalterskoho ucheta y otchetnosty v Rossyy. / M.A. Vakhrushchyna // Zb. nauch. trudov PDATU. 2009. №17. 30-36 s.

4. Holovashchenko O.M. Informatsiini ta strukturno-metodychni zasady formuvannia finansovoi zvitnosti / O.M. Holovashchenko // Dys. k.e.n. K.: KNEU, 2006. 196 s.

5. Dorosh N.I. Vnutrishnii kontrol i audyt v upravlinni ryzykamy na pidpryiemstvi / N.I. Dorosh // Visnyk lvivskoi komertsiinoi akademii. Seriia: Ekonomika. 2014. Vyp. 44. 148-152 s.

6. Korobko O.M. Bukhhalterska finansova zvitnist: metodolohiia skladannia i praktyka vykorystannia. / O.M. Korobko // Dys. k.e.n. K.: KNEU, 2003. 254 s.

7. Ohiichuk M.P. Yedyni metodolohichni zasady bukhhalterskoho obliku i zvitnosti v Ukraini ta yikh vidpovidnist metodolohii k rain z rozvynutoiu ekonomikoiu / M.P. Ohiichuk // Svit bukhhalterskoho obliku. 1997. №5. 3-9 s.

8. Pushkar M.S. Mehateoriia obliku abo yakoiu povynna staty teoriia / M.S. Pushkar // Monohrafiia. Ternopil: Kart-Blansh, 2007. 350 s.

9. Sokolov Ya.V. Osnovы teoryy bukhhalterskoho ucheta / Ya.V. Sokolov. M.: Fynansы y statystyka, 2010. 496 s.

10. Hessens V.M. Na rubezhe: sbornyk statei / V.M. Hessens // S.-Peterburh. Yz yuryd. knyzhn. sklada «Pravo» Typo-lyt. A.H.Rozena 1906. 93-102 s.

11. Briukhanov M.Iu. Yskazhenyia v fynansovoi otchetnosty: kak vыiavyt moshennychestvo. / M.Iu. Briukhanov // Fynansovыi dyrektor. 2006. №6(48). 63-69 s.

12. Maliuha N.M. Bukhhalterskyi oblik v Ukraini: teoriia, metodolohiia perspektyvy rozvytku / N.M. Maliuha // Monohrafiia. Zhytomyr: ZhDTU, 2005. 548 s.

13. Mnykh E. Ekonomichnyi analiz u systemi antykryzovoho upravlinnia pidpryiemstvom / E. Mnykh // Bukhhalterskyi oblik i audyt. 2007. №6. 33-37 s.

14. Lyshchenko O.H. Orhanizatsiia vnutrishnoho kontroliu na promyslovomu pidpryiemstvi / O.H. Lyshchenko, N.P. Sushnek // Ekonomichnyi prostir. №39. 2010. 242-250 s.

15. Orlov I.V. Bukhhalterskyi oblik i kontrol zoboviazan subiektiv hospodariuvannia: teoriia i metodolohiia. / I.V. Orlov // Monohrafiia. Zhytomyr: ZhDTU, 2010. 400 s.

16. Zakon Ukrainy «Pro bukhhalterskyi oblik i finansovu zvitnist» № 996-KhIV vid 16.07.1999 r. Verkhovna Rada Ukrainy. [Elektronnyi resurs] Rezhym dostupu: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/pro %20bukhhalterskyi%20oblik]

17. Vlasova I.O. Oblik rozrakhunkiv z debitoramy i kredytoramy / I.O. Vlasova// Dys. k.e.n. K.: NAU, 2005. 193 s.

Рецензія/Peer review : 11.04.2019 Надрукована/Printed : 04.06.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Бутинець Ф. Ф.

УДК 330
DOI: 10.31891/2307-5740-2019-270-3-61-64

ГОНТАРЕВА І. В.
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ВАРТОСТІ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Як будь-який інший економічний ресурс, інформація має вартість, яку треба не лише примножувати, але і уміти охороняти в процесі підприємницької діяльності. Найбільш розвиненим сучасним інструментом аналізу активів з такими характеристиками є методологія реальних опціонів. Кожен реальний опціон має свою специфіку, що обумовлює необхідність певної модифікації загальної методології. Оскільки за статистикою до 40 % усіх втрачань інформації пов'язані зі взаємовідносинами усередині організації і відношенням персоналу до роботи, то вартість ресурсу, що охороняється, повинна враховувати рівень і стан організаційної культури.

Ключові слова: рінго, волатильність, інформаційна безпека, структурний капітал, реальні опціони, підприємництво.

GONTAREVA I.
V. N. Karazin Kharkiv National University

ECONOMIC ASSESSMENT OF THE COST OF INFORMATION SECURITY OF ENTREPRENEURSHIP

The purpose of this article is to formulate ideas about the costs of ensuring the security of information resources for entrepreneurship as a real option value.

As any other economic resource, information has a cost, that needs not only to increase but also able to guard in the entrepreneurship process. The most developed modern instrument of analysis of assets with such descriptions is methodology of the real options. The real options are determined as valuable, rare and is difficult reproduction of capabilities or resources that create to the businessman exclusive possibilities on the choice of strategies of development of the activity. Every real option possesses the specific, that stipulates the necessity of certain modification of general methodology. For the practical use of this theory in an appendix to informative safety clarification of such her positions as expenses on an option, cost of asset and level of her is required volatility. At the choice of strategy of providing of informative safety it is necessary base to confess a structural capital, because a entrepreneur does not have legal ownership rights on employees and, accordingly, on their human capital. Nevertheless, expenses must be taken into account on defense of intellectual property arising up as a result of joint organizationally – labor activity. Because on statistics to 40 % all losses of information are related to the mutual relations into organization and relation of personnel to work, then the cost of the guarded resource must consider a level and state of organizational culture.

Coming from the features of informative safety it is necessary to come running to the indirect measuring of volatility of basic resource. Methods and indexes of the indirect measuring must follow from methodologies of estimation of basic resource in an option.

Keywords: ringo, volatility, information security, structural capital, real options, entrepreneurship

Постановка проблеми. Основною умовою прийняття ефективних рішень в підприємницькій діяльності є наявність достатньої, достовірної і своєчасної інформації. Інформація, як нематеріальний ресурс, має багато специфічних властивостей, які визначають умови її придбання і використання. В той же час, як будь-який інший економічний ресурс, вона має вартість, яку треба не лише примножувати, але і уміти охороняти. Прискорений розвиток інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) значно ускладнили як традиційні проблеми інформаційної безпеки (достовірність і конфіденційність), так і створили нові мережеві загрози (хакерство і віруси).

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Відповідно до міжнародних стандартів під інформаційною безпекою зазвичай розуміється забезпечення доступності, конфіденційності і цілісності інформації в процесі її отримання, зберігання і поширення. Якість інформації, що охороняється, характеризується поняттям її корисності для досягнення мети організації, проте методики оцінки корисності не визначені. Це утрудняє, по-перше, проведення рекомендованого стандартами функціонально-вартісного аналізу заходів по інформаційній безпеці, а, по-друге, обґрунтування економічної доцільності самих таких заходів через відсутність конвенціальної вартості ресурсу, що охороняється.

У рамках міжнародних стандартів оцінки вартості існує досить багато методів оцінки вартості нематеріальних ресурсів [3]. Виходячи з характеристик інформаційного ресурсу найбільш перспективним підходом для вирішення проблеми оцінки допустимої вартості інформаційної безпеки є теорія реальних опціонів. Для практичного використання цієї теорії в додатку до інформаційної безпеки потрібно уточнення таких її положень як витрати на опціон, вартість активу і рівень її волатильності.

Формулювання цілі статті. Метою статті є формування уявлення щодо прийняття рішень на основі витрат на забезпечення безпеки інформаційних ресурсів підприємницької діяльності як про вартість реального опціону.

Виклад основного матеріалу дослідження. В процесі підприємницької діяльності формується інформаційний актив, який корисний конкретній підприємницькій структурі, але може бути використаний і

іншими підприємницькими структурами, принаймні, в якості бази порівняння. Так, традиційний для японських підприємців спосіб прийняття інноваційних рішень «рінго». Будь-який співробітник може подати свою пропозицію, з ним зобов'язані ознайомитися і оцінити усі зацікавлені особи на усіх рівнях управління, оцінку думок і остаточне рішення по пропозиції приймає перша особа. Начебто нічого особливого, але успіхи японських фірм у безперервному поліпшенні продукції з використанням рінго загальновизнані. У плані менеджменту, рінго є накопиченим досвідом (рутиною), який приносить позитивний результат.

Цей досвід широко відомий і хоча, певною мірою, виступає як товарний знак, але не підлягає юридичному або будь-якому іншому захисту. В той же час, більшість рутин інформаційного активу підприємницької діяльності виступають елементами інтелектуальної власності конкретної підприємницької структури і можуть підлягати захисту в юридичному, технічному і організаційному планах. Раціональний рівень інформаційної безпеки залежить від внутрішньої і зовнішньої цінності ресурсу, величини збитку від порушення прав власності, вірогідності виникнення ризикових ситуацій і вартості заходів по їх відтворенню або отриманню компенсації за можливі втрати.

У економічному плані, витрати на захист інформації виступають непрямими чинниками дії на доходність підприємницької діяльності. Сама по собі інформаційна безпека не створює додаткових фінансових потоків, але сприяє збереженню наявних потоків при настанні екстремальних ситуацій типу вірусних, мережевих або спамових атак. Це утрудняє ухвалення інвестиційних рішень по проектах інформаційної безпеки з використанням методик чистого дисконтованого прибутку або коефіцієнтів капіталізації. Деякі переваги в такій ситуації має методологія реальних опціонів, яка оцінює не лише окупність проекту, але і можливі варіанти стратегічних рішень за об'ємом вирішуваних завдань, часу і етапам реалізації, допустимим витратам, мірі впливу невизначеності внутрішнього і зовнішнього середовища [3].

У загальному випадку під опціоном розуміється право на купівлю (кол-опціон) або продаж (пут-опціон) базового активу в певний момент за фіксованою ціною – строго на дату скінчення опціону (європейський опціон) або у будь-який момент до його закінчення (американський опціон). У разі інформаційної безпеки, під опціоном розумітимемо право вибору підприємця купувати або не купувати програмні і технічні засоби захисту власного інформаційного ресурсу, які дозволять йому використати цей ресурс в повному об'ємі при настанні ризикової ситуації. Виходячи з відмінностей між загальним визначенням опціону і визначенням автора, що використовується в цьому дослідженні, в доповненні до інформаційної безпеки витікає потреба в прив'язці ряду положень загальної методології опціонів до конкретної ситуації.

Реальні опціони визначаються як цінні, рідкісні і складновідторювані здібності або ресурси, які створюють підприємцеві ексклюзивні можливості по вибору стратегій розвитку своєї діяльності [4]. У відмінності від оцінок варіантів дій шляхом традиційного аналізу «витрати-результати», у вартість витрат включається ціна на право управляти ресурсом, а результати враховують допустимий рівень ризиків.

У методологічному плані теорія реальних опціонів базується на моделі фінансових опціонів Black - Scholes. Ця модель включає наступні елементи: а) біржову ціну основного ресурсу, що визначає вартість вибору стратегії; б) бажану вартість ексклюзивних прав (опціону) на продаж або купівлю основного ресурсу; в) термін дії опціону; г) волатильність біржових цін основного ресурсу; д) коефіцієнти дисконтування. Бажана вартість фінансового опціону обчислюється як різниця між вартістю ризикового і безризикового портфелів інвестицій.

У огляді J. J. Tan [5] показав, що у відомих випадках розрахунку реальних опціонів все або частина змінних вартості фінансового опціону замінюються на ті їх аналоги, які краще описують суть цілей конкретного підприємницького рішення. Зокрема, замість біржових цін можуть використовуватися ціни світового або локального ринку, а волатильність визначається через коливання загальних біржових індикаторів або обмінних курсів валют. Вартість реального опціону визначається як функція від різниці поточної вартості основного ресурсу і його очікуваної вартості з урахуванням коливання основних чинників, що впливають на ухвалення рішень.

Виходячи з мети цієї статті, надалі розглядатимемо структуру реального опціону, основним ресурсом якого є інформація, що вимагає спеціальних заходів по своєму захисту. На відміну від досліджень E. F.Brigham і J. F. Houston [0], в якості інформаційного ресурсу виступатиме не лише інтелектуальна власність, а увесь структурний капітал, наявний у підприємницькому бізнесі.

В процесі підприємницької діяльності інформація може: а) приймати різні форми – потік чуттєвої інформації, зафіксовані вимоги, систематизовані дані, апріорні і апостеріорні знання, ментальні моделі і практичні уміння; б) знаходиться на різних носіях – друкарські документи, аудіо і відео файли, постійна і оперативна пам'ять комп'ютера і, звичайно, людська пам'ять; в) мати специфіку на особовому і організаційному рівнях – по складу і якості, по способах і методах застосування. З певною мірою точності можна вважати, що об'єм і специфічність роботи з інформацією на особистому рівні є людським капіталом, а на організаційному – структурним.

При виборі стратегії забезпечення інформаційної безпеки базовим слід визнати структурний капітал, оскільки підприємець не має юридичних прав власності на співробітників і, відповідно, на їх людський капітал. Проте, мають бути враховані витрати на захист інтелектуальної власності, що виникла в результаті спільної організаційно-трудової діяльності. Зазвичай це робиться шляхом включення в структурний

капітал вартості організаційної культури в частини інформаційної безпеки. Окрім організаційної культури в структурний капітал входить: а) задокументовані дані про суб'єктів, об'єкти і процеси підприємницької діяльності; б) нормативно-правова, организационно-распорядительская, планова і методична документація; в) бази даних про моніторинг внутрішнього і зовнішнього середовища; г) аналітичні і експертні прогнози і оцінки; г) результати науково-дослідних, дослідно-конструкторських і проектних робіт; д) права на об'єкти інтелектуальної власності.

Починаючи з робіт Дж. Тобина різниця між ринкової і балансової вартостями компанії відносять на рахунок її нематеріальних, у тому числі інформаційних активів. Зараз розвиток методології оцінювання нематеріальних активів йде по напряму деталізації нематеріальних активів, уточнення їх зв'язку з рівнем капіталізації компанії, а також розширення баз порівняння при визначенні додаткової доходності. До найбільш відомих методик оцінки вартості структурного капіталу можна віднести наступні: метод коефіцієнтів вкладу матеріального людського і структурного капіталів в додану вартість підприємницької структури; метод порівняння інформаційної продуктивності менеджменту в галузі; метод доданої економічної вартості.

Вибір конкретного методу оцінки вартості нематеріального активу залежить від цілей такої оцінки і наявності інформації, що релевантна цьому методу. У розрахунках реальних опціонів вибір оцінки вартості основного ресурсу далі впливає на характеристики точності зробленої оцінки.

У моделі Блека-Шоулза волатильність ціни основного ресурсу визначається як передбачуваний діапазон відхилення поточного значення на термін виконання опціону. Для ресурсів, якими постійно торгують, очікуване максимальне і мінімальне відхилення приблизно симетричні відносно поточної ціни і пропорційні величині апріорного стандартного відхилення. Проте, для інформаційної безпеки ситуація інша. По-перше, структурні нематеріальні ресурси як і засоби їх захисту неоднорідні; по-друге, вони рідко є предметом торгу; по-третє, чекати додаткового прибутку від її придбання не доводиться, а ось збитки від їх відсутності цілком реальні.

Зокрема, за даними компанії «Лабораторія Касперского» [9] у підприємств малого і середнього бізнесу найчастіше викрадають операційні дані (рис. 1, *а*), а вони найбільше захищають інформацію про клієнтів (рис. 1, *б*). Більше того практично відсутній захист смартфонів співробітників, а через них проходить великий об'єм операційної інформації, особливо при роботі в системі Internet.

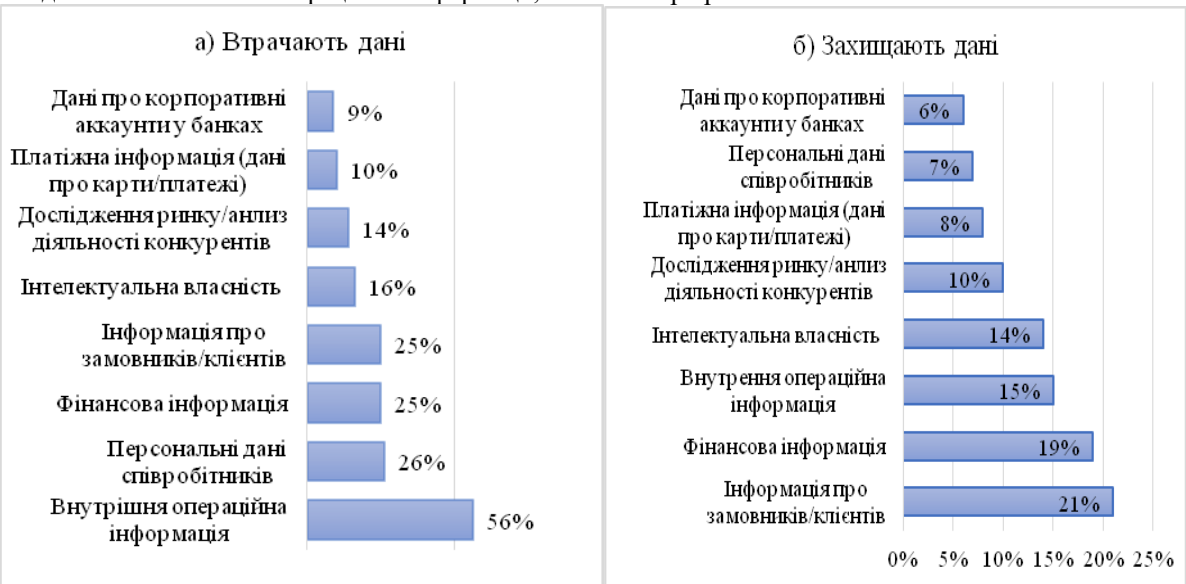


Рис. 1. Види даних, які компанії найбільше: *а*) втрачають; *б*) захищають [9]

Виходячи з особливостей інформаційної безпеки слід прибігати до непрямих вимірів волатильності основного ресурсу. Способи і показники непрямих вимірів повинні витікати з методик оцінки основного ресурсу в опціоні.

Висновки. Забезпечення інформаційної безпеки обов'язкова умова здійснення підприємницької діяльності. При цьому корисність засобів захисту залежить від цінності того ресурсу, який вони захищають, – інформаційного (структурного) капіталу підприємства. Сама по собі інформаційна безпека не створює додаткових фінансових потоків, але сприяє збереженню наявних потоків при настанні екстремальних ситуацій типу вірусних, мережевих або спамових атак. Найбільш розвиненим сучасним інструментом аналізу активів з такими характеристиками є методологія реальних опціонів. Кожен реальний опціон має свою специфіку, що обумовлює необхідність певної модифікації загальної методології.

Оскільки за статистикою до 40 % усіх просочувань інформації пов'язані зі взаємовідносинами усередині підприємницької структури і відношенням персоналу до роботи, то вартість ресурсу, що охороняється, повинна враховувати рівень і стан організаційної культури. Виходячи з особливостей

інформаційної безпеки слід прибігати до непрямих вимірів волатильності основного ресурсу. Способи і показники непрямих вимірів повинні витікати з методик оцінки основного ресурсу в опціоні, що і буде напрямом подальших досліджень.

Література

1. Wood C. C. Why information security is now multi-disciplinary, multi-departmental, and multi-organizational in nature // Computer Fraud & Security, 2004. – 1. – P. 16-17.

2. ISO/IEC 13335-1:2004 Information technology -- Security techniques -- Management of information and communications technology security -- Part 1: Concepts and models for information and communications technology security management [Electronic resource], 2004. Access mode: https://www.sis.se/api/document/preview/905483/

3. Damodaran A. Investment Valuation: Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset, Third Edition. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2012. 974 p.

4. McGrath R. G., Ferrier W. J., Mendelow A. L. Response: Real Options as Engines of Choice and Heterogeneity // The Academy of Management Review, 2004. Vol. 29, No. 1. P. 86-101.

5. Tan J. J. Interfaces for enterprise valuation from a real options lens // Strategic Change. January 2018, Volume27, Issue1, Special Issue: Mergers & Acquisitions, P. 69-80.

6. Brigham Eugene F., Houston Joel F. Fundamentals of Financial Management 12th Edition. — South-Western College, 2009. – 752 p.

7. Stewart T. A. Intellectual capital: the new wealth of organizations New York: . Doubleday, 1997. – 404 p.

8. Cyber Security Culture in organisations - The European Union Agency for Network and Information Security(ENISA) [Electronic resource], November 2017. Access mode: https://www.enisa.europa.eu/publications/cyber-security-culture-in-organisations/at download/fullReport

9. Информационная безопасность бизнеса. Исследование текущих тенденций в области информационной безопасности бизнеса, Лаборатория Касперского [Электронный ресурс], 2014. – Режим доступа: https://media.kaspersky.com/pdf/IT_risk_report_ Russia_2014.pdf

References

1. Wood C.C. Why information security is now multi-disciplinary, multi-departmental, and multi-organizational in nature // Computer Fraud & Security, 2004. – P. 16-17.

2. ISO/IEC 13335-1:2004 Information technology -- Security techniques - Management of information and communications technology security -- Part 1: Concepts and models for information and communications technology security management [Electronic resource], 2004. Access mode: https://www.sis.se/api/document/preview/905483/

3. Damodaran A. Investment Valuation: Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset, Third Edition. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2012. 974 p.

4. McGrath R. G., Ferrier W. J., Mendelow A. L. Response: Real Options as Engines of Choice and Heterogeneity // The Academy of Management Review, 2004. Vol. 29, No. 1. P. 86-101.

5. Tan J. J. Interfaces for enterprise valuation from a real options lens // Strategic Change. January 2018, Volume27, Issue1, Special Issue: Mergers & Acquisitions. P. 69-80.

6. Brigham Eugene F. & Houston Joel F. Fundamentals of Financial Management 12th Edition. — South-Western College, 2009. – 752 p.

7. Stewart T. A. Intellectual capital: the new wealth of organizations New York: Doubleday, 1997. – 404 p.

8. Cyber Security Culture in organisations - The European Union Agency for Network and Information Security(ENISA) [Electronic resource], November 2017. Access mode: https://www.enisa.europa.eu/publications/cyber-security-culture-in-organisations/at download/fullReport

9. Informatsionnaya bezopasnost' biznesa. Issledovaniye tekushchikh tendentsiy v oblasti informatsionnoy bezopasnosti biznesa, Laboratoriya Kasperskogo, [Elektroniy resurs], 2014. – Regim dostupa: https://media.kaspersky.com/pdf/IT_risk_report_Russia_2014.pdf

Рецензія/Peer review : 07.05.2019 Надрукована/Printed : 04.06.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Орлов О. О.

УДК 332.143.454(477)
DOI: 10.31891/2307-5740-2019-270-3-65-68

ГРИНЕВИЧ Л. В.
Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця

СИСТЕМА ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ ЩОДО ПОДОЛАННЯ ДИСБАЛАНСУ ПРОФЕСІЙНОГО РОЗПОДІЛУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ РЕГІОНУ

У роботі запропоновано сценарії подолання дисбалансу професійного розподілу людського капіталу продуктивних сил регіону на основі побудованої імітаційної моделі. Її було побудовано на основі включення економічний, демографічний, соціальний та інноваційний факторів, які впливають на посилення (послаблення) прояву дисбалансу. Відповідно до імітації різних станів системи було запропоновано комплекс управлінських рішень спрямованих на подолання дисбалансу професійного розподілу людського капіталу продуктивних сил регіону. Доведено доцільність використання імітаційного моделювання в якості інструментарію для дослідження дисбалансу професійного розподілу людського капіталу продуктивних сил регіону.

Ключові слова: дисбаланс, людський капітал, продуктивні сили, регіон, імітаційна модель, сценарій, регулювання, подолання.

GRYNEVYCH L.
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

DECISION-MAKING SYSTEM FOR THE OVERCOMING OF THE DISBALANCE OF PROFESSIONAL DISTRIBUTION OF HUMAN CAPITAL OF THE PRODUCTION FORCES OF THE REGION

Overcoming the imbalance of the professional division of human capital of the productive forces of the region should be carried out through the formation of targeted programs for its development. Before developing target programs it is necessary to have information about its current and future state. Studies conducted by the author will allow to form a complex of regulatory measures that will be aimed at correcting the current situation in the region. The presence of predictive data in the model that takes into account the genetic code for the development of an imbalance may reduce the effectiveness of regulatory measures. Simulation modeling allows us to construct models that are able to reflect possible development scenarios based on the available source data. And the change of these initial parameters makes it possible to choose the most optimal solution for the conditions that have been introduced. Thus, the managerial decisions made by Boot have a high degree of efficiency.

The imitation model is based on the data of the earlier correlation and regression analysis, which allowed determining the factors affecting the imbalance of the professional division of the human capital of the productive forces of the region. According to these calculations, the presence of negative trends in the field of professional training of specialists, which aggressively affect the components of the socio-economic development of the region, was revealed. The proposed regulatory measures aimed at overcoming the imbalance of professional distribution, as well as preventing its strengthening, through the development and implementation of targeted programs for the development of the region that take into account the needs of the region for specialists and potential to meet them. Since the region's economy is a complex dynamic system, it is very difficult to describe its behavior and study possible options for the development of the future using only mathematical equations; in this case, it is advisable to use a simulation model. The result of which is the development of scenarios to overcome the imbalance of the professional distribution of the human capital of the productive forces of the region.

Key words: imbalance, human capital, productive forces, region, simulation model, scenario, regulation, overcoming.

Постановка проблеми. Першим етапом механізму регулювання дисбалансу професійного розподілу людського капіталу продуктивних сил регіону. цього механізму є розробка регіональних цільових програм запобігання появі дисбалансу розподілу людського капіталу продуктивних сил регіону. Його метою етапу є обґрунтування комплексу регуляторних заходів щодо дисбалансу професійного розподілу людського капіталу продуктивних сил відповідно до визначених типів регіонів. Інструментарієм для досягнення мети запропоновано використовувати імітаційне моделювання, яке активно використовується у світі для перевірки якості та доцільності тих чи інших оперативних рішень та політики, що реалізується. Результатом реалізації першого етапу є: розробка схеми механізму подолання дисбалансу професійного розподілу людського капіталу продуктивних сил регіону; формування етапів реалізації механізму подолання дисбалансу професійного розподілу людського капіталу продуктивних сил регіону; обґрунтування напрямків проведення регуляторних заходів щодо подолання дисбалансу професійного розподілу людського капіталу продуктивних сил відповідно до типу регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед зарубіжних учених, які забезпечують значний внесок у теорію і практику регіонального управління, найбільш відомими є М. Альбер, А. Вебер, Д. Гелбрейт, Г. Тейл, Е. Хансен та ін. Проблемам дослідження процесу прогнозування та створення методології регіонального прогнозування приділяють увагу вчені-економісти Б. Буркинський, Б. Данилишин, С. Іщук, В. Лишиленко, М. Хвесик, Л. Горбач, П. Пастушенко, Д. Стеченко, Т. Уманець, В. Ященко та ін.

Формування цілей статті. Метою статті є розробка сценаріїв подолання дисбалансу професійного розподілу людського капіталу продуктивних сил регіону.

Виклад основного матеріалу. Подолання дисбалансу професійного розподілу людського капіталу продуктивних сил регіону має здійснюватися за рахунок формування цільових програм його розвитку. Для її підтвердження чи спростування було проведено подальше дослідження. Перш ніж розробляти цільові програми спрямовані на подолання дисбалансу професійного розподілу людського капіталу продуктивних сил регіону необхідно мати інформацію щодо його поточного та перспективного стану. Дослідження, які були проведені у попередніх дослідження дозволяють сформувати регуляторні заходи відповідно до поточної ситуації, що склалася в регіоні, або на прогнозних даних, які враховують генетичний код розвитку дисбалансу, що знижує ефективність регуляторних заходів. Для вирішення цих проблем доцільно обрати імітаційне моделювання, яке дозволяє побудувати моделі, які здатні відобразити можливі сценарії розвитку відповідно обраних вхідних даних.

Проведений кореляційно-регресійний аналіз дозволив визначити фактори, які впливають на дисбаланс професійного розподілу людського капіталу продуктивних сил регіону. Відповідно до цих розрахунків було виявлено наявність негативних тенденцій в сфері професійної підготовки фахівців, які агресивно впливають на складові соціально-економічного розвитку регіону. Для розробки регуляторних заходів спрямованих на подолання дисбалансу професійного розподілу, необхідним є запобігання його розхитуванню, за рахунок розробки та реалізації цільових програм розвитку регіону в яких враховують потреби регіону в фахівцях та потенційні можливості щодо їх задоволення.

Оскільки економіка регіону є складною динамічною системою, то описати її поведінку та вивчити можливі варіанти розвитку майбутнього за допомогою лише математичних рівнянь дуже складно. У такому випадку доцільним є використання імітаційної моделі, що в змозі використовувати одночасно різні математичні методи. Крім того, імітаційні моделі наглядні та дозволяють працювати з ними на мові даного об'єкту. Об'єкт моделювання іноді називають «чорною скринькою», тобто він має невідому внутрішню структуру та невідому поведінку під час зовнішнього впливу і внутрішніх змінах. Імітаційна модель дозволяє задавати вхідні впливи, які подібні за параметрами до реальних або бажаних впливів, та вимірюючи реакцію моделі об'єкту на них, вивчати структуру об'єкту та його поведінку [1–3].

Сучасне комп'ютерне імітаційне моделювання соціально-економічних систем та процесів є комбінацією трьох основних методичних підходів: системна динаміка; дискретно-подієве моделювання; агентне моделювання. Підходи розрізняються за ступенем абстракції представлення об'єкта дослідження і залежать від використовуваного модельного часу. Підхід системної динаміки відповідає високому рівню абстракції та використовує неперервний модельний час; дискретно-подієвий – низькому та середньому рівням абстракції та дискретному часу; агентний підхід передбачає можливість досліднику використовувати будь-який рівень абстракції або їх поєднання, а також передбачає дискретний час моделювання.

Найбільш доцільними для моделювання дисбалансу професійного розподілу людського капіталу продуктивних сил регіону є системно-динамічна та агентна концепції. Проте агентна концепція представляється надто складною, оскільки вона потребує урахування причин, мотивів та різноманітних психологічних чинників прийняття рішень агентами, на які система управління професійним розподілом людського капіталу продуктивних сих регіону не має достатнього впливу. Натомість системно-динамічна концепція дозволяє ураховувати загальні принципи прийняття рішень та отримати узагальнену інформацію щодо динаміки розвитку ситуації та оцінити ефективність політики. Важливою складовою розробки побудови імітаційної моделі на основі концепції системної динаміки є вибір змінних [1; 2]. Вибір змінних, що використовуються в моделі та встановлення функціональних залежностей для них проводиться у відповідності до поставленої мети дослідження. У потокову імітаційну модель також необхідно включити керуючі впливи на різні елементи у вигляді додаткових змінних, що беруть участь у визначенні темпів (швидкостей). Сучасні системи моделювання мають також і розвинені засоби для проведення сценарних розрахунків й аналізу результатів моделювання.

Таблиця 1

Основні рівні моделі

Назва	Позначення	Формула розрахунку	Математична функція
Дисбаланс	Дисбаланс	Стимулятори-Дистимулятори	Y= F(F1, F2, F3, F4)
Стимулятори			
Показники, які	Економічні процеси	Стимулятори	(F1(x1, x2,x3, x4,x5))
характеризують економічні процеси		економіки – дистимулятори	
Показники, які характеризують демографічні процеси	Демографічні процеси	Приріст – Зменшення населення	(F2(x6, x7,x8))
Дистимулятори			
Показники, які характеризують соціальні процеси	Соціальні процеси	Стимулятор – Дистимулятор	(F3(x9, x10,x11))
Показники, які характеризують інноваційні процеси	Інноваційні процеси	Стимулятори інноваційної діяльності – дистимулятори інноваційної діяльності	Темп приросту витрат на інноваційну діяльність

Примітка: F1 – показники, які характеризують економічні процеси в економіці (x1 - валовий регіональний продукт на одну особу, млн.грн.(ВРП); x2 - капітальні інвестиції, млн.грн. (КІ); x3 - обсяг реалізованої промислової продукції, робіт, послуг, млн.грн.(РП); x4 - експорт, млн.дол.США (Е); x5 - імпорт, млн.дол.США (І)); F2 – показники, які характеризують демографічні процеси

в країні (x6 - міграційний приріст, скорочення (–), осіб (М); x7 - природний приріст, скорочення (–), осіб (П), x8 – наявне населення, тис.осіб (Н)); F3 – показники, які характеризують соціальні процеси в країні (x9 - доход населення, млн грн. (ДН); x10 – середня заробітна плата, грн (СЗП), x11 – кількість безробітного населення, тис.осіб (Б)); F4 – показники, які характеризують інноваційні процеси в економіці.

Виходячи з мети розробки імітаційної моделі змінна типу рівня задається, як баланс професійного розподілу людського капіталу продуктивних сил. Виходячи з того, що баланс формується як різниця між попитом та пропозицією за відповідними професійними групами змінні типу рівень в імітаційній моделі задаються відповідно, до формул, наведених в таблиці 1. Вихідні значення перемінних типу рівня задані відповідно до дисбалансу професійного розподілу людського капіталу продуктивних сил регіону у 2017 році. Вихідні значення – це базовий стан системи. В дослідженні за базовий стан було обрано стан соціально-економічної системи Харківського регіону на 2017 рік.

Рівняння лінійної регресії, які характеризують вплив економічних, соціальних, демографічних та інноваційних чинників на дисбаланс професійного розподілу, відповідно мають такий вигляд:

$$\acute{O} = 31{,}82 - 1{,}58F1,\ \acute{O} = 158{,}06 - 67{,}41F2,\ \acute{O} = -54{,}51 + 16{,}59F3,\ \acute{O} = 2{,}52 + 7{,}11F4.$$

Аналіз літературних джерел [1–3] дозволив вибрати в якості програмної оболонки формування концептуальної імітаційної моделі середовище візуального програмування Vensim PLE. Пакет Vensim призначений для побудови системно-динамічних моделей. Він підтримує безперервне моделювання; розроблений фірмою Ventana Systems. Пакет Vensim володіє засобами оптимізації і статистики; можливістю створювати, підключатися до інших програм DLL-бібліотеки; простого графічного інтерфейсу, націленого на професіоналів; розширюваною бібліотекою функцій [1–3]. Таким чином базова модель дисбалансу професійного розподілу людського капіталу продуктивних сил регіону має наступний вид (рис. 1).

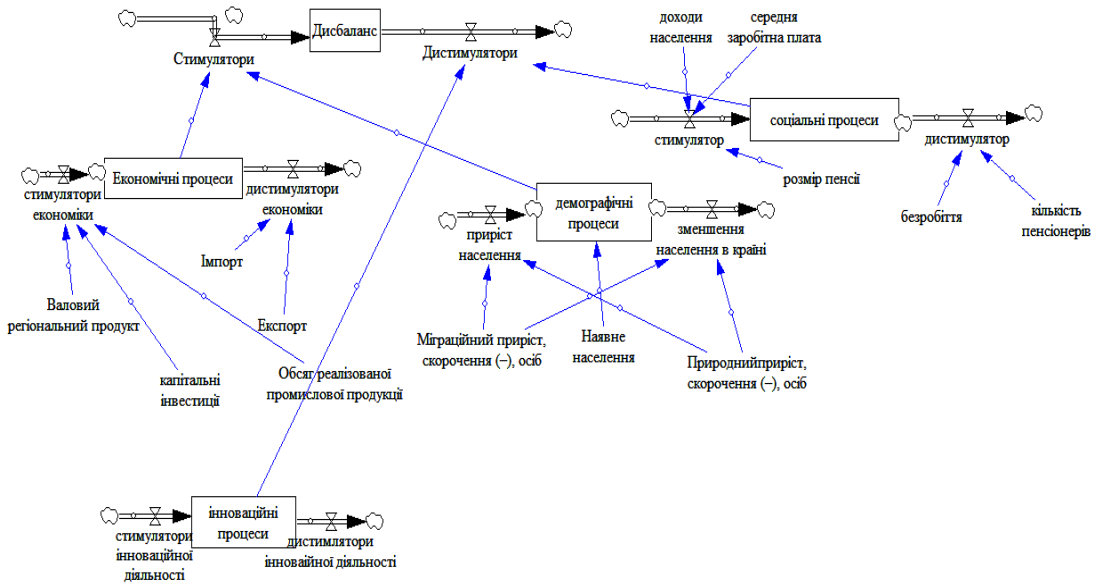


Рис. 1. Базова модель дисбалансу професійного розподілу людського капіталу продуктивних сил регіону

Для моделювання були використані залежності, значення нормованого коефіцієнту детермінації який становив 0,81 і вище. Одержані величини t-статистики Стьюдента порівнювались з табличними значеннями розподілу випадкової величини , які відповідають рівню значущості 0,05. Перевірка (валідація) важливий аспект для будь-якої моделі, оскільки реалістичність одержаних результатів дослідження суттєво залежить від реалістичності самої моделі. На основі розробленої імітаційної моделі (див. рис. 1) було сформовано три сценарії, які наведено в таблиці 2:

Таблиця 2

Формалізовані сценарії зміни дисбалансу професійного розподілу людського капіталу продуктивних сил регіону

Сценарії	Значення коефіцієнту дисбалансу	Значення зовнішніх факторів	
		стимулятори	дистимулятори
Сценарій I	15103,92 (-22%)	прогнозне значення показників на рівні верхньої границі довірчого інтервалу	прогнозне значення показників на рівні нижньої границі довірчого інтервалу
Сценарій II	17427,6 (10%)	відповідає середнім змінам показників та тенденціям за останні роки	
Сценарій III	21687,68 (12%)	прогнозне значення показників на рівні нижньої границі довірчого інтервалу	прогнозне значення показників на рівні верхньої границі довірчого інтервалу

Отже, згідно до результатів проведеного дослідження можна описати наступні сценарії розвитку дисбалансу професійного розподілу людського капіталу продуктивних сил регіону: сценарій I. Передбачає найбільш оптимальний характер функціонування системи; сценарій II. Передбачає нейтральну поведінку системи, що спостерігалася в середньому за останні періоди; сценарій III. Передбачає агресивну дію зовнішнього середовища через збільшення регіонального і галузевого ризику, при цьому скореговані значення керуючих факторів.

Висновки. Таким чином, проведене дослідження дозволило визначити сценарії розвитку дисбалансу професійного розподілу людського капіталу продуктивних сил регіону на основі яких будуть розроблятись регуляторні заходи спрямовані на його подолання. Для впровадження цих заходів регіональні органи влади повинні мати відповідну інституціональну інфраструктуру, яка дозволить збирати, обробляти, аналізувати, досліджувати на втілювати у практичну діяльність розроблені регуляторні заходи.

Література

1. Клебанова Т. С. Современные проблемы моделирования социально-экономических систем : монография / Т. С. Клебанова и др. – Харків : ИД «ИНЖЭК», 2009. – 440 с.

2. Кобелев Н. Б. Основы имитационного моделирования сложных экономических систем : учеб. пособ. / Н. Б. Кобелев. – М. : Дело, 2003. – 336 с.

3. Кузнецов Ю. А. Применение пакетов имитационного моделирования для анализа математических моделей экономических систем: Учебно-методический материалпо программе повышения квалификации «Применение программных средств в научных исследованиях и в преподавании математики и механики» / Ю. А. Кузнецов, В. И. Перова. – Нижний Новгород, 2007. – 98 с.

References

1. Klebanova T. S. Modern problems of modeling of socio-economic systems : monograph / T. S. Klebanova et al. – Kh. : IM «INZHEK», 2009. – 440 p.

2. Kobelev N. B Basics of Simulation Simulation of Complex Economic Systems: Sci. pos. / Kobelev N. B.-M .: Case, 2003.336 pp.

3. Kuznetsov Yu. A. Application of simulation modeling packages for the analysis of mathematical models of economic systems: Educational and methodical material on the program of professional development "Application of software tools in scientific researches and teaching of mathematics and mechanics" / Yu. A. Kuznetsov, V. I. Perova. – Nizhny Novgorod 2007. - 98 p.

Рецензія/Peer review : 17.05.2019 Надрукована/Printed : 05.06.2019
Прорецензовано редакційною колегією

УДК 656.7:338.46
DOI: 10.31891/2307-5740-2019-270-3-69-72

ГРИЦЕНКО С. І.
Національний авіаційний університет, м. Київ

ПЕРСПЕКТИВИ ЛОГІСТИЧНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ СПОЖИВАЧІВ В АВІАЦІЙНИХ ВАНТАЖНИХ ПЕРЕВЕЗЕННЯХ

Досліджено сутність логістичного обслуговування споживачів при перевезенні вантажів авіаційним транспортом на прикладі компанії «FF Cargo Services Ukraine». Наголошено на необхідності автоматизації своєї роботи компаніям – посередникам, використовуючи систему нового покоління Cargospot; систему e-Freight, як міжнародний стандарт безпаперового оформлення і супроводу вантажних повітряних перевезень. Надано пропозиції щодо концепції термінальних систем в аеропорту «Бориспіль», яка пропонує перехід від ізольованого мультимодального терміналу до єдиного вантажного розподільчого центру, де термінал буде головним елементом. Обґрунтовано перспективи запровадження канви бізнес – моделі, яка допомагає визначити базовий рівень сервісу.

Ключові слова: логістичне обслуговування, споживачі, вантаж, авіаційний транспорт.

GRITSENKO S.
National Aviation University, Kyiv

PROSPECTS OF LOGISTIC CUSTOMER SERVICE IN AIR FREIGHT TRANSPORT

Purpose of the article is determination of prospects of logistic customer service in air freight transport.

In the article was studied essence of logistic customer service in the transport of goods by air. It has been determined that companies in order to obtain a competitive advantage in customer service on the market should effectively explore information about demand and supply over the entire integrated supply chain (supply, procurement, production, distribution, sale). It was considered an example of successful realization of logistic customer service by a company «FF Cargo Services Ukraine», which serves as customer of freight representative of transporter on the Ukrainian market air cargo in the supply chain.

The necessity of automation of the work companies is marked - by mediators, using the system of new generation of Cargospot. This technology helps to provide complete control above sales and management by freight transportations by integration of all corresponding business processes of airlines. An accent is done on one of the most widespread instruments of organization of management by stream processes for today is the system of e - Freight. This system is presented, as an international standard of paperless registration and accompaniment of freight air shipments. Introduction of this standard forecasts passing to electronic circulation of documents on all freight terminal of airport «Boryspil». New conception of the terminal systems, which offers a transition from the isolated multimodal terminal to the single freight distributive center, is offered. In this center a terminal will be a staple. The prospects of introduction of canvas are reasonable business - to the model, which helps to understand where and how to change the course of company. As a command of chain of deliveries has the opportunity by sight to represent the alternatives to see that needs to be in good time changed, she determines the base level of service for all consumers.

Keywords: logistic service, consumers, freight, aviation transport.

Постановка проблеми. Ухвалення рішень споживачами через систему зворотного зв'язку зумовлює усю роботу найуспішніших компаній. Конкурентна перевага найближчим часом буде заснована на швидкості реагування на потреби кінцевого споживача, а не на суперництві [1, с. 17]. Ключовим ініціатором мережі постачань є попит кінцевого споживача, який вільно вибирає час розміщення замовлення у відповідності логістичній і маркетинговій стратегіям постачальників.

З цього підходу виходить, що термін «ланцюг постачань» можна розглядати як взаємозамінний поняттю «мережі постачань» з множиною організацій із складними взаємозв'язками, де рух ресурсів відбувається у різних напрямах. Ланцюг постачань описує простіший послідовний взаємозв'язок по усіх його ланках.

Якщо доставка товарів або надання послуг в часі або об'ємі запізнюються, то уся мережа постачань програватиме успішнішим конкурентам, яким віддадуть перевагу і споживачі.

Логістичне обслуговування являє собою набір логістичних операцій нематеріального характеру, якісне і ефективне виконання яких формує максимально задоволений попит клієнтів компанії в ході управління матеріальними і супутніми потоками, при найбільш оптимальних витратах.

Тобто, простіше кажучи, під логістичним обслуговуванням розуміють управління потоками послуг. Забезпечує ж логістичним обслуговуванням клієнта або сама компанія, або ж певна експедиторська фірма, яка спеціалізується на наданні логістичного обслуговування.

Безумовно, логістичне обслуговування будь-якої компанії має відповідати таким принципам, як: максимальне задоволення всіх бажаних клієнтом послуг; гнучкість обслуговування; задоволення специфічних вимог клієнта.

Процес доставки вантажів з пункту відправлення в пункт призначення часто є досить складним і вимагає дотримання безлічі правил і стандартів, особливо якщо мова йде про міжнародні авіаційні доставки вантажів.

Вантаж, який потрібно доставити авіаційним транспортом може мати різноманітні фізичні або ж вартісні характеристики. Пункти відправлення і призначення можуть знаходитися в будь-якій точці Землі.

Цим вантажем може бути що завгодно – починаючи від звичайної посилки чи подарунку і закінчуючи небезпечним вантажем, вантажем, який вимагає особливого кліматичного режиму, або ж, взагалі, живим вантажем (наприклад, тварини).

В ланцюзі авіаперевезень задіяна велика кількість організацій. В ході переміщення через всі ланки так званого ланцюга доставки, вантаж проходить (обробляється) через цілий ряд різноманітних структур, кожна з яких має свої особливі обов'язки щодо вантажу. До них відносяться експлуатанти повітряних суден, експрес-перевізники, зареєстровані агенти, вантажовідправники, вантажоодержувачі, транспортні компанії, агенти по наземній обробці вантажу, вантажні термінали аеропортів тощо.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні та прикладні аспекти формування системи логістичного сервісу і управління обслуговуванням клієнтів досліджувались як вітчизняними, так і зарубіжними вченими, зокрема, в роботах Д. Бауерсокса, Р. Ван Гока, А. Гаррисона, М. Григорак, В. Дибської, Є. Зайцева, Д. Клосса, Л. Міротіна, В. Сергеєва, А. Стерлігової та багатьох інших.

В той же час, системного підходу до формування особливостей логістичного обслуговування в авіаційних вантажних перевезеннях як процесу, здатного впливати на конкурентоспроможність підприємств в існуючих дослідженнях не представлено, що обумовило вибір теми статті та визначило мету дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення перспектив логістичного обслуговування в авіаційних вантажних перевезеннях.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для того, щоб добитися лояльності споживачів логістичним компаніям необхідно погоджено та своєчасно задовольняти їх потреби з найкращим співвідношенням ціни і якості послуг, що надаються. Добитися такого співвідношення можливо в умовах синхронізації управління матеріальними і інформаційними потоками в ланцюгу постачань, де мережа компаній-партнерів здійснює планування і контроль усіх бізнес-процесів від постачань сировини і матеріалів, відходів, що переробляються, до реалізації кінцевим споживачам продукції у формі товарів і послуг. Ці товари і послуги кінцевими споживачами оцінюються і вони дають старт усьому процесу руху у вигляді замовлень, які створюють ланцюжок попиту в цьому ланцюгу постачань.

Компанії з метою отримання на ринку конкурентної переваги в обслуговуванні споживачів необхідно ефективно досліджувати інформацію про попит і пропозицію на усій протяжності інтегрованого ланцюга постачань (постачання, закупівлі, виробництво, розподіл, продаж), направляти свою діяльність на мінімальний час зберігання продукції і надання послуг, націлену на краще задоволення споживчого попиту в тісній співпраці з іншими зацікавленими компаніями-партнерами. Компанії-партнери, маючи свою особливу пріоритетну конкурентну перевагу відносно певної групи товарів або послуг і споживачі, зорієнтовані на доступність необхідних продуктів або послуг з низьким рівнем морального застарівання, поділені на рівні (постачальники першого, другого рівня, замовники, користувачі/кінцеві споживачі) з множиною можливих скоординованих зв'язків в ланцюзі.

Наприклад, компанія «FF Cargo Services Ukraine» в ланцюзі постачань виконує функції замовника вантажного представництва перевізника на українському ринку вантажних авіаперевезень, вона взаємодіє з клієнтами авіакомпаній з експорту та імпорту, з питань статусу вантажу, контролю якості обслуговування наземними службами та ряду інших питань.

ТОВ «FF Cargo Services Ukraine» є дочірньою компанією Global GSA Group, яка працює в Україні з 2006 року і знаходиться на території вантажного терміналу аеропорту «Бориспіль» (KBP). «FF Cargo Services Ukraine» також реалізовує вантажні перевезення з інших великих українських аеропортів, таких як Дніпропетровськ (DNK), Херсон (KHE), Львів (LWO), Одеса (ODS) [2].

Схема взаємодії компанії «FF Cargo Services Ukraine» з іншими ланками логістичного ланцюга при організації авіаційних вантажних перевезень виглядає таким чином: вантажовідправник хоче здійснити перевезення товару, для цього він звертається до логістичного провайдера (експедиторської компанії) і домовляється з ним про надання аутсорсингових послуг, які і полягають в виконанні всіх необхідних кроків, які призвели б до переміщення вантажу з точки відправлення в точку призначення. Далі логістичному провайдеру на певному етапі логістичного ланцюжка треба організувати авіаційне перевезення вантажу (зазвичай логістичний ланцюжок представлений змішаними перевезеннями за участі авіаперевезень), для цього йому треба співпрацювати з певною авіакомпанією. Тут і з'являється компанія «FF Cargo Services Ukraine»: логістичний провайдер звертається не напряму до представництва авіакомпанії, а до даної компанії, яка, по-суті, виступає посередником між авіакомпанією і логістичним провайдером. А логістичний провайдер є посередником між даною компанією і вантажовідправником. Тобто, можна сказати, що компанія «FF Cargo Services Ukraine» надає аутсорсингові послуги своєму клієнту (логістичному провайдеру), це послуги пов'язані безпосередньо з авіаційними вантажними перевезеннями, у яких вона є експертом.

Компанія «FF Cargo Services Ukraine» спеціалізується на організації вантажних авіаперевезень і транспортно-експедиційному обслуговуванні вантажів. Працівники компанії надають консультації з питань оформлення вантажу, необхідності наявності тих чи інших сертифікатів та документів на вантаж, допомагають у сплаті рахунків та податків, підбирають комплексні транспортно-експедиційні рішення для зменшення витрат и ризиків клієнтів.

У подальшому на розвиток компанії «FF Cargo Services Ukraine» найбільше вплине робота аеропорту «Бориспіль», адже збільшення кількості клієнтів компанії напряму залежить від пропускної спроможності вантажного терміналу, а також від якості роботи його працівників. Покращити якість надаваних послуг, а, відповідно і збільшити прибутки, компанія зможе впровадивши прикладне програмне забезпечення (ПЗ), що дозволить також індивідуалізувати підхід до клієнтів [3, с. 359].

Задля автоматизації своєї роботи компанії «FF Cargo Services Ukraine» бажано використовувати, на нашу думку, систему нового покоління Cargospot. Ця технологія допомагає забезпечити повний контроль над продажами та управлінням вантажними перевезеннями шляхом інтеграції всіх відповідних бізнес-процесів авіакомпанії [4]. Рекомендована система дозволить компанії ефективніше керувати складною мережею маршрутів, що включає велику кількість пунктів, напрямків і стикувань. Безперечно, нова система бронювання і управління вантажними перевезеннями дозволить компанії збільшити завантаження вже у перший рік роботи з даною системою. Cargospot дозволяє працівникам зручно і швидко бронювати вантажі, формувати авіаційні вантажні накладні, визначати стикування авіарейсів, робити рахунки на перевезення тощо.

Одним з найпоширеніших інструментів організації управління потоковими процесами на сьогоднішній момент в компанії «FF Cargo Services Ukraine» є система e-Freight, яка представлена, як міжнародний стандарт безпаперового оформлення і супроводу вантажних повітряних перевезень. Впровадження цього стандарту прогнозує перехід на електронний документообіг на всьому вантажному терміналі ДП МА «Бориспіль»: оформлення документів з вантажного авіаперевезення лише в електронному вигляді і їх подальший електронний обмін між усіма співучасниками вантажного авіаперевезення. Впровадження системи e-Freight спрямоване на скорочення витрат при авіаперевезеннях вантажів і підвищення якості обслуговування, адже використання електронних документів робить процес перевезень більш технологічним, дешевшим і надійнішим.

Вантажний термінал ДП МА «Бориспіль» на сьогоднішній день є найбільшим терміналом серед аеропортів України. Він має можливість обслуговувати всі категорії вантажів практично незалежно від їх характеру. Річний оборот вантажів і пошти, які обслуговуються вантажним терміналом, в середньому становить 45 000 т [5].

Нова концепція термінальних систем пропонує перехід від ізольованого мультимодального терміналу до єдиного вантажного розподільчого центру, де термінал буде головним елементом [6, с. 191].

У вантажному розподільчому центрі виконуються такі операції, як сортування, відбір, збирання, укрупнення, розподіл, упаковка, складування, зберігання, вантажопереробка, пакетування, контейнеризація, постачання і транспортування вантажу. Кожен центр характеризується потужністю (об'ємом), конкретним місцем розташування, а отже, своєю власною зоною економічних інтересів, визначеною логістичною лінією, по якій проходить створювана продукція, що реалізовується. Кожен з них є центром передачі товарів, потоків інформації, транспортних потоків, потоків вантажопереробки, починаючи від одиничного (штучного) продукту до великотоннажного контейнера.

Кожен вантажний розподільчий центр пов'язаний з сотнями товаровиробників, номенклатура товарів яких вимірюється тисячами найменувань. Рівень автоматизації виконання операцій відповідає останнім досягненням науки, техніки і технології. Уся інформація про фірми-клієнти, замовлення, товари, терміни, транспортні засоби заноситься в комп'ютер.

Керівництво компаній-лідерів вважає, що якщо внутрішні ключові види діяльності і бізнес-процеси ряду компаній будуть пов'язані один з одним і управлятися спільно, то конкурентоспроможність і рентабельність цих компаній можуть зрости [7, с. 68]. Основними способами, які можуть зробити товар привабливішим для споживача в ланцюгу постачань, – це переваги в підвищенні його якості, в часі (збільшити швидкість доставки), у вартості (зробити ціну нижче, ніж у конкурентів).

Рівень обслуговування споживачів визначає не лише те, чи збереже компанія вже наявних споживачів, але і те, скільки її потенційних споживачів стануть фактичними. Тому обслуговування споживачів безпосередньо впливає на ринкову частку компанії, її загальні логістичні витрати і її рентабельність.

У зв'язку з цим важливо, щоб обслуговування споживачів стало інтегральною частиною проектування і функціонування будь-якої логістичної системи на основі запропонованої бізнес-моделі, яка описує зв'язок між основними компонентами компанії [8, с. 56–57]: ціннісна пропозиція, яку робить компанія (товар/послуга та їхні переваги); сегменти споживачів, наприклад, користувачі, платники; канали дистрибуції, щоб вийти на споживачів та зробити їм ціннісну пропозицію; робота зі споживачами (відносини з клієнтами), спрямована на те, щоб створити попит; потоки доходів, створені ціннісною пропозицією (чи пропозиціями); ресурси, потрібні для існування бізнес-моделі; види діяльності, важливі для втілення бізнес-моделі; партнери, які беруть участь у бізнесі, та їхня мотивація до цього; структура витрат, яка випливає з бізнес-моделі.

Канва бізнес-моделі допомагає зрозуміти, де та як змінювати курс, оскільки команда ланцюга постачань має змогу візуально зобразити свої альтернативи та побачити, що потрібно поміняти. Щоразу, коли ініціатори вносять правки або змінюють курс з урахуванням зворотного зв'язку від споживачів, вони малюють канву з відображенням нового. Трансформація курсу – це деталізація одного або й більше з дев'яти блоків канви бізнес-моделі з метою виявлення, залучення (створення попиту), втримання (програми лояльності, взаємодії), приросту (за рахунок нових доходів, рекомендацій) споживачів.

Якщо компанія хоче вийти на базовий рівень обслуговування споживачів вона повинна на основі канви бізнес-моделі визначити базовий рівень: сервісу, який визначений в показниках доступності (наявність запасів там, де вони потрібні споживачам); функціональності (швидкість, безперебійність, гнучкість, рівень браку/усунення недоліків); надійності для усіх споживачів [9, с. 91].

Висновки. На сьогоднішній момент стає актуальною проблема створення ефективних логістичних автоматизованих інформаційних транспортних систем, при таких умовах, коли неузгодженість дій між учасниками транспортного процесу призводить до значних збитків. Такі системи повинні гарантувати співучасникам транспортного процесу достовірну інформацію про місцезнаходження і стан вантажу, що перевозиться, а також про наявність вільних складських площ на терміналах.

Задля автоматизації своєї роботи компанії «FF Cargo Services Ukraine» бажано використовувати систему нового покоління Cargospot. Дана технологія допомагає забезпечити повний контроль над продажами та управлінням вантажними перевезеннями шляхом інтеграції всіх відповідних бізнес-процесів авіакомпанії.

Втім, щоб в повній мірі використовувати дану АСУ в компанії «FF Cargo Services Ukraine» електронний документообіг має функціонувати на всьому вантажному терміналі ДП МА «Бориспіль». Тому пропонується проект по впровадженню технології e-Freight. Система e-Freight, будучи важливим інструментом вдосконалення організації потокових процесів на вантажних терміналах будь-якого транспорту, дозволить розглядати вантажопотік як єдиний комплексний і універсальний показник, який об'єднує і дає характеристику використання всіх суміжних учасників транспортного процесу. Тому, безперечно, для вантажного терміналу аеропорту «Бориспіль» впровадження такої технології, як e-Freight значно поліпшить обробку вантажів і оформлення документації.

Література

1. Гарррисон А. Логистика. Стратегия управления и конкурирования через цепочки поставок : учебник / А. Гаррисон, Р. Ван Гок. – М. : Дело и Сервис, 2010. – 368 с.
2. Офіційний сайт GlobalGSA [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.globalgsa.net/en/ (дата звернення 23.06.2019).
3. Дыбская В. В. Логистика : учебник / В. В. Дыбская, Е. И. Зайцев, В. И. Сергеев, А.Н. Стерлигова. – М. : Эксмо, 2008. – 944 с.
4. Грузовые перевозки по системе Cargospot [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://news.rambler.ru/other/1507183-gruzovye-perevozki-po-sisteme-cargospot/ (дата звернення 23.06.2019)
5. Вікіпедія – Міжнародний аеропорт «Бори́спіль» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/ Міжнародний_аеропорт_«Бориспіль» (дата звернення 23.06.2019)
6. Логистика: управление в грузовых транспортно-логистических системах : учеб. пособ. / под ред. Л.Б. Миротина. – М.: Издательство «Юристъ», 2002. 414 с.
7. Сток Дж. Р. Стратегическое управление логистикой / Дж. Р. Сток, Д. М. Ламберт. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 797 с.
8. Бланк С. Священна книга стартапера. Як збудувати успішну компанію / С. Бланк, Б. Дорф. – Київ : Наш формат, 2019. – 512 с.
9. Бауэрсокс Д.Д. Логистика: интегрированная цепь поставок / Д. Д. Бауэрсокс, Д. Д. Клосс. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 640 с.

References

1. Garrry`son A. Logy`sty`ka. Strategy`ya upravleny`ya y` konkury`rovany`ya cherez cepochky` postavok : uchebny`k / A. Garry`son, R. Van Gok. – M. : Delo y` Servy`s, 2010. – 368 s.
2. Oficijny`j sajt GlobalGSA URL: http://www.globalgsa.net/en/ (data zvernennya 23.06.2019)
3. Dibskaya V.V. Logy`sty`ka : uchebny`k / V.V. Dыbskaya, E.Y`. Zajcev, V.Y`. Sergeev, A.N. Sterly`gova. – M.: Eksmo, 2008. – 944 s.
4. Gruzovыe perevozky` po sy`steme Cargospot URL: https://news.rambler.ru/other/1507183-gruzovye-perevozki-po-sisteme-cargospot/ (data zvernennya 23.06.2019)
5. Vikipediya – Mizhnarodny`j aeroport «Bory`spil`» URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/ Mizhnarodny`j_ aeroport_«Bory`spil`» (data zvernennya 23.06.2019)
6. Logy`sty`ka: upravleny`e v gruzovыx transportno-logy`sty`chesky`x sy`stemax: ucheb. posoby`e / pod red. L.B. My`roty`na. M.: Y`zdatel`stvo «Yury`stъ», 2002. 414 s.
7. Stok Dzh. R. Strategy`cheskoe upravleny`e logy`sty`koj / Dzh. R. Stok, D. M. Lambert. – M.: Y`NFRA-M, 2005. – 797 s.
8. Blank S. Svyashhenna kny`ga startapera. Yak zbuduvaty` uspishnu kompaniyu / S. Blank, B. Dorf. K. : Nash format, 2019. – 512 s.
9. Bauэrsoks D.D. Logy`sty`ka: y`ntegry`rovannaya cep` postavok / D.D. Bauэrsoks, D.D. Kloss. M.: ZAO «Oly`mp-By`znes», 2005. – 640 s.

Рецензія/Peer review : 30.04.2019 Надрукована/Printed : 11.06.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Войнаренко М. П.

УДК 338.432
DOI: 10.31891/2307-5740-2019-270-3-73-80

ГУМЕНЮК Ю. В.
Вінницький національний аграрний університет

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ

У статті розглянуто питання організаційно-економічного забезпечення ефективного функціонування зернопродуктового підкомплексу в сучасних умовах, окреслено напрями оптимізації на базі вдосконалення системи управління розвитку. Управління зернопродуктовим підкомплексом в системі агропромислового виробництва розглядається як такий стан економіки, яке забезпечує розширене відтворення з урахуванням певного періоду часу і з орієнтацією на задоволення попиту на зерно, забезпечення рентабельності виробництва зерна, зростання рівня і якості життя населення, підтримку екологічної безпеки. У науковій статті запропоновано визначення поняття організаційно-економічний механізм, в якому позначені напрями забезпечення розвитку зернопродуктового підкомплексу. Відзначається, що ефективність розвитку ринку зерна значною мірою залежить від механізму державного регулювання за допомогою складаються між ними організаційних і економічних відносин, в тому числі і в рамках різного роду інтегрованих формувань вертикального і горизонтального типу. Розглянуто методи регулювання розвитку і функції зернопродуктового підкомплексу, стратегічна мета і принципи формування системи стратегічного управління зернопродуктовим підкомплексом. Запропоновано основні завдання стратегічного управління зернопродуктовим підкомплексом як програмно-цільовий діяльності. Розглянуто основні стратегії, розроблені на різних рівнях управління зернопродуктовим підкомплексом, підпорядкованість даних стратегій. Розроблено заходи щодо вдосконалення механізму управління зернопродуктовий підкомплексу.

Ключові слова: агропромисловий комплекс, продовольство, ринок, організаційно-економічний механізм, забезпечення, ресурсний потенціал, саморегулювання, правова і інформаційна база, державна політика, національна стратегія, економічний інтерес,кредитно-фінансове обслуговування.

HUMENIUK Y.
Vinnytsia National Agrarian University

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF FUNCTIONING OF GRAIN PRODUCTION SUBJECTS

The article deals with the issues of organizational and economic provision of efficient functioning of the grain-product subcomplex in modern conditions, outlines directions for optimization based on the improvement of the development management system. Management of the grain product subcomplex in the system of agro-industrial production is considered as a state of the economy, which provides extended reproduction taking into account a certain period of time and with a focus on satisfying the demand for grain, ensuring the profitability of grain production, raising the level and quality of life of the population, and supporting ecological safety. In this scientific article the definition of organizational and economic mechanism, in which the directions of development of grain product subcomplex development are indicated, is proposed. It is noted that the efficiency of the development of the grain market depends to a large extent on the mechanism of state regulation with the help of organizational and economic relations between them, including in the framework of various kinds of integrated formations of vertical and horizontal type. The methods of regulation of development and functions of the grain-product subcomplex, the strategic goal and the principles of the system of strategic management of the grain-product subcomplex are considered. The main tasks of strategic management of the grain-product subcomplex as a program-target activity are offered. The main strategies developed at different levels of management of the grain product subcomplex are considered, the subordination of these strategies. Measures have been developed to improve the mechanism of management of the grain product subcomplex.

Keywords: agro-industrial complex, food, market, organizational and economic mechanism, provision, resource potential, self-regulation, legal and information base, state policy, national strategy, economic interest, credit and financial service.

Вступ. Зернопродуктовий підкомплекс України є важливою складовою частиною народно-господарського комплексу. Його розвиток значною мірою визначає не тільки рівень забезпечення населення зернопродуктами і покращує умови агрогосподарювання, а й позитивно впливає на стабілізацію соціально-економічної ситуації в країні. На всіх етапах розвитку нашого суспільства держава приділяла увагу підвищенню ефективності функціонування зернопродуктового підкомплексу. Аграрна реформа, яка нині здійснюється в країні, поставила на порядок денний нові й важливі проблеми перед зернопродуктовим підкомплексом. Інституціональні зміни, висока самостійність, відповідальність і мотивація господарюючих суб'єктів змінили характер економічних відносин як між державою і виробниками зернопродуктів, так і між структуроутворюючими складовими продуктових підкомплексів. Причому вони торкнулися всіх стадій суспільного відтворення – виробництва, розподілу, обміну та споживання.

Організаційно-економічний механізм являє собою сукупність економічних, організаційних і соціальних відносин в сфері управління процесами продовольчого забезпечення та їх регулювання для розвитку і функціонування національної продовольчої системи.

Оцінка організаційно-економічного механізму розвитку системи продовольчого забезпечення країни свідчить про те, що до теперішнього часу не існує ефективних форм і методів впливу на ці процеси, тому що, незважаючи на вжиті заходи по стабілізації, не створені умови для:

– ефективного використання наявного ресурсного потенціалу агропромислового комплексу як господарської структури системи продовольчого забезпечення;

– регулювання процесів продовольчого забезпечення з урахуванням реальних потреб населення і наявного ресурсного потенціалу;

– механізму економічної взаємодії господарюючих суб'єктів в рамках функціонально-галузевої структури вітчизняного агропромислового комплексу;

– організації процесів розвитку господарської структури, яка відповідає за продовольче забезпечення країни.

Мета і задачі робот. Метою статті є розробка теоретико-методологічних і прикладних основ удосконалення організаційно-економічного механізму розвитку зернопродуктового підкомплексу.

Поставлена мета зумовила вирішення таких важливих завдань: визначити особливості формування організаційно-економічного механізму розвитку зернопродуктового підкомплексу; узагальнити сучасні тенденції та закономірності розвитку ринку зерна і продуктів його переробки; розробити пропозиції щодо удосконалення організаційно-економічного механізму розвитку зернопродуктового підкомплексу; запропонувати напрями удосконалення механізму економічних відносин у зернопродуктовому підкомплексі.

Аналіз останніх досліджень. Актуальним економічним проблемам розвитку зернопродуктового підкомплексу присвячено розробки Г.В. Балабанова, О.І. Білого, Я.К. Білоуська, Ю.Д. Білика, В.І. Бойка, В.І. Власова, В.П. Галушка, Б.П. Дмитрука, О.В. Захарчука, І.М. Заліско, О.В. Калюжної, І.Т. Кищака, І.Г. Кириленка, В.М. Колесника, О.С. Колесова, Н.І. Кучера, Н.В. Куяна, М.Г. Лобаса, П.М. Макаренка, О.В. Олійника, Г.Г. Омельяненка, Б.Й. Пасхавера, П.Т. Саблука, О.О. Сторожука, А.І. Степанова, О.М. Шпичака, Л.М. Худолій, С.В. Фоменка, І.І. Червена, Г.В. Черевка поширені публікації з проблем ефективного функціонування зернового підкомплексу [4; 5] та ін. У дослідженнях цих науковців аналізувалися різні аспекти становлення й інтенсифікації зернопродуктового підкомплексу та його галузей та обгрунтовувалися теоретичні та практичні рекомендації щодо удосконалення рівня господарювання у цій сфері.

Виклад основного матеріалу. Найважливіший сектор аграрного ринку − зерновий ринок, який є складною системою економічних взаємин і інтересів учасників ринку. Вітчизняний зерновий ринок займає провідну позицію в АПК країни і восьме – за обсягом продажів і ринковою інфраструктурою. В дослідженні сучасного стану і перспектив перетворення вітчизняного АПК системоутворююча роль відводиться зерновій галузі. Рівень розвитку зерногосподарства багато в чому обумовлює стан інших галузей АПК і, отже, соціально-економічну стабільність в країні. Забезпечення населення продовольством за рахунок вітчизняного виробництва є стратегічним напрямком, оскільки від його наявності багато в чому залежить не тільки продовольча, а й національна безпека держави [1].

Для України нарощування виробництва зерна має стратегічне значення для піднесення національної економіки, тому що при успішному його розвитку створюються умови для ефективної діяльності низки суміжних галузей. Підвищення рівня ефективності виробництва зерна є одним із найважливіших завдань, від розв'язання якого залежить продовольча безпека країни. Воно повинно здійснюватися як на державному, так і на регіональному рівнях, де вирішуються питання забезпечення населення продуктами харчування.

Ринок зерна може бути визначений у значенні «системи регулювання фінансово-економічних, комерційних, кредитно-податкових, соціальних, морально-етичних і правових спонукальних мотивів, заходів, норм, ситуацій, процесів і явищ, що сприяють задоволенню населення хлібопродуктами, хлібом, хлібобулочними, кондитерськими і макаронними виробами високої якості вузького асортименту »і зазначає, що основна роль ринку зерна в економіці країни визначається наступними функціями: сприяння розподілу зерна між споживачами, тобто задоволення платоспроможного попиту населення в придбанні зерна та продуктів його переробки; ринок допомагає споживачам самостійно формувати індивідуальну структуру харчування, відповідну їх інтересам і доходам. Економісти розглядають зерновий ринок в якості складного явища, що включає в себе економічні, фінансові та соціальні складові. Наприклад, В. Стукач визначає зерновий ринок як «структурне утворення, що характеризує певний тип функціонування економіки і формування господарських зв'язків» [2]. Разом з тим зерновий ринок є «сукупність покупців і продавців, взаємодія між якими зумовлює можливість обміну, забезпечуючи при цьому ефективність вертикальної інтеграції процесів виробництва, розподілу, зберігання, переробки зерна та випуску продуктів на його основі».

Зернопродуктовий підкомплекс складається з різноманітних галузей і видів діяльності, серед яких слід виділити такі: зерновиробництво (в усьому спектрі зернових, зернобобових і зернофуражних культур); заготівлю і зберігання зерна; переробку та реалізацію продукції. Ці галузі формують основне виробництво підкомплексу. До цього слід віднести також підприємства, що випускають спеціалізовані технічні засоби для зернового господарства, технологічне обладнання для галузей, що переробляють зерно. В цьому підкомплексі досить різноманітне інфраструктурне забезпечення: спеціалізований транспорт для перевезення борошна, хліба та інших продуктів; науково-дослідні інститути, селекційні станції, конструкторські бюро, які забезпечують селекцію зернових культур, насінництво та агротехніку їх вирощування, технологію зберігання і переробки зерна, борошномельної, круп'яної, хлібопекарної і пивоварної промисловості. Цільове призначення зернопродуктового підкомплексу – задоволення потреб у зерні та продуктах, одержаних від його переробки. Це глобальне завдання включає такі важливі напрямки розвитку зерно

продуктового підкомплексу: виробництво продовольчого зерна для випікання хліба, хлібобулочних виробів, одержання макаронних і кондитерських виробів, а також круп.; виробництво фуражного зерна для забезпечення тваринництва концентрованими кормами. Крім цього продукція вирощування зернових культур є сировиною для виготовлення спирту, пива, медичних препаратів, ряду інших цінних видів продукції – крохмалю, целюлози, паперу тощо.

Ефективність функціонування зернопродуктового підкомплексу залежить від розвитку системи організаційно-економічних відносин між сільськогосподарськими, переробними підприємствами, організаціями, що забезпечують раціональне виробництво, транспортування, зберігання, переробку, реалізацію зерна та продуктів його переробки.

Формування зернопродуктового підкомплексу базується на таких принципах: орієнтація на задоволення потреб населення держави в зерні та продуктах його переробки; збалансування економічних інтересів підприємств усіх сфер зернопродуктового підкомплексу на основі застосування ринкових важелів, а саме: ціни, попиту і пропозиції, конкуренції тощо; багатоукладність форм господарювання в підкомплексі; організація ефективної маркетингової системи зернопродуктового підкомплексу. Поряд із загальними принципами кожний продуктовий підкомплекс має певні особливості функціонування. Так, до загальних особливостей зернопродуктового підкомплексу слід віднести:

– наявність властивостей зерна щодо тривалого зберігання та транспортування на великі відстані, тоді як продукти його переробки мають, як правило, нетривалий термін зберігання, а також середню тривалість терміну зберігання – крупи, борошно та ін.;

– різноманітність кінцевої продукції та споживачів (зерно – сировина для підприємств переробної промисловості; хлібобулочні, макаронні вироби, крупи – для задоволення потреб населення);

– залежність обсягів виробництва зерна від погодних умов; – часткове внутрішнє споживання зерна у господарствах (створення насіннєвого фонду, використання на кормові цілі в тваринництві);

– розміщення зерновиробництва залежить від регіональних особливостей, наявностей переробних потужностей, зерносховищ, розвинутої транспортної мережі;

– сезонність виробництва зерна при сталому попиті на продукти його переробки потребує створення його запасів [6].

У зернопродуктовому підкомплексі країни сьогодні створено багато організацій та об'єднань, але жодна із них не може забезпечити взаємозв'язок інтересів усіх суб'єктів господарювання для досягнення єдиної мети. Прикладом таких організацій можуть бути зернові компанії. Останні, діючі в аграрному секторі країни, не є однорідними утвореннями. Вони відрізняються між собою за ступенем спеціалізації, за ступенем наявності основних ланок технологічного ланцюга "від сировини – до кінцевого продукту".

Стратегічною метою зернопродуктового підкомплексу є формування організаційно-економічного механізму його розвитку, як системи, що забезпечує стабілізацію, постійний розвиток і послідовне неухильне підвищення ефективності виробництва для повного й надійного забезпечення населення зернопродуктами. Основними напрямами формування організаційно-економічного механізму розвитку зернопродуктового підкомплексу є: визначення сутнісного змісту; удосконалення принципів, інструментарію його дослідження; визначення ефективних форм господарювання.

Забезпечення ефективного функціонування зернопродуктового підкомплексу зумовлює вдосконалення матеріально-технічної бази, її реконструкцію й оснащення сучасним технологічним устаткуванням, реалізацію високоефективних інвестиційних проектів на інноваційній основі. Одним із найважливіших факторів росту ефективності виробництва є поліпшення якості зернопродукції, що розцінюється як вирішальна умова її конкурентоспроможності на внутрішньому й зовнішньому ринках.

Якість продукції є найважливішим критерієм функціонування зернопродуктового підкомплексу в умовах насиченого ринку й переважної нецінової конкуренції. Підвищення якості продукції визначає темпи науково-технічного прогресу й росту ефективності виробництва в цілому, впливає на інтенсифікацію підкомплексу й життєвий рівень населення країни. Управління якістю зернопродукції здійснюється шляхом реалізації управлінських функцій зображено на рис. 1.

Для побудови концепції управління якістю особливе значення має процесний підхід, який дозволяє організувати і представити управління якістю як безперервний ланцюг логічно взаємозалежних функцій, що впливають на зернопродуктове виробництво. Безумовно, в управлінні якістю зернопродукції є дії, які можуть і повинні виконуватися в оперативному порядку (наприклад, усунення виявлених у ході конкретної технологічної операції невідповідностей). Водночас управління якістю обов'язково повинне передбачати стратегічні аспекти, без розробки яких неможлива й оперативна діяльність зернопродуктового підкомплексу. Функціонування і розвиток системи продовольчого забезпечення залежать від вдосконалення організаційно-економічного механізму управління і регулювання. Сутність організаційно-економічного механізму являє собою сукупність взаємопов'язаних економічних важелів і методів впливу на виробництво, обмін, розподіл і споживання продуктів. Організаційно-економічний механізм – це не простий набір економічних важелів і інструментів, а система взаємопов'язаних і взаємообумовлених поєднань конкретних економічних регуляторів. Він являє сукупність організаційних структур, цінових, фінансово-кредитних, податкових і інших важелів і стимулів.

Рис. 1. Схема управління якістю зернопродукції

У новому економічному словнику організаційно-економічний механізм визначається як сукупність методів і засобів впливу на економічні процеси, їх регулювання. При цьому економічний механізм являє собою систему взаємопов'язаних економічних явищ, що виникають в певних умовах.

Взаємодія між організаційними структурами продовольчої системи (господарюючими суб'єктами, органами управління) реалізується за допомогою економічного механізму, який здійснюється через регулювання цін, тарифів, митних ставок, фінансово-кредитну, податкову і страхову політику.

Функціонування організаційно-економічного механізму в ринковій економіці пов'язано з проблемою адаптації сільськогосподарської і пере-обробної промисловості до нових умов їх функціонування, труднощами збуту продукції, недосконалістю механізму ціноутворення, руйнуванням виробничого потенціалу галузей і соціальної сфери села, загостренням економічної ситуації в результаті різкого зниження обсягів виробництва, переробки та реалізації продукції. Слід також зазначити, що зниження надходження сировини, що переробляється, низька ефективність виробництва переробних підприємств пов'язані не тільки з падінням рівня виробництва сировини, а й зі змінами в системі його переробки, реалізації, відсутністю досвіду роботи в умовах ринку.

Зазначене дає змогу визначити організаційно-економічні особливості розвитку зерно-продуктового підкомплексу в сучасних умовах господарювання:

– формування інноваційного потенціалу відбувається на зовнішньому та внутрішньому рівні, тобто відображає тенденції усього підкомплексу та окремих підприємств;

– можливість застосування кластерного підходу для проведення аналізу інноваційного потенціалу, що зумовлено залежністю від природних факторів, сезонністю зерновиробництва та територіальним розміщенням виробничих і переробних підприємств;

– створення конкурентних переваг у результаті застосування інноваційних підходів у діяльності підприємств, яке позитивно впливає на економічний розвиток усього підкомплексу;

– вирощування нових сортів з покращеними властивостями, що відповідає регіональним особливостям, сприяє підвищенню ефективності зерновиробництва;

– максимальне розширення місткості внутрішнього ринку зернопродуктів за рахунок освоєння їх нових видів;

– зосередження виробництва цієї продукції у великих аграрних формуваннях, що забезпечує прискорення впровадження інноваційних ресурсів;

– поглиблення господарської та зональної спеціалізації зерновиробництва, що сприяє зосередженню на виготовленні певного типу інноваційної продукції;

– формування інтеграційних структур, розвиток сфери реалізації, гуртової і роздрібної торгівлі зернопродукцією;

– формування ефективних джерел інвестицій для розвитку інноваційної діяльності, заходи щодо інвестиційної привабливості зерновиробництва [6].

Основні напрями розвитку зернопродуктового підкомплексу в умовах ризиків, розроблено механізми удосконалення економічних відносин у його структурних складових, показано вплив стратегічного

планування на формування організаційно-економічного механізму розвитку зернопродуктового підкомплексу, оптимизовано логістичні потоки руху зернопродукції.

Побудовано структуру організаційно-економічного механізму розвитку зернопродуктового підкомплексу, яка представлена через його функціональні складові: організаційний та економічний механізми, системоутворювальною ознакою яких є цільова підсистема підприємств підкомплексу, яка зображена на рис. 2.

Рис. 2. Основні напрями удосконалення організаційно-економічного механізму розвитку зернопродуктового підкомплексу

Організаційно-економічний механізм зернового ринку являє собою сукупність ринкового механізму саморегуляції і державної діяльності, спрямованої на створення порівняно сприятливих умов

господарювання всім учасникам ринку зерна. Саме з недосконалістю організаційно-економічного механізму, що включає в себе цінову, фінансово-кредитну, податкову і страхову політику, а також організаційно-економічні відносини, що складаються між всіма учасниками проходження зерна від його виробника до споживача пов'язані негативні тенденції в розвитку зернового господарства і зернового ринку. Він перш за все повинен забезпечити оптимальні умови для максимального використання виробничого потенціалу зернової галузі з метою отримання найвищої ефективності за рахунок:

– створення необхідних умов для здійснення простого або розширеного відтворення в зерновому господарстві і гарантованого збуту зерна;

– створення доступної та ефективної системи кредитно-фінансового обслуговування, страхування, пільгового оподаткування через сприяння формуванню кредитних кооперативів самих сільськогосподарських товаровиробників, відбір уповноважених банків для роботи з бюджетними коштами та контроль за їх діяльністю, створення спеціальних фондів, підтримку комерційних банків і ін.;

– стимулювання попиту на зерно і пов'язані з ним продукти через підтримку цінової стабільності зернового ринку за допомогою проведення закупівельних і товарних інтервенцій, заставних операцій, створення резервного фонду зерна, регулювання цін на зерно, продукти його переробки в рамках формування федерального і регіональних продовольчих фондів, використання різних заходів соціальної підтримки малозабезпечених верств населення та ін.

В організаційно-економічному механізмі першорядне значення належить ціновій політиці, мета якої полягає в забезпеченні прибутковості учасникам зернового ринку і насамперед виробникам зерна шляхом відносної стабілізації ринкових цін на нього. Основою економічних відносин між учасниками зернового ринку стає ціна, яка одночасно служить показником якості продукції і вимірником попиту і пропозиції на конкретний вид зерна. Вона формується під впливом попиту та пропозиції. З метою ж регулювання зернового ринку держава повинна ширше використовувати такі види цін: гарантовані ціни – при закупівлі зерна для державних потреб; заставні ціни – при здійсненні заставних операцій із зерном; орієнтовні ціни - для орієнтації виробників зерна та інших учасників зернового ринку про можливий рівень і динаміку цін на зерно; мінімальні та максимальні інтервенційні ціни на зерно – при проведенні закупівельних і товарних інтервенцій. При цьому основною метою регулювання зернового ринку є зменшення коливання цін реалізації зерна і збільшення доходів його виробників.

На відміну від більшості галузей економіки, сільське господарство не повинно грунтуватися на загальноекономічній політиці, оскільки має специфічний характер і потребує особливої аграрної політики, що можливо лише за суттєвої та активної підтримки з боку держави. Нині не існує об'єктивних умов, які забезпечили б створення класичних умов ринкового капіталообігу в сільському господарстві, спираючись на які, сільськогосподарські підприємства здатні самостійно вести нормальне розширене, а то й просте відтворення. Тому виникає потреба в розробці такого організаційно-економічного механізму, що забезпечив би та сприяв активізації інвестиційної діяльності у сільськогосподарських підприємствах. На сучасному етапі розвитку інвестиції повинні спрямовуватися, насамперед, на переозброєння і реконструкцію основних виробничих засобів сільськогосподарських підприємств, освоєння нових ресурсота енергозберігаючих технологій, підвищення родючості грунтів, забезпечення необхідного рівня виробництва та ринкової інфраструктури, системи збуту продукції тощо. Інтеграція України до міжнародного економічного простору ставить низку завдань, одним з яких є нарощування обсягів виробництва конкурентоспроможної продукції на світових ринках. В умовах складної екологічної ситуації у державі, пов'язаної з нераціональним використанням природних ресурсів, при виробництві сільськогосподарської продукції України необхідно дотримуватись заходів щодо збереження природоохоронної бази, запроваджувати нові економічні інструменти для вирішення економічних протиріч й екологічно безпечного управління виробництвом.

Підвищення ефективності виробництва за рахунок організаційної структури управління визначається тим, що вона повинна інтегрувати, пов'язувати різні елементи виробництва й управління, які часто мають різні інтереси, в єдине ціле, надаючи їм єдність, упорядковуючи зв'язки і відносини. Це сприяє узгодженості, злагодженості, ритмічності виробничих і управлінських процесів, стійкості функціонування всієї системи та узагальненню економічних інтересів. Розвиток всіх організаційних форм господарювання вимагає створення адекватної економічної сфери і відповідної системи управління, в тому числі структури управління. У сучасних умовах під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів набули розвитку різні форми аграрно-промислової інтеграції, які різняться за характером відносин власності та господарських зв’язків, рівнем самостійності учасників, системою управління. Еволюційний розвиток інтеграційних процесів під впливом комплексу факторів вимагає їх класифікації [3].

Таким чином, за рахунок організаційного фактора має досягатися зростання ефективності загалом. При цьому важливе завдання органів управління на різних рівнях полягає в тому, щоб відповідно до потреб виробництва забезпечити оптимальне поєднання централізації управління і самостійності товаровиробників.

Висока ефективність виробництва зерна в перспективі може бути забезпечена лише за умови комплексного і системного удосконалення організаційно-виробничих чинників функціонування сільськогосподарських підприємств на основі врахування природно-економічних факторів з дотриманням екологічної безпеки виробництва, розбудови виробництва на базі чіткої та виваженої державної політики інвестиційно-інноваційного забезпечення. В основу дієвого механізму інвестиційно-інноваційного

забезпечення підприємства покладена система елементів, що характеризується: 1) зовнішнім оточенням – входом (постачальники ресурсів), виходом системи (результат діяльності), зв'язком із зовнішнім середовищем; 2) внутрішньою структурою – сукупністю взаємозалежних ресурсів і компетенцій, які забезпечуються за рахунок реалізації інвестиційних проектів та відповідно прискорення кругообігу в системі [6].

Інвестиційно-інноваційне забезпечення зернопродуктового підкомплексу – це сукупність відповідних заходів, спрямованих на здійснення інноваційних процесів і прискорення науковотехнічного розвитку виробництва, зберігання, переробки та реалізації зерна і зернопродуктів. Воно є віддзеркаленням інвестиційно-інноваційної політики, яка здійснюється в державі для розвитку агропромислового комплексу.

Система інформаційного забезпечення, що застосовуються в управлінні інвестиційною діяльністю підприємств, має грунтуватися на тому, що в процесі прийняття рішень використовують дві великі групи даних: базову інформацію, що визначає завдання, норми, параметри реальних дій, існуючі обмеження при здійсненні інвестицій; інформацію, що відображає фактичний стан об'єктів управління в процесі формування інвестиційного портфеля та реалізації окремих інвестиційних проектів.

Отже, на сучасному етапі розвитку зернопродуктового підкомплексу необхідно приділити увагу питанням розробки підходів до формування потенціалу зерновиробництва, регуляторним чинникам, ресурсному забезпеченню, залученню інвестицій та інноваційному розвитку.

Висновки. Зернопродуктовий підкомплекс є системою галузей, які забезпечують виробництво, переробку, реалізацію і споживання зернопродуктів. На відміну від інших підкомплексів він охоплює первинну і вторинну переробку зерна, характеризується високою мобільністю і великими можливостями щодо тривалого зберігання продукції та її транспортування на великі відстані.

Розробка і впровадження організаційно-економічного механізму розвитку зернопродуктового підкомплексу передбачає поетапну реалізацію наступних програм: індикативне планування; прогнозування обсягу виробництва зерна і продуктів його переробки; наявність і використання ресурсів сільськогосподарського виробництва; зміни цін при міжгалузевих і державних закупівлях зернопродукції; аналіз наповнення зернопродуктового ринку; контроль за формуванням централізованого зернового фонду; екологізація виробничо-господарській діяльності й розробка екологічних програм на рівні галузей, промислових підприємств, кооперативів та інших господарських структур.

Організаційно-економічний механізм всередині системи продовольчого забезпечення будується на визнанні різноманіття форм власності і господарювання, а також на рівнях управління і регулювання.

Таким чином, організаційно-економічний механізм розвитку зернопродуктового підкомплексу передбачає зміну повноважень і функцій існуючих структур управління та регулювання, діяльність яких спрямована на розробку, узгодження і координацію забезпечення оптимального поєднання ринкових методів господарювання з державним регулюванням виробництва і збуту продукції продовольчого призначення, що вплине на ефективність всіх елементів системи продовольчого забезпечення.

Література

1. Бігдан О. В. Теоретичні аспекти екологізації сільськогосподарського виробництва / О. В. Бігдан // Економіка АПК. – 2012. – №10. – С. 46-53.

2. Дем'яненко М. Я. Державна підтримка як фактор забезпечення конкурентоспроможного аграрного виробництва / М. Я. Дем'яненко, Ф. В. Іванина // Економіка АПК. – 2009. – № 9. – С. 3-9.

3. Капталан С. М. Теоретичні проблеми інтеграції в агропромисловому комплексі / С. М. Капталан // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 12. – С. 259–264.

4. Ковальова О. М. Оцінка потенціалу розвитку зернового підкомплексу економіки УкЕ раїни / О. М. Ковальова // Глобальні та націоЕ нальні проблеми економіки. Вип. 7. – МикоЕ лаїв: Миколаївський національний універсиЕ тет імені В.О. Сухомлинського, 2015. – С. 155–159.

5. Материнська О. А. Розвиток зернового господарства в умовах трансформації аграрного сектору економіки / О. А. Материнська // Збірник наукових праць ВНАУ. Сер.: Економічні науки. – 2014. – № 1. – С. 51–56.

6. Погріщук Б. В. Організаційно-економічні умови функціонування зернопродуктового підкомплексу України: аспекти оптимізації / Б. В. Погріщук // Агросвіт. – 2010. – № 4.

References

1. Bigdan O.V. Theoretical Aspects of Environmentalization of Agricultural Production / O.V. Bigdan // Economy of agroindustrial complex. - 2012. - No. 10. - P. 46-53.

2. Demyanenko M.Y. State support as a factor in providing competitive agrarian production / M.Y. Demyanenko, F.V. Ivanina // Economy of the agroindustrial complex. - 2009. - No. 9. - P. 3-9.

3. Kaptalan S.M. Theoretical problems of integration in the agro-industrial complex / S.M. Kaptalan // Global and national problems of the economy. - 2016. - No. 12. - pp. 259-264.

4. Kovalyova O.M. Assessment of the potential of the development of the grain subcomplex of the economy of Ukraine / O.M. Kovaleva // Global and national problems of the economy. No. 7. - Mykolaiv: Mykolayiv National University named after V.O. Sukhomlinsky, 2015. - P. 155-159.

5. Materynska O.A. Development of grain economy in the conditions of transformation of agrarian sector of economy / O.A. Materynska // Collection of scientific works of VNAU. Sir: Eco-nomic Sciences. - 2014 - 1. - P. 51-56.

6. Pogrischuk B.V. Organizational-economic conditions of functioning of the grain-product subcomplex of Ukraine: aspects of optimization / BV Pogrishchuk // Agrosvit. – 2010. - No. 4.

Рецензія/Peer review : 16.05.2019 Надрукована/Printed : 04.06.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Мазур А. Г.

УДК 658.14
DOI: 10.31891/2307-5740-2019-270-3-81-85

ЄПІФАНОВА І. Ю.
Вінницький національний технічний університет

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті систематизовано підходи, подано авторський погляд на сутність механізму управління фінансовим забезпеченням інноваційної діяльності підприємств. Результатом впровадження запропонованого механізму стане підвищення конкурентоспроможності підприємства, його економічне зростання, збільшення прибутку, вартості бізнесу, інтелектуального та інноваційного потенціалу.

Ключові слова: капітал, механізм фінансового забезпечення, інноваційна діяльність,фінансування.

YEPIFANOVA I.
Vinnitsa National Technical University

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF FINANCIAL SUPPORT MANAGEMENT OF INNOVATIVE ACTIVITY OF ENTERPRISES

The purpose of this work is to form an organizational and economic mechanism for managing the financial support of innovation activity. The effective activity of an enterprise for increasing its level of competitiveness should be based on an organizational and economic mechanism. The purpose of this mechanism is to manage financial, labor and other resources in order to maximize the use of available and hidden potentials. The article systematizes existing approaches to defining the essence of the concept of "organizational and economic mechanism", investigates the components of the mechanism. The author's view on the essence of the mechanism of financial support management of enterprises innovative activity is presented. The mechanism of financial support management of enterprises innovative activity that provides using of alternative sources of financing in the conditions of innovative development is proposed.

The use of the proposed mechanism will allow enterprises more effectively formulate and implement an innovation strategy that based on a qualitative assessment of innovation potential. This is achieved through the use of an economic-mathematical model of intellectual support for decision-making in the evaluation of strategic priorities for machine-building enterprises by the efficiency of financial support of innovative activity. In the process of implementing an innovative strategy through the use of alternative sources of financial support, increasing the efficiency of using intellectual capital, attracting external intellectual resources by means of crowdsourcing and improving the efficiency of staff motivation, enterprises will increase the effectiveness of implementing an innovative strategy. The result of the introduction of organizational and economic mechanism for managing the financial support of innovative activity of domestic enterprises is to increase the competitiveness of the enterprise, its economic growth, and increase in profits, value of business, intellectual and innovation potential.

Keywords: capital, mechanism of financial support, innovative activity, financing.

Постановка проблеми. Ефективне функціонування підприємства, яке прагне підвищити рівень конкурентоспроможності, має здійснюватись на основі організаційно-економічного механізму, який призначений для управління фінансовими, трудовими та іншими ресурсами з метою максимального використання наявного та прихованого потенціалів. Отже, важливою умовою забезпечення ефективного процесу управління інноваційною діяльністю підприємств машинобудування є впровадження організаційно-економічного механізму управління фінансовим забезпеченням інноваційної діяльності вітчизняних промислових підприємств за умови використання альтернативних джерел в умовах інноваційного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, пов'язані із визначенням сутності механізму як поняття досліджувались такими вченими як Є. І. Ануфрієва, В. М. Нижник, О. М. Тридід.

Питання, пов'язані із формуванням організаційно-економічного механізму управління фінансового забезпеченням інноваційної діяльності досліджували Н. А. Дехтяр, О. В. Кончаковська, Е. О. Люта, Н. Г. Пігуль, В. Л. Плескач. Разом з тим, актуальним залишається питання формування організаційно-економічного механізму управління фінансовим забезпеченням інноваційної діяльності вітчизняних промислових підприємств за використання альтернативних джерел в умовах інноваційного розвитку.

Формулювання цілі статті. Метою роботи є формування організаційно-економічного механізму управління фінансовим забезпеченням інноваційної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Різні вчені по-різному підходять до трактування механізму. Під механізмом управління В. М. Нижник розуміє раціональне поєднання конкретних методів, форм, важелів та інструментів, а також відповідних правового, нормативного та інформаційного забезпечення, забезпечує стабільні показники розвитку підприємства, закладають основи для зростання його конкурентоспроможності [1–2]. В сучасному тлумачному словнику української мови зазначається, що метод (від грец. – «шлях через») – це чітко сформована та структурована послідовність етапів, реалізація яких приводить до вирішення поставлених задач і, як результат, досягнення головної мети.

Досить часто поняття «механізм» використовується в поєднанні з такими ознаками як «економічний», «організаційний», «організаційно-економічний», «фінансовий», «ринковий». Одним з найважливіших механізмів є організаційно-економічний механізм.

На думку О. М. Тридіда організаційно-економічний механізм є результатом дії системи внутрішніх і зовнішніх чинників функціонування та розвитку підприємства, в якому відображається складна система різноманітних економічних відносин [3]. Є. І. Ануфрієва [4] визначає організаційно-економічний механізм як комплекс методів, засобів та прийомів, взаємоузгоджених та взаємопов'язаних між собою, які слугують інструментом реалізації управлінської діяльності в системі підприємств, на основі законодавчих актів, що регулюють підприємницьку діяльність, планових документів, орієнтованих на довгострокову перспективу, а також тактичних та оперативних планів, програм, проектів, нормативів та нормативних актів, затверджених вищим керівництвом, які спрямовують та координують діяльність всіх функціональних підрозділів зазначеної вище системи і допомагають забезпечити прийнятний рівень її ефективності, а також система процесів, в основу якої покладено принципи, процедури, заходи та дії, визначені та затверджені, з метою реалізації стратегічних установок. Отже, під організаційно-економічним механізмом розуміють сукупність управлінських методів та інструментів або систему управління. Саме організаційно-економічний механізм є необхідною умовою успішної діяльності підприємств. Недостатньо розробленим є організаційно-економічний механізм фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємств машинобудування.

В. Л. Плескач, Е. О. Кончаковська визначають механізм фінансового забезпечення інноваційної діяльності як засіб здійснення фінансового управління на основі нормативно-правового, інформаційно-методичного та організаційного забезпечень, що виникає у зв'язку з пошуком, залученням та ефективним використанням фінансових ресурсів для проектування, розроблення і впровадження інноваційної продукції та послуг [5]. На думку Н. А. Дехтяр, Н. Г. Пігуль О. В. Лютої механізм управління фінансовим забезпеченням інноваційної діяльності можна розглядати як безпосередньо систему управління, що включає мету, принципи, об'єкти й суб'єкти управління, функції і методи управління та систему забезпечення [6]. До складу фінансового механізму включають фінансові методи, фінансові важелі, правове, нормативне та інформаційне забезпечення [7]. Таким чином, механізм фінансового забезпечення інноваційної діяльності можна визначити як управління, яке за рахунок ефективного поєднання певних форм, методів, важелів, інструментів, за відповідного ресурсного забезпечення, що сприяє підвищенню ефективності інноваційної діяльності, створює умови для економічного зростання підприємства та підвищення його конкурентоспроможності.

Механізм фінансового забезпечення господарської діяльності має складну структуру, яка включає в себе організаційну (організація, розробка і впровадження інновацій), економічну (регулювання, управління, планування та реалізація інновацій) та фінансову складові, які між собою взаємозалежні й разом дозволяють досягти бажаного ефекту [8].

До організаційної складової механізму фінансового забезпечення можна віднести науково-технічні інкубатори, венчурні підприємства, фірми-технопарки, бізнес-ангелів, краудфандингові платформи, які на пільгових умовах забезпечують формування та розвиток інноваційної діяльності.

До економічної складової механізму фінансового забезпечення інноваційної діяльності відносять державні органи, які відповідають за стратегічне управління інноваційним розвитком країни та її регіонів й покликані регулювати інноваційні процеси в країні, формувати зовнішні умови (інноваційну політику) для господарювання підприємств за допомогою таких інструментів як податки, дотації та субсидії. Крім того, економічна складова включає в себе процес стратегічного планування інноваційної діяльності на підприємстві. Фінансова складова механізму забезпечення інноваційної діяльності включає в себе такі елементи як державне фінансування, банківське та комерційне кредитування, зовнішнє інвестування та самофінансування. Механізм управління фінансовим забезпеченням інноваційної діяльності підприємств машинобудування містить у собі велику кількість поєднаних елементів. Узгодженість роботи такого механізму, а, відповідно, і успішність реалізації стратегічних напрямів інноваційної діяльності залежить від досконалості механізму та якісної роботи всіх його складових.

Узагальнюючи існуючі підходи до формування механізму управління фінансовим забезпеченням інноваційної діяльності підприємств [1–12], можна запропонувати такі складові механізму управління фінансовим забезпеченням стратегічних напрямів інноваційної діяльності вітчизняних промислових підприємств за умови використання альтернативних джерел фінансування інноваційного розвитку:

– моніторинг та врахування факторів впливу зовнішнього і внутрішнього середовища;

– оцінювання інноваційного потенціалу підприємства;

– стратегічний аналіз;

– формування інноваційної стратегії;

– використання економіко-математичної моделі інтелектуальної підтримки прийняття рішень із оцінювання пріоритетних стратегічних напрямів для підприємств машинобудування за показником ефективності фінансового забезпечення інноваційної діяльності;

– визначення пріоритетних напрямів реалізації інноваційної стратегії, які забезпечать підвищення якості фінансового забезпечення інноваційної діяльності промислових підприємств;

– побудова стратегічних карт інноваційної діяльності підприємства;

– реалізація інноваційної стратегії, яка передбачає: мотивацію персоналу; підвищення ролі інтелектуального капіталу; використання краудсорсингу; формування обсягу фінансового забезпечення; використання альтернативних джерел фінансового забезпечення;

– оцінка ефективності інноваційної стратегії з використанням системи збалансованих показників;
– контроль за реалізацією інноваційної стратегії.

Такий механізм управління фінансовим забезпеченням інноваційної діяльності представлено на рис. 1.

Рис. 1. Організаційно-економічний механізм управління фінансовим забезпеченням інноваційної діяльності
(складено з урахуванням [1–12])

Метою впровадження механізму є досягнення економічного зростання підприємства та підвищення конкурентоспроможності через ефективну реалізацію стратегічних інноваційних напрямів шляхом формування необхідного обсягу фінансового забезпечення.

Об'єктом управління в цьому механізмі є фінансові ресурси для реалізації інноваційної стратегії.

Суб'єктами управління виступають:
– промислові підприємства, які реалізують інноваційну стратегію;
– інтелектуальний капітал підприємства;
– органи державної влади;
– комерційні банки, які надають кредити під реалізацію інноваційних рішень;
– венчурні компанії;
– бізнес-ангели;
– краудфандингові платформи;
– науково-технічні інкубатори,
– технопарки;
– іноземні інвестори.

Отже, механізм фінансового забезпечення інноваційної діяльності визначено як управління, яке за рахунок ефективного поєднання певних форм, методів, важелів, інструментів, за відповідного ресурсного забезпечення, що сприяє підвищенню ефективності інноваційної діяльності, створює умови для економічного зростання підприємства та підвищення його конкурентоспроможності.

Висновки. Використання запропонованого механізму дозволить підприємствам на основі якісного оцінювання інноваційного потенціалу ефективніше формувати та реалізовувати інноваційну стратегію. Це досягається завдяки використанню економіко-математичної моделі інтелектуальної підтримки прийняття рішень із оцінювання пріоритетних стратегічних напрямів для підприємств машинобудування за показником ефективності фінансового забезпечення інноваційної діяльності. При цьому в процесі реалізації інноваційної стратегії за рахунок використання альтернативних джерел фінансового забезпечення, підвищення ефективності використання інтелектуального капіталу, залучення зовнішніх інтелектуальних ресурсів засобами краудсорсингу та підвищенню ефективності мотивації персоналу, підприємства підвищать ефективність

реалізації інноваційної стратегії. Результатом впровадження організаційно-економічного механізму управління фінансовим забезпеченням інноваційної діяльності вітчизняних підприємств є підвищення конкурентоспроможності підприємства, його економічне зростання, збільшення прибутку, вартості бізнесу, інтелектуального та інноваційного потенціалу.

Література

1. Нижник В. М. Індикатори діагностики фінансового потенціалу машинобудівних підприємств / В. М. Нижник, Н. Ф. Розумович // Облік. Економіка. Менеджмент : міжнародний збірник наукових праць. – 2014. – Вип. 1. – С. 210–215.
2. Нижник В. М. Регулювання пріоритетності інтересів при виборі механізму адаптації бізнес-процесів підприємства до нової економіки / В. М. Нижник, О. М. Полінкевич // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 6. – С. 86–94.
3. Тридід О. М. Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства : монографія / О. М. Тридід. – Харків : ХДЕУ, 2002. – 364 с.
4. Ануфрієва Є. І. Розробка механізму формування інноваційної стратегії технологічного оновлення авіатранспортного підприємства [Електронний ресурс] / Є. І. Ануфрієва // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2010. – № 27. – Режим доступу: http://www.lib.nau.edu.ua/Journals/3_27_2010/Anuf.pdf.
5. Плескач В. Л. Перспективи створення ефективного фінансового механізму інноваційного розвитку економіки України / В. Л. Плескач, Е. О. Кончаковська // Наукові праці НДФІ. – 2014. – № 2 (67). – С. 14–25.
6. Дехтяр Н. А. Механізм управління фінансовим забезпеченням інноваційної діяльності підприємств / Н. А. Дехтяр, Н. Г. Пігуль, О. В. Люта // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. – 2014. – Вип. 7. – Ч. 5. – С. 9–13.
7. Рясних Є. Г. Фінансове забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємств / Є. Г. Рясних, О. В. Савченко // Підприємництво і зовнішньоекономічна діяльність: можливості і ризики України : колективна монографія / [Йохна М. А. та ін.] ; за наук. ред. проф. М. А. Йохни. - Хмельницький : ХНУ, 2013. – С. 193–228.
8. Зянько В. В. Сутність та джерела фінансового забезпечення інноваційної діяльності малих підприємств / В. В. Зянько, Н. Л. Стасюк, Дун Сіньїн // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2015. – № 4. – С. 57–62.
9. Антонюк Л. Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації : монографія / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук. – Київ : КНЕУ, 2003. – 394 с.
10. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку України [Електронне видання] : монографія / [М. І. Диба, О. М. Юркевич, Т. В. Майорова, І. В. Власова та ін.] ; за ред. М. І. Диби, О. М. Юркевич. – Київ : КНЕУ, 2013. – 425 с. – Режим доступу: https://kneu.edu.ua/.
11. Ramana Nanda. Financing Innovation / Ramana Nanda, William R. Kerr // National Bureau of Economic Research. – 2015. – V. 7 (1). – P. 445–462.
12. Yepifanova I. Yu. Methodological bases of concept formation and choice of innovative business strategies / I. Yepifanova, V. Dzhedzhula // Baltic Journal of Economic Studies. – 2018. – V. 4, № 3. – P. 51–59.

References

1. Ny`zhny`k V. M., Rozumovych N. F. Indykatory diagnostyky finansovogo potencialu mashynobudivnyx pidpryyemstv. Oblik. Ekonomika. Menedzhment : mizhnarodnyj zbirnyk naukovyx pracz. 2014. Vyp. 1. P. 210–215.
2. Ny`zhny`k V. M., Polinkevy`ch O. M. Regulyuvannya priory`tetnosti interesiv pry` vy`bori mexanizmu adaptaciyi biznes-procesiv pidpry`yemstva do novoyi ekonomiky`. Aktual`ni problemy` ekonomiky`. 2013. № 6. P. 86–94.
3. Try`did O. M. Organizacijno-ekonomichny`j mexanizm strategichnogo rozvy`tku pidpry`yemstva : monografiya. Xarkiv, XDEU, 2002. 364 p.
4. Anufriyeva Ye. I. Rozrobka mexanizmu formuvannya innovacijnoyi strategiyi texnologichnogo onovlennya aviatransportnogo pidpry`yemstva [Electronic resource]. Problemy` pidvy`shhennya efekty`vnosti infrastruktury`. 2010. № 27. – Mode of access: http://www.lib.nau.edu.ua/Journals/3_27_2010/Anuf.pdf.
5. Pleskach V. L., Konchakovs`ka E. O. Perspekty`vy` stvorennya efekty`vnogo finansovogo mexanizmu innovacijnogo rozvy`tku ekonomiky` Ukrayiny`. Naukovi praci NDFI. 2014. №2 (67). P. 14–25.
6. Dextyar N. A., Pigul` N. G., Lyuta O. V. Mexanizm upravlinnya finansovy`m zabezpechennyam innovacijnoyi diyal`nosti pidpry`yemstv. Naukovy`j visny`k Xersons`kogo derzhavnogo universy`tetu. Seriya: Ekonomichni nauky`. 2014. Vy`p. 7. Ch. 5. P. 9–13.
7. Ryasny`x Ye. G., Savchenko O. V. Finansove zabezpechennya zovnishn`oekonomichnoyi diyal`nosti pidpry`yemstv. Pidpry`yemny`cztvo i zovnishn`oekonomichna diyal`nist`: mozhly`vosti i ry`zy`ky` Ukrayiny` : kolekty`vna monografiya / [Joxna M. A. ta in.] ; za nauk. red. prof. M. A. Joxny`. Xmel`ny`cz`ky`j : XNU, 2013. P. 193-228.
8. Zyan`ko V. V., Stasyuk N. L., Dun Sin`yin Sutnist` ta dzherela finansovogo zabezpechennya innovacijnoyi diyal`nosti maly`x pidpry`yemstv. Visny`k Vinny`cz`kogo politexnichnogo insty`tutu. 2015. №4. P. 57–62.
9. Antonyuk L. L., Poruchny`k A. M., Savchuk V. S. Innovaciyi: teoriya, mexanizm rozrobky` ta komercializaciyi : monografiya. K. : KNEU, 2003, 394 p.
10. Finansove zabezpechennya innovacijnogo rozvy`tku Ukrayiny` [Elektronne vy`dannya] : monografiya / [M. I. Dy`ba, O. M. Yurkevy`ch, T. V. Majorova, I. V. Vlasova ta in.] ; za red. M. I. Dy`by`, O. M. Yurkevy`ch. – K. : KNEU, 2013. – 425 p. – Mode of access: https://kneu.edu.ua/.
11. Ramana Nanda, William R. Kerr Financing Innovation. National Bureau of Economic Research. 2015. V. 7(1). P. 445–462.
12. Dzhedzhula V. V., Yepifanova I. Yu. Methodological bases of concept formation and choice of innovative business strategies. Baltic Journal of Economic Studies. 2018. V. 4, № 3. P. 51–59.

Рецензія/Peer review : 12.05.2019 Надрукована/Printed : 05.06.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Зянько В. В.

УДК 330.341
DOI: 10.31891/2307-5740-2019-270-3-86-89

ДОНЧАК Л. Г., ДОБІЖА В. В., МАЗУР В. Г.
Вінницький навчально-науковий інститут економіки
Тернопільського національного економічного університету

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

У статті проаналізовано сучасний стан і тенденції розвитку інноваційної діяльності промислових підприємств Вінницької області. Розглянуто основні проблеми, які перешкоджають здійсненню інноваційної діяльності підприємств, а також визначено перспективні напрями підвищення їх інноваційної активності.

Ключові слова: промислові підприємства, інновації, інноваційна діяльність, інноваційна активність, фінансування інноваційної діяльності.

DONCHAK L., DOBIZHA V., MAZUR V.
Vinnytsya educational-scientific institute of economy
Ternopil national economic university

INNOVATIVE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES OF THE VINNYTSYA AREA

Ensuring sustainable development of the economy requires the transition of domestic enterprises to the innovation path, which is a necessary factor in the efficiency of the market economy system and involves the development and implementation of modern technologies and the creation of fundamentally new products. Therefore, it is innovative activity that can contribute to the stable and successful development of enterprises on the basis of accelerating scientific and technological progress and mastering its achievements and ensuring the competitiveness of economic actors. The purpose of the article is to analyze the current state and trends of innovation activity of industrial enterprises of the Vinnytsia region and determine the perspective directions of increasing their innovation activity. The article analyzes the current state and trends of the innovation activity of industrial enterprises of the Vinnytsia region. The main problems that hinder the implementation of innovation activity of enterprises are considered, as well as promising directions of increasing their innovation activity are determined.

It was established that the main reasons for the low level of innovation activity of most enterprises of the region are the lack of financial resources, effective and effective mechanism of state support for innovation activity of enterprises, which involves the implementation of a set of economic instruments and levers, etc.

Keywords: industrial enterprises, innovations, innovative activity, innovative activity, financing of innovative activity.

Вступ. Забезпечення сталого розвитку економіки потребує переходу вітчизняних підприємств на інноваційний шлях, який є необхідним чинником ефективності за ринкової системи господарювання та передбачає розробку і впровадження сучасних технологій та створення принципово нової продукції. Відтак, саме інноваційна діяльність здатна сприяти стабільному та успішному розвитку підприємств на основі прискорення науково-технічного прогресу й освоєння його досягнень та забезпечити конкурентоспроможність господарюючих суб'єктів.

Аналіз досліджень та публікацій. Необхідність наукового обґрунтування інноваційного розвитку в контексті глобалізації світової економіки призвела до активізації досліджень у даному напрямку. Інноваційні процеси, що відбуваються в національній економіці, а також проблеми інноваційного розвитку вітчизняних підприємств знайшли своє відображення в працях : Амоші О.І., Побережної Н.М., Войтко С.В., Гавриша О.А., Гейця В.М., Дергачової В.В., Згуровського М.З., Ілляшенко С.М., Россохи В.В., Стадник В.В., Солнцева С.О., Соловйова В.П., Стеченка Д.М., Філіппова В.Д., Черваньова Д.М., Шумпетера Й., Друкера П. та багатьох ін. Проте, зважаючи на постійний розвиток наукового-технічного прогресу та мінливість зовнішнього середовища підприємств, питання інноваційного розвитку суб'єктів господарювання вимагають постійного дослідження та розробки механізму активізації їх інноваційної діяльності.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз сучасного стану і тенденцій розвитку інноваційної діяльності промислових підприємств Вінницької області та визначення перспективних напрямів підвищення їх інноваційної активності.

Виклад основного матеріалу дослідження. За сучасних умов розвитку світової економіки стратегічне управління інноваційною діяльністю повинно бути одним з основних перспективних напрямів функціонування підприємств і враховувати особливості суб'єктів господарювання в умовах нестабільного зовнішнього середовища. Адже саме створення та впровадження інновацій на підприємстві суттєво впливає на його діяльність, сприяючи переходу на новий, сучасний рівень розвитку [1, с. 14].

Інноваційний розвиток підприємств є чи не однією з основних потреб національної економіки. Загальновідомо, що основною метою здійснення підприємницької діяльності є максимізація прибутку як основного показника активності підприємств. Інноваційна активність підприємства відіграє в цьому чи не одну з найголовніших ролей. Діяльність підприємства розкривають інновації шляхом перетворення та реформування виробництва під час використання винаходів або різноманітних можливостей для випуску

нових або старих (але новим способом) товарів, відкриття нових джерел сировини, ринків збуту, модернізації виробництва тощо, тобто здійснення нових комбінацій факторів виробництва [2, с. 113].

Досліджуючи інноваційну діяльність промислових підприємств Вінницької області, доцільно проаналізувати їх активність в сфері впровадження та застовування різного роду інновацій. Так, понад 90,0 % загального обсягу витрат на технологічні інновації приходиться на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення. Натомість на придбання нових технологій коштів витрачається найменше (табл. 1).

Таблиця 1

Інноваційна активність промислових підприємств Вінницької області

Рік	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями	Загальна сума витрат, тис. грн	Дослідження і розробки, тис. грн	У тому числі		Придбання нових технологій, тис. грн	Придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, тис. грн	Інші витрати, тис. грн
				внутрішні НДР, тис. грн	зовнішні НДР, тис. грн			
2010	14,7	90085,0	1943,3	1617,8	325,5	486,9	79227,4	8427,4
2011	15,8	44481,4	2470,8	2099,2	371,6	19,6	40745,8	1245,2
2012	18,0	419277,6	2440,5	1509,3	931,2	63,6	347900,6	68872,9
2013	19,4	694945,9	1782,7	988,5	794,2	156,3	690543,6	2463,3
2014	14,2	796493,5	1073,0	931,9	141,1	115,7	788728,3	6576,5
2015	14,7	575261,6	2398,5	2184,2	214,3	-	554508,2	18354,9
2016	15,4	723188,9	10133,4	9475,6	657,8	1246,7	702874,4	8934,4
2017	15,4	100437,3	3820,7	1640,2	2180,5	352,8	92087,9	4175,9

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Вінницькій області [3]

Варто зазначити, що сьогодні в умовах високого рівня конкуренції, підприємства з метою отримання переваг у тій чи іншій галузі вимушені утримувати стійкі лідерські позиції, що можливо переважно за рахунок інновацій. Іншими словами, необхідні нововведення різного характеру: технічні, економічні, організаційні тощо. Однак, усі види інновацій потребують додаткового фінансування. Як правило, джерелами фінансування виступають власні кошти підприємств – від 95 % до 99 % (рис. 1).

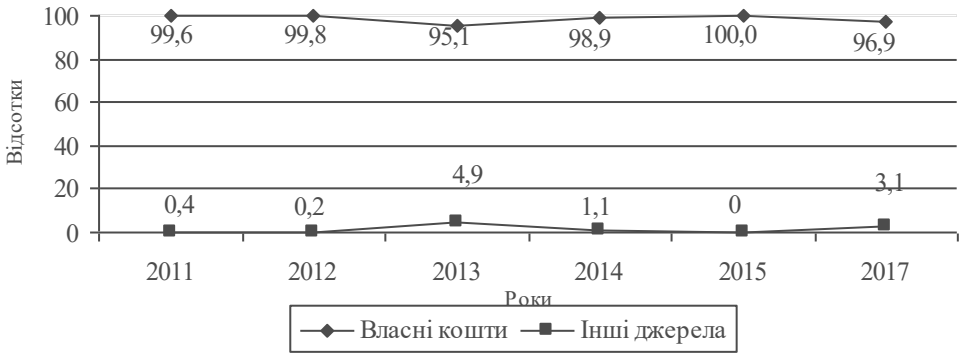


Рис. 1. Частка джерел фінансування інноваційної діяльності підприємств Вінницької області, %
Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Вінницькій області [3]

Як бачимо, промислові підприємства Вінницької області, займаючись інноваційною діяльністю, використовують в основному власний капітал. Відсутність інших джерел фінансування інноваційної діяльності, зокрема за рахунок вітчизняних та іноземних інвесторів, значно погіршує активність підприємств в даній сфері діяльності. Тому пріоритетним завданням області повинна бути розробка заходів щодо підвищення інвестиційної привабливості регіону. Крім цього, важливого значення має активізація процесів розвитку кооперації між підприємствами-виробниками та переробниками, посилення співпраці підприємницьких структур з науковими установами та місцевими органами влади.

Низький рівень фінансування інноваційної діяльності значно вплинув на кількість інноваційно активних підприємств, освоєння виробництва інноваційних видів продукції, впровадження прогресивних технологічних процесів та на реалізацію інноваційної продукції (табл. 2).

Як видно з таблиці 2 показники впровадження інновацій за період 2010-2017 років не мають чіткої тенденції до розвитку. Так, прослідковується коливання у впровадженні нових технологічних процесів, незважаючи на підвищення зацікавленості до маловідходних та ресурсозберігаючих процесів. У 2015 році спостерігається збільшення кількості оновленої нової техніки – більш як 40 %, тоді як у попередні роки ця цифра коливалась у межах 15–18 %. Однак, у 2017 році даний показник знову зменшився за рахунок зменшення обсягів витрат на впровадження ноових видів машин, устаткування, приладів, апаратів. Більш як у тричі скоротилась кількість реалізованої інноваційної продукції за 2015–2017 рр. порівняно із 2013–2014 рр. Варто також відзначити, що питома вага підприємств, що впроваджували інновації у Вінницькій області за останні роки дещо знизилась в порівняні з аналогічними показниками по Україні.

Таблиця 2

Впровадження інновацій на промислових підприємствах Вінницької області

Рік	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації. %		Впроваджено нових технологічних процесів		Освоєно інноваційні види продукції		Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %
	По Україні	Вінницька область	Всього, од.	у т.ч. маловідходні, ресурсозберігаюч	Всього, од.	З них нові види техніки	
2010	11,5	12,1	39	13	65	10	2,0
2011	12,8	11,4	24	2	82	11	2,2
2012	13,6	13,7	27	1	75	11	1,6
2013	13,6	15,2	32	1	78	13	2,3
2014	12,1	11,8	38	1	76	14	2,3
2015	15,2	12,9	26	17	69	27	0,6
2016	16,6	14,1	22	12	64	21	0,8
2017	14,3	9,6	15	8	52	14	0,9

Джерело: розраховано за джерелами [3, 4]

Якщо досліджувати обсяг витрат на виконання наукових досліджень і розробок за видами робіт, то варто звернути увагу на те, що за період 2010–2017 рр. частка витрат постійно змінювалась (рис. 2). Так, за 2010 та 2011 роки найбільше витрат припадало на науково-технічні розробки (відповідно, 23318 та 18375 тис. грн.). Тоді як наступних 5 років переважало фінансування фундаментальних наукових досліджень. І лише у 2017 р. значно виросли витрати на прикладні наукові дослідження і становили 22226 тис. грн. Загалом динаміка обсягу витрат на виконання наукових досліджень і розробок за усіма видами робіт за останні два роки значно зросла.

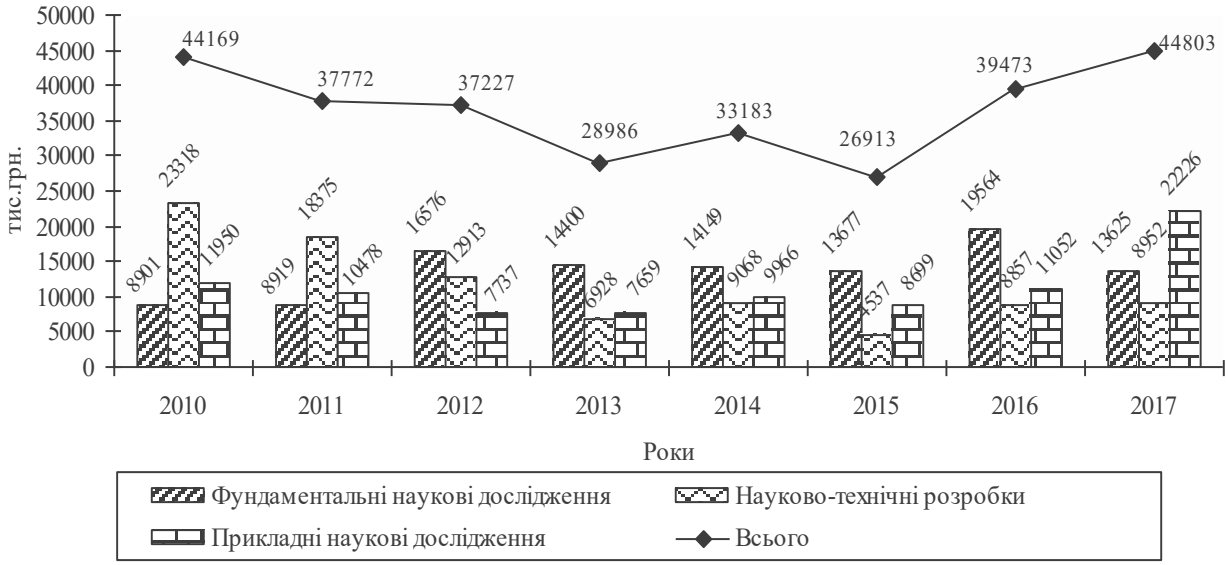


Рис. 2. Витрати на виконання наукових досліджень і розробок за видами робіт, тис. грн
Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Вінницькій області [3]

Аналізуючи діяльність промислових підприємств Вінницької області, бачимо, що досить незначна їх частка може займатись інноваційною діяльністю. У чому ж саме причина такої негативної тенденції? Адже, сьогодні країна, обравши європейський шлях, знаходиться на етапі переходу на інноваційну модель розвитку економіки.

Як зазначалось, однією з основних причин низького рівня інноваційної активності більшості підприємств регіону є відсутність фінансових ресурсів. Підприємства, які ледве намагаються вижити за сучасних динамічних умов розвитку економіки, на жаль, не мають можливості виділити власні кошти на фінансування інновацій. Також варто акцентувати увагу на відсутності ефективного та дієвого механізму державної підтримки інноваційної діяльності підприємств, що передбачає реалізацію сукупності економічних інструментів та важелів. Зокрема, запровадження знижених ставок податкових зобов'язань для підприємств, які займаються інноваційною діяльністю, створення ефективних механізмів стимулювання інвестицій у інноваційну діяльність, розробка системи кредитного забезпечення, створення ефективної нормативно-правової бази та дієвої інфраструктури інноваційної діяльності тощо.

Глобалізація та сучасні технології зв'язку створюють можливості для існування та розвитку успішних інноваційних підприємств і кластерів, навіть попри загальну технологічну відсталість, низьку купівельну спроможність споживачів та територіальну віддаленість, через включення у міжнародні ланцюжки створення доданої цінності (вартості). Це позитивно відобразиться на розвитку переважної

більшості сфер економіки та надасть додаткові можливості для вітчизняних малих і середніх підприємств. До того ж інновації здатні масштабуватися, що найкраще реалізується на загальносвітовому ринку, в якому частка вітчизняного сектору наразі становить 0,12 %. Проте ці можливості використовуються, вочевидь, недостатньо: надходження від застосування українських інновацій за кордоном становили у 2017 році менше 30 млн грн, з яких близько половини пов'язані з використанням франшизи та торгівельної марки [5].

Одним з аспектів покращення інноваційної діяльності підприємств є налагодження взаємозв'язку між наукою та підприємництвом в сфері розвитку інновацій. Створення різного виду форм інтеграції освіти, науки та промисловості спроможні суттєво впливати на формування конкурентоспроможності економіки держави через створення можливості введення дій щодо впровадження перспективних технологій. Все це вимагає пошуку інструментів забезпечення підвищення значення фундаментальної науки, проведення дій щодо зміни інституційної структури науки, взаємозв'язку освіти і науки [1, с. 16–17].

Висновки. Отже, на основі проведеного аналізу можна сказати, що Вінницька область має потужний інноваційний потенціал промислових підприємств, активізація якого сприятиме не лише посиленню інвестиційної привабливості, але й економіки регіону загалом.

Література

1. Determinants of Innovation and Investment Development of Multi-Branch Entrepreneurship, Tourism and Hospitality Industry : Collective monograph / V. Yatsenko, S. Pasieka, O. Yatsenko and others : [Ed. By Doctor of Economic Sciences, Prof. Yatsenko V.M.]. – Nuremberg : Verlag SWG imex GmbH, Germany. 2019. – 431 p.

2. Пухальська Н. О. Сучасний стан інноваційної діяльності вітчизняних промислових підприємств / Н. О. Пухальська, Л. М. Гончаренко .//Інфраструктура ринку. – 2018. – Вип. 20. – С. 113–118.

3. Головне управління статистики у Вінницькій області [Electronic resource]. – Mode off access: http://www.vn.ukrstat.gov.ua/index.php/statistical-information.html. (дата звернення: 05.06.2019).

4. Державна служба статистики України [Electronic resource]. – Mode off access: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 03.07.2019).

5. Проект Стратегії інноваційного розвитку України на період до 2030 року [Electronic resource]. – Mode off access: https://mon.gov.ua/storage/app/media/gromadske-obgovorennya/2018/10/22/innovatsiynogo-rozvitku-ukraini.pdf (дата звернення: 22.06.2019)

References

1. Determinants of Innovation and Investment Development of Multi-Branch Entrepreneurship, Tourism and Hospitality Industry : Collective monograph / V. Yatsenko, S. Pasieka, O. Yatsenko and others: [Ed. By Doctor of Economic Sciences, Prof. Yatsenko V.M.]. Nuremberg: Verlag SWG imex GmbH, Germany. 2019. 431 p.

2. N.O. Pukhalska, L.M. Honcharenko Suchasnyi stan innovatsiinoi diialnosti vitchyznianykh promyslovykh pidpryiemstv. Infrastruktura rynku, 2018, No. 20, pp. 113-118.

3. Holovne upravlinnia statystyky u Vinnytskii oblasti. URL: http://www.vn.ukrstat.gov.ua/index.php/statistical-information.html.

4. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/

5. Proekt Stratehii innovatsiinoho rozvytku Ukrainy na period do 2030 roku URL: https://mon.gov.ua/storage/app/media/gromadske-obgovorennya/2018/10/22/innovatsiynogo-rozvitku-ukraini.pdf

Рецензія/Peer review : 29.04.2019 Надрукована/Printed : 03.06.2019
Рецензент: д. т. н., проф. Погріщук Б.В.

УДК 338.48:640.41
DOI: 10.31891/2307-5740-2019-270-3-90-94

ЗАЙЦЕВА О. І., ФУРСОВ А. М.
Херсонський національний технічний університет

ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ МАРКЕТИНГУ ВРАЖЕНЬ В ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ

У статті обґрунтовано необхідність застосування концепції економіки вражень в індустрії гостинності Розкрито сутність і значення маркетингу вражень як ефективного інструменту створення емоційного зв'язку між готельним продуктом та його споживачами. Проаналізовано структуру готельного продукту та виділено внутрішній і зовнішній рівні його формування з позицій можливостей генерування позитивних емоцій у клієнтів. Запропоновано основні напрями використання потенціалу маркетингу вражень на різних рівнях формування готельного продукту.

Ключові слова: індустрія гостинності, готельний продукт, економіка вражень, маркетинг вражень, event-маркетинг.

ZAITSEVA O., FURSOV A.
The Kherson national technical university

THE USE OF IMPRESSION-MARKETING TOOLS IN INDUSTRY OF HOSPITALITY

In the article essence of economy of the impressions is considered as a new type of economy, related to the emotional constituent of people life. An objective necessity and expediency of application of conception of economy of the impressions are well-proven for industries of hospitality and necessity of modification of models of conduct of hotel business on the basis of application of technologies of marketing of the impressions. Essence and value of marketing of the impressions are exposed as an innovative of communication instrument of creation of emotional connection between a hotel product and his consumers with the aim of providing of complete and long duration loyalty to the brand of hotel.

It is marked that an emotional constituent should be examined as an important component of new format of hotel product. Offered approach to the analysis of structure of hotel product that envisages the selection of internal and external levels of his forming from positions of generating positive emotions for consumers. Therefore, own vision of realization of possibilities of creation of internal "emotional" hotel product is formed, and also to development of marketing of the impressions at forming of complex and extended product "Hotel" on the basis of the active and passive use of natural resource of hotel enterprise and grant of additional services that give for clients the impression outside a hotel. In the conclusion, combination of marketing efforts on giving the bright impressions on the internal and external levels of hotel product, can provide a cumulative effect as a result of the general use of instruments of marketing of the impressions.

The use of the event-marketing is considered as one of ingredients of marketing of the impressions. From position of different financial possibilities of hotel enterprises such advantages of the event-marketing are distinguished, as its high creativity and flexibility. The value of innovative constituent is exposed in development of marketing of the impressions, assisting expansion of spectrum of the impressions and increase of this consumer value. Basic directions of the use of potential of marketing of the impressions offer at forming of hotel product on the basis of introduction of innovations and newest technologies of hotel business with the aim of maximum satisfaction of queries and needs of customers.

Keywords: industry of hospitality, hotel product, economy of the impressions, marketing of the impressions, event-marketing.

Вступ. Динамічно мінливе нестабільне ринкове середовище і постійний ріст конкуренції змушують підприємства готельного господарства використовувати нові, більш ефективні моделі бізнесу та інструменти впливу на споживача. Одним із таких інструментів є маркетинг вражень, який спрямований на генерування нових відчуттів, вражень і переживань та їх використання для просування готельного продукту і створення основи для зміцнення лояльності уже існуючих клієнтів і завоювання нових. Застосування технології маркетингу вражень дає можливість підприємствам готельного господарства підвищити свою конкурентоспро-можність і забезпечити досягнення успіху на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед основних публікацій, що присвячені проблемам економіки вражень, розвитку і використання інструментів маркетингу вражень у сучасних суспільно-економічних умовах, можна виділити праці таких дослідників, як А.Г. Балдинюк [1], О.В Болотна [2], Б. Джозеф Пайн, Х. Джеймс Гилмор [3], Ф. Котлер [4], П.А. Петриченко [5], Б. Шмитт, Д. Роджерс, К. Вроцос [6], С.А. Яроміч [7] та ін. Автори вивчають сутність понять «економіка вражень» і «маркетинг вражень», обґрунтовують передумови виникнення зазначених категорій, розробляють теоретичні положення, що стосуються перспектив їх подальшого розвитку та особливостей використання в різних сферах діяльності для підвищення ефективності просування товарів і послуг. Однак маркетинг вражень, який дедалі стає більш популярним в індустрії гостинності, ще не отримав належного опрацювання в економічній літературі. Значний науковий інтерес до цієї тематики та її актуальність для підприємств готельного господарства обумовлює необхідність проведення подальших досліджень.

Мета статті – обґрунтувати необхідність та розкрити сутність і значення маркетингу вражень в індустрії гостинності; визначити потенціал маркетингу вражень на зовнішньому та внутрішньому рівнях формування готельного продукту на основі використання природного ресурсу готелю, надання додаткових послуг, впровадження інноваційних технологій та використання інструментарію event-маркетингу.

Експериментальна частина. Новий етап соціально-економічного розвитку суспільства після сировинної економіки, економіки товарів і послуг характеризується зародженням нового виду економіки - економіки вражень [3, с. 6]. Економіка вражень є одним із інструментів впливу на споживача, при якій здійснюється не просто продаж товарів і послуг з метою задоволення потреб клієнта, а просування товарів або послуг на ринку за допомогою емоцій, які виникають у зв'язку із взаємодією з цим товаром або послугою. Отже, економіка вражень висуває на перший план не сам продукт або послугу й не підприємство, а враження, які одержуватиме споживач від використання цього продукту або послуги [8, с. 26].

Концепція економіки вражень застосовується як у соціально-культурній (театри, філармонії, музеї тощо), так і інших сферах діяльності, у тому числі, в індустрії гостинності для підвищення ефективності просування готельного продукту. Сьогодні багато готелів у різних країнах світу продають не тільки традиційні готельні послуги, але й у більшій частині задоволення і незабутні враження, створюючи при цьому якісно нову споживчу цінність. Як приклади таких готелів можна назвати Treetops Hotel (Кенія), що розташований на вершинах дерев одного із приміських парків, з вікон якого можна спостерігати диких тварин. Icehotel (Швеція) зроблений зі снігу та льоду, тому відвідувачам видають теплі речі, шапки і спальні мішки, а після ночі на оленячих шкірах приносять сніданок з гарячим брусничним соком. Attrap'Reves Montagnac (Франція) являє собою наметовий табір, де гості насолоджуються життям у міхурах із прозорого еластичного матеріалу. The Manta Resort (Танзанія, острів Пемба) – курортний готель на березі моря, що пропонує своїм гостям номер у вигляді плавучого будиночка з палубою екзотичної конструкції та підводною кімнатою, з вікна якої можна спостерігати за життям рифових риб, кальмарів і восьминогів.

Застосування концепції економіки вражень в індустрії гостинності потребує використання додаткових маркетингових інструментів для побудови емоційного зв'язку між готельним продуктом та його споживачами, які створюють у клієнтів нові враження, емоції та переживання. Таким маркетинговим інструментом, що сприяє просуванню готельних послуг, є маркетинг вражень. Маркетинг вражень в індустрії гостинності слід розглядати як інноваційний комунікаційний інструмент, який використовується для створення у споживачів комплексу позитивних емоцій і вражень, як нової споживчої цінності, на основі побудови емоційної взаємодії між готельним продуктом і клієнтами з метою забезпечення повної та довготривалої лояльності до бренду готелю.

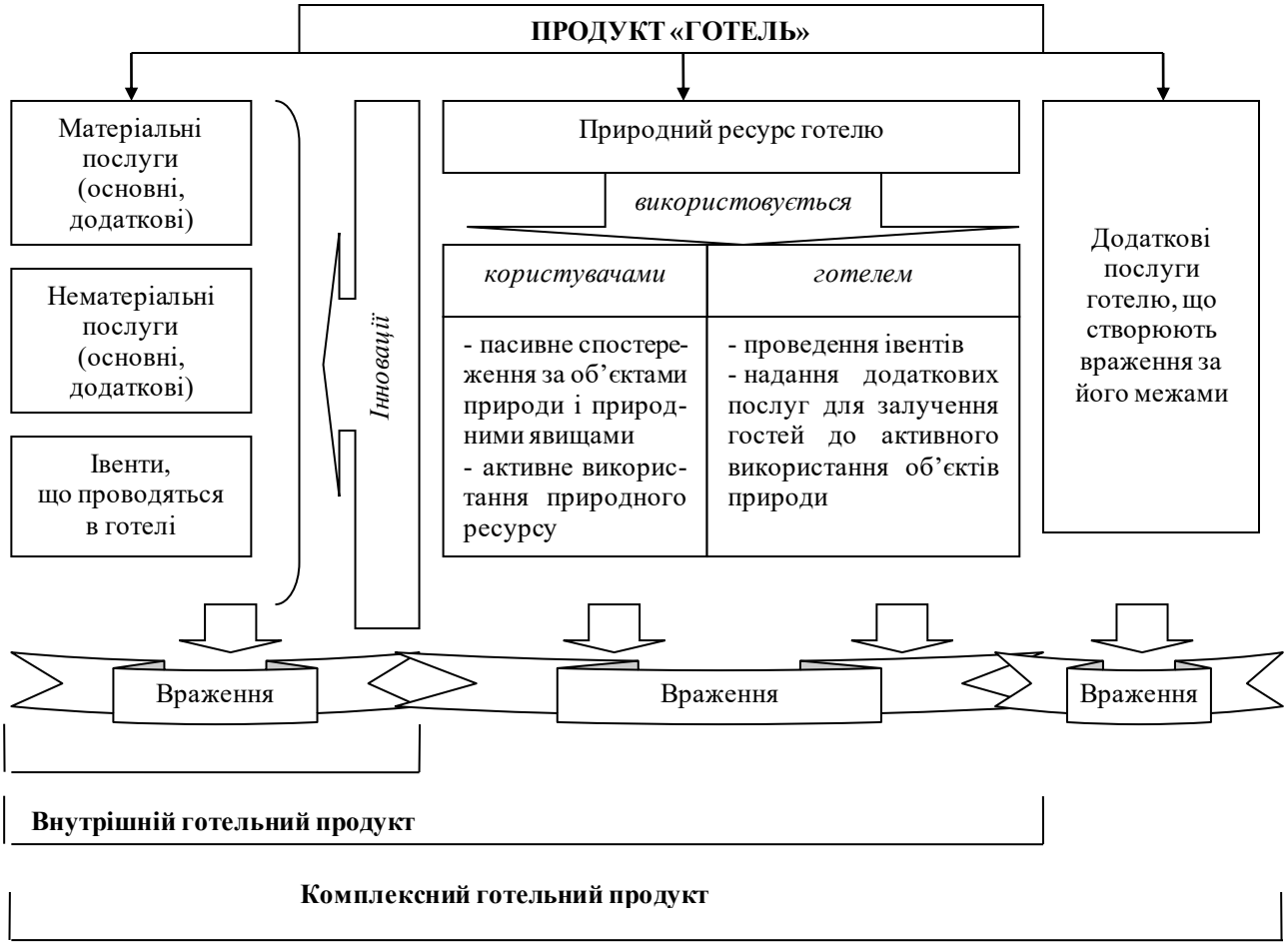


Рис. 1. Структура готельного продукту як основа використання технологій маркетингу вражень

Розвиток маркетингу вражень та реалізація його потенціалу на підприємствах готельного господарства потребує трансформації традиційних послуг гостинності у новий формат готельного продукту, який спроможний забезпечити генерування незабутніх позитивних емоцій і створення максимально яскравих вражень у споживачів. Звідси виникають питання, які саме враження та як їх необхідно створювати у споживачів, які підходи до трансформації готельних послуг є найбільш ефективними для створення вражень як споживчої цінності та реалізації потенціалу маркетингу вражень? Для відповіді на ці питання слід проаналізувати структуру готельного продукту та виділити внутрішній і зовнішній рівні його формування з позицій можливостей генерування вражень (див. рис. 1).

Внутрішній готельний продукт створюється як комплекс матеріальних і нематеріальних послуг (основних і додаткових), що надаються всередині готелю. Оцінка представництва основних і додаткових послуг у складі внутрішнього готельного продукту показує, що на підприємствах готельного господарства України перелік додаткових послуг значно скромніший, ніж у готелях Європи, які пропонують своїм клієнтам понад 80 найменувань додаткових послуг. Про недостатній сервіс українських підприємств готельного господарства свідчить той факт, що від надання додаткових послуг готелі отримують менше п'ятої частини своїх доходів [9, с. 44], тоді як у світовій практиці саме додаткові послуги генерують більше 60 % доходів [10, с. 233]. На теперішній час діяльність підприємств готельного бізнесу ускладнюють безліч чинників, серед яких: нестабільність економіки, політичної ситуації в Україні, низький рівень інвестицій, зростання конкуренції у готельному бізнесі. Одними з основних проблем готельного бізнесу в Україні залишаються відсутність оптимального співвідношення між попитом і пропозицією на ринку готельних послуг та використання дієвого інструментарію для забезпечення ефективного функціонування готельних підприємств [11, с. 172].

Трансформація традиційних матеріальних і нематеріальних послуг гостинності на основі застосування інструментарію маркетингу вражень по суті передбачає створення «емоційного» готельного продукту, який має бути оригінальним і привабливим, що забезпечується впровадженням інновацій і використанням новітніх технологій готельного бізнесу. Важливе значення для створення вражень на рівні внутрішнього готельного продукту має його естетична складова, тобто те, що робить обстановку готелю більш цікавою, зручною та привабливою для гостей, тому кожний предмет інтер'єру готелю має «працювати» для створення позитивного настрою у споживачів. Прикладами інновацій в цій сфері може бути тематичний підхід до оформлення інтер'єрів номерів (східний стиль, скандинавская тематика, сільський стиль, англійський аристократизм, морська тема тощо), використання декору у вигляді штучних водоспадів, інсталяції зелених насаджень, що створюють приємну ілюзію єдності з навколишнім світом та ін.

Сьогодні одним із популярних підходів до оформлення готельних номерів стає створення атмосфери домашнього комфорту, що істотно впливає на емоційне сприйняття гостей за рахунок правильно підібраної колірної гами номера, приємного музичного фону, особливого аромату, вогню що палає в каміні, для якого використовується спеціальне екологічно чисте біопаливо. Цей підхід успішно застосовується в готелях відомих західних брендових мереж, які в останні роки впроваджують таку інновацію, як інклюзивне обслуговування кожного клієнта: у номерах установлюються спеціальні системи запам'ятовування переваг клієнта (улюблена музика, комфортний мікроклімат і яскравість освітлення, температура води у ванній і повітря в номері тощо), що високо оцінюється гостем, оскільки створює для нього звичайну атмосферу домашнього комфорту [12]. Крім того, в сучасних готелях по усьому світу широко реалізуються такі цікаві інноваційні рішення, як «телевізор у дзеркалі», телевізор із двома екранами, «розумне» дзеркало, доторкнувшись до якого, можна одержати миттєвий доступ до інтерактивного меню, що дозволяє переглянути прогноз погоди, новини і результати спортивних подій [13]. Наведені приклади забезпечують підвищення «емоційності» внутрішнього готельного продукту на основі створення нових, яскравих вражень у гостей від часу, проведеному в готелі.

Ефективним засобом впливу на емоційно-почуттєву сферу споживачів готельних послуг є івенти - подієві заходи, організовані в готелі [14, с. 48], які відповідають потребам гостей, і спрямовані на створення у них незабутніх емоцій та вражень. Підвищення привабливості івентів в сфері гостинності потребує використання event-маркетингу, як одного із елементів маркетингу вражень. Event-маркетингові заходи орієнтовані на активізацію інтересів цільової групи на основі інтерактивної взаємодії з нею [15, с. 345].

Важливими умовами, за яких event-маркетингові інструменти працюють на покращення бренду готелю, є оригінальна концепція івентів, їх грамотна організація та використання інновацій. Так, для ефектного оформлення приміщень і окремих об'єктів до святкових та інших заходів готелі використовують проекційні технології, які дозволяють створювати з відеофайлів фігурні і багатошарові проекційні декорації та живі картини. Програма включає сотні різних анімацій (святкові і тематичні добірки, пейзажі, космос, водний мир, абстракції та ін.), що дає можливість підбирати і використовувати найкращі варіанти їх комбінацій відповідно до тематики заходу. Незвичайне оформлення та яскраві анімації, органічно вписані в інтер'єр, живі картини, створені за допомогою модульних проекцій, можуть зробити захід найяскравішим і таким, що надовго запам'ятається його відвідувачам. Готелі, які працюють в бізнес-сегменті, для організації ділових зустрічей, конференцій, симпозіумів тощо впроваджують сучасні технології конференц-зв'язку, системи по забезпеченню роботи в групах та інші інновації, що відповідають сучасним потребам учасників заходів. Як приклад можна навести використання готелями інноваційної розробки для проведення

віртуальних зустрічей і заходів, що підвищує їх ефективність та емоційну складову в результаті поєднання мультимедійних можливостей LED-екрану і 3D-ефекту віртуальної присутності [13].

З позиції різних фінансових можливостей готельних підприємств важливе значення мають такі переваги event-маркетингу, як його висока креативність і гнучкість, що дозволяє розробляти різні концепції і програми подієвих заходів, оптимізувати їх ресурсне забезпечення, використовувати оригінальні режисерські підходи, цікаві story-event, коригувати бюджети івентів тощо [14, с. 49].

Створення позитивних емоцій від споживання готельного продукту в окремий проміжок часу не може бути його довгостроковою характеристикою, оскільки відбувається постійна зміна потреб у враженнях, внаслідок чого «споживчею метою» клієнтів стає отримання нових задоволень. Це змушує готельні підприємства застосовувати інноваційні підходи до ведення бізнесу, вивчати вітчизняний і зарубіжний досвід впровадження інновацій в індустрії гостинності, у тому числі, в сфері маркетингу вражень. Цей досвід показує, що ефективне використання інструментарію маркетингу вражень на основі інноваційних технологій дає можливість максимально «наповнити» яскравими враженнями та позитивними емоціями усі складові внутрішнього готельного продукту і в результаті перетворити його в потужний «генератор» нових вражень і задоволень для споживачів готельних послуг, що сприятиме формуванню у них кращого уявлення про нову споживчу цінність бренду готелю.

Комплексний готельний продукт, з позицій маркетингу вражень, формується з урахуванням позитивних емоцій та асоціацій, які створюються на основі взаємодії споживачів з найближчим природним оточенням готелю залежно від місця його розташування (на березі моря, океану, в лісі, у горах тощо). В цьому контексті потенціал природного ресурсу готельного підприємства може бути використаний:

– гостями готелю, які одержують враження від: 1) пасивного спостереження за об'єктами природи та природними явищами (наприклад, можливість одержати незабутні яскраві враження, спостерігаючи захід сонця на балконі номера з видом на море чи океан); 2) активного використання природного ресурсу готелю (купання в морі, озері, прогулянки в лісі, катання на лижах у горах), що дає можливість не тільки отримати задоволення, але й здобути позитивний досвід;

– самим готелем, який може посилити емоційну складову готельного продукту шляхом: 1) надання додаткових послуг (прокат різного спортивного інвентарю, човнів і рибальських снастей, послуги інструкторів по гірських лижах, з підводного плавання, зі сноубордингу та інших видах спорту) для залучення гостей до активного використання природних об'єктів, що розташовані поруч з готелем; 2) проведення івентів з використанням природного ресурсу готелю (організація свята на катері, пікніка в лісі, святкування Дня Нептуна на березі моря та ін.), що сприяє створенню додаткових, більш яскравих вражень і позитивних емоцій у учасників подієвого заходу.

Формування ***розширеного готельного продукту*** передбачає, що комплекс вражень, отриманих клієнтами від споживання внутрішнього готельного продукту і взаємодії з найближчим природним оточенням готелю, може бути доповнений позитивними емоціями, що створюються за межами готельного підприємства в результаті освоєння ним суміжних областей, наприклад, таких, як пропонування власних екскурсійних програм - місцевих пішохідних, велосипедних та ін. Це забезпечує розширення спектра вражень і надає додаткову перевагу готельному продукту, що може стати унікальним і значущим в системі цінностей клієнтів готелю.

Комплексне застосування засобів маркетингу вражень, тобто поєднання маркетингових зусиль зі створення яскравих вражень на внутрішньому і зовнішньому рівнях формування готельного продукту, а також доповнення їх генеруванням позитивних емоцій на основі взаємодії споживачів з природним ресурсом готелю, може забезпечити кумулятивний ефект, як результат спільного використання інструментів маркетингу вражень. Останнім часом потреби людей у враженнях змінюються швидкими темпами, що зумовлено сучасними тенденціями науково-технічного прогресу, тому в розвитку маркетингу вражень все більше значення надається інноваційній складовій. Звідси важливою умовою як створення, так і посилення комулятивного ефекту від комплексного застосування засобів маркетингу вражень є якомога повне використання його резервів на основі впровадження інноваційних технологій готельного бізнесу з урахуванням фінансових можливостей готелю.

Висновки. Можливості підвищення конкурентоспроможності та економічного зростання підприємств готельного господарства значною мірою пов'язані з пошуком нових методів залучення клієнтів на основі використання інструментарію маркетингу вражень. Комплексне застосування елементів маркетингу вражень сприяє генеруванню максимально яскравих вражень та позитивних емоцій у споживачів і, як наслідок, підвищенню привабливості продукту готельного підприємства. Таким чином, емоційну складову слід розглядати як важливий компонент нового формату готельного продукту, яку маркетинг вражень використовує для ефективного просування послуг у сфері гостинності.

Література

1. Балдинюк А. Г. Менеджмент вражень як стратегічний напрямок розвитку організації та її бренду / А. Г. Балдинюк // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. Економічні науки. – 2014. – Вип. 6. Ч. 2. – С. 88–90.

2. Болотна О. В. Емоційний маркетинг як технологія управління поведінкою споживачів [Електронний ресурс] / О. В. Болотна // Ефективна економіка. – 2013. – № 8. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2257 (дата звернення: 12.05.2019).

3. Пайн Б. Джозеф, Гилмор Х. Джеймс. Экономика впечатлений. Работа – это театр, а каждый бизнес – сцена / Пайн Б. Джозеф, Гилмор Х. Джеймс. – М. : Вильямс, 2005. 304 с.

4. Котлер Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии: как создать, завоевать и удержать рынок / Ф. Котлер. – М. : АСТ, 2009. – 230 с.

5. Петриченко П. А. Управління емоціями та враженнями клієнтів / П. А. Петриченко // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – Вип. 2. – С. 232–237.

6. Шмитт Б. Бизнес в стиле шоу. Маркетинг в культуре впечатлений / Б. Шмитт, Д. Роджерс, К. Вроцос. – М. : Вильямс, 2005. – 392 с.

7. Інноваційні аспекти маркетингу вражень у сфері туристичних послуг [Електронний ресурс] / С. А. Яроміч, Т. М. Лахтіонова, О. Попель, Б. Джозеф Пайн, Гилмор Х. Джеймс. О. // Інфраструктура ринку. – 2018. – Вип. 21. – С. 203–207. – Режим доступу: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/21_2018_ukr/36.pdf (дата звернення: 15.05.2019).

8. Боярська М. О. Сутність та визначення економіки вражень на сучасному етапі розвитку економіки України / М. О. Боярська // Молодий вчений. – 2016. – № 4. – С. 25–27.

9. Стратегічне управління готельними підприємствами в умовах глобалізації [Електронний ресурс] : монографія / В. М. Зайцева та ін. – Запоріжжя : ЗНТУ, 2018. – 119 с. – Режим длступу: http://eir.zntu.edu.ua/bitstream/123456789/3231/1/Zaytseva_Strategicmanagement.pdf (дата звернення: 20.05.2019).

10. Безносюк В. Д. Туризм і його місце в соціально-економічному розвитку України / В. Д. Безносюк // Регіональна економіка. – 2007. – № 1. – С. 232–236.

11. Іванова Л. О. Світовий досвід застосування концепції маркетингу та франчайзингових систем у готельному бізнесі / Л. О. Іванова // Вісник Хмельницького національного університету. Серія економічні науки. – 2010. – № 5. – С. 172–177.

12. Инновации и технологии в гостиничном бизнесе. Идеи для малого бизнеса. Методические материалы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.shopolog.ru/metodichka/idei-dlya-malogo-biznesa/innovacii-i-texnologii-v-gostinich nom-biznese/ (дата звернення: 15.05.2019).

13. Технологии и инновации. Портал для профессионалов гостиничного и ресторанного бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://prohotelia.com/publikacii/technologii-i-innovacii/ (дата звернення: 17.05.2019).

14. Зайцева О. І. Сутність маркетингу вражень в індустрії гостинності / О. І. Зайцева, А. М. Фурсов // Економіка, фінанси, облік та право: стратегічні пріоритети розвитку в умовах глобалізації : зб. тез доп. міжнар. наук-практ. конф. (м. Полтава, 20 квіт. 2019 р.). – Полтава : Центр фінансово-економічних наукових досліджень, 2019. – Ч. 2. – С. 47–49.

15. Зайцева Е. И. Event-маркетинг в системе интегрированных маркетинговых коммуникаций предприятия / Е. И. Зайцева, А. Н. Фурсов // Молодежь в науке и предпринимательстве : сб. науч. стат. VII междунар. форума молодых ученых, 2018 г. Гомель : Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, 2018. – С. 343–346. 1 електрон. опт. диск (DV-R).

References

1. Baldyniuk A. H. (2014) Menedzhment vrazhen yak stratehichnyi napriamok rozvytku orhanizatsii ta yii brendu [Impressions management as a strategic direction and development of its brand]. Scientific Herald of Kherson State University. Ser: Economic Sciences (scientific publication), vol. 6, no. 2, pp. 88-90. (in Ukrainian)

2. Bolotna O. V. (2013) Emotsiinyi marketynh yak tekhnolohiia upravlinnia povedinkoiu spozhyvachiv [Emotional marketing as a technology of consumers behavior administration]. Efektyvna ekonomika [Efficient economy] (electronic journal), no. 8. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/? op=1&z=2257 (accessed 12 May 2019).

3. Payn B. Dzhozef, Gilmor Kh. Dzheyms. (2005) Ekonomika vpechatleniy. Rabota - eto teatr, a kazhdyy biznes - stsena [Economy of impressions. Work is a theater, and every business is a stage]. Moscow : Vil'yams. (in Russian)

4. Kotler F. (2009) Marketing v tret'em tysyacheletii: kak sozdat', zavoevat' i uderzhat' rynok [Marketing in the third millennium: how to create, conquer and keep the market.]. Moscow : ACT. (in Russian)

5. Petrychenko P. A. (2014) Upravlinnia emotsiiamy ta vrazhenniamy kliientiv [Managing the emotions and impressions of clients]. Socio-Economic Research Bulletin (collection of scientific works), vol. 2, pp. 232-237. (in Ukrainian)

6. Shmitt B., Rodzhers D., Vrotsos K. (2005) Biznes v stile shou. Marketing v kul'ture vpechatleniy [Business in show style. Marketing in the culture of impressions]. Moscow : Vil'yams. (in Russian)

7. Yaromich S. A., Lakhtionova T. M., Popel O. O. (2018) Innovatsiini aspekty marketynhu vrazhen u sferi turystychnykh posluh [Innovative aspects of experiential marketing in the sphere of tourist services] Infrastruktura rynku [Infrastructure market] (electronic scientific and practical journal on economics), vol. 21, pp. 203-207. Available at: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/21_2018_ukr/36.pdf (accessed 15 May 2019).

8. Boiarska M. O. (2016) Sutnist ta vyznachennia ekonomiky vrazhen na suchasnomu etapi rozvytku ekonomiky Ukrainy [The essence and definition of the experience economy at the present stage of development of economy of Ukraine] Young scientist (scientific journal), no. 4, pp. 25-27. (in Ukrainian)

9. Zaitseva V. M. (2018) Stratehichne upravlinnia hotelnymy pidpryiemstvamy v umovakh hlobalizatsii [Strategic management of hotel enterprises in the conditions of globalization]. Zaporizhzhia: ZNTU. Available at: http://eir.zntu. edu.ua/bitstream/123456789/3231/1/Zaytseva_Strategic_Management.pdf (in Ukrainian) (accessed 20 May 2019).

10. Beznosiuk V. D. (2007) Turyzm i yoho mistse v sotsialno-ekonomichnomu rozvytku Ukrainy [Tourism and its place in the socio-economic development of Ukraine] Regional economy (scientific and practical journal), no. 1, pp. 232-236. (in Ukrainian)

11. Ivanova L.O. (2010) Svitovyi dosvid zastosuvannia kontseptsii marketynhu ta franchaizynhovykh system u hotelnomu biznesi [Worldwide experience in applying the concept of marketing and franchising systems in the hotel business] Herald of Khmelnytskyi National University. Economic Sciences (scientific journal), no. 5, pp. 172-177. (in Ukrainian)

12. Innovatsii i tekhnologii v gostinichnom biznese (2013) [Innovations and technologies in the hotel business] Idei dlya malogo biznesa [Ideas for small business] (methodical materials). Available at: https://www.shopolog.ru/ metodichka/idei-dlya-malogo-biznesa/innovacii-i-texnologii-v-gostinichnom-biznese/ (in Russian) (accessed 15 May 2019).

13. Tekhnologii i innovatsii (2018) [Technology and Innovation] Portal dlya professionalov gostinichnogo i restorannogo biznesa [Portal for professionals in the hotel and restaurant business] Available at: http://prohotelia.com/ publikacii/technologii-i-innovacii/ (in Ukrainian) (accessed 17 May 2019).

14. Zaitseva O. I., Fursov A. M. (2019) Sutnist marketynhu vrazhen v industrii hostynnosti [The essence of marketing impressions in the hospitality industry]. Proceedings of the Ekonomika, finansy, oblik ta pravo: stratehichni priorytety rozvytku v umovakh hlobalizatsii: mizhnarodna naukovo-praktychna konferentsiia (Ukraine, Poltava, April 20, 2019), Poltava : Tsentr finansovo-ekonomichnykh naukovykh doslidzhen, vol. 2, pp. C. 47-49.

15. Zaytseva E. I., Fursov A. N. (2018) Event-marketing v sisteme integrirovannykh marketingovykh kommunikatsiy predpriyatiya [Event marketing in an integrated marketing communications enterprise]. Proceedings of the Molodezh' v nauke i predprinimatel'stve: VII mezhdunarodnyy forum molodykh uchenykh (Belarus', Gomel', 2018). Gomel' : Belorusskiy torgovo-ekonomicheskiy universitet potrebitel'skoy kooperatsii, pp. C. 343–346.

Рецензія/Peer review : 21.05.2019 Надрукована/Printed : 07.06.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Савіна Г. Г.

УДК 330.341.1
DOI: 10.31891/2307-5740-2019-270-3-95-98

ЗАЙЧЕНКО В. В.
Центральноукраїнський національний технічних університет, м. Кропивницький, Україна

ФОРМУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМА КРИТИЧНИХ РЕГІОНАЛЬНИХ ДИСПРОПОРЦІЙ ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ

Встановлено, що на сучасному етапі соціально-економічного розвитку України сформувалися критично надмірні диференціації в стані та розвитку інноваційної діяльності в регіонах країни, які не сприяють збалансованій державній політиці забезпечення конкурентоспроможності національної економіки, зокрема її технологічної компоненти. Показано, що диспропорції продовжуть нарощуватися, зокрема в таких аспектах, як обсяги виробництва та реалізації інноваційної продукції (у т.ч. в структурі загальних обсягів реалізації промислової продукції), кількість та частка інноваційно активних суб'єктів господарювання, у тому числі підприємств промисловості, чисельність створених і провадженних інновацій, нових технологій та сучасних технологічних процесів. Здійснено позиціювання регіонів України за часткою підприємств з технологічними інноваціями, темпами її зростання та часткою реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої промислової продукції. Зроблено висновки для державної політики в частині усунення регіональних диференціацій і забезпечення більш системного підходу до формування технологічної конкурентоспроможності економіки України.

Ключові слова: технологічна конкурентоспроможність, національна економіка, інноваційно-технологічна діяльність, регіональні диспропорції.

ZAYCHENKO V.
Dean of the Economics and Management Faculty Central Ukrainian National Technical University

FORMATION OF TECHNOLOGICAL COMPETITIVENESS OF THE ECONOMY OF UKRAINE: PROBLEM OF CRITICAL REGIONAL DISPROPORATION OF INNOVATION AND TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT

The article highlights the problem of the existence of critically acute imbalances of innovation and technological development of the regions of Ukraine. It is established that at the present stage of socio-economic development of Ukraine there were critically excessive differentiations in the state and development of innovation activity in the regions of the country that do not contribute to a balanced state policy ensuring the competitiveness of the national economy, in particular its technological component.

The purpose of the article is to carry out a comparative analysis of the state and trends of the development of innovation activity in the regions of Ukraine, to identify critical imbalances and differentiations, to substantiate the directions of the state policy of their elimination in order to create the preconditions for strengthening the technological competitiveness of the Ukrainian economy.

It is shown that disproportions will continue to grow, in particular in such aspects as the volumes of production and sales of innovative products (including in the structure of total volumes of sales of industrial products), the number and the share of innovative active business entities, including industrial enterprises, the number of created and implemented innovations, new technologies and modern technological processes. The positioning of the regions of Ukraine by the share of enterprises with technological innovations, the rates of its growth and the share of realized innovative products in the total volume of industrial products sold has been made.

Conclusions have been drawn for state policy in the part of elimination of regional differentiations and providing a more systematic approach to the formation of technological competitiveness of the Ukrainian economy.

Keywords: technological competitiveness, national economy, innovation and technological activity, regional disproportions.

Постановка задачі. Аналізування регіональних особливостей інноваційного розвитку має важливе значення, оскільки дозволяє говорити про рівномірність масштабів та рівня поширення діяльності зі створення і впровадження нововведень та передових технологій за областями країни як умови системно-збалансованого підходу до планування і реалізації державної політики в аналізованій; дає можливість ідентифікувати як переваги, так і недоліки інноваційно-технологічного розвитку за територіями країни; є інформаційною основою аналізування і узагальнення висновків щодо причин та чинників інтегрального індексу та функціонально-структурних складових технологічної конкурентоспроможності національної економіки; дозволяє рейнтигувати регіони за характеристиками інноваційно-технологічної діяльності, слугує інформаційно-аналітичним базисом економіко-математичного моделювання та прогнозування розвитку ситуації в аналізованій сфері, оцінювання ефективності та результативності державної політики і її бюджетно-ресурсного та іншого забезпечення.

На сьогодні з-поміж регіонів України намітилися надзвичайно істотні диференціації за ключовими характеристиками інноваційного розвитку. Це негативно, оскільки призводить до технологічного розвитку в одних областях та, навпаки, – технологічної деградації в інших, не сприяючи таким чином формування єдиної цілісної державної політики забезпечення технологічної конкурентоспроможності економіки України.

Аналіз досліджень та публікацій. Стратегічні засади державної політики інноваційно-технологічного розвитку та забезпечення технологічної конкурентоспроможності економіки досліджуються у працях В. Александрової [1], Т. Васильціва [2], Р. Лупака [9], П. Єщенко [3], Б. Патона [6] та ін.

Взаємозв'язки інноваційного розвитку та технологічної конкурентоспроможності економіки достатньо добре опрацьовані у дослідженнях О. Кірдіної [4], М. Денисенка [5], Л. Федулової [7], О. Шнипко [8] та ін. Але, питання ідентифікації та усунення диспропорцій інноваційно-технологічного розвитку як однієї з системних перешкод забезпечення технологічної конкурентоспроможності національного господарства вивчені ще недостатньо.

Виділення невирішених частин. Незавершеними є результати досліджень, які стосуються результатів аналізу диференціацій, а також обґрунтування пропозицій щодо усунення диспропорцій інноваційно-технологічного розвитку в регіонах країни для зміцнення технологічної конкурентоспроможності її економіки.

Формулювання цілей. Метою статті є здійснення порівняльного аналізу стану та тенденцій розвитку інноваційної діяльності в регіонах України, виявлення критичних диспропорцій та диференціацій, обґрунтування напрямів державної політики їх усунення в цілях формування передумов для зміцнення технологічної конкурентоспроможності економіки України.

Виклад основного матеріалу. В Україні на поточному етапі її розвитку наявні доволі суттєвої нерівномірності інноваційно-технологічної діяльності (як однієї з ключових передумов забезпечення технологічної конкурентоспроможності) за регіонами України, що негативно в аспекті подальшої проекції їх впливу на формування різного рівня технологічної конкурентоспроможності регіональних економік, а в підсумку – нарощування диспропорцій соціально-економічного розвитку територій. Підтвердженням цього слугують наступні дані.

Так, якщо в середньому в країні обсяги реалізації інноваційної продукції у 2017 р. становили 708,6 млн грн, то у Запорізькій області цей показник був у 5,7 рази більшим, у Донецькій області – у 4,7 рази більшим, у Харківській області – у 3,6 рази більшим, у м. Києві – у 2,3 рази більшим. (рис. 1). З іншої сторони, у 19 областях держави значення цього показника було нижчим, за середньо державне. Диференціація між регіоном з найбільшими обсягами реалізованої інноваційної продукції (Запорізька область) та найнижчими значення цього показника (Рівненська область) у 2017 р. склала у 434,3 рази. Очевидно, що такий стан справ не сприяє рівномірному розміщенню та якісному і ефективному використанню інноваційно-технологічного потенціалу вітчизняної економіки.

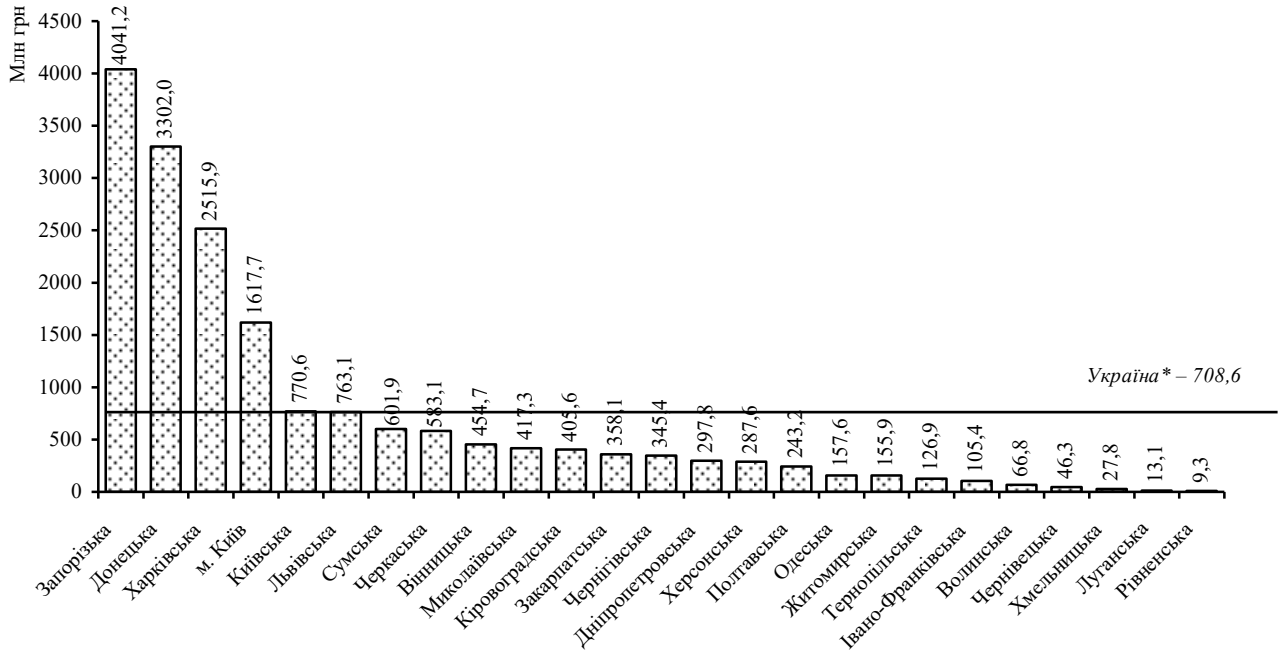


Рис. 1. Обсяги реалізованої інноваційної продукції за регіонами України у 2017 р. (за [6])

Суттєві диспропорції характерні й для показника чисельності підприємств з технологічними інноваціями за регіонами України (див. рис. 2). Якщо в м. Києві у 2017 р. таких налічувалося 769, то у Чернівецькій області лише 21 підприємство. В середньому в країні в розрахунку на 1 регіон кількість підприємств з технологічними інноваціями становила 131 од. Але, при цьому, лише в 7 регіонах значення цього показника було вищим. Диференціація найвищого та найнижчого значення показників у регіонах України становила понад 36 рази. Фактично, більша частина інноваційно-технологічного потенціалу країни – у вигляді підприємств з технологічними інноваціями – сконцентрована у м. Києві, Харківській, Дніпропетровській, Львівській, Одеській, Запорізькій, Київській, Полтавській та Рівненській областях. Очевидно, що цю особливість важливо враховувати при плануванні і реалізації виваженої державної регіональної інноваційно-технологічної політики.

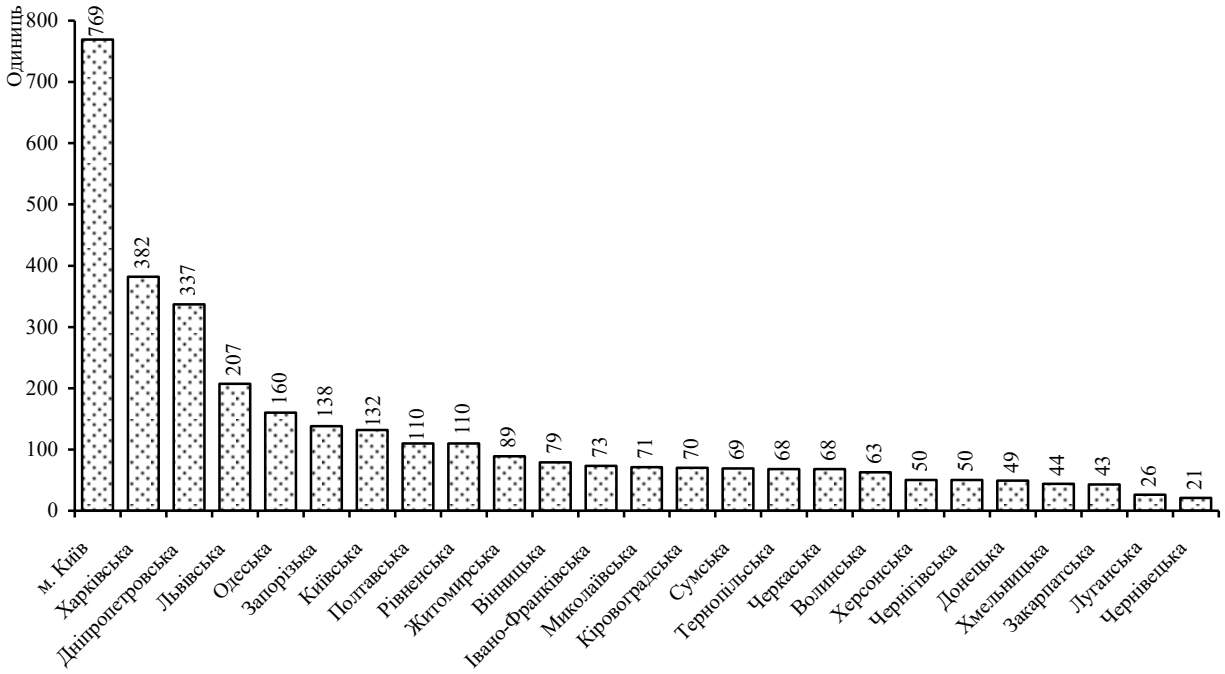


Рис. 2. Кількість підприємств з технологічними інноваціями за регіонами України у 2014 –2016 рр. (за [6])

В підсумку аналізування ключових параметрів інноваційно-технологічної активності в регіонах України сформовану «карту» інноваційно-технологічного розвитку (рис. 3). Зокрема, є підстави говорити про регіональних лідерів у цій сфері – м. Київ, Полтавську, Дніпропетровську, Харківську, Рівненську, Кіровоградську, Тернопільську, Сумську області. В цих регіонах країни спостерігалися найвищі значення показників частки підприємств із технологічними інноваціями, а також темпи зростання цього показника.

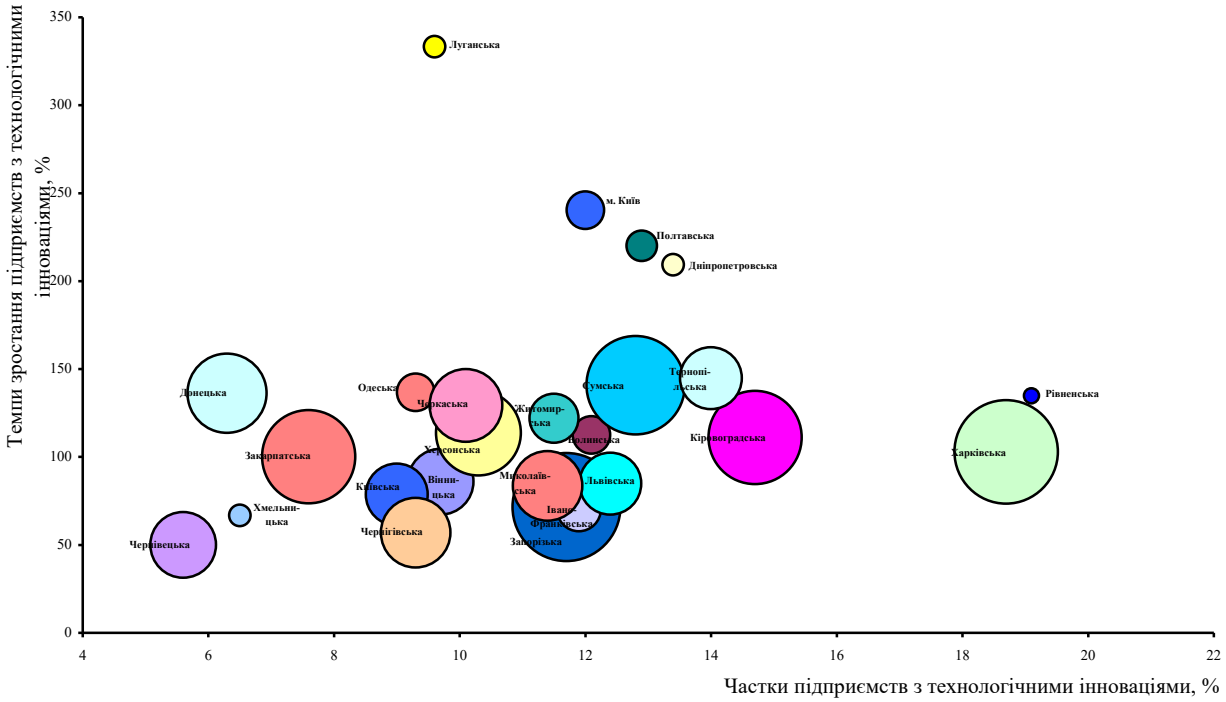


Рис. 3. Позиціювання регіонів України за часткою підприємств з технологічними інноваціями, темпами її зростання та часткою реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої промислової продукції у 2017 р. (за [6, с. 102, 111–112])

Ці та інші тенденції стали також і причиною скорочення обсягів високотехнологічного експорту з України в інші країни світу. Так, у 2017 р. частка високотехнологічного експорту становила лише 5,0 % та показник знизився до 2015 р. на 2,3 в. п. Лише за останній рік показник скоротився на 0,8 в. п. Слід звернути увагу на те, що в певній мірі це загальносвітова тенденція: відповідний показник за 2005–2017 рр. знизився з 19,7 % до 16,1 %. Але, вочевидь, середньосвітовий показник значно перевищує його рівень в Україні, що

негативно та призводить лише до погіршення рівня технологічної конкурентоспроможності економіки нашої держави. Майже втричі вищим було значення цього показника для країн ЄС – 14,3 % у 2017 р. Вищим було й значення цього показника у наших сусідів – Польщі (7,7 %), Російської Федерації (11,5 %), Словаччини (10,9 %), Угорщини (13,8 %), Румунії (9,0 %). За рівнем високотехнологічного експорту Україна може конкурувати лише з сусідніми Білоруссю та Молдовою, де відповідні показники у 2017 р. становили 3,8 % та 5,1 %.

Висновки і перспективи подальших розвідок. В підсумку аналізування регіональних особливостей інноваційно-технологічної діяльності ідентифіковано наявність істотних міжрегіональних диспропорцій та диференціацій (за кількістю підприємств з технологічними інноваціями та їх часткою в загальній чисельності підприємств та інноваційно активних підприємств, обсягами впровадження нових технологічних процесів, напрямами інноваційно-технологічної діяльності та рівнем її фінансування), що не сприяє збалансованості та системності державної політики забезпечення технологічної конкурентоспроможності економіки України.

Спостерігається нерівномірне використання потенціалу промислового розвитку та інноваційно-технологічної діяльності. У низці регіонів з більшою чисельністю промислових підприємств меншою є частка підприємств з технологічними інноваціями, меншою – частка ресурсоощадних технологій, чисельність придбаних та переданих нових технологій, підприємств, які займаються внутрішніми та зовнішніми НДР, придбавають зовнішні знання, займаються процесними інноваціями. Інтегральний індекс інновацій за регіонами України не в повній мірі відповідає рейтингуванню областей за внеском у ВВП, що свідчить, з одного боку, про низьку залежність інноваційної діяльності та економічного розвитку, а, з іншого, – про неузгодженість державної регіональної економічної та інноваційної політики.

Література

1. Александрова В. П. Пріоритети технологічного розвитку економіки України перехідного періоду / В. П. Александрова // Економіка і прогнозування. – 2003. – № 3. – С. 70–85.
2. Васильців Т. Г. Priorities and Tools of the State Regional Policy of Import Substitution in the Market of Ukraine's Consumer Goods / Т. Г. Васильців, Р. Л. Лупак // Стратегічні пріоритети. – 2017. – № 3 (44). – С. 105–113.
3. Єщенко П. С. Економічне зростання без розвитку: причини і шляхи інноваційного перетворення економіки / П. С. Єщенко // Економіка України. – 2013. – № 10 (623). – С. 4–20.
4. Кірдіна О. Г. Обмеження та орієнтири техніко-технологічного розвитку України в умовах глобалізації / О. Г. Кірдіна // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4, т. 1. – С. 179–184.
5. Денисенко М. П. Науково-технологічна безпека в умовах глобальної конкуренції / М. П. Денисенко // Вісник КНУТД. – 2011. – № 6. – С. 224–228.
6. Патон Б. Є. Інноваційний шлях розвитку економіки України / Б. Є. Патон // Вісник Національної академії наук України. – 2001. – № 2. – С. 11–15.
7. Федулова Л. І. Тенденції розвитку інноваційної політики та її вплив на економічне зростання / Л. І. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2011. – № 2. – С. 63–81.
8. Шнипко О. С. Міжнародна конкурентоспроможність країни: поняття, основні складові та джерела / О. С. Шнипко // Економіка і прогнозування. – 2002. – № 1. – С. 110–116.
9. Vasyltsiv T. Assessement of the level of penetration of import dependence in the context of the import substitution policy in Ukraine / T. Vasyltsiv, R. Lupak, Yu. Osadchuck // Економічний часопис–XXI. – 2017. – № 167 (9–10). – С. 13–17.
10. Механізми та функціонально-структурні інструменти забезпечення конкурентоспроможності національної економіки в умовах сучасних загроз економічної безпеки : монографія / за ред. Т. Г. Васильціва, Р. Л. Лупака. – Львів : вид-во ННВК «АТБ», 2019. – 552 с.

References

1. Aleksandrova V. P. Priorities of technological development of economy of Ukraine of transition period / V. P. Alexandrov // Economy and forecasting. – 2003. – № 3. – S. 70–85.
2. Vasiltsev T. G. Priorities and Tools of the State Regional Policy of Import Substitution in the Market of Ukrainian Consumer Goods / T. G. Vasiltsev, R. L. Lupak // Strategic Priorities. – 2017 – № 3 (44). – S. 105–113.
3. Yeshchenko P. S. Economic growth without development: causes and ways of innovation in the transformation of economy / PS Yeshchenko // Economy of Ukraine. – 2013 – № 10 (623). – S. 4–20.
4. Kirdina O. G. Restrictions and Landmarks of Techno–Technological Development of Ukraine in the Conditions of Globalization / O.G.Kirdina // Marketing and Management of Innovations. – 2011. – № 4. – T. 1. – S. 179–184.
5. Denisenko M. P. Scientific and technological safety in the conditions of global competition / M. P. Denisenko, S. V. Brus // Visnyk KNUTD. – 2011. – № 6. – S. 224–228.
6. Paton B. E. Innovative way of economic development of Ukraine / B. E. Paton // Bulletin of the National Academy of Sciences of Ukraine. – 2001. – № 2. – S. 11–15.
7. Fedulova L. I. Trends in the development of innovation policy and its impact on economic growth / L. I. Fedulova / / Economics and forecasting. – 2011. – № 2. – S. 63–81.
8. Shnipko O. S. International competitiveness of the country: concept, main components, and sources / O. S. Shnipko // Economy and Forecasting. – 2002. – № 1. – S. 110–116.
9. Vasyltsiv T. Evaluation of the level of penetration of import dependence in the context of the import substitution policy in Ukraine / T. Vasyltsiv, R. Lupak, Yu. Osadchuck // Economic Journal-XXI. – 2017 – № 167 (9-10). – S. 13–17.
10. Mechanisms and functional and structural tools for ensuring the competitiveness of the national economy in the context of modern threats to economic security: monograph / ed. T. G. Vasiltsiv, R. L. Lupak. Lviv: View of the NNVK «ATB», 2019. 552 p.

Рецензія/Peer review : 22.05.2019 Надрукована/Printed : 05.06.2019
Рецензент: д. е. н., професор, Васильців Т. Г.

УДК 330.3
DOI: 10.31891/2307-5740-2019-270-3-99-102

КИРИЛЮК О. В.
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ АСИМЕТРІЄЮ РОЗВИТКУ КОМПАНІЇ

У статті досліджено сутність управління розвитком підприємств в контексті цифрової економіки. Висвітлено взаємозв'язок між асиметрією і розвитком підприємства. Сформовано базове розуміння поняття «асиметрія розвитку підприємств». Розглянуто дефініцію «інформаційні ресурси». Описано вплив інформаційного забезпечення на ефективний розвиток компанії. Проведено порівняння наукових підходів до визначення інформаційних ресурсів. Визначено характерні особливості інформаційних ресурсів в умовах сучасного динамічного середовища. Надано стислу характеристику ERP-системи. Проаналізовано результати від впровадження систем управління інформаційними ресурсами компанії.

Ключові слова: асиметрія розвитку підприємства, управління розвитком, інформаційні ресурси, ERP-система, інформаційні потоки.

KYRYLIUK O.
Kyiv State University of Economics named by Vadym Hetman

INFORMATION TECHNOLOGIES IN MANAGEMENT OF ENTERPRISE DEVELOPMENT ASYMETRY

Information technologies in management of enterprise development asymetry.

The purpose of the article is to analyze the current characteristic features of the essence of information resources of the enterprise and the consideration of approaches to management of information flows in order to increase the effectiveness of the company's development in the long run.

In the article the essence of enterprise development asymetry in the context of the digital economy is investigated. The relationship between asymmetry and the development of the enterprise is highlighted. A basic understanding of the concept of " enterprise development asymetry" is formed. The definition of "information resources" is considered. The influence of information provision on effective development of the company is described. A comparison of scientific approaches to the definition of information resources is made. The characteristic features of information resources in the conditions of the modern dynamic environment are determined. A brief description of the ERP system is provided. The results from implementation of the company's information resources management systems are analyzed.

Key words: asymmetry of enterprise development, development management, information resources, ERP-system, information flows.

Постановка проблеми. Перехід світової спільноти на засади цифрової економіки докорінно змінює підходи до управління компанією. Інтелектуальна та технологічна складова набувають все більшої значущості та впливу. Це значно ускладнює процес управління розвитком підприємства, що загострюється відсутністю адекватного інформаційного забезпечення. Сучасні компанії діють в умовах щорічного масштабування інформаційних потоків та ускладнення інформаційного простору. З'являються такі проблеми, як володіння релевантною інформацією, надмірна захаращеність великою кількістю однотипних даних, низька швидкість передавання інформації, асиметричність розподілу даних між структурними підрозділами, спекулювання інформацією тощо. Це сучасні реалії, що стають перешкодами на шляху розвитку підприємства, повного використання його інтелектуального та технологічного потенціалу, а також є одним з чинників появи явища асиметрії розвитку підприємства. Отже, з'являється потреба в теоретико-методологічному та практичному аналізі процесу інформаційного забезпечення та в створенні дієвого механізму управління інформаційними потоками за допомогою залучення технологічних ресурсів. В умовах цифрової економіки впровадження інформаційних технологій в систему управління компанією є одним з факторів ефективного розвитку підприємства в довгостроковій перспективі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До проблем інформаційного забезпечення компанії в контексті розуміння сутності інформаційних ресурсів підприємства як найбільш значущого ресурсу компанії, а також становлення та розвитку інформаційних технологій на підприємстві зверталися такі зарубіжні та вітчизняні науковці як К. Шеннон, Дж. Стиглер, Дж. Акерлоф, Ф. Найт, Дж. Дей, М. Спенс, Д. Белл, Д. Ліндер, Ю. Зіссер, К. Вальтхаут, Л. Вінарік, В. Верба, Г. Швиданенко, С. Мезенцева, С. Міхньова. Думки економістів сходяться не лише в ідентифікації дефініції «інформація» як одного з найцінніших ресурсів, джерела конкурентних переваг підприємства в умовах динамічного ринкового середовища. Вчені також єдині в розумінні подвійної природи інформації, оскільки це ще й товар, котрий приносить дохід при правильному підході до керування даними. Тому є можливим стверджувати, що інформація має вирішальний вплив в процесі прийняття управлінських рішень, особливо в аспекті ефективного розвитку компанії.

На сьогоднішній день залишаються не вирішеними до кінця такі проблеми, як формування адекватного інформаційного середовища на підприємстві, наявність ґрунтовного аналізу інформаційного забезпечення процесу управління розвитком компанії в довгостроковій перспективі, контроль за асиметрією змін окремих підрозділів з ціллю нівелювання негативних наслідків трансформацій.

Формулювання цілі статті. Враховуючи окреслені невирішені питання, за мету статті визначено аналіз сучасних характерних особливостей сутності інформаційних ресурсів підприємства та розгляд підходів до управління інформаційними потоками з ціллю підвищення результативності розвитку компанії в довгостроковій перспективі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз сучасних світових тенденцій розвитку суспільства дає можливість вважати, що в останні роки постіндустріалізм поступово відходить у минуле, трансформуючись у цифрову економіку. Одним з ознак настання нової історичної віхи в світовому розвитку стає щорічне зростання можливостей кожного окремого індивідуума обробляти, передавати і приймати значні масиви інформації в щонайкоротші терміни. Не дивлячись на бурхливий розвиток технологій, для людини минулого десятиліття швидкість даних процесів було лише уявною перспективою.

Одним з численних наслідків інформаційної епохи є миттєвий доступ до освоєння будь-якого знання, що стає підґрунтям управління процесом впровадження якісних та кількісних змін у компанії. Тому ключовим фактором успіху сучасного підприємства можна вважати здатність сортувати інформацію за корисністю для власних потреб, комбінувати її, зберігати, а також генерувати у знання, що гарантує високу результативність управління розвитком компанії. Іншими словами, створення інформаційного забезпечення діяльності підприємства є першочерговою задачею управлінців.

Сутнісне наповнення поняття «управління розвиток підприємства» є досить невизначеним на сьогоднішній день, зважаючи на впливи технологічних трендів цифрової економіки. В теоретичному аспекті розвиток певного суб'єкта чи системи є процесом комплексних змін суб'єкта від простіших форм до складніших. Розглядаючи підприємство як систему, у короткому трактуванні, його розвиток – це ефективна трансформація підприємства за якісними і кількісними параметрами під впливом зовнішніх і внутрішніх чинників, а у більш глобальному розумінні, – незворотній, закономірний процес, що є послідовною безперервною зміною кількісних та якісних станів компанії у часі та просторі. В такому аспекті управління розвитком підприємства – це циклічний процес менеджменту якісними та кількісними змінами в компанії, що визначається постановкою та реалізацією цілей та завдань, спрямованих на забезпечення зростання ефективності діяльності підприємства в довгостроковій перспективі.

Яким би ступенем кваліфікації, рівнем компетентності та сукупністю знань не володів би управлінець, неможливо реалізовувати зростання підприємства рівномірно в просторі та часі, що загострюється мінливим та непередбачуваним економічним середовищем. Оскільки підприємство є системою, тобто сукупністю елементів, що мають різні характеристики та особливості, всередині підприємства вони на ті чи інші зміни мають різні та непостійні реакції. Ми розуміємо таку нерівномірність як асиметрію розвитку підприємства, що є безперервним процесом зміни якісно-кількісного стану підприємства завдяки формоутворенню унікальних ресурсних композицій, що спричиняє структурні зрушення в компанії [7]. В такому аспекті «розвиток» є порушенням рівноваги на підприємстві шляхом зміщення центру балансу та створення нових комбінацій ресурсів з метою його адаптації до непостійних центрів рівноваги під впливом зовнішніх сил.

Управління розвитком компанії потребує відповідного інформаційного забезпечення, а нівелювання негативних впливів асиметрії, а також прогнозування, моніторинг та контроль за її проявами, потребує високо технологічної організації та підтримки інформаційного простору. Під інформаційним забезпеченням ми розуміємо створення на підприємстві єдиної інформаційно-аналітичної системи, діяльність якої з мінімізацією втручання людського фактору забезпечує актуальними, якісними та достовірними даними управлінців, що є необхідністю вчасного реагування на зміни або ж їх ініціювання. Розуміння процесу створення системи інформаційного забезпечення на підприємстві неможливе без сутнісного аналізу інформації як передового ресурсу компанії.

Інформація як економічний ресурс – це формалізовані, відображені чи зареєстровані в певних джерелах дані, які можуть в майбутньому піддаватися подальшій обробці, аналізу і накопиченню. В економічній сфері під словом «дані» розуміються певні бізнес-ідеї, історичні факти щодо економічної діяльності, комерційні таємниці, фінансові відомості, результати маркетингових чи соціологічних досліджень тощо. Трансформація сукупності інформації в свідомості людини у певні судження, уявлення, принципи, методи, теорію, погляди стає початком появи знань. Систематизація знань в певній сфері призводить до появи науки, яку також іноді розглядають як економічний ресурс.

В контексті сказаного варто відзначити концепції К. Шеннона (теорія інформації) і Ф. Найта (теорія прибутку) [1]. Науковці вважають, що інформація – це не лише економічний ресурс, а й засіб зниження ризиків і подолання невизначеності, що дозволяє досягати суб'єктом бажаних цілей. Особливо це стосується довгострокових орієнтирів.

Інформація як економічний ресурс значно вирізняється серед інших видів ресурсів компанії. Характерними ознаками є незнищуваність, легкість розповсюдження, самозростання в процесі використання. Інформація – потужний інструмент впливу, тому потрібно слідкувати за її достовірністю, оберігати першоджерела. Часто інформація трактується науковцями як рідкісний ресурс завдяки унікальності процесу виробництва, основним суб'єктом якого є людина [2]. Процес створення інформації має бути глибоко продуманим процесом, оскільки при поспішному, необдуманому «виробництві» інформації з'являються значні масиви непотрібних, дубльованих даних, котрі не встигають оброблятися. В

подальшому така інформація не зможе перетворитися на знання та принести вигоду. Також інформація не може існувати окремо від її носіїв та використовуватися без засобів обробки, накопичення і передавання. Це потребує подальших технологічних відкриттів в галузі комунікацій і комп'ютерної техніки з метою спрощення і прискорення описаних процесів.

Використання інформації як економічного ресурсу з метою створення вартості відбувається двома шляхами:

– комерціалізація інформації, втілена в товарах, послугах, технологіях (як приклад, можна навести виробництво наукоємної продукції, розробка абсолютно нових підходів до управління чи організації виробничого процесу, створення інформаційних послуг, інтелектуальних продуктів тощо);

– безпосередній вплив на очікування і сприйняття економічних суб'єктів (наприклад, детальна розробка інформаційного образу майбутнього товару, становлення репутації компанії, штучне формування потреб з подальшим впливом на них).

Вищеописані характерні риси інформації як економічного ресурсу дають змогу зрозуміти ступінь необхідності чіткого упорядкування інформаційних потоків в єдиному просторі, створивши інформаційне забезпечення усіх бізнес-процесів компанії. Це процес складний, успіх котрого залежить від обраних технологій. Для усунення негативних ефектів від спекулювання інформацією всередині та зовні компанії, а також для управління різними типами внутрішніх і зовнішніх інформаційних потоків сучасні компанії використовують функціонально-вартісний аналіз (Activity based costing, Activity based budgeting, Activity based management, Activity resource planning); структурно-функціональний аналіз (IDEFO, IDEF1, IDEF1Extended, IDEF3, IDEF4, IDEF5); моделювання (ERD, STD, IDEF2).

Також тотальна комп'ютеризація дозволила сучасному підприємству за допомогою відповідних програм автоматично виконувати всі попередньо перераховані аналізи, розраховувати показники, робити комплексну діагностику підприємства, ефективності управління та навіть робити відповідні висновки при великій кількості однотипної інформації [3]. Чудовим прикладом поєднання інформації, знань, інтелектуальних і матеріальних ресурсів та направлення їх на розвиток підприємства в довгостроковій перспективі є розробки ERP-систем та оновлених версій даної програми. Це складна, інтегрована система управління, яка створює єдиний інформаційний простір на підприємстві з метою автоматизації планування, обігу, управління, контролю та аналізу всіх господарських процесів компанії (рис. 1).

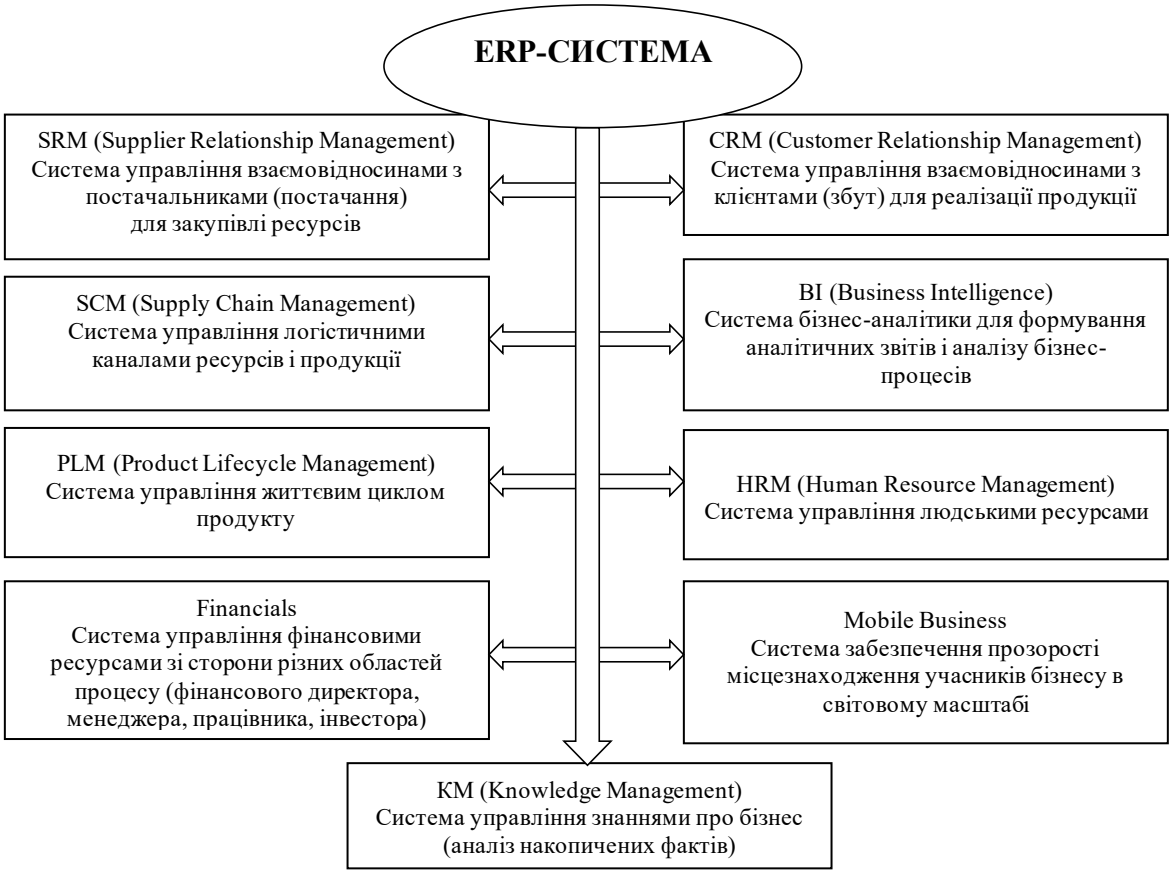


Рис. 1.Функціональні компоненти електронного бізнесу (web-додатки)
[Розроблено автором]

Є різні види даної системи, як вітчизняного, так і зарубіжного виробництва. На практиці вона являє собою управління ресурсними потоками для забезпечення усіх бізнес-процесів компанії: від замовлень сировини, логістики, організації виробничого процесу до маркетингових заходів, взаємовідносин із споживачами, після продажного обслуговування. Дана система допомагає контролювати науково-технологічні розробки, інвестиційні проекти, а також організовує роботу персоналу. Тобто оцінювання менеджменту стає дуже простим, зменшується потреба в персоналі. Проте поряд з перевагами, є і певні негативні наслідки впровадження: зростає потреба у фахівцях, потрібно підвищувати кваліфікацію наявних працівників, з'являються додаткові витрати на утримання та експлуатацію системи. До того ж всі процеси є комп'ютеризовані, що при збої системи спричиняє загрозу припинення діяльності підприємства на певний час, зчитування інформації конкурентами при недостатній засекреченості тощо.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Звернувши увагу на основні особливості сутності інформаційних ресурсів, можна зробити висновок, що на сьогодні вони відіграють одну з основних ролей в управлінні розвитком компанії. Так, тому що інформаційні потоки, що циркулюють всередині підприємства, створюють ефективне інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень щодо перспектив розвитку підприємства в довгостроковому періоді.

Оптимізація інформаційних потоків також сприяє спрощенню організаційної структури, полегшує взаємозв'язки між відділами, скорочує витрати на реалізацію бізнес-процесів, оптимізує використання інтелектуального капіталу. Тому є потреба в подальших дослідженнях інформаційних ресурсів з метою створення принципів та виокремлення закономірностей їх існування. Дана теоретична база потрібна для спеціалістів-практиків, які займаються прийняттям системних управлінських рішень, науковцям для виокремлення основ типізації певних економічних задач, ситуацій для розробок конкретних математичних методів і моделей та підприємствам, в діяльність котрих закладена велика кількість ресурсів, тому є потреба в швидкому прийнятті оптимальних управлінських рішень.

Література

1. Клімов С. М. Інформація як економічний ресурс [Електронний ресурс] / С. М. Клімов // Економічні ресурси. – 2015. – Режим доступу: http://resursy.com/informatsiya-yak-ekonomichnij-resurs/
2. Шевчук Н. В. Інформація як економічний ресурс: сутність і роль у забезпеченні конкурентоспроможності сучасного підприємства [Електронний ресурс] / Н. В. Шевчук // Ефективна економіка / Електронне наукове фахове видання. – № 6, 2012.
3. Вовк І. Проблеми автоматизації управління ресурсами підприємства за собами ERP-систем [Електронний ресурс] / І. Вовк // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2011. – Вип. 2 (5). – Режим доступу: http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11vipres.pdf.
4. Швиданенко Г. О. Економіка підприємства: підручник / Г. О. Швиданенко, В. Г. Васильков, Н. П. Гончарова [та ін.] ; за заг. ред. Г. О. Швиданенко. – Київ : КНЕУ, 2009. – 598 с.
5. Міхньова С. Г. Інтелектуалізація економіки: інноваційне виробництво та людський капітал [Електронний ресурс] / С. Г. Міхньова / Електронне видання «Апатта», 2011. – Режим доступу: http://www.aratta-ukraine.com/text_ua.php?id=2216
6. Ніколайчук О. А. Управління інтелектуальним капіталом підприємства як головний фактор інноваційного розвитку/ Г.О.Швиданенко, О. А. Ніколайчук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки (Google Scholar). – 2015. – № 6. – С. 245–250.
7. Швиданенко Г. О. Категоріально-понятійний аспект асиметрії розвитку підприємств в контексті технологічних змін / Г. О. Швиданенко, О. В. Кирилюк // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2018. – Вип. 3. – С. 73–76.
8. Шваб К. Четвертая промышленная революция [Електронний ресурс] / К. Шваб. – Режим доступу: http://loveread.ec/read_book.php?id=66348&p=1

References

1. Klimov S. M. Informacija jak ekonomichnij resurs/ Ekonomichni resursi, 2015// [Elektronnij resurs] – Rezhim dostupu: http://resursy.com/informatsija-jak-ekonomichnij-resurs/
2. Shevchuk N .V. Informacija jak ekonomichnij resurs: sutnist' i rol' u zabezpechenni konkurentospromozhnosti suchasnogo pidpriємstva/Efektivna ekonomika// Elektronne naukove fahove vidannja. [Elektronnij resurs] – №6, 2012
3. Vovk I. Problemi avtomatizacії upravlinnja resursami pidpriємstva zasobami ERP-sistem [Elektronnij resurs] / I. Vovk // Social'no-ekonomichni problemi i derzhava. – 2011. – Vip. 2 (5). – Rezhim dostupu do zhurn. :http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11vipres.pdf.
4. Shvidanenko G. O. Ekonomika pidpriємstva: pidruchnik / Shvidanenko G. O., E 40 Vasil'kov V. G., Goncharova N. P. [ta in.] ; za zag. red. G. O. Shvidanenko. – K. : KNEU, 2009. — 598 s.
5. Mihn'ova S. G. Intelektualizacija ekonomiki: innovacijne virobnictvo ta ljuds'kij kapital/ Elektronne vidannja «Apatta», 2011 . [Elektronnij resurs] – Rezhim dostupu: http://shhshhshh.aratta-ukraine.com/teht_ua.php?id=2216
6. Nikolajchuk O. A. Upravlinnja intelektual'nim kapitalom pidpriємstva jak golovnij faktor innovacijnogo rozvitku/ G. O. Shvidanenko, O. A. Nikolajchuk // Visnik Hmel'nic'kogo nacional'nogo universitetu. Ekonomichni nauki (Google Scholar). – 2015 - №6 – S. 245–250.
7. Shvidanenko G. O. Kategorial'no-ponjatijnij aspekt asimetrії rozvitku pidpriємstv v konteksti tehnologichnih zmin / G. O. Shvidanenko, O. V. Kiriljuk // Visnik Hmel'nic'kogo nacional'nogo universitetu. Ekonomichni nauki. – 2018. – Vip. 3. – S. 73–76.
8. Shvab K. Chetvertaja promyshlennaja revoljucija [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: http://loveread.ec/read_book.php?id=66348&p=1

Рецензія/Peer review : 17.05.2019 Надрукована/Printed : 10.06.2019
Прорецензовано редакційною колегією

УДК 658.3.007:331.108.43
DOI: 10.31891/2307-5740-2019-270-3-103-106

КЛИМЧУК А. О.
Вінницький національний аграрний університет

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПЕРСОНАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена дослідженню стратегічного управління розвитком персоналу на промислових підприємствах. Досліджено зміст поняття «стратегічне управління розвитком персоналу» та визначено його сутнісні характеристики. Розглянуто основні завдання, функції та принципи реалізації стратегічного управління розвитком персоналу на підприємстві. Сформовано складові забезпечення стратегічного управління розвитком персоналу промислових підприємств.

Ключові слова: стратегічне управління, стратегія, персонал, розвиток персоналу, управління підприємством.

KLYMCHUK A.
Vinnytsia National Agrarian University

STRATEGIC MANAGEMENT PERSONNEL DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

The article reveals the relevance of strategic management personnel development the industrial enterprises in modern conditions. The concept of strategic management personnel development" is investigated and its most significant features are identified. It is proved that the strategic management of personnel development is focused on increasing the labor activity of the personnel, maintaining its continuous development and effective use, which involves taking into account the strategic goals of the enterprise, the results of the analysis of strengths and weaknesses with the influence of environmental factors.The basic tasks, functions and principles of strategic development of personnel at the enterprise are considered. The components of providing strategic management of personnel development in the industrial enterprises are formed. Formation and implementation of strategic development management personnel, which implements the whole complex of its principles, functions and tasks, allowed within the system of strategic management of the enterprise to distinguish its constituent elements. The important strategic measures in the aspect of personnel development management at the enterprise are highlighted. It is concluded that to achieve efficiency and competitiveness of strategic management personnel development is important to improve training and spersonnel development, the establishment of mechanisms for career planning, including the improvement of work with young specialists.

Keywords: strategic management, strategy, personnel, personnel development, enterprise management.

Постановка проблеми. В умовах мінливого конкурентного середовища та стрімкого технологічного розвитку саме знання персоналу є найбільшою конкурентною перевагою на будь-якому підприємстві. Дослідження стратегічного управління розвитком персоналу спрямоване на вирішення наступних завдань: підвищення професійного рівня персоналу та формування його ціннісних орієнтацій, а також зміна уявлень вищого керівництва щодо ролі кадрової політики в умовах випереджального, тобто стратегічно орієнтованого, управління розвитком працівників.

Саме тому, вибір оптимального підходу до стратегічного управління розвитком персоналу здатен забезпечити: залучення висококваліфікованого персоналу із творчими та креативними здібностями; швидке реагування, адаптивність, лояльність та мобільність персоналу; готовність працівників відповідати за делегованими повноваженнями, прагнення до постійного професійного зростання, самовдосконалення та саморозвитку; розвитку трудового й інноваційного потенціалів, а також здатності співробітників до створення партнерських відносин із клієнтами, соціальної відповідальності, підтримки ділової етики, трудової дисципліни та корпоративної культури, що на сьогодні є джерелом отримання підприємством високих прибутків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню різноманітних теоретико-методичних і прикладних аспектів щодо стратегічного управління розвитком персоналу було приділено багато уваги такими вченими як Л. В. Балабанова, О. С. Віханський, А. Я. Кібанов, В. І. Маслов, А. П. Міщенко, Л. М. Романюк, М. В. Сорокіна, В. Г. Щербак та ін.

Виділення невирішених частин загальної проблеми. Незважаючи на вагомий внесок вчених у вирішення питань теоретичного та прикладного характеру щодо стратегічного управління розвитком персоналу на підприємстві, все ж актуальність окресленої проблематики на вітчизняних підприємствах вимагає більш поглибленого дослідження теоретичних аспектів щодо зміни акцентів у напрямі використання стратегічно орієнтованого управління на сучасних промислових підприємствах.

Формування цілей статті. Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретичного базису формування системи стратегічного управління розвитком персоналу на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегічний підхід до процесів управління розвитком персоналу набуває все більшої актуальності, оскільки перед вітчизняними підприємствами стоїть непросте завдання – пошук нових підходів та дієвих методів управління, які здатні забезпечити підвищення підприємством конкурентних переваг, швидке реагування та адаптацію до впливу зовнішнього середовища,

а також сталий економічний і соціальний розвиток підприємства у довгостроковому періоді. Студіювання викладених у науковой літературі розробок вчених щодо розкриття сутності стратегічного управління дає підстави визначити основним підгрунтям його забезпечення саме висококваліфікований та вмотивований персонал, здатний забезпечити відповідність виготовленої продукції вимогам споживачів та швидкого реагування на будь-які зміни у зовнішньому оточенні, що дають змогу підприємству ефективно здійснювати свою господарську діяльність у довгостроковій перспективі. Враховуючи те, що саме персонал є базисом, який здатен забезпечити розвиток сучасного промислового підприємства, ефективне формування та реалізація стратегії в переважній мірі визначається повною мобілізацією та ефективним використанням трудового потенціалу на промисловому підприємстві.

Таблиця 1

Систематизація наукових трактувань щодо сутності категорії «стратегічне управління розвитком персоналу»

Автор, джерело	Визначення поняття «стратегічне управління розвитком персоналу»
І. Ансофф [1]	Діяльність, що пов'язана з постановкою цілей і завдань управління людськими ресурсами, підтримкою погодженості людських ресурсів з іншими їх різновидами, що забезпечує досягнення цілей, відповідає їх внутрішнім можливостям і дозволяє залишатися сприйнятливими до зовнішніх вимог
А. Я. Кібанов [2]	Розроблений керівництвом підприємства пріоритетний, якісно визначений напрямок дій, які необхідні для досягнення довгострокових цілей зі створення висококваліфікаційного, відповідального і згуртованого колективу, що враховують стратегічні завдання підприємства та його ресурсні можливості
О. С. Віханський [3]	Визначає стратегічне управління персоналом як процес визначення й установлення зв'язку людських ресурсів з їх оточенням, що складається в реалізації обраних цілей і в спробах досягти бажаного стану взаємин з іншими різновидами ресурсів за допомогою такого їхнього розподілу, що дозволяє ефективно й результативно діяти організації і її підрозділам
М. В. Сорокіна [4]	Складний процес, що реалізується внаслідок переплетіння регламентів і творчих процедур, а також не завжди вкладається в конкретні технологічні схеми
В. І. Маслов [5]	Програмний спосіб мислення і управління, що забезпечує узгодження цілей, можливостей підприємства та інтересів працівників. Він передбачає не тільки визначення генерального курсу діяльності підприємства, а й підвищення мотивації, зацікавленості всіх працівників у його реалізації
А. П. Міщенко [6]	Найважливіша підсистема загальної стратегії підприємства, подана у вигляді довгострокової програми конкретних дій з реалізації концепції використання і розвитку потенціалу персоналу організації з метою забезпечення її стратегічної конкурентної переваги
Л. В. Балабанова [7]	Управління процесом формування конкурентоспроможного трудового потенціалу підприємства з урахуванням змін у його зовнішньому та внутрішньому середовищах, які відбуваються нині або можуть відбуватися в майбутньому, що дає змогу підприємству вижити, розвиватися та досягати своїх цілей у довгостроковій перспективі
Л. М. Романюк [8]	Сукупність цілеспрямованих дій довгострокового характеру, які направлені на формування та розвиток продуктивних здібностей персоналу, їх ефективне використання, що забезпечує підприємству досягнення переваг в конкурентній боротьбі
В. Г. Щербак [9]	Пріоритетний якісно і кількісно визначений напрям дій у зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства, необхідний для досягнення довгострокових цілей зі створення високопрофесійного, відповідального і згуртованого колективу з урахуванням стратегічних цілей розвитку підприємства і його ресурсних можливостей

Досліджуючи змістовну наповненість стратегічного управління розвитком персоналу, розглянемо існуючі підходи до визначення зазначеного поняття. Відповідно до приведених нижче результатів (табл. 1), стратегічне управління розвитком персоналу орієнтоване на підвищення трудової активності персоналу, підтримання його безперервного розвитку й ефективного використання, що передбачає врахування стратегічних цілей підприємства, результатів аналізу сильних та слабких сторін із впливом факторів зовнішнього середовища. У зв'язку із цим, формування та реалізація стратегії управління розвитком персоналу повина враховувати реальні умови, за яких підприємство здійснює свою господарську діяльність, підпорядковуючись загальній стратегії розвитку підприємства та забезпечуючи процес безперервного моніторингу зовнішнього середовища із вмілим використанням власних конкурентних переваг, а також можливістю реагування на виклики та загрози. Отже, стратегічне управління є тим процесом, який охоплює дії керівників підприємства, спрямовані на формування, реалізацію стратегії управління розвитком персоналу із можливістю використання за необхідності заходів із корегування.

Зважаючи на те, що стратегічне управління розвитком персоналу є невід'ємним елементом загальної стратегії управління підприємством, саме взаємозв'язок та взаємозалежність структурних елементів цієї стратегії формують системний підхід, який дозволяє його розглядати як основоположний в аспекті формування системи стратегічного управління розвитком персоналу на підприємстві.

До основних завдань, які дозволяє вирішувати стратегічне управління розвитком персоналу на підприємстві, відносять наступні [5–8]:

– забезпечення підприємства необхідним кадровим потенціалом у відповідності до стратегії, яку підприємство обрало;

– удосконалення професійних характеристик управлінського персоналу, розвиток етичної відповідальності, компетентності, соціальної орієнтації та соціальних вмінь й навиків з метою покращання внутрішньоорганізаційної культури, ціннісних орієнтирів та пріоритетів з метою забезпечення умов для відтворення та реалізації кадрового потенціалу;

– вирішення проблем, пов'язаних з усуненням протиріч в аспекті централізації та децентралізації управління персоналом, а саме, зосередження на питаннях стратегічного характеру службами управління персоналом та чітке розподілення обов'язків та повноважень між функціональними та виробничими підрозділами підприємства;

– поширення практики самостійного навчання персоналу на підприємстві, що грунтується на програмі розвитку трудового потенціалу як ціннісного стратегічного ресурсу підприємства, формування в працівників чіткого та цілісного бачення стратегічного розвитку підприємства, підтримки стимулювання навчання й інноваційного клімату в колективі;

– управління знаннями, що передбачає стимулювання працівників та їх залучення до процесу обміну знаннями, що забезпечить налагодження взаємодії між співробітниками і забезпечення доступу до інформації для навчання;

– удосконалення адаптивних здібностей, підвищення ділової активності персоналу та розвиток їхніх інноваційних якостей;

– формування інтелектуального капіталу на основі збору, акумулювання та ефективного використання інформації щодо наявних можливостей та оцінки майбутніх потреб, визначення можливостей розвитку особистих вмінь і навичок персоналу для задоволення потреб підприємства у перспективі та розробки стратегії навчання персоналу.

Серед важливих елементів теоретичного підгрунтя в межах наших досліджень є розгляд принципів стратегічного управління розвитком персоналу промислового підприємства, серед яких доцільно виокремити [8, 10, 11]:

– комплексності – дослідження всіх сфер і чинників, які здійснюють вплив на розробку стратегічного управління розвитком персоналу на підприємстві;

– цілеспрямованості – орієнтованості на реалізацію поставлених цілей;

– системності – врахування взаємозв'язку та взаємозалежності між складовими компонентами стратегічного управління розвитком персоналу підприємства;

– балансу інтересів керівників і підлеглих з акцентом на забезпечення результативної діяльності підприємства;

– гнучкості – спроможності реагувати на зміни як на макро-, так і на мезорівнях;

– результативності – забезпечення ефективного прийняття рішень як лінійними керівниками, так і працівниками; розвитку трудового та інноваційного потенціалів; формуванні, накопиченні та належному використанні інтелектуального капіталу тощо.

Крім того, реалізація стратегічного управління розвитком персоналу на підприємстві повинна підкріплюватись такими загальними функціями, як планування, прогнозування, організації, координації, регулювання, мотивації, контролю й аналізу. Водночас на початковому етапі реалізації стратегічного управління розвитком персоналу домінують функції прогнозування та планування, застосування яких є доцільним при вивченні умов, в яких підприємство здійснює свою господарську діяльність, дослідженні стану та динаміки зовнішнього середовища, виявлення можливих ризиків та загроз, що забезпечує своєчасне корегування виявлених відхилень та на цій основі розробляються стратегічні плани. Інші функції управління (організації, координації, регулювання, мотивації, контролю, аналізу) можливо реалізувати у повній мірі при реалізації стратегії на завершальному етапі процесу стратегічного управління. Зауважимо, що для сучасних промислових підприємств наразі актуальним питанням є ефективне використання відповідних механізмів стимулювання персоналу в контексті забезпечення результативного стратегічного управління розвитком персоналу, які передбачають не лише інвестування у професійне навчання з метою підвищення компетенцій та кваліфікаційного рівня працівників, але й реалізацію заходів щодо забезпечення своїх підлеглих гідними умовами праці, зменшення випадків травматизму на виробництві та профілактики захворюваності, стимулювання працівників до розвитку творчості, креативності, інноваційності та раціоналізаторства, забезпечення можливості повноцінного відпочинку.

Разом з тим, сам процес формування та реалізації стратегічного управління розвитком персоналом, в якій реалізується весь комплекс його принципів, функцій та завдань, відбувається в межах системи стратегічного управління підприємством, а тому доцільно виокремити її складові елементи (див. рис. 1). До важливих стратегічних заходів в аспекті управління розвитком персоналу на підприємстві відносять: інформаційне забезпечення стратегічного управління розвитком персоналу, формування каналів комунікації у системі стратегічного управління розвитком персоналу, стратегічне планування діяльності з управління розвитком персоналу, формування стратегічних цілей в аспекті управління розвитком персоналу, розробка і реалізація стратегій ефективного кадрового забезпечення, оптимізація методів управління персоналом, оптимізація системи мотивації персоналу, підвищення професійно-кваліфікаційного рівня персоналу, розвиток корпоративного управління на підприємстві, стратегічний контроль діяльності в управлінні персоналом [7].

Варто акцентувати увагу на тому, що реалізація на підприємстві заходів з ефективного стратегічного управління розвитком персоналу передбачає чітку організацію й практичне здійснення професійної діяльності у відповідності до стратегічного аналізу, формування, розвитку, реалізації та контролю стратегії, що спрямована на вирішення підприємством стратегічних завдань та досягнення стратегічних цілей управління підприємством в цілому. У якості ключового елемента стратегічного

управління розвитком персоналу здебільшого застосовують систему збалансованих показників, що будучи комплексним інструментом, спрямований на управління показниками, що забезпечує досягнення підприємством стратегічних цілей [12]. Реалізація та порівняння фактичних показників із запланованими забезпечують оцінювання ефективності втіленої на підприємстві стратегії управління розвитком персоналу.

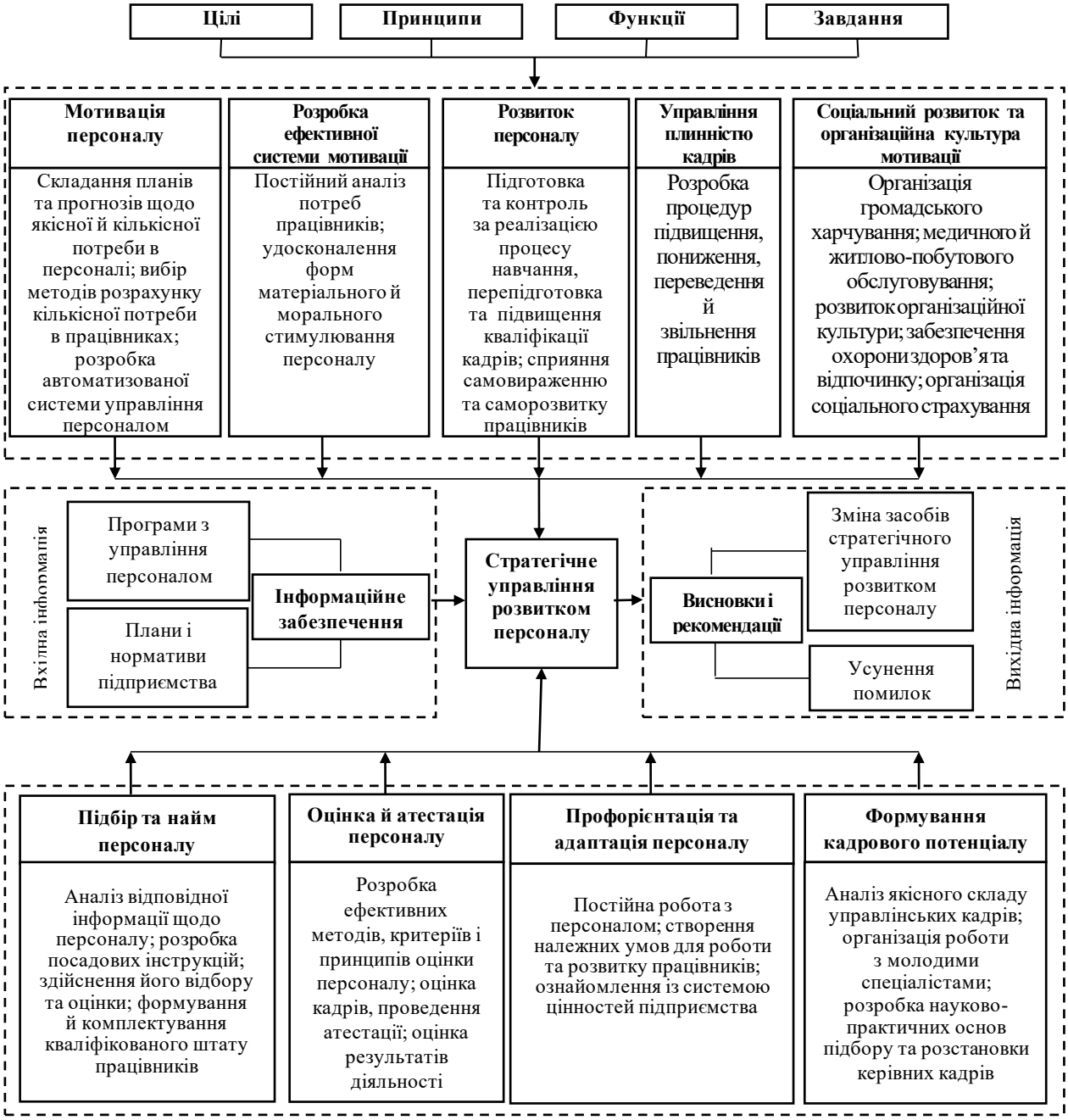


Рис. 1. Складові забезпечення стратегічного управління розвитком персоналу на підприємстві
*розроблено на основі [2; 8; 10; 12]

Отже, з урахуванням вищевикладеного відзначимо, що під стратегічним управлінням розвитку персоналу доцільно розуміти комплексну багаторівневу систему, елементи якої перебувають у взаємозв'язку та взаємозалежності, будучи спрямованими на визначення довгострокових напрямів із менеджменту персоналу, орієнтованого на розвиток його компетентнісних, особистісних та ділових характеристик з метою досягнення стратегічних цілей розвитку й ефективного використання персоналу підприємства.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, узагальнюючи отримані результати, дослідження процесу формування стратегічного управління розвитком персоналу на підприємстві передбачає виокремлення складових його теоретичного базису на основі розгляду змістовної наповненості поняття «стратегічне управління розвитком персоналу», визначення основних завдань, принципів та функцій, а також ключових структурних компонентів, що забезпечують розробку та реалізацію

стратегії управління розвитком персоналу із врахуванням факторів зовнішнього середовища, які впливають на його діяльність. Через те, перспективами досліджень у цьому напрямі є потреба у визначенні ключових факторів результативності підприємства стосовно управління персоналом та впровадження в практику діяльності промислових підприємств стратегії управління персоналом, що дозволяє сформувати цілісну, ефективну, дієву систему стратегічного управління персоналом.

Література

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; пер. с англ. – Москва : Экономика, 1989. – 520 с.
2. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации: стратегия, маркетинг, интернационализация : учеб. пособ. / А. Я. Кибанов. – М. : Инфра-М, 2009. – 301 с.
3. Виханский О. С. Стратегическое управление / О. С. Виханский. – М. : Гардарика, 1998. – 296 с.
4. Сорокина М. В. Теория и методология стратегического управления персоналом в торгове / М. В. Сорокина. – СПб. : изд-во СПбГУЭФ, 2005. – 203 с.
5. Маслов В. И. Стратегическое управление персоналом в условиях эффективной организационной культуры / В. И. Маслов. – М. : Финпресс, 2004. – 288 с.
6. Міщенко А. П. Стратегічне управління : навч. посіб. / А. П. Міщенко. – Київ : Центр навч. л-ри, 2004. – 366 с.
7. Балабанова Л. В. Стратегічне управління персоналом підприємства : навч. посіб. / Л. В. Балабанова. – Київ : Знання, 2001. – 232 с.
8. Романюк Л. М. Теоретичні аспекти стратегічного управління підприємством та його персоналом / Л. М. Романюк // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Вип.17. – С. 210–218.
9. Щербак В. Г. Управління персоналом підприємства / В. Г. Щербак. – Харків : вид-во ХНЕУ, 2005. – 220 с.
10. Кім Л. С. Стратегічний підхід до управління персоналом підприємства / Л. С. Кім // Наукові праці МАУП. – 2010. – Вип. 1(24). – С. 155–162.
11. Никифоренко В. Г. Стратегічне управління людськими ресурсами / В. Г. Никифоренко. – Одеса : Атлант, 2014. – 209 с.
12. Бортнік С. М. Практичне застосування збалансованої системи показників як інструмента стратегічного планування діяльності підприємства / С. М. Бортнік // Вісник Волинського інституту економіки і менеджменту : наук. журнал. – 2014. – Т. 1. – № 10. – С. 40–51.

References

1. Ansoff I. Strategicheskoe upravlenie : per. s angl. / I. Ansoff. – Moskva : Ekonomika, 1989. – 520 s.
2. Kibanov A. Ya. Upravlenie personalom organizacii: strategiya, marketing, internacionalizaciya : uchebn. posobie / A.Ya. Kibanov. – Moskva : Infra-M, 2009. – 301 s.
3. Vihanskiy O. S. Strategicheskoe upravlenie / O. S. Vihanskiy. – Moskva : Gardarika, 1998. – 296 s.
4. Sorokina M. V. Teoriya i metodologiya strategicheskogo upravleniya personalom v torgove / M.V. Sorokina. – Sankt-Peterburg : Izd-vo SPbGUEF, 2005. – 203 s.
5. Maslov V.I. Strategicheskoe upravlenie personalom v usloviyah effektivnoj organizacionnoj kultury / V.I. Maslov. – Moskva : Finpress, 2004. – 288 s.
6. Mishchenko A. P. Stratehichne upravlinnia : navchalnyi posibnyk / A. P. Mishchenko. – Kyiv : Tsentr navchalnoi literatury, 2004. – 366 s.
7. Balabanova L. V. Upravlinnya personalom / L. V. Balabanova, O. V. Sardak. – Kiyiv : Tsentr uchbovoyi l-ri, 2011. – 468 s.
8. Romanyuk L. M. Teoretichni aspekti strategichnogo upravlinnya pidpriemstvom ta yogo personalom / L. M. Romanyuk // Naukovi pratsi KNTU. – Seriya «Ekonomichni nauki». – 2010. – Vip. 17. – S. 210–218.
9. Shcherbak V. H. Upravlinnia personalom pidpryiemstva / V. H. Shcherbak. – Kharkiv : Vyd-vo KhNEU, 2005. – 220 s.
10. Kim L. S. Stratehichnyi pidkhid do upravlinnia personalom pidpryiemstva / L. S. Kim // Naukovi pratsi MAUP. – 2010. – Vyp. 1(24). – S. 155– 162.
11. Kim L. S. Strategichniy pidhid do upravlinnya personalom pidpriemstva / L. S. Kim // Naukovi pratsi MAUP. – 2010. – Vip. 1(24). – S. 155–162.
12. Nikiforenko V. G. Strategichne upravlinnya lyudskimi resursami / V. G. Nikiforenko. – Odesa : Atlant, 2014. – 209 s.

Рецензія/Peer review : 03.05.2019 Надрукована/Printed : 05.06.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Нижник В. М.

УДК 656.073.7
DOI: 10.31891/2307-5740-2019-270-3-108-113

КОСКІНА Ю. О.
Одеський національний морський університет

СИСТЕМА ДОСТАВКИ ВАНТАЖІВ ЯК СУКУПНІСТЬ ВИРОБНИЧИХ ПРОЦЕСІВ ЇЇ ЕЛЕМЕНТІВ

У роботі визначено співвідношення понять «транспортний процес» та «виробничий процес» як складових поняття «процес доставки». Визначено місце рейса морського судна як його основного виробничого процеса у процесі доставки вантажів, який частково збігається з та включає основний виробничий процес портів – завантаження і розвантаження вантажів. Виробничі процеси морських суден та портів забезпечують фізичне переміщення вантажу, наразі не можуть бути реалізовані без інформаційно-документального супроводження, яке забезпечується посередниками, які працюють на ринку морських транспортних послуг – фрахтовими брокерами, портовими експедиторами, судновими агентами. Для останніх процеси інформаційно-документального супроводження є власними виробничими процесами.

Ключові слова: виробничий процес морського судна, перевезення вантажів морем, доставка.

KOSKINA Yu.
Odessa National Maritime University

CARGO DELIVERY SYSTEM AS A KOMLEX OF THE PRODUCTION PROCESSES OF ITS ELEMENTS

The purpose of the article is to identify and establish interconnections between production processes of the elements of cargo delivery systems involving maritime transportation. It is defined the interrelation between the terms "transportation process" and "production process of the vessel" as parts of the definition the term "delivery of cargo". The place of the vessel's voyage as its main production process in the process of cargo delivery is determined, which partly includes the main production process of ports - loading and discharging of cargoes and also – the carriage of cargo between ports as itself. During loading and discharging operations the vessel does not product any production, but it is impossible to carry cargo without it to be loaded to and discharged from the vessel. The object and subjects of "carriage" and "transportation" are determined.

The production processes of sea vessels and ports (stevedoring companies) ensure the physical movement of goods but can not currently be realized without information and documentary support provided by intermediaries working in the market of sea transport services - ship brokers, port forwarders, ship agents. These intermediary companies are to be the links between the production processes of vessels and port (stevedoring companies) initiating, supporting and controlling them. For the intermediaries the processes of information and documentary support of the cargo transportation and production process of the vessel are their own production processes. Operation of the delivery system is ensured by the production processes of the elements from which it is formed: vessels and ports, intermediary companies. Exclusion from the delivery system of at least one of these elements prevents the movement of cargo by sea, since the production processes of the elements of the delivery system are interrelated and interdependent.

Keywords: production process of sea vessel, cargo transportation, delivery.

Постановка проблеми. Функціонування сформованої системи доставки [1] забезпечується процесами, які відбуваються та реалізуються у логічній послідовності елементами, які складають таку систему. Безумовно, система доставки товару існує за наявності та здійснення у її рамках процесів переміщення і власне перестає існувати із закінченням цих процесів. У згаданій публікації автори розглядають «доставку» як складну систему, яку сформовано з окремих матеріальних і трудових ресурсів. Наразі само по собі поняття «доставка» трактується і як процес, і як результат такого процесу: зокрема, у довідкових виданнях відповідної тематичної спрямованості [наприклад, 2], поняття «доставка» визначається як підвіз товару до місця, названого покупцем, що підтверджує наголошену в [1] можливість формування системи доставки як продавцем (до певного місця, названого покупцем), так і покупцем (подальше переміщення товару до пункту призначення), що обумовлюється базисними умовами поставки товару у контракті його купівлі-продажу. Для визначення поняття «система доставки» у [1] використано системний підхід, який дозволяє ідентифікувати систему доставки як ситуативну сукупність взаємопов'язаних елементів транспортної системи і суб'єктів ринка транспортних послуг. Її функціонування забезпечується виробничими процесами її елементів, які реалізуються у певній послідовності.

Предметом цього дослідження є «доставка» як процес, при чому очевидним є факт, що у результаті процесу доставки формується і доставка як результат – факт появи товару у визначеному пункті. У цій публікації поняття «доставка» як процес структурується за процесами, результатом яких є переміщення, згаданих елементів системи доставки у певній послідовності операцій, які спрямовано на отримання кінцевого результату.

Аналіз літературних джерел. Для позначення процесів, які пов'язані із переміщенням товару як наслідок угоди його купівлі-продажу, у публікаціях використовують поняття «доставка», «транспортування» і «перевезення» [3–18]. Наголосимо, що у цій роботі названі поняття вживаються автором як рівнозначні за сутністю поняттям відповідно «процес доставки», «транспортний процес»,

«процес перевезення», оскільки увагу акцентовано саме на процесному змісті названих термінів, які позначають переміщення товару/вантажу. Звісно, використання наведених термінів є характерним для усіх видів транспорту, які залучаються до вантажних перевезень – залізничний, морський, автомобільний.

У той самий час у публікаціях технічного та економічного характеру, які присвячені цим процесам на різних видах транспорту, немає єдиної думки авторів щодо їх тлумачення. В [3] доставка розглядається як комплекс операцій, які виконуються після виробництва товару і до моменту отримання його споживачем. Очевидно, що у такому контексті поняття «доставка» відноситься до самого товару, при цьому його переміщення є лише складовою частиною доставки. Автори відносять до поняття «доставка» операції, які не мають безпосереднього відношення до процесу переміщення, визначаючи останню як рівну серед інших [3, с. 137] «складирование и хранение, упаковку и агрегирование, а также перевозку любым видом транспорта». Поняття «доставка» відносно товару зустрічається і у сучасних публікаціях [4]. У деяких джерелах доставка трактується як «процесс качественного и своевременного перемещения груза» [5, с. 122]. У той час як у [6, с. 12] «процесс перемещения продукции от места ее производства к месту потребления» трактується вже не як «доставка», а як «производственный процесс» транспорту. Схоже за сутністю визначення транспортного процесу можна знайти і в [7, с. 56], де до транспортного процесу відноситься не лише переміщення, але і «подготовительные и заключительные операции», у той час як автори, згадані раніше, відносять такі операції до поняття «доставка». Власне доставка в [7] при цьому трактується як перевезення вантажу від відправника до отримувача.

Той самий підхід до поняття «транспортний процес» використовується і у [8–11], де автори відносять до транспортного процесу підготовчі та заключні операції як із вантажем, так і ті, що здійснюються відносно транспортних засобів та інфраструктурних об'єктів, які забезпечують його переміщення. Аналогічно у [12] до «транспортного процесу» автори відносять не лише операції, пов'язані із, наприклад, підготовкою вантажу до перевезення (включаючи за певних обставин його зберігання), а також з підготовкою транспортних засобів до експлуатації. При цьому у [13, с. 9] автор фактично прирівнює поняття «доставка» і «транспортування», визначаючи транспортний процес як сукупність транспортних циклів, який у свою чергу є «законченным комплексом операций по доставке грузов». У той самий час у [14] поняття «транспортний процесс» розглядається ідентичним до поняття «перевізний процес» [14, с. 8]: «В основе функционирования транспорта лежит транспортный процесс… На практике как синоним используется термин «перевозочный процесс». При цьому автори відзначають останнє як «более узкое» і визначають його як «конкретную перевозочную ситуацию, связанную с доставкой грузов или пассажиров из пункта отправления в пункты назначения», ототожнюючи, таким чином, за сутністю поняття «перевезення», «транспортування» і «доставка».

Схожий підхід, що ототожнює поняття «транспортний процес» і «перевізний процес», можна знайти і в [15, с. 7–8], де авторами «понятие транспортный процесс применяется для обозначения целесообразного функционирования транспорта в рамках региона или страны по удовлетворению перевозочных потребностей государства… Это понятие аналог термину производственный процесс». Синонімічність понять «транспортний процес» і «перевізний процес» відзначено і у [16], де автори трактують ці поняття на транспорті як «разновидность производственных процессов, реализуемых в других отраслях…». У сучасних публікаціях також авторами зазначається аналогічність цих понять [17].

Поняття «транспортний процес» і «процес перевезення» зустрічаються у взаємному зв'язку один із одним і у [5]. У названому джерелі автори визначають «транспортний процес» як [5, с. 36–37] «совокупность операций погрузки в погрузочном и перегрузочном пунктах, транспортирования, разгрузочных операций в пунктах передачи груза с одного вида транспорта на другой и пункте разгрузки и подачи подвижного состава под погрузку», а поняття «перевізний процес» ідентифікують як «совокупность операций от момента подготовки груза к отправлению до момента получения груза грузополучателем, связанных с перемещением груза в пространстве без изменения геометрических форм, размеров и физико-химических свойств груза». У свою чергу у [12] до перевізного процесу автори також відносять і завантажувально-розвантажувальні операції у відповідних пунктах.

У [18, с. 28] автором надається таке визначення транспортного процеса: «транспортный процесс – это перемещение груза в пространстве и времени соответствующим транспортным средством (видом) и по соответствующей транспортной магистралям с целью доставки его в нужное место с сохранением параметров и свойств за установленное время».

Наведений аналіз публікацій, пов'язаний із змістовним тлумаченням понять «доставка», «транспортування» і «перевезення» з позицій їх розгляду як процесів переміщення дозволяє сформулювати мету статті як ідентифікацію та встановлення взаємозв'язків виробничих процесів елементів системи доставки за наявності у процесі переміщення морської складової.

Основний матеріал дослідження. Основою будь-якого процесу переміщення є виробничі процеси транспортних засобів та елементів транспортної інфраструктури. Тут під виробничим процесом на транспорті мається на увазі сукупність дій та операцій окремих транспортних суб'єктів, які призводять до зміни просторово-часового стану вантажу.

Результатом виробничих процесів інфраструктурних об'єктів транспортної системи є фізичне переміщення вантажу на транспортний засіб (завантаження) і з нього (розвантаження), у той час як

безпосереднє переміщення вантажу з пункту відправлення (або перевалки) до пункту перевалки (або призначення) здійснюється технічними засобами, для яких процес переміщення (фактично – безпосереднє перевезення) є виробничим процесом.

Сукупність виробничих процесів окремих елементів транспортної системи формує транспортний процес переміщення вантажів. При цьому виробничі процеси транспортних засобів та інфраструктурних об'єктів як елементів транспортної системи є різними за сутністю та характером виконання, наразі у рівному ступені – необхідними елементами процеса транспортування.

Таким чином, транспортний процес складається з завантаження, власне перевезення і розвантаження і охоплює процес переміщення товару транспортних засобом (перевезення) одного виду транспорту із обов'язковими процесами з розміщення та вилучення вантажу з транспортного засобу. Інакше кажучи, транспортний процес є сукупністю окремих виробничих процесів пунктів перевалки та транспортних засобів як елементів транспортної системи.

Безумовно, транспортний процес може існувати і рамках одного виду транспорту – виходячи із положень загальної теорії транспортних процесів і систем, структурно транспортний процес складається з операцій, виконання яких з метою переміщення товару є можливим у рамках одного виду транспорту. Такий підхід дозволяє ототожнювати поняття «транспортування» і «доставка» лише для наземних видів транспорту, якими може бути здійснена доставка товару до кінцевого отримувача, що є принциповим для поняття «доставка» з точки зору реалізації процесу. Наразі за перевезень вантажів морем поняття «доставка» як процес може вживатися лише у випадках, коли кінцевим отримувачем і користувачем є порт призначення (наприклад, доставка портового обладнання); в усіх інших випадках морський транспорт забезпечує лише транспортування товару морем, а доставка його до кінцевого отримувача здійснюється наземними видами транспорту. Наразі у тих випадках, коли товар (вантаж) передається у морському порту отримувачу (відповідно до базисних умов поставки товару за контрактом купівлі-продажу), процес доставки продовжується – незважаючи на те, що його реалізацію забезпечують вже інші суб'єкти – до моменту його переміщення до кінцевого отримувача. Поєднання декількох транспортувань (які здійснюються транспортними засобами різних видів транспорту за участі інфраструктурних об'єктів) разом із підготовчими та завершуючими операціями, які відповідають окремим етапам переміщення товару, формують процес доставки. Участь декількох видів транспорту та географічне переміщення товару з начального пункту відправлення до кінцевого пункту призначення вказується також і у формулюванні поняття «доставка вантажу» у [19]. У системі доставку вантажу за участі морського транспорту транспортний процес забезпечується виробничими процесами судна і порту. Основним виробничим процесом порту, вочевидь, є перевалка вантажу з суміжного виду транспорту на морський при відвантаженні товару та з морського судна на суміжний вид транспорту у порту призначення. У процесі перевалки власне і створюється переміщення товару – з портових територій у вантажні приміщення та навпаки.

Основним виробничим процесом роботі морського судна є виконання рейса між портами завантаження і розвантаження. При цьому складовою частиною рейса є також і вантажні роботи – завантаження і розвантаження [16, 20, 21]. Для судна виконання завантаження вантажу на судно та його розвантаження є необхідними умовами виконання рейса, наразі якщо для порта – це основний виробничий процес, то для судна це процес свого роду допоміжного характеру, оскільки власне судно дієвої участі у процесі завантаження і розвантаження не приймає, виконуючи лише забезпечувальні операції. Виробничі процеси судна і порта, таким чином, формують транспортування товару морем як складову процесу доставки вантажу за участі морського транспорту.

Співвідносність процесних понять «перевезення», «транспортування» і «доставка» для морського транспорту, участь якого у процесі доставки вантажів, як зазначалось, є предметом розгляду у цій роботі, проілюстровано рис. 1.

Рис. 1. Виробничий процес судна у транспортному процесі перевезення вантажів як елемент процесу доставки товару

Поняття «перевезення», таким чином, характеризує, відповідно до теорії транспортних процесів і систем, складову руху (яка виконується морським судном) транспортного процесу, який, у свою чергу, окрім безпосереднього перевезення включає і операції завантаження (початкова) и розвантаження (кінцева). Процес доставки формується транспортними процесами окремих видів транспорту, які включено до системи доставки товару.

На нашу думку, вихідним посилом для розмежування понять «перевезення», «транспортування» і «доставка» є суб'єкти названих процесів. В усіх названих процесах, які за сутністю є процесами переміщення, об'єктом процесу є товар (як торговельний термін), який набуває статусу «вантаж» у момент його переміщення. Суб'єктами «перевізного процесу» є безпосередні перевізники (у цьому дослідженні – морські судна, оскільки у цій роботі увагу акцентовано саме на морській складовій переміщення товару), для яких перевезення (разом із операціями завантаження і розвантаження) формує виробничий процес. У рамках двох названих останніми операцій судно не створює продукції, пов'язаної із переміщенням товару (вантажу), наразі вони сприяють та є необхідними умовами його виконання (без завантаження і розвантаження вантажу власне неможливим є виконання його переміщення морем). У той самий час усі три названі операції (завантаження – перевезення – розвантаження) формують транспортний процес переміщення товару в уявленні іншої сторони процесу, що розглядається – вантажовласника, для нього саме вони складають повний «комплект» операцій з переміщення товару. Аналогічно і поняття «доставка» як сукупність окремих транспортувань та операцій, які є супутніми до операцій з переміщення, застосовується для визначення переміщення товару з позицій вантажовласника. Транспортні засоби в цих процесах забезпечують його виконання лише частково, своїми виробничими процесами, разом із виробничими процесами, які здійснюються інфраструктурними об'єктами транспорту.

Звичайною практикою транспортного забезпечення доставки вантажів, породжених міжнародною торгівлею, за участі морського транспорту є те, що до порта відправлення вантаж перевозиться наземним видом транспорту, виробничі процеси якого (завантаження на транспортний засіб, безпосередній рух транспортного засобу та розвантаження у порту відправлення) формують транспортний процес доставки наземним видом транспорту. При чому до нього можуть включатися різні види транспорту і елементи транспортної інфраструктури залежно від можливості та/або необхідності застосування/дотримання певних комерційних умов і технологічних особливостей перевезення.

Діяльність окремих елементів, які приймають участь у доставці вантажів морем, з виробництва транспортних процесів характеризується необхідністю виконання і інших процесів і операцій, які не створюють безпосереднього переміщення, втім є супутніми та необхідними умовами реалізації основного виробничого процесу. Тут необхідно зазначити, що в усіх досліджуваних термінах, які за сутністю означають переміщення, існує два об'єкти – вантаж (товар) і транспорт, і залежно від того, який з об'єктів покладено у основу розгляду, «процесні» терміни можуть включати різні за характером та сутністю додаткові операції. Для порта такими «допоміжними» виробничими процесами можуть бути, наприклад, зберігання вантажу на складських територіях для формування суднової партії («об'єктом» у цьому випадку є вантаж; для морських суден – заходи, які пов'язані із забезпеченням мореплавного стану судна (відповідно такі виробничі процеси допоміжного характера орієнтовані на судно)). Результатом таких «забезпечувальних» заходів власне і є забезпечення можливості реалізації основного виробничого процесу.

Таким чином, виробничі процеси елементів транспортної системи, які включено у систему доставки, забезпечують техніко-технологічне переміщення вантажу – за допомогою засобів транспорту через об'єкти інфраструктури, які виступають пунктами перевалки, по транспортним комунікаціям (шляхам).

Само по собі функціонування елементів транспортної системи, пов'язане із переміщенням вантажів, зініціюється та їх виконання забезпечується діяльністю елементів суб'єктів ринка транспортних послуг, задіяних (залучених) для здійснення доставки товару. Дії, які виконуються суб'єктами ринка транспортних послуг (їх власні виробничі процеси), охоплюють комплекс заходів, які забезпечують, насамперед, документально-інформаційну підтримку та забезпечення процесів переміщення. При цьому об'єктом, відносно якого виконуються такі дії, може бути як вантаж, що переміщується, так і елемент транспортної системи, який здійснює безпосереднє переміщення. Важливою є взаємна узгодженість та координація, логічна послідовність виробничих процесів суб'єктів ринка транспортних послу та їх відповідність часовому та просторовому виконанню виробничих процесів елементів транспортної системи.

Вибір елементів транспортної системи і суб'єктів ринка транспортних послуг, які забезпечують процес доставки товарів, відноситься до сфери «організації» «доставки»/«транспортування»/«перевезення» (залежно від масштабу процесу, що розглядається) та вирішується вантажо- (товаро-) власниками. Такі питання, пов'язані із організацією та плануванням відповідних процесів та операцій, виходять за рамки цієї роботи, предметом розгляду якої є морська складова доставки – транспортні процеси перевезення вантажів, які забезпечуються виробничими процесами елементів транспортної системи і суб'єктів ринка транспортних послуг.

Зазначимо, що перевезення вантажів морським транспортом характеризується значною кількістю учасників – від безпосередніх виконавців переміщення товару (флот та порти) до організацій та підприємств, діяльність яких спрямована та сприяє забезпеченню можливості здійснення таких виробничих процесів. Ця характерна особливість морських торговельних перевезень пояснюється, насамперед, їх міжнародним характером – значною участю у транспортному забезпеченні зовнішньоторговельного товарообороту країн

світу, що призводить до необхідності дотримання норм і правил, які регулюють перевезення не лише на національному рівні, але і відповідно до міжнародних нормативно-правових актів та практики.

Підприємствами і організаціями транспорту як суб'єктами ринка транспортних послуг, включених у процес доставки, здійснюється договірно-правове та документальне супроводження виробничих процесів елементів транспортної системи. При цьому для них саме така діяльність також є виробничими процесами, які у певному розумінні ініціюють виробничі процеси елементів транспортних систем. У практиці морських перевезень зовнішньо-торговельних вантажів така діяльність суб'єктів ринка транспортних послуг з організації та сприяння роботі елементів транспортних систем з переміщення вантажів відомо під стійким терміном «комерційне забезпечення» [22–23]. У загальному випадку під комерційним забезпеченням доставки розуміють сферу діяльності посередницьких підприємств, яка пов'язана із забезпеченням ефективної взаємодії між підприємствами транспорту та їх клієнтурою. Саме посередницькі операції є тими ключовими ланками доставки товару, які дозволяють пов'язати у єдине ціле окремі елементи виробничих процесів учасників доставки. Фактично фізичне переміщення вантажів та виконання виробничих процесів елементів транспортної системи, включених до системи доставки, неможливо без діяльності суб'єктів ринка транспортних послуг, для яких документальне оформлення виробничих процесів елементів транспортної системи є власними виробничими процесами.

Виробничий процес судна – рейс – за перевезень масових вантажів виконуються на підставі чартер-партії – договора морського перевезення між судновласником і фрахтувальником (вантажовласником), який зазвичай укладається за посередництва фрахтового брокера. Пошук судна для вантажу, сприяння у проведенні перемовин та оформлення чартер-партії є виробничими процесами компаній, якій спеціалізуються на фрахтовому посередництві. Основний виробничий процес у порту реалізується компаніями, які надають послуги з завантажувально-розвантажувальних робіт та додаткових послуг вантажу, пов'язаних із його знаходженням у порту. Такі компанії у морській практиці називають стивідорними. Безпосередні процеси прийома вантажу у портах відправлення та призначення, організуються та виконуються портовими експедиторами, забезпечуючи документальне супроводження вантажу. Оформлення відповідних документів, пов'язаних із експортом і імпортом товарів, є основним виробничим процесом внутрішньопортового експедирування. Судно, яке прибуло до порту, вдається до послуг агентських компаній, які представляють інтереси судна у місцевих органах влади і контролю. Перелік послуг, які надаються агентськими компаніями суднам у морських портах, є доволі широким, наразі, кажучи взагалі, виробничим процесом агентських компаній є комплекс заходів, пов'язаних із організацією та проходженням судном різних формальностей (санітарних, прикордонних, митних), пов'язаних із прибуттям судна у порт та відходом з порта.

Транспортний процес морського перевезення вантажу з позицій участі у ньому суб'єктів ринка транспортних послуг, резюмуючи викладене, проілюстровано рис. 2.

Рис. 2. Взаємозв'язок виробничих процесів елементів морської складової системи доставки вантажів

Висновки. Виробничі процеси порта і флота, так само як і суміжних видів транспорту, забезпечуючи переміщення товару кожен на своїй ділянці у цілому, так само, як і організаційно-управлінська організація та координування цих процесів, формують процес доставки вантажу в уявленні його споживача-вантажовласника. Функціонування системи доставки забезпечується виконанням у певній послідовності основних та забезпечувальних процесів елементів транспортної системи у погоджені один із одним терміни їх виконання. При цьому такі процеси існують не самі по собі, а у взаємному зв'язку та взаємній залежності із процесами суб'єктів ринка транспортних послуг.

Література

1. Onyshchenko S.P. Cargo delivery systems – structure and forming / S.P. Onyshchenko, Y.A. Koskina // Modern Engineering and innovative technologies. – 2019. – № 7, part 2. – P. 97–101.

2. Бизнес-словарь [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.businessvoc.ru/bv/TermWin.asp?theme=&word_id=4116

3. Бенсон Д., Транспорт и доставка грузов / Д. Бенсон, Дж. Уайтхед. – М. : Транспорт, 1990. – 279 с.

4. Воркут А.И. Грузовые автомобильные перевозки / А.И. Воркут. – Киев : Вища школа, 1986. – 447 с.

5. Вельможин А.В. Грузовые автомобильные перевозки / А. В. Вельможин, Л. Б. Миротин, А. В. Куликов. – М. : Горячая линия – Телеком, 2006. – 506 с.

6. Гершвальд А.С. Теория транспортных процессов и систем / А. С. Гершвальд, А. В. Еловиков, М. А. Басыров. – М. : МИИТ, 2015. – 220 с.

7. Горев А. Э. Грузовые автомобильные перевозки : учеб. пособ. для студ. высш. учеб. заведений / А. Э. Горев. – М. : Академия, 2008. – 288 с

8. Витвицкий Е. Е. Теория транспортных процессов и систем (Грузовые автомобильные перевозки) : учебник / Е. Е. Витвицкий. – Омск : СибАДИ, 2014. – 216 с.

9. Туревский И. С. Автомобильные перевозки / И. С. Туревский. – М. : ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2009. – 224 с.

10. Перепон В. П. Организация перевозок грузов / В. П. Перепон. – М. : Маршрут, 2003. – 614 с.

11. Савин В. И. Перевозки грузов железнодорожным транспортом / В. И. Савин. – М. : изд-во «Дело и Сервис», 2003. – 528 с.

12. Панов С. А. Управление грузовыми автомобильными перевозками (Основы анализа) / С. А. Панов, А. М. Поляк, Ю. К. Поносов. – М. : Транспорт, 1979. – 127 с.

13. Сологуб Д. М. Грузовые автомобильные перевозки. Основы теории транспортного процесса / Д. М. Сологуб. – Киев, 1997. – 180 с.

14. Ивуть Р. Б. Единая транспортная система и география транспорта [Электронный ресурс] / Р. Б. Ивуть, А. В. Стефанович, А. А. Косовський. – Минск : Минск: БНТУ, 2009. – 76 с. – Режим доступу: https://rep.bntu.by/bitstream/handle/data/236/%1EA=%3E2=%3E9%20B5:AB.pdf?sequence=7.

15. Потапов И. В. Единая транспортная система / И. В. Потапов. – Самара : Самар. гос. аэрокосм. ун-т, 2001. – 62 с.

16. Союзов А. А. Организация и планирование работы морского флота / А. А. Союзов, П. Р. Дубинский, О. Т. Кондрашихин, В. С. Петухов. – М. : Транспорт, 1979. – 416 с.

17. Винников В. В. Системы технологий на морском транспорте (перевозка и перегрузка) / В. В. Винников, Е. Д. Крушкин, Е. Д. Быкова. – Одесса : Феникс, 2010. – 576 с.

18. Пустобаев В. П. Тезаурусный подход к планам содержания лекций по курсу «Логистика» и их терминологические пространства : учеб. пособ. / В. П. Пустобаев. – М. : Директ-Медиа, 2014. – 92 с.

19. Бизнес словарь [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.businessvoc.ru/bv/TermWin.asp?theme=&word_id=4117

20. Немчиков В. И. Организация работы и управление морским транспортом / В. И. Немчиков. – М. : Транспорт, 1982. – 343 с.

21. Панарин П. Я. Управление работой морского флота / П. Я. Панарин. – Одесса : ОГМУ, 2001. – 213 с.

22. Гуревич Г. Е. Коммерческая эксплуатация морского судна / Г. Е. Гуревич, Э. Л. Лимонов. – М. : Транспорт, 1983. – 264 с.

23. Николаева Л. Л. Коммерческая эксплуатация морского судна / Л. Л. Николаева. – Одесса : Феникс, 2004. – 754 с.

References

1. Onyshchenko S.P. Cargo delivery systems – structure and forming / S.P. Onyshchenko, Y.A. Koskina // Modern Engineering and innovative technologies. – 2019. – №7, part 2. – p. 97-101.

2. Biznes slovar [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : http://www.businessvoc.ru/bv/TermWin.asp?theme=&word_id=4116

3. Benson D. Transport i dostavka gruzov / D. Benson, G, Whitehaed. – Moskva : Transport, 1990. – 279 s.

4. Vorkut A.I. Gruzovyye avtomobilnyye perevozki / A.I. Vorkut. – Kyiv : Vyshcha shkola, 1986. – 447 s.

5. Velmozhin A.V. Gruzovyye avtomobilnyye perevozki / A.V. Velmozhin, L.B. Mirotin, A.V. Kulolov. – Moskva : Goryachaya liniya – Telekom, 2006. – 506 s.

6. Gershvald A.S. Teoriya transportnykh protsessov i system / A.S. Gershvald, A.V. Yelovikov, M.A. Basyrov. – Moskva : MIIT, 2015. – 220 s.

7. Gorev A.E. Gruzovyye avtomobilnyye perevozki : ucheb. posobiye dlya stud. vyssh. ucheb. Zavedeniy / A.E. Gorev. – Moskva : Akademiya, 2008. – 288 s.

8. Vitvitskiy E.E. Teoriya transportnykh protsessov i system (Gruzovyye avtomobilnyye perevozki) : uchebnik / E.E. Vitvitskiy. – Osmk : SibADI, 2014. – 216 s.

9. Turevskiy I.S. avtomobilnyye perevozki / I.S. Turevskiy. – Moskva : ID «FORUM»: INFRA-M, 2009. – 224 s.

10. Perepon V.P. Organizatsiya perevozok gruzov / V.P. Perepon. – Moskva : Marshrut, 2003. – 614 s.

11. Savin V.I. Perevozki gruzov zheleznodorozhnym transportom / V.I. Savin. – Moskva : Izdatelstvo «Delo i servis», 2003. – 528 s.

12. Panov S.A. Upravleniye gruzovymi avtomobilnymi perevozkami (Osnovy analiza) / S.A. Panov, A.M. Polyak, Yu. K. Ponosov. – Mosrva : Transport, 1979. – 127 s.

13. Sologub D.M. Gruzovyye avtomobilnyye perevozki. Osnovy teorii transportnogo protsessa / D.M. Sologub. – Kyiv, 1997. – 180 s.

14. Ivut R.B. Edinaya transportnaya sistema i geografiya transporta: uchebnoye izdaniye [Elektronnij resurs] / R.V. Ivut, A.V. Stefanovich, A.A. Kosovskiy. Minsk : BNTU, 2009. – 76 s. – Rezhim dostupu : https://rep.bntu.by/bitstream/handle/data/236/%1EA=%3E2=%3E9%20B5:AB.pdf?sequence=7

15. Potapov I.V. Edinaya transportnaya Sistema / I.V. Potapov. – Samara : Samar. gos. aerokosm. un-t, 2001. – 62 c.

16. Soyuzov A.A. Organizatsiya i planirovaniye raboty morskogo flota / A.A. Soyuzov, O.T. Kondrashikhin, V.S. Petukhov. – Moskva : Transport, 1979. – 416 s.

17. Vinnikov V.V. Sistemy tekhnologiy na morskom transporte (perevozka i peregruzka) / V.V. Vinnikov, E.D. Krushkin, E.D. Bykova. – Odessa : Feniks, 2010. – 576 s.

18. Pustobayev V.P. Tezaurusnyy podkhod k planam soderzhaniya lektsiy po kursu «Logistika» i ikh terminologicheskiye prostranstva : uchebnoye posobiye / V.P. Pustobaev. – Moskva : Direkt-Media, 2014. – 92 s.

19. Biznes slovar [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : http://www.businessvoc.ru/bv/TermWin.asp?theme=&word_id=4117

20. Nemchikov V.I. Organizatsiya raboty i upravleniye morskim transportom / V.I. Nemchikov. - Moskva : Transport, 1982. – 343 s.

21. Panarin P.Ya. Upravleniye rabotoy morskogo flota / P.Ya. Panarin. – Odessa : ONMU, 2001. – 213 s.

22. Gurevich G.E. Kommercheskaya ekspluatatsiya morskogo sudna / G.E. Gurevich, E.L. Limonov. - Moskva : Transport, 1983. – 264 s.

23. Nikolayeva L.L. . Kommercheskaya ekspluatatsiya morskogo sudna / L.L. Nikolayeva. – Odessa : Feniks, 2004. – 754 s.

Рецензія/Peer review : 14.05.2019 Надрукована/Printed : 04.06.2019
Рецензент : д. т. н., проф. Шибаєв О.Г.

УДК 658
DOI: 10.31891/2307-5740-2019-270-3-114-118

КУЗЬМІНА О. М.,
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Вінниця
СТАТКЕВИЧ К. О., ЯНЧУК Т. В.
Донецький національний університет імені Василя Стуса, м. Вінниця

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК CRM-СИСТЕМИ ТА СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖ ЯК МЕТОД ПОКРАЩЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ВОЛОДАРКА»)

В роботі проаналізовано необхідність впровадження CRM-систем та розвиток бренду у соціальних мережах як окремих взаємозалежних елементів. Так як існує інтегрована SCRM-система, проте її функціонал обмежується лише роботою в Інтернеті. Основною метою дослідження є обґрунтування теоретичних та практичних положень механізму CRM і соціальних мереж діяльності на сучасних підприємствах легкої промисловості (а саме підприємств швейної галузі). Об'єктом дослідження є вінницьке підприємство ПАТ «Володарка», що спеціалізується на пошиві класичного чоловічого одягу. У роботі використовувались загальнонаукові і спеціальні методи дослідження, а саме: методи аналізу та синтезу; методи статистичного аналізу показників економічної діяльності підприємств. Отримані результати показали важливість застосування сучасних інформаційних технологій для підприємства швейної промисловості.

Ключові слова: CRM-система; CRM-програма; соціальні мережі; маркетингова діяльність; швейна промисловість; ПАТ «Володарка».

KUZMINA O.,
Vinnytsia Institute of Trade and Economics of KNUTE
STATKEVICH K., YANCHUK T.
Vasyl' Stus Donetsk National University

INCREASE OF CONSUMER ACTIVITY OF CUSTOMERS WITH THE AID OF INFORMATION TECHNOLOGIES

Necessity of implementation of the CRM-systems and development of the brand in social networks as separate interconnected elements were analyzed. The concept of CRM - is the approach to the management or business model that sets the customer at the center of business processes and practices of the company. So as integrated CRM-system exists, however its functional is limited only by work in the Internet. Contacts and social networks that are formed by regular contact with certain channels, procedures, rituals built on mutual trust and values. The main research purpose is justification of the theoretical and practical situations of CRM mechanism and social networking activities in modern enterprises of light industry (namely, the enterprises of sewing branch). The content and information levels of CRM-system, benefits of its use are revealed. Project of implementation of CRM-system on a particular enterprise is realised. Effectiveness of implementation of CRM-systems on enterprise is been determined.The object of the research is economic activities of Vinnitsa enterprise of the PJSC «Volodarka» specializing on production of classic menswear. There were applied general scientific and special methods of research, namely were used: methods of analysis and synthesis; methods of statistical analysis of indicators of economic activities of enterprises. CRM is the latest technology, combined with strategic planning, marketing methods, organizational and technical means aimed at building such internal and external relationships that increase production and profitability. Received results showed the importance of application of modern information technologies for the enterprise of clothing industry. Due to forecasting of economic results it was installed the necessity of implementation of the CRM-program. The importance of modern solutions in CRM, allowing enterprises to optimize the customer interaction. It is proved that the implementation of CRM means a comprehensive transition to a new development policy focused on customers because it will ensure improvement of the quality of customer service, reduce labor costs for maintenance.

Key words: CRM-system; CRM-program; social networks; marketing activity; clothing industry; PJSC «Volodarka».

Постановка проблеми. В умовах світової конкуренції захопити частку ринку можливо за допомогою конкурентоспроможності, що включає в себе інноваційну активність підприємства. Найбільш переозброєною новітніми технологіями в Україні є легка промисловість, хоча потужність галузі в період 1990–2017 рр. зменшилась в десять разів, а отже і відбувався спад у обсягах виробництва. Для того щоб підприємствам швейної промисловості стати сильним конкурентом іншим державам, необхідно знайти дешевший замінник традиційній сировині, становити нові системи управління, застосовувати маркетингові дослідження та ін. Усі розвинені підприємства для ефективного функціонування впроваджують автоматизовані системи управління та підвищують рівень обізнаності до бренду за допомогою мережі Інтернет, які не мають географічних обмежень.

Аналіз останніх досліджень. Вивченням ефективності автоматизацій підприємств займаються багато науковців, серед яких: Гевко В. [1], Марусей Т. [3], Артюхов М. [4] Полторак К. [6] та ін. Науковцями досліджено теоретичні основи та методичні аспекти впровадження автоматизованих інформаційних технологій для успішного управління бізнесом. Наша мета акцентувати свою увагу на автоматизації діяльності роботи підприємства з клієнтами задля підвищення їх купівельної активності.

Формування цілі статті. Основною цілю дослідження є обґрунтування теоретичних та практичних положень механізму CRM і соціальних мереж діяльності на сучасних підприємствах легкої промисловості, а саме підприємств швейної галузі.

Основна частина. На даний момент активно розвивається новий вид управління, який називається Social CRM (SCRM – social customer relationship management), який дозволяє моніторити взаємовідносини з клієнтом у соціальних мережах. Проте, на нашу думку, для українських підприємств ефективніше впроваджувати комплексні CRM-системи та займатися просуванням у соціальних мережах. Крім того, більшість CRM-програм включають в себе роботу у соціальних мережах.

Аналіз взаємозв'язку буде здійснюватися на ПАТ «Володарка», яке належить до швейної промисловості. Близько 95 % своєї продукції фабрика експортує в Німеччину, з яких 50 % – для компанії Hugo Boss [9]. Ефективним способом підвищення якості взаємодії з клієнтом є CRM-система, яка дозволяє впорядкувати роботу персоналу і збільшити ефективність продажів навіть при мінімальній кількості замовлень, не кажучи вже про обсяги, до яких прагне будь-яке підприємство. Основним завданням CRM є нагадування бізнесу про клієнта, відповідаючи на три основних питання: «Кому?», «Коли?», «Що?». Зазвичай це завдання виникало після знайомства з клієнтом і закінчувалося по завершенні угоди. Сучасна CRM вирішує набагато більше питань, наприклад, liraCRM вже на етапі вхідного дзвінка отримує інформацію про те, звідки клієнт прийшов і що шукав, а якщо раніше він уже телефонував, система покаже, хто він і про що раніше з ним говорили. Проаналізуємо ринок програмного забезпечення для управління відносинами з клієнтами – AmoCRM, Мегаплан, FreshOffice, Terrasoft та ін. (табл. 1).

Таблиця 1

Перелік кращих CRM-систем на ринку України для швейних підприємств*

Назва програми	Короткий опис	Ціна
Бітрікс24	Бере під контроль всі канали комунікацій з клієнтами і автоматизує продажі	19$ в місяць
amoCRM	Зберігає всю інформацію по клієнтах, збирає заявки з різних каналів зв'язку, автоматично ставить завдання менеджерам	299 грн/місяць за користувача
Pipedrive	Найефективніша CRM-система для управління конвеєрами продажів для постачальників і підприємств, що розвиваються, а великий набір функцій це підтверджує	15$ в місяць
Bpm'online	Хмарна система для великих і середніх компаній, яка допомагає об'єднати і прискорити процеси продажів, маркетингу та сервісу, а також операційні процеси організації	420 грн/місяць за користувача
Microsoft Dynamics 365	Дозволяє вибудовувати бізнес-процеси відповідно до ефективним моделям, виробленим в компанії (в продажах, маркетингу) або сценаріями, запропонованими бізнес-логікою системи	8$/місяць за користувача

*розроблено авторами на підставі [11]

З таблиці 1 видно, які є програмні продукти, їх характеристика та ціна. Для нашого підприємства ПАТ «Володарка» найкращий варіант буде програма Бітрікс-24.

Основними критеріями вибору стали: відповідність функціональних можливостей системи цілям бізнесу і стратегії компанії; можливість інтеграції з іншими корпоративними інформаційними системами і соціальними мережами; можливість доопрацювання CRM-системи її розробниками з орієнтацією на потреби компанії; відповідність CRM технічним вимогам; сукупна вартість володіння CRM-системи (вартість ліцензій, впровадження, технічний супровід).

Діюча система роботи з клієнтами на підприємстві заснована на діяльності маркетингового відділу, в функції якого входить консультація постійних і нових клієнтів за існуючими колекціям швейних виробів, прийом і оформлення замовлень, передача створених заявок в виробничі підрозділи. При цьому діалог з клієнтом фахівці ведуть у вільній формі, не дотримуючись готових скриптів. Консультації співробітників підприємства відстежити досить важко, при цьому етапу встановлення контакту з клієнтом, а також технології продажів приділяється найменше уваги. У компанії не визначені будь-які стандарти, що характеризують ефективність роботи з замовником [14].

Основною перевагою Бітрікс-24 є підключення відкритих ліній (налаштування Facebook, Instagram, інших месенджерів до чату в Бітрікс-24). Аналізуючи діяльність підприємства було визначено, що для покращення роботи CRM-системи необхідно наповнити бази різними інструментами (табл. 2).

Таблиця 2

Ефективні інструменти CRM-бази для ПАТ «Володарка»

Наповнення CRM-бази	Ефективні інструменти
Інтернет-залучення	Інтернет-просування (пошукова оптимізація; контекстна реклама) Статті, новини, поради у швейній індустрії моди Робота в соціальних мережах
Партнери	Лояльні клієнти Регіональні представники
Прямий маркетинг	Особисті зв'язки Рекомендації
Заходи	Швейні покази Партнерські
Захололі контакти	Тематичні розсилки Акції для стимулювання продажу

*розроблено авторами

Необхідно, зауважити, що підприємство ПАТ «Володарка» не використовує просування у соціальних мережах. Які ж краще використовувати для просування одягу?

З дослідження американського інституту NDI у 2018 р., у якому взяли участь 7 200 жителів України, які старші 18 років. Виявилося, що Facebook збільшив свою аудиторію до 38 % користувачі, соціальною мережею «ВКонтакте» продовжують користуватися 20 % опитаних українців, Instagram використовують 19 %, «Однокласники» – 16 %, а користувачів Twitter виявилося лише 10 % серед опитаних. Варто відзначити, що соціологи не збирали дані про користувачів Telegram, Viber і інших каналів. Користувачі Facebook – найактивніші. З них 45 % заходять в соцмережі щодня, ще 39 % відвідують сторінки кілька разів на тиждень. Схожі показники має також Instagram. Разом з тим, збільшується не тільки число користувачів соціальних мереж, а й частота їх використання вже існуючих користувачів (рис. 1).

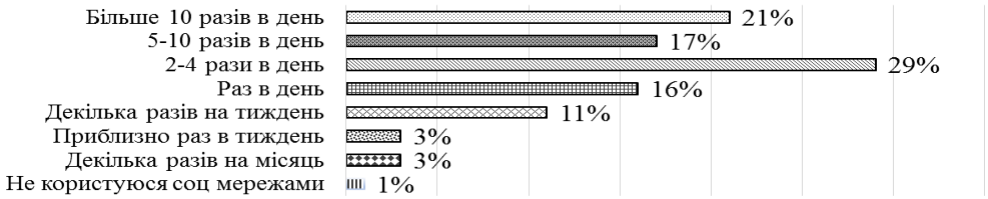


Рис. 1. Частота використання соціальних мереж, % [6]

В результаті аналізу даних, необхідно для початку ПАТ «Володарка» створити бізнес-сторінку у Instagram і Facebook, а це 18,3 млн користувачів разом. У свою чергу, вкладати кошти у «Вконтакте» ризиковано, так як це заборонена програма Указом президента України № 133/2017 [13], а отже, ведення активності може слугувати правопорушенням. Дивлячись на діаграму (рис. 2), можна помітити, що жоден канал комунікацій не «постраждав» і не «помер» з появою соціальних мереж. Навпаки, соціальні мережі гармонійно доповнюють «життєвий цикл клієнта», надаючи нові можливості.

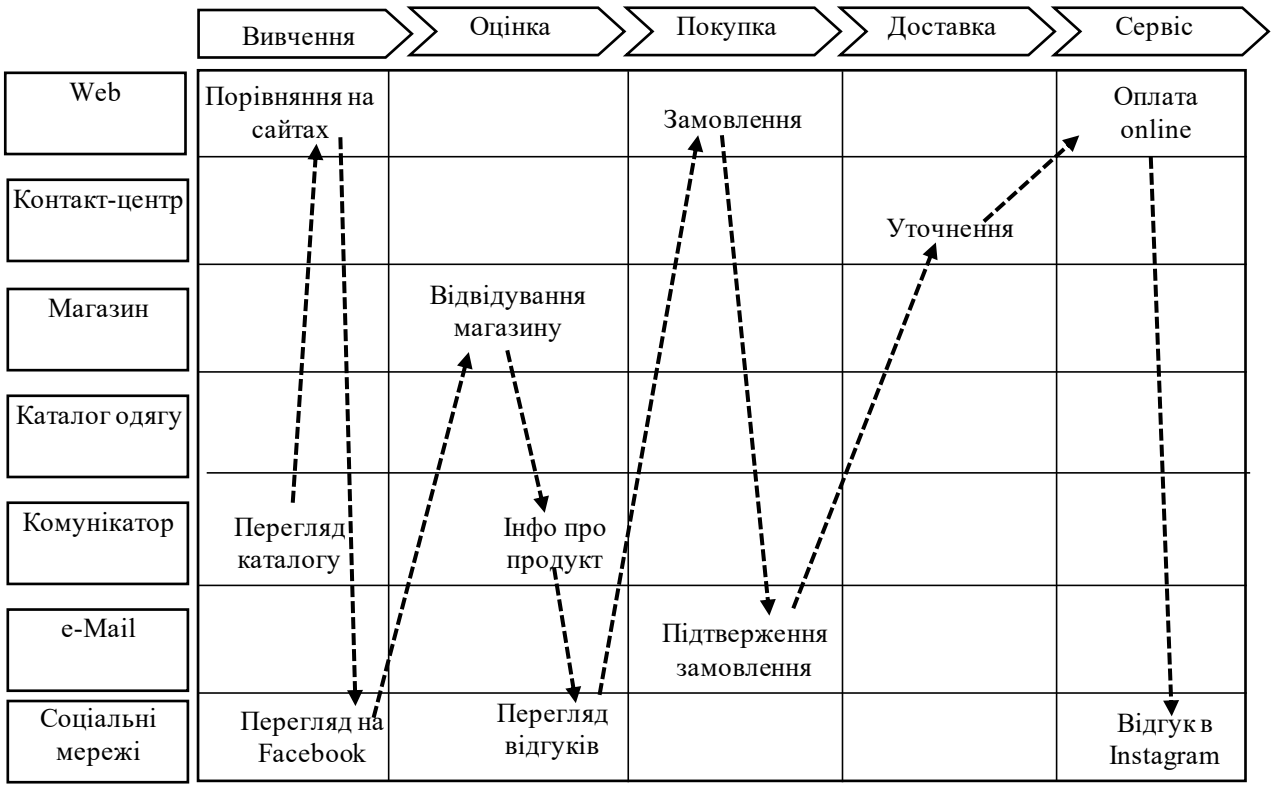


Рис. 2. Життєвий цикл клієнта з каналами комунікацій [12]

На етапі вивчення соціальні мережі допомагають сформувати первинну думку потенційного клієнта про одяг від ПАТ «Володарка». У групі Facebook необхідно розуміти і відслідковувати все, що там пишуть. Тут допоможуть засоби моніторингу соціальних мереж – для своєчасного отримання нової інформації, і інтеграція з CRM-системою – для автоматизації процесів реагування на певні події.

На етапі «оцінка продукту» одяг обраний, думка сформована. Споживач починає аналізувати конкурентів. На даному етапі необхідно прикладати максимум зусиль. Позитивні відгуки – це конкурентна перевага, причому, в явному вигляді (про кого краще відгуки, того і виберуть при порівнянній рівні цін).

Комплексна рекламна кампанія дозволить створити ажіотаж і залучити велику кількість покупців. Якщо оцінювати проведену акцію тільки за кількістю проданої продукції, то результати можуть бути самими позитивними. Але от не завжди можна виявити, що не всі клієнти залишилися задоволені таким підходом. Комусь не вистачило «бажаного» товару, кого-то заштовхали в черзі, хтось не зміг в товкучці перевірити працездатність товару і змушений тепер звертатися в сервісний центр. Негативні емоції покупці цілком можуть залишити в соціальній мережі, а особливо активні будуть робити це не один раз, періодично згадуючи про невдалий досвід. Акція закінчиться, а негативні відгуки залишаться ще надовго. Щоб цього уникнути, необхідно відстежувати такі факти і працювати з ними за аналогією з обробкою скарг, отриманих в контакт-центрі або центрах продажів. У такому випадку необхідність використання CRM-систем і засобів моніторингу соціальних мереж очевидна [12]. CRM і соціальні мережі при правильному підході дозволяють здійснювати персоналізовані комунікації з цільовою аудиторією і ефективно управляти взаємовідносинами з нею.

Висновки. Отже, при системному використанні CRM-систем для існуючих клієнтів та соціальних мереж – для потенційних можна суттєво збільшити купівельну активність. При чому CRM допоможе ідентифікувати клієнта та накопичувати інформацію про нього. Для підприємства ПАТ «Володарка» вигідно впровадити CRM-систему Бітрікс-24 та застосовувати канал просування через соціальні мережі. В подальшому необхідно впровадити дані заходи та оцінити їх ефективність.

Література

1. Гевко В. Класифікація інформаційних систем управління взаємовідносинами з клієнтами / В. Гевко // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2013. – Вип. 2 (9). – С. 44–57.
2. IT для бизнеса. Не экселем единым [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://msb.aval.ua/ru/news/?id=25874
3. Марусей Т. В. Впровадження crm-систем у маркетингову діяльність підприємства / Т. В. Марусей // Економіка та держава. – 2016. – № 6. – С. 87–89.
4. Артюхов М. Системы управления предприятием [Электронный ресурс] / М. Артюхов. – Режим доступа: http://www.terrasoft.ua
5. Основные принципы работы CRM-систем [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://doc.aceweb.ru/full_10_191_modered.html
6. Полторак К. А. Аналіз особливостей поведінки споживачів в мережі інтернет / К. А. Полторак // Ефективна економіка. – 2015. – № 11. – С. 164–169.
7. Легка промисловість [Електронний ресурс]. – Режим доступа: https://uk.wikipedia.org/
8. Посторонко В. М. Тенденції розвитку підприємств легкої промисловості України / В. М. Посторонко // Вісник ЖДТУ. – 2012. – № 1 (59) – С. 188–191.
9. Вінницька «Володарка» виробляє понад 700 тисяч одиниць складних швейних виробів у рік [Електронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.myvin.com.ua/ua/news/brend/12357.html
10. Володарка [Електронный ресурс]. – Режим доступу: http://www.volodarka.com /ua/novini/?p=1
11. ТОП 6 лучших CRM-систем в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://seoukraine.com.ua/top-6-crm-sistem-v-ukraine/
12. CRM и социальные сети – от тенденций к практическим примерам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://areon.ua/press/crm-blogs/tokarchuk/197-sm-crm
13. Указ президента України Петра Порошенка № 133/2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступа: https://www.unian.ua/politics/1926399-v-ukrajini-nabuv-chinnosti-ukaz-pro-blokuvannya-vkontakte-i-odnoklassnikov.html
14. Янчук Т. В. Значення механізму впровадження інформаційних технологій у господарській діяльності підприємств / Т. В. Янчук // Збірник наукових праць «Економіка і організація управління». – Вінниця: ДонНУ, 2016. – Вип. 4 (24). – С. 269–277.

References

1. Gevko V. Klasifikacija informacijnih sistem upravlinnja vzaємovidnosinami z klієntami /
2. V. Gevko // Social'no-ekonomichni problemi i derzhava. – 2013. – Vip. 2 (9). – S. 44–57.
3. IT dlja biznesa. Ne jekselem edinym. – Rezhim dostupu: https://msb.aval.ua/ru/news/?id=25874
4. Marusej T. V. Vprovadzhennja crm-sistem u marketingovu dijal'nist' pidpriємstva / T. V. Marusej // Ekonomika ta derzhava. – 2016. – № 6. – S. 87–89.
5. Artjuhov M. Sistemy upravlenija predprijatiem [Elektronnij resurs] / M.Artjuhov. – Rezhim dostupu: http://www.terrasoft.ua
6. Osnovnye principy raboty CRM-sistem. – Rezhim dostupu: http://doc.aceweb.ru/full_10_191_modered.html
7. Poltorak K.A. Analiz osoblivostej povedinki spozhivachiv v merezhi internet / K.A. Poltorak // Efektivna ekonomika. – 2015. – № 11. – S. 164–169.
8. Legka promislovist'. – Rezhim dostupu: https://uk.wikipedia.org/
9. Postoronko V. M. Tendencії rozvitku pidpriємstv legkoї promislovosti Ukraїni / V. M. Postoronko // Visnik ZhDTU. – 2012. – № 1 (59). – S. 188–191.
10. Vinnic'ka «Volodarka» virobljaє ponad 700 tisjach odinic' skladnih shvejnih virobiv u rik. – Rezhim dostupu: http://www.myvin.com.ua/ua/news/brend/12357.html
11. Volodarka. – Rezhim dostupu: http://www.volodarka.com /ua/novini/?p=1
12. TOP 6 luchshih CRM-sistem v Ukraine. – Rezhim dostupu: https://seoukraine.com.ua/top-6-crm-sistem-v-ukraine/
13. CRM i social'nye seti - ot tendencij k prakticheskim primerам. – Rezhim dostupu: http://areon.ua/press/crm-blogs/tokarchuk/197-sm-crm
14. Ukaz prezidenta Ukraїni Petra Poroshenka № 133/2017. – Rezhim dostupu: https://www.unian.ua/politics/1926399-v-ukrajini-nabuv-chinnosti-ukaz-pro-blokuvannya-vkontakte-i-odnoklassnikov.html
15. Janchuk T.V. Znachennja mehanizmu vprovadzhennja informacijnih tehnologij u gospodars'kij dijal'nosti pidpriємstv / T. V. Janchuk // Zbirnik naukovih prac' «Ekonomika i organizacija upravlinnja». – Vinnicja: DonNU, 2016. – Vip. 4 (24). – S. 269–277.

Рецензія/Peer review : 07.05.2019 Надрукована/Printed : 07.06.2019
Рецензент: к. е. н., доцент Мерінова С. В.

УДК 332.2:622.012.3
DOI: 10.31891/2307-5740-2019-270-3-119-122

ЛАШКО С. П.
Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

ТЕХНОЛОГІЧНІ ШЛЯХИ ГІРНИЧОДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК РЕНТОУТВОРЮЮЧИЙ ЧИННИК

Проаналізовано головні джерела наповнення місцевих бюджетів у гірничодобувних районах України. Обґрунтовано технологічний характер використання під'їзних шляхів до кар'єрів гірничодобувними підприємствами та непривабливість цих шляхів місцевим громадам з часу розгортання гірничих робіт. Запропоновано терміни щодо відведення земель під технологічні шляхи гірничодобувних підприємств і їх податкового навантаження.

Ключові слова: дорога, кар'єр, рента, бюджет, ділянка, транспорт.

LASHKO S.
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University

ABOUT TECHNOLOGICAL ROADS OF THE MINING ENTERPRISES AS A RENT FACTOR

The purpose of this work is the issues of technological transportations of solid minerals and related land payments.

The Mining enterprises carry out transportation of the rock mass both within the mining allotment and beyond. But not all access roads to the quarries (or not immediately) are rented. As a result, the tax for the use of local roads is not paid. At the same time, since the use of local roads with special mining machinery, these roads are actually converted to technological ones and are subject to taxation as the lands of enterprises. For locals these roads have lost their meaning since the development of mining works. Practice shows that with the development of mining works technological roads expand (in accordance with the size of the machinery involved in the work). The area of the roadway increases herewith almost 3 times. Taxation for technological roads must also be increased by 3 times. In case of change of land purpose (for example, from agricultural purpose – to industrial land), it is obligatory to draw up a land management project for withdrawal of land area and technical documentation on land management regarding the establishment (renewal) of land boundaries in kind (on location).

The withdrawal of land under the technological roads of the mining enterprises to be carried out before the start of mining works in the quarry is recommended, and charging a tax for these lands – from the moment of use by enterprises of technological transport.

Key words: road, quarry, rent, budget, area, transport.

Вступ. Головним джерелом наповнення місцевих бюджетів у гірничодобувних районах України є земля – через систему земельних платежів (земельний податок, орендну плату за земельні ділянки державної та комунальної власності, а також рентну плату за використання природних ресурсів). У Дмитрівській сільській раді міста Горішні Плавні Полтавської області, наприклад, усі види земельних платежів разом складають 14380700 грн або 65,26 % загального фонду сільського бюджету [1]. З цієї суми рентна плата за спеціальне використання лісових ресурсів становить 10000 грн, земельний податок з юридичних осіб – 600000 грн, орендна плата з юридичних осіб – 13610700 грн (94,65 % земельних платежів), земельний податок з фізичних осіб – 10000 грн., орендна плата з фізичних осіб – 160000 грн.

За кадастровою документацією територія Дмитрівської сільської ради складає 6290,2 га, у тому числі поза межами населених пунктів – 5092,3 га. "Детальним планом території за межами населених пунктів Дмитрівської сільської ради", розробленим у 2015 р. ДП Український державний науково-дослідний інститут проектування міст "Діпромісто", значна частина території Дмитрівської сільської ради (2706,3 га або 43 %) передбачена під розташування об'єктів гірничодобувної промисловості – кар'єрів, зовнішніх відвалів і складів бідних руд Єристівського та Біланівського ГЗК, транспортних та інженерних мереж у комунікаційному коридорі між територіями Єристівського та Біланівського ГЗК, а також підприємств ТОВ "Ворскла Сталь" і ТОВ "Комсомольська когенераційна компанія". 560,8 га земель сільської ради вже перебуває в користуванні гірничодобувних підприємств – за проектом відведення земель для ВАТ "Полтавський ГЗК" – під розвиток Єристівського ГЗК (склад бідних руд). Заплановані вилучення земель Дмитрівської сільської ради такі: землі сільськогосподарських підприємств – 721,9 га, рілля в користуванні фізичних осіб – 583,3 га, луки – 404,2 га, лісові насадження – 133,2 га, водні поверхні – 7,2 га, заболочені території – 98,8 га, інші землі – 196,9 га. За новим планом території землі сільськогосподарських підприємств Дмитрівської сільської ради вилучаються повністю (100 %), інші угіддя підлягають скороченню (рілля в користуванні фізичних осіб – зменшення площі на 43,26 %, луки – на 52,26 %, лісові насадження – на 29,4 %, водні поверхні – на 13,21 %, заболочені території – на 30,16 %). Компенсація за вилучені землі очікується у вигляді рентної плати за користування надрами (залізистими кварцитами), земельного податку й орендної плати. Вилучення земель – поетапне, до 2030 року. У зв'язку з розгортанням будівництва Біланівського ГЗК (розкриттям Біланівського кар'єру, прокладанням технологічних шляхів тощо [2, 3]) питання земельних платежів набуває актуальності уже нині.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Основи теорії земельної ренти заклали А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс, А. Маршалл та інші. Одним із висновків теорії ренти є твердження про залежність

земельної ренти від розташування земельних ділянок [4, с. 130, 5, с. 141] і, як наслідок, – про визнання різної віддаленості ділянок від ринків збуту продукції в якості рентоутворюючого чинника [5, с. 141]. Нині теорію рентоутворюючих чинників у природокористуванні розвивають Н. Іватанова, П. Голованова, О. Пугачева [6], а удосконалення механізму перерозподілу рентних платежів до бюджетів різних рівнів – Л. Гораль, І. Перевозова, В. Шийко [7]. Утім, транспортний чинник ренти розглядається дослідниками переважно з огляду транспортування нафти та газу (нафто- та газопроводами).

Метою статті є питання внутрішньовідомчих (технологічних) перевезень твердих корисних копалин і пов'язаних з цим земельних платежів.

Виклад основного матеріалу. Земельні платежі гірничодобувних підприємств регулюються Податковим кодексом України [8], Бюджетним кодексом України (БКУ) [9], кодексом України "Про надра" та законом України "Про оренду землі". Зокрема рентна плата передбачена як за користування надрами (геологічне вивчення чи дослідно-промислова розробка родовищ корисних копалин загальнодержавного значення), так і за видобування корисних копалин.

Витрати на освоєння родовищ твердих корисних копалин включають у тому чисті транспортні витрати – переміщення розкривних порід у відвали, доставку гірської маси/руди на перевалочні пункти, у дробильні цехи, збагачувальні фабрики, покупцям тощо. Транспортні перевезення гірничодобувних підприємств проводяться як у межах гірничого відводу, так і поза його межами. Не всі під'їзні шляхи до об'єктів своєї інфраструктури підприємства оформляють в оренду, принаймні до повного розгортання гірничодобувних робіт. Не сплачують гірничодобувні підприємства також земельний податок за користування місцевими шляхами, посилаючись на ст. 283.1.4 БКУ [9], відповідно до якої податок не сплачується за землі дорожнього господарства автомобільних доріг загального користування. У той же час, з моменту використання місцевих шляхів спеціальною гірничодобувною технікою ці шляхи фактично перетворюються на технологічні. У кращому випадку використання місцевих шляхів гірничодобувні підприємства компенсують місцевим громадам покращенням цих шляхів.

На території Дмитрівської сільської ради, зокрема, Біланівський ГЗК використовує з технологічною метою ґрунтову автодорогу довжиною 2,5 км між територіями Біланівського ГЗК і Єристівського ГЗК – від південної межі Біланівського кар'єру (залізничний переїзд перегону станція Потоки – платформа Білани залізничної магістралі Кременчук–Полтава) до автомобільної траси державного значення Олександрія–Кременчук–Полтава (північно-східна околиця с. Солонці Дмитрівської сільської ради). За кадастровою документацією сільської ради ця дорога віднесена до несільськогосподарських угідь (господарських шляхів) і відповідно належить до земель сільськогосподарського призначення (ст. 22 Земельного кодексу України (ЗКУ) [10]). Натомість, під'їзні (технологічні) шляхи гірничодобувних підприємств класифікуються як землі промисловості (ст. 66 ЗКУ [10]). З початком будівництва Біланівського кар'єру дорога між залізничним переїздом перегону Потоки–Білани і автотрасою Олександрія–Кременчук–Полтава втратила сенс для мешканців Дмитрівської сільської ради. По-перше, залізничний переїзд закритий для загального користування. По-друге, мешканців прилеглих до цієї дороги сіл (сс. Колгоспна Гора, Солонці, Базалуки та частина с. Кияшки) уже переселили чи закінчують переселяти (на виконання проекту "Генеральний план сіл Дмитрівка, Кияшки, Кузьменки м. Комсомольська Полтавської області", що виконаний інститутом "Діпромісто" в 2012 році та затверджений в установленому порядку).

Станом на червень 2019 р. дорога від Біланівського кар'єру до автотраси Олександрія–Кременчук–Полтава вже поліпшена – засипана шаром щебеню нерудних і малорудних кристалічних порід, зцементованого у верхній частині асфальтовою емульсією. Посередня ширина проїжджої частини дороги нині становить 6,9 м, а сумарна ширина її узбіч, підсипаних щебенем, – 4,9 м. Загальна площа лише дорожнього полотна цього технологічного шляху на сьогодні складає 29500 м^2 або 2,95 га. Ця площа не є остаточною, оскільки ширина технологічних шляхів залежить від технологічної техніки, задіяної для рудо- та породоперевезень. Рентабельність потужнішої техніки не підлягає сумніву, а тому з часом (у міру розгортання гірничодобувних робіт) технологічні шляхи зазвичай покращують, у частині якості проїжджого полотна дороги (асфальтуванням) і розширення дороги (відповідно до задіяної в гірничодобувний процес техніки).

У Полтавській області на залізорудних кар'єрах Кременчуцької магнітної аномалії перевезення гірської маси здійснюють самоскидами Komatsu, Hitachi, Caterpillar вантажопідйомністю до 220 тонн. Загальна ширина найпотужнішого в цьому районі самоскида Komatsu 830E становить 7,6 м. Зрозуміло, що сучасний стан технологічної дороги від Біланівського кар'єру до автотраси Олександрія–Кременчук–Полтава не спроможний забезпечити зустрічний двосторонній рух такого транспорту.

Українське законодавство не нормує ні ширину, ні елементи технологічних доріг. Важливо, щоб дотримувалася безпека руху технологічного транспорту. Але певні напрацювання щодо нормування технологічних шляхів гірничодобувних підприємств є. У роботі [11, с. 100–101], наприклад, ширину проїжджої частини для зустрічного двостороннього руху технологічного транспорту рекомендовано визначати подвійним добутком ширини транспорту (м) на коефіцієнт швидкості руху зустрічних машин, з додаванням поправки на вантажопідйомність транспорту (м). За швидкості руху 20...30 км/год, приміром, коефіцієнт швидкості руху зустрічних машин приймають рівним 1,6...1,9. За вантажопідйомності техніки 120 т, наприклад, поправка на вантажопідйомність становить 3,8 м. Навіть не враховуючи поправки на вантажопідйомність транспорту, за швидкості руху 30 км/год фактична ширина проїжджої частини технологічної дороги для самоскида Komatsu 830E має бути 28,9 м. Тоді, за сумарної ширини узбіч

принаймні 4 м загальна площа дорожнього полотна технологічного шляху Біланівський кар'єр – автотраса Олександрія–Кременчук–Полтава складе 82250 м^2 або 8,225 га (збільшення початкової площі – в 2,8 рази). Використання Біланівським ГЗК розширеного (для самоскида Komatsu 830E) технологічного шляху має приносити до місцевого бюджету майже втричі більше податкових надходжень за відповідною статтею. Відведення земель для технологічного шляху Біланівського ГЗК на території Дмитрівської сільради можливе лише зі зміною цільового призначення земельної ділянки (із сільськогосподарського призначення – на землі промисловості, транспорту, зв'язку, енергетики, оборони та іншого призначення). Тому обов'язковим є складання проекту землеустрою щодо відведення земельної ділянки та технічної документації із землеустрою щодо встановлення (відновлення) меж земельної ділянки на місцевості (за ст. 50 і 55 ЗУ "Про землеустрій" [12]).

Висновки. Відведення земель під технологічні шляхи гірничодобувних підприємств логічно проводити до початку розгортання ними розкривних робіт у кар'єрі, а справляння плати за ці землі – з моменту використання підприємствами технологічного транспорту. Оскільки межі технологічних шляхів гірничодобувних підприємств з часом (у міру розгортання гірничодобувних робіт і задіяння потужнішої техніки) зазвичай розширюють, земельні платежі за використання цих шляхів потрібно вчасно коригувати в бік збільшення, з моменту зміни ширини шляхів та їх площі. Контролювати межі технологічних шляхів належить землевпоряднику громади, в рамках повноважень місцевої ради щодо контролю за використанням та охороною земель комунальної власності, додержанням земельного та екологічного законодавства (ст. 12 ЗКУ [10]).

Література

1. Дмитрівська сільська рада міста Горішні Плавні Полтавської області. Бюджет 2019 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dmitrivskarada.com.ua/index.php/ua/dokumenti-silskoji-radi/byudzhet-silskoji-radi (дата звернення: 22.05.2019).
2. Лашко С. П. Організаційні моменти розробки Біланівського родовища залізистих кварцитів / С. П. Лашко, І. М. Шелковська, Л. М. Козарь // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2018. – № 3. – Т. 2 (258). – С. 77–79.
3. Лашко С. П. До питання безпеки експлуатації північно-східної частини Біланівського кар'єру залізистих кварцитів / С. П. Лашко // Вісник Кременчуцького національного університету ім. М. Остроградського. – Кременчук: КрНУ, 2017. – Вип. 1/2017 (102). – С. 141–146.
4. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов (Отдельные главы) / А. Смит // Шедевры мировой экономической мысли. – Петрозаводск: Петроком, 1993. – Т. 1. – С. 130.
5. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо // Шедевры мировой экономической мысли. – Петрозаводск: Петроком, 1993. – Т. 2. – С. 141.
6. Иватанова Н. П. Рентообразующие факторы и эффективность природопользования на внутреннем рынке / Н. П. Иватанова, П. Н. Голованова, А. А. Пугачева // Известия Тульского государственного университета. Науки о Земле. – 2012. – Вып. 1. – С. 195–202.
7. Гораль Л. Т. Удосконалення механізму перерозподілу рентних платежів до бюджетів різних рівнів / Л. Т. Гораль, І. В. Перевозова, В. І. Шийко // Надрокористування в Україні. Перспективи інвестування: матеріали IV міжнар. наук.-практ. конф. Т. 1. – 6–10 листопада 2017 р. – Трускавець, 2016. – С. 293–296.
8. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI (ред. від 05.06.2019 р.) / Офіційний портал Верховної Ради України. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17 (дата звернення: 22.05.2019)
9. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] : закон України від 08.07.2010 р. № 2456-VI (ред. від 11.01.2019 р.) / Офіційний портал Верховної Ради України. – Режим доступу: https://zakon.help/law/2456-VI/edition11.01.2019/ (дата звернення: 22.05.2019).
10. Земельний кодекс України [Електронний ресурс] : закон України від 25.10.2001 р. № 2768-III (ред. від 07.02.2019 р.) / Офіційний портал Верховної Ради України. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2768-14 (дата звернення: 22.05.2019).
11. Ширін Л. Н. Транспортні комплекси кар'єрів: навчальний посібник / Л. Н. Ширін, О. С. Пригунов, О. В. Денищенко. – Дніпропетровськ : НГУ, 2015. – С. 100–101.
12. Про землеустрій [Електронний ресурс] : закон України від 22.05.2003 р. № 858-IV (ред. від 01.01.2019 р.) / Офіційний портал Верховної Ради України. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/858-15 (дата звернення: 22.05.2019).

References

1. Dmytrivska silska rada mista Horishni Plavni Poltavskoi oblasti. Biudzhet 2019. – URL: http://dmitrivskarada.com.ua/index.php/ua/dokumenti-silskoji-radi/byudzhet-silskoji-radi (access date: 22.05.2019).
2. Lashko S., Shelkovska I., Kozar L. Organizational moments of the mining of the deposit Bilanivsky iron ore // Herald of Khmelnytskyi National University. Economic sciences. – 2018. – Issue 3. – Part 2 (258). – P. 77–79.
3. Lashko S. About of safety of operation of the north-eastern part of the quarry Bilanivsky iron ore // Transactions of Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University. – Kremenchuk: KrNU, 2017. – Issue 1/2017 (102). – P. 141–146.
4. Smit A. Issledovaniya o prirode i prichinakh bogatstva narodov (Otdel'nye glavy) / Shedevry mirovoy ekonomicheskoy mysli. T.1. – Petrozavodsk: Petrokom, 1993. – S. 130.
5. Rikardo D. Nachala politicheskoy ekonomii i nalogovogo oblozheniya / Shedevry mirovoy ekonomicheskoy mysli. T.2. – Petrozavodsk: Petrokom, 1993. – S. 141.
6. Ivatanova N., Golovanova P., Pugacheva A. Rent-forming factors and efficiency nature management at the domestic market // News of Tula State University. Earth Sciences. – 2012. – Issue 1. – P. 195–202.
7. Horal L., Perevozova I., Shyiko V. Udoskonalennia mekhanizmu pererozpodilu rentnykh platezhiv do biudzhetiv riznykh rivniv // Nadrokorystuvannia v Ukraini. Perspektyvy investuvannia: Materialy IV mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii. T.1. – 6–10 lystopada 2017 r. – Truskavets, 2016. – S. 293–296.
8. Podatkovyi kodeks Ukrainy: zakon Ukrainy vid 02.12.2010 r. № 2755-VI (redaktsiia vid 05.06.2019 r.) / Ofitsiinyi portal Verkhovnoi Rady Ukrainy. – URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17 (access date: 22.05.2019).
9. Biudzhetnyi kodeks Ukrainy: zakon Ukrainy vid 08.07.2010 r. № 2456-VI (redaktsiia vid 11.01.2019 r.) / Ofitsiinyi portal Verkhovnoi Rady Ukrainy. – URL: https://zakon.help/law/2456-VI/edition11.01.2019/ (access date: 22.05.2019).
10. Zemelnyi kodeks Ukrainy: zakon Ukrainy vid 25.10.2001 r. № 2768-III (redaktsiia vid 07.02.2019 r.) / Ofitsiinyi portal Verkhovnoi Rady Ukrainy. – URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2768-14 (access date: 22.05.2019).
11. Shyrin L., Pryhunov O., Denyshchenko O. Transportni kompleksy kar'ieriv: navchalnyi posibnyk. – Dnipropetrovsk: NHU, 2015. – S. 100–101.
12. Pro zemleustrii: zakon Ukrainy vid 22.05.2003 r. № 858-IV (redaktsiia vid 01.01.2019 r.) / Ofitsiinyi portal Verkhovnoi Rady Ukrainy/ – URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/858-15 (access date: 22.05.2019).

Рецензія/Peer review : 15.05.2019 Надрукована/Printed : 07.06.2019
Рецензент: д. т. н., проф. Артамонов В. В.

УДК 338.24:338.439
DOI: 10.31891/2307-5740-2019-270-3-123-127

ЛЕВИЦЬКА І. В., КЛИМЧУК А. О.
Вінницький національний аграрний університет

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

Розглянуто ефективність діяльності закладів ресторанного господарства в Україні. Досліджено статистичні джерела інформації, з яких визначено, що забезпеченість населення закладами ресторанного господарства значно нижча за світову практику. Це пояснюється низьким рівнем життя, а також низькою платоспроможністю населення. Розглянуто, для порівняння, діяльність ресторанного господарства інших країн світу. Розраховано середньомісячні грошові витрати за основними статтями споживчих витрат домогосподарства. Визначено питому вагу товарообороту ресторанного господарства у валовому внутрішньому продукті України. Також визначено підприємства України за видами економічної діяльності, які одержали позитивний фінансовий результат за останні досліджувані роки. Розглянуто підприємства, які поділяють на мікропідприємства, малі підприємства, великі підприємства, середні підприємства Зроблено висновок, що для виводу доходів ресторанного господарства з тіні потрібно змінювати систему оподаткування, яка була названа фактором підвищення ефективності ресторанного господарства в Україні.

Ключові слова: ресторанне господарство, заклади ресторанного господарства, послуги харчування, ефективність діяльності, соціальна ефективність, економічна ефективність, готельно-ресторанний бізнес.

LEVYTSKA I., KLYMCHUK A.
Vinnytsia National Agrarian University

EVALUATION OF THE EFFICIENCY OF THE ACTIVITY OF THE RESTAURANT AGRICULTURE OF UKRAINE

The effectiveness of restaurant enterprises in Ukraine is considered. The statistical sources of information are analyzed, from which it is determined that the provision of the population by restaurants is significantly lower than world practice. This is due to low living standards, as well as low solvency of the population. Considered, for comparison, the activity of the restaurant industry of other countries of the world. Average monthly monetary expenditures for the main items of household consumption expenditure are calculated. The share of turnover of restaurant economy in the gross domestic product of Ukraine is determined. Also defined enterprises of Ukraine by types of economic activity, which have received a positive financial result for the last years studied. The enterprises, which are divided into microenterprises, small enterprises, large enterprises, and medium-sized enterprises, are considered. It is concluded that for the withdrawal of restaurant income from the shadow, it is necessary to change the taxation system, which was called the factor of increasing the efficiency of restaurant economy in Ukraine.

Key words: restaurant economy, restaurants, catering, efficiency, social efficiency, economic efficiency, hotel and restaurant business.

Постановка проблеми. Економічна криза, яка виникла у ресторанному господарстві України, проявляється у збитковій діяльності, а також зниженні показників забезпеченості населення послугами харчування та дозвілля, кількості найнятих на роботу працівників і величини надходжень до бюджету. Це все свідчить про те, що необхідно удосконалювати механізми підвищення соціально-економічної ефективності діяльності закладів ресторанного господарства на різних рівнях, а саме макро- і мезорівнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями ефективності діяльності закладів ресторанного господарства займаються багато сучасних науковців, а саме: О. Борисова, А. Мазаракі, М. Науменко, Г. П'ятницька, О. Бутенко, С. Ткачьова, Т. Шталь, Л. Іванова, О. Музика, О. Яшина, В. Кривошей, С. Тульчинська, О. Кравченко. Але регуляторні механізми забезпечення ефективності діяльності закладів ресторанного господарства на мікро- та мезорівнях, методи використання податкових механізмів для збільшення ефективності діяльності закладів ресторанного господарства залишаються розглянутими недостатньо, тому потребують доопрацювання.

Виділення невирішених частин загальної проблеми. Хоч і проблема ефективності діяльності підприємств ресторанного господарства є досить розвинутою, проте є наявність великої кількості не вирішених теоретичних питань, які пов'язані з розвитком ресторанного господарства України, а саме: визначити основні тенденції розвитку підприємств галузі, оцінити ефективність діяльності підприємств ресторанного господарства та запропонувати підходи щодо активізації впровадження нововведень на підприємствах.

Формування цілей статті. Провести оцінювання соціально-економічної ефективності ресторанного господарства на різних ієрархічних рівнях економічної системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність діяльності ресторанного господарства в країні має соціальну і економічну складові. Соціальна складова полягає у спроможності забезпечення ресторанним господарством якісного харчування та відпочинку населення (відновлення сил для продуктивної праці), створенні робочих місць (оплата праці та соціальний захист працюючих). Економічна складова – вклад у формування ВВП країни, величина податкових та інших зборів (відоподаткування прибутку, податку на доходи працівників, єдиного податку, єдиного соціального внеску, податку на додану

вартість, сумарної вартості ліцензій та зборів), що отримує держава від функціонування ресторанного господарства (РГ), середня рентабельність РГ країни.

З дослідження статистичних джерел інформації, було з'ясовано, що забезпеченість населення закладами РГ в 4–9 разів нижче за світову практику. Якщо в світовій практиці на один заклад РГ приходиться 477 жителів, то в Україні на початок 2018 року – 2214,6 осіб на 1 заклад РГ. При цьому ситуація постійно погіршується. З 2004 по 2017 рр. кількість жителів на 1 заклад РГ збільшилась в 1,5 разів [1, с. 273]. Забезпеченість закладами РГ у сільській місцевості менше, ніж в міських поселеннях. Також спостерігається тенденція скорочення закладів РГ в структурі підприємств, що не відносяться до РГ, де харчувалося населення під час роботи чи здійснення покупок.

В структурі підприємств РГ за типами кількість їдалень та підприємств постачання їжі зменшилась на 43 % з 2004 до 2017 рр., та знизила питому вагу в загальній кількості підприємств РГ з 14,6 до 9,3 %. За той же період кількість кафе, що за ціновим рівнем доступні найбільшій кількості населення, зменшилась на 18 %. Це призвело до зменшення питомої ваги кафе в загальній кількості підприємств РГ з 59,9 до 54,9 %. В той же час збільшилась на 90 % кількість ресторанів. Їх питома вага в загальній кількості підприємств РГ збільшилася з 9,7 % в 2004 р. до 20,5 % в 2017 р [1, с. 278].

Послуги харчування набагато дорожчі в ресторанах, чим в інших типах закладів, тому ресторани не є закладами масового харчування населення. Для більшості населення відвідування кафе та ресторанів скоріше залишається екзотикою, яку більшість населення дозволяє собі 3–4 рази на рік. Вартість середнього чеку в кафе і ресторанах РГ разом з інфляцією постійно росте, в той час як купівельна спроможність більшості населення знижується.

Низька забезпеченість населення закладами РГ свідчить про низький рівень життя і низьку платоспроможність населення. Це дозволяє використовувати показник кількості мешканців на 1 заклад РГ як синтетичний показник рівня добробуту населення країни.

Дійсно, за статистичними даними [1, с. 153], в 2014 р. середня заробітна плата працівників в Україні була еквівалента 330 дол. США, у Великій Британії – 4198, в Італії – 3260, в Канаді – 4668, в Німеччині – 3917, в США – 4537. Тому щоденна чашка кави з круасаном вартістю 3–4 дол. США для українця буде складати 30 % щомісячного доходу, а для мешканців інших перелічених країн – 2–3 %. Приходиться констатувати, що ціни в українських закладах харчування не набагато відрізняються від цін в розвинутих країнах світу. Та наявність інфляційних тенденцій в Україні лише зменшує купівельну спроможність населення [2, с. 36]. Так, на 1 січня 2018 р. середнє домогосподарство на місяць витрачало 3300,2 грн грошового доходу, з якого 47 % витрачалося на споживання продуктів харчування та безалкогольних напоїв, 10,1 % – на комунальні платежі, 3,5 % – на охорону здоров'я, 2,1 % – на відпочинок і культуру, 1,4 % – на освіту, та 2,6 % – на ресторани та готелі (табл. 1). У міських поселеннях на ресторани та готелі домогосподарства витрачають 3,1 % середньомісячного доходу, а в сільській місцевості – лише 1,3 %. Зауважимо, що 3,1 % від середньомісячного доходу домогосподарства в 3550,2 грн – це 106,5 грн. При вартості середнього чеку в кафе – 100–150 грн, члени домогосподарства відвідують заклади РГ один раз на декілька місяців [3, с. 216].

Таблиця 1

Структура середньомісячних грошових витрат за основними статтями споживчих витрат домогосподарства на 1 січня 2018 р.

Показник	Всі домогосподарства	У тому числі, які проживають	
		у міських поселеннях	у сільській місцевості
Всього витрат, грн,	3300,2	3550,2	2736,0
В тому числі споживчі витрати, %:			
– продукти харчування та безалкогольні напої	47,0	48,1	43,3
– житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	10,1	10,6	8,6
– охорона здоров'я	3,5	3,3	4,1
– відпочинок і культура	2,1	2,4	1,2
– освіта	1,4	1,6	1,0
– ресторани та готелі	2,6	3,1	1,3

*укладено з використанням [1, с. 381]

Таким чином, соціальна функція харчування населення виконується закладами РГ України набагато гірше, ніж в інших країнах, та явно недостатньо. Положення з функцією харчування в системі РГ постійно погіршується, що відображує зниження соціальної складової ефективності РГ в Україні.

Ресторанна справа в світі є однією з найприбутковіших. За статистикою, середній обіг коштів, вкладених у ресторан, окуповується у 5–6 разів швидше, ніж інвестиції, вкладені, наприклад, у магазин одягу. У країнах Західної Європи, США і Японії зафіксовано збільшення витрат клієнтів на проведення дозвілля саме в ресторанах [4]. Прибуток від інвестування в ресторанному господарстві складає близько 15–25 %.

Якщо сфера ресторанного господарства, незважаючи на кризу, заробляє більше коштів, на що вказують автори [2; 3], то РГ мало б приваблювати додаткові інвестиції, що створювало б умови для збільшення кількості закладів. Проте кількість підприємств і закладів РГ за цей період стійко скорочується,

що свідчить про кризове становище виду діяльності. З цього нами був зроблений висновок, що ріст товарообороту ресторанного господарства України відбувається під впливом інфляції, та не є показником зростання ефективності діяльності ресторанного господарства.

На жаль, товарооборот ресторанного господарства України складає незначну частку валового внутрішнього продукту України, хоча за останні 13 років зменшився з 5,07 до 3,04 % (табл. 2).

Таблиця 2

Питома вага товарообороту РГ у валовому внутрішньому продукті України (станом на 1 січня)

Рік	ВВП, млрд грн	Товарооборот РГ, млрд грн	Питова вага товарообороту РГ до ВВП, %
2006	1163,43	5,9	5,07
2007	1549,91	6,4	4,13
2008	2050,28	7,1	3,46
2009	1983,63	7,5	3,78
2010	2360,36	9,1	3,86
2011	2881,39	11,7	4,06
2012	3091,25	15,6	5,05
2013	3198,87	15,4	4,81
2014	3583,40	17,9	5,00
2015	4621,02	21,2	4,59
2016	5585,35	23,5	4,21
2017	7022,43	24,3	3,46
2018	8419,20	25,6	3,04

*укладено з використанням [3; 4]

Для порівняння, товарообіг ресторанної індустрії США (англ.: Restaurant Industry USA) в 2017 р. склав 659,31 млрд дол. США – довгий шлях від 42,8 млрд дол. США в 1970 р., та 307 млрд дол. США в 2007 р. [6, с. 98]. При рівні ВВП (англ.: GDP – Gross Domestic Product) 16799,7 млрд дол. США [7, с. 168], питома вага товарообігу РГ до ВВП США склала 3,9 %. Ресторанна індустрія США задовольняє будь-який споживчий попит за ціною, якістю їжі, змістом меню та ін. Діяльність ресторанного господарства США складається с закладів з повним замкненим комплексом послуг і закладів окремих видів обслуговування. В 2014 р. ресторани повного комплексу послуг (FSRs – full-serves restaurants), в тому числі мережеві, такі як Applebee's і Red Lobster, заробили 207 млрд дол. США товарообігу. Ресторани з обмеженим обслуговуванням (LSRs – Limited-service restaurants) заробили в даному році 195 млрд дол. США. Категорія LSRs включає добре відомі мережі ресторанів швидкого обслуговування Макдональдс (McDonalds) і Старбакс (Starbucks). Макдоналдс – лідер серед мережевих ресторанів швидкого обслуговування, заробили в 2014 р. 35,86 млн дол. США. В ресторанній індустрії США (USA Restaurant Industry) в 2014 р. працювало 13,4 млн осіб. За рік було продано в середньому 194 блюда, придбаного в ресторані на одну особу, що говорить про дуже високий рівень охоплення мешканців системою харчування в закладах ресторанного господарства.

В США в 2014 р. нараховувалося 617505 закладів, в тому числі 236333 – заклади швидкого харчування, з них за системою франчайзингу працювало 155265 закладів. Кількість закладів РГ в США з 2012 р. збільшилась несуттєво – всього на 3,9 %, бо насиченість ринку ресторанних послуг дуже висока. Прибутковість будь-якого суб'єкту господарювання відображує економічну ефективність його діяльності. Так само ефективність діяльності РГ країни можна вимірювати сукупним прибутком і рентабельністю.

Ресторанна господарство України офіційно є збитковою, бо підприємств (закладів), що отримують прибуток менше, ніж тих, що отримують збиток. Враховуючи тенденцію до постійного зниження кількості закладів РГ в Україні, можна стверджувати, що прибутковість цієї діяльності не приваблює інвесторів, та кількість закладів РГ, що закриваються, більше тих, що створюються. Проте відомо, що підприємці в ресторанному бізнесі часто занижують товарообіг закладів, завищують витрати, виплачують частину заробітної плати без оформлення, щоб максимально скоротити прибуток до оподаткування, зменшити податок на додану вартість, скоротити нарахування на оплату праці найманих працівників, отримати можливість перейти на спрощену систему оподаткування. Цьому сприяє специфіка ресторанного господарства, яка ускладнює контроль товарообігу і витрат суб'єкта господарювання. Тому можна констатувати, що ресторанне господарство України не є суттєвим платником податків, та невагомо наповнює бюджет країни.

За прогнозами в 2018 р. очікувалося отримати зростання товарообігу до 680 млрд дол. США. Біля 600 тис. закладів РГ в США надають робочі місця приблизно 13 млн працівників.

В готельно-ресторанному бізнесі фінансувати 25 % бізнесу за рахунок довгострокових кредитів банків стає нормою. Поточні зобов'язання в структурі балансу збільшились з 22,5 % в 2002 р. до 36,2 % в 2015 р. Фінансування 30 % бізнесу за рахунок поточних зобов'язань також становиться нормою. Поточні зобов'язання в готельно-ресторанному бізнесі зазвичай фінансують не тільки оборотні активі, але і частину необоротних активів. В результаті підприємства тимчасового розміщення і організації харчування можна вважати нестійкими, неліквідними і неплатоспроможними, вразливими до банкрутства і рейдерського захвату, що є специфічною особливістю ведення бізнесу в даній сфері економічної діяльності.

Не всі підприємства тимчасового розміщення і організації харчування, що отримали прибуток в досліджені роки були платниками податку на прибуток, бо більшість з них є малими підприємствами та працюють на спрощеній системі оподаткування. Це ще раз підтверджує висновок, що готельно-ресторанний

бізнес не відіграє суттєвої ролі в процесі формування доходів України. Дані по підприємствам України за видами економічної діяльності, які одержали позитивний фінансовий результат на 1 січня 2010–2018 рр., млн грн наведені в таблиці 3.

Таблиця 3

Підприємства України за видами економічної діяльності, які одержали позитивний фінансовий результат (станом на 1 січня, млн грн)

Рік	Всі підприємства України за всіма видами економічної діяльності		Тимчасове розміщення й організація харчування		
	Відсоток до загальної кількості підприєм	Позитивний фінансовий результат до оподаткування	Відсоток до загальної кількості підприємств	Позитивний фінансовий результат до оподаткування	
				млн грн	Відсоток до позитивного фінансового результату всіх підприємств України
2010	65,8	89165,1	62,8	307,4	0,34
2011	66,5	110648,6	64,2	321,2	0,29
2012	67,5	182994,4	66,0	514,8	0,28
2013	62,8	193669,1	61,9	504,0	0,26
2014	60,1	144059,2	59,8	482,2	0,33
2015	59,0	212008,6	57,3	619,8	0,29
2016	65,1	272726,2	60,3	806,1	0,3
2017	64,5	277938,5	58,9	835,9	0,3
2018	65,9	234492,2	59,7	781,9	0,33

*укладено з використанням [5, с. 68; 6, с. 64]

Тимчасовим розміщенням та організацією харчування займаються суб'єкти господарювання, до яких відносять підприємства – юридичні особи, та фізичні особи-підприємці (ФОП). Як зазначається в Статистичному збірнику України, «Підприємства – юридичні особи (далі підприємства) – це самостійний об'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому Господарським кодексом України та іншими законами. Згідно Господарського кодексу України, підприємства поділяють на мікропідприємства, малі підприємства, великі підприємства, середні підприємства:

– мікропідприємства – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 млн євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

– малі підприємства – суб'єкти господарювання будь-якої організаційної форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 млн євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

– великі підприємства – суб'єкти господарювання будь-якої організаційної форми і форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) перевищує 250 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності перевищує суму, еквівалентну 50 млн євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

– середні підприємства – інші суб'єкти господарювання» [8, с. 75].

В сфері тимчасового розміщення та організації харчування сформувалася тенденція скорочення кількості суб'єктів господарювання з 50 до 44,1 тис. од. Проте, збільшується питома вага цих суб'єктів з 2,3 до 2,7 % в загальній кількості суб'єктів господарювання за всіма видами економічної діяльності. Це говорить про повільне збільшення вагомості тимчасового розміщення й організації харчування в економіці України.

Фізичні особи підприємці представляють до 80 % всіх суб'єктів господарювання як в сфері тимчасового розміщення й організації харчування, так і в усіх видах економічної діяльності. В сфері надання послуг з тимчасового розміщення й організації харчування 50 % зайнятих представлено фізичними особами підприємцями, та 50 % працюють на підприємствах. Зайняті у сфері тимчасового розміщення й організації харчування складають 2,6 % зайнятих країни.

Фізичні особи підприємці у сфері послуг з тимчасового розміщення й організації харчування виробляють 1/3 реалізованої продукції даного виду діяльності.

Підприємства, що надають послуги з тимчасового розміщення й організації харчування на 55 % представлені середніми підприємствами, на 31 % – малими підприємствами, на 9 % – мікропідприємствами. Даний вид діяльності в загальному обсязі реалізованої продукції за всіма видами діяльності в України продає всього 0,5 % товарів і послуг, що свідчить про дуже низьку економічну ефективність даного виду діяльності для країни. Проте, соціальна ефективність сфери послуг відображується кількістю зайнятих і найнятих. Суб'єкти господарювання у сфері тимчасового розміщення й організації харчування забезпечували в 2012 р. зайнятість 256,9 тис. особам, з яких 50,4 % працювали на підприємствах і 49,6 % – у закладах фізичних осіб-підприємців. Тенденція збільшення питомої ваги кількості зайнятих у закладах фізичних осіб-

підприємців в порівнянні с зайнятими на підприємствах у сфері тимчасового розміщення і організації харчування свідчить про укрупнення закладів, що створюють фізичні особи-підприємці.

В готельно-ресторанному бізнесі 48 % працівників не мають повної чи неповної вищої освіти [6, с. 103], 13,2 % працівників отримують пенсію, в тому числі – 67,1 % за віком, 27,9 % – за інвалідністю [9, с. 35]. В даній сфері діяльності задіяне 47 % молоді віком від 15–35 років [8, с. 76]. В 2012 р. лише 0,7 % працівників від облікової кількості штатних працівників навчалися новим професіям, і лише 1,1 % – підвищили кваліфікацію [10, с. 540]. Суб'єкти господарювання готельно-ресторанного бізнесу не витрачають кошти на навчання і підвищення кваліфікації кадрів. Прийнято відразу брати на роботу фахівців необхідної спеціальності і кваліфікації. В діяльності готелів і ресторанів найвища плинність кадрів, та кожного року вона все більше зростає, кількість працівників, що вибули, постійно збільшується.

Висновки. Проведене дослідження підтвердило припущення, що заклади ресторанного господарства концентруються в центральних частинах міст, рекреаційних зонах, біля транспортних вузлів як частини загальної інфраструктури населених пунктів. Проте, скупчення в місцях підвищеного попиту закладів ресторанного господарства часто веде до переоцінки своїх можливостей по наданню послуг і встановлення на них зайво високих цін, відкриття зайвої кількості закладів, що не відповідає потребам окремих територій і наявній інфраструктурі.

Високий рівень забезпеченості закладами РГ не означає їх високу продуктивність. Для цього необхідна наявність попиту на існуючі посадкові місця. Забезпеченість жителів закладами РГ не завжди прямо пропорційно впливає на продуктивність цих закладів, та на ефективність ресторанного господарства країни в цілому.

Література

1. Статистичний щорічник України за 2017 рік / Державна служба статистики України. – Київ : ТОВ «Август Трейд», 2018. – 534 с.
2. П'ятницька Г. Інноваційний потенціал розвитку підприємств ресторанного господарства в Україні / Г. П'ятницька, О. Григоренко, В. Найдюк // Товари і ринки : Міжнародний науково-практичний журнал. – Київ : КНТЕУ, 2014. – № 2 (16). – С. 29–44.
3. Статистичний щорічник України за 2016 рік / Державна служба статистики України. – Київ : ТОВ «Август Трейд», 2017. – 552 с.
4. Статистичний бюлетень «Мережа роздрібної торгівлі та ресторанного господарства підприємств на 1 січня 2018 р.»: – Державна служба статистики України, 2019.
5. Роздрібна торгівля України у 2017 році: стат. зб. – Київ : Держкомстат України, 2017. – 214 с.
6. Мережа роздрібної торгівлі та ресторанного господарства підприємств на 1 січня 2016 року: стат. бюл. – Київ : Держстат України, 2017. – 123 с.
7. Кравченко О.М. Удосконалення системи оподаткування ресторанного господарства України [Електронний ресурс] / О. М. Кравченко // Глобальні та національні проблеми економіки (Миколаївський національний університет ім. В.О. Сухомлинського). – Миколаїв : МНУ, 2015. – Вип. 5. – С. 165–170.
8. Бутенко О.П. Аналіз ринку ресторанного господарства України та перспективи його розвитку / О. П. Бутенко, І. В. Дядюшкіна // Економічний простір. – 2013. – № 74. – С. 73–81.
9. Кравченко О. М. Система макроекономічних показників ефективності ресторанного господарства / О. М. Кравченко // Вісник Одеського національного університету ім. І.І. Мечнікова. – Одеса : ОНУ, 2015. – Т. 20. – Вип. 2/1. – С. 31–36.
10. Кривошей В. В. Особливості формування показника ефективності діяльності підприємства ресторанного господарства / В. В. Кривошей // Торгівля і ринок: темат. зб. наук. пр. / ДонНУЕТ. – Донецьк, 2015. – Вип. 32, т. 1. – С. 540.

References

1. Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2017 rik / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. – K.: TOV «Avhust Treid», 2018. – 534 s.
2. Piatnytska H. Innovatsiinyi potentsial rozvytku pidpryiemstv restorannoho hospodarstva v Ukraini / Halyna Piatnytska, Oleh Hryhorenko, Vitalii Naidiuk // Tovary i rynky : Mizhnarodnyi naukovo-praktychnyi zhurnal. – K.: KNTEU, 2014. – № 2 (16). – S. 29 – 44.
3. Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2015 rik / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. – K.: TOV «Avhust Treid», 2017. – 552 s.
4. Statystychnyi biuleten «Merezha rozdribnoi torhivli ta restorannoho hospodarstva pidpryiemstv na 1 sichnia 201 r.»: – Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2019.
5. Rozdribna torhivlia Ukrainy u 2017 rotsi: stat. zb. – K.: Derzhkomstat Ukrainy, 2017. – 214 s.
6. Merezha rozdribnoi torhivli ta restorannoho hospodarstva pidpryiemstv na 1 sichnia 2016 roku: stat. biul. – K.: Derzhstat Ukrainy, 2017. – 123 s.
7. Kravchenko O.M. Udoskonalennia systemy opodatkuvannia restorannoho hospodarstva Ukrainy [Elektronnyi resurs] / O.M. Kravchenko // Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky (Mykolaivskyi natsionalnyi universytet im. V.O. Sukhomlynskoho). – Mykolaiv: MNU, 2015. – Vyp. 5. – S. 165 – 170.
8. Butenko O.P. Analiz rynku restorannoho hospodarstva Ukrainy ta perspektyvy yoho rozvytku / O.P. Butenko, I.V. Diadiushkina // Ekonomichnyi prostir. – 2013. – № 74. – S. 73 – 81.
9. Kravchenko O.M. Systema makroekonomichnykh pokaznykiv efektyvnosti restorannoho hospodarstva / O.M. Kravchenko // Visnyk Odeskoho natsionalnoho universytetu im. I.I. Mechnikova. – O.: ONU, 2015. – T. 20. – Vyp. 2/1. – S. 31 – 36.
10. Kryvoshei V.V. Osoblyvosti formuvannia pokaznyka efektyvnosti diialnosti pidpryiemstva restorannoho hospodarstva / V.V. Kryvoshei // Torhivlia i rynok: temat. zb. nauk. pr. / DonNUET. – Donetsk, 2015. – Vyp. 32, t. 1. – C. 540.

Рецензія/Peer review : 10.05.2019 Надрукована/Printed : 07.06.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Нижник В. М.

УДК 330
DOI: 10.31891/2307-5740-2019-270-3-128-133

МЕЙШ А. В., ІЛЬЧЕНКО О. М.
Хмельницький національний університет

БЮДЖЕТНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ ЯК ОСНОВА МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ

У статті досліджено бюджетну політику держави як важливу складову економічної політики країни, охарактеризовано сутність та формування державного бюджету України,проаналізовано засади визначення пріоритетів бюджетної політики держави,розглянуто бюджетну політику стимулювання економічного зростання. Також розглянуто основні напрями реалізації ефективної бюджетної політики України.

Ключові слова:бюджетна політика,державний бюджет,економічне зростання,політика країни.

MEISH A., ILCHENKO O.
Khmelnitsky National University

BUDGETARY POLICY OF UKRAINE AS THE BASIS OF MACROECONOMIC STABILITY

The budget policy of the state as an important component of the country's economic policy is a system of goals, including priority (from the point of view of national interests), scientific approaches and concrete measures for the purposeful activity of the state as a whole from the regulation of the budget process, management of budgets of all levels, effective use of the budget system for solving economic and social problems of the country. Budget policy is a deliberate activity of the state (in the person of bodies of state power and local self-government) concerning the regulation of the budget process, the management of the budget deficit, as well as the use of the budget system for the realization of the tasks of economic policy in the country. The budget policy of Ukraine is constantly in the center of public attention, as it is a key element of the economic policy of the state. Budget policy is an active tool of the state's economic and social policies. Given the specific socioeconomic and political situation and the existing strategy of socio-economic development of the country, fiscal policy may provide for a different degree of redistribution of the national income of the state through the budget, more or less centralization of financial resources within the fiscal system, strengthening or weakening of the regulation of the use of budget funds, the priority of budget financing of certain measures, the choice of ways to achieve a balanced budget revenues and expenditures, etc. Therefore this article examines the fiscal policy of the state as an important part of economic policy, the nature and formation of the state budget of Ukraine prioritization principles of fiscal policy, fiscal policy to stimulate economic growth, the main directions of realization of effective fiscal policy in Ukraine.

Keywords: fiscal policy, state budget, economic growth, country policy.

Постановка проблеми. Бюджетна політика є вагомим важелем впливу на забезпечення фінансової стабільності держави, сприяння збалансованому розвитку конкурентоспроможності економіки, розвитку національного виробництва, підвищення стандартів життя і рівня добробуту громадян, забезпечення соціального захисту населення країни. Доцільним є поглиблення розуміння ролі бюджету в економічній системі держави, підвищення дієвості інституційних перетворень розвитку суспільного середовища, якості надання державних послуг, поліпшення прозорості бюджету для громадськості та ефективності використання бюджетних коштів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичним питанням аналізу бюджетної політики, у сучасних умовах присвячено чимало наукових праць як зарубіжних, так і вітчизняних учених Значним є науковий доробок українських вчених, які багато в чому сприяли вирішенню проблем розробки ефективної бюджетної політики. Це, насамперед, Бабич Л.М., Бескид Й.М., Буковинський С.А., Булгакова С.О., Василик О.Д., Гальчинський А.С., Геєць В.М., Єрмошенко М.М., Кириленко О.П., Кравченко В.І., Луніна І.О., Міщенко В.І., Науменкова С.В., Огонь Ц.Г., Опарін В.Н., Павлюк К.В., Пасічник Ю.В., Полозенко Д.В., Радіонова І.Ф., Сало І.В., Соколовська А.М., Жовтяк Є.Д., Юрій С.І. В їх роботах запропоновано вирішення багатьох проблем удосконалення бюджетного процесу і бюджетної системи в Україні.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою роботи є аналізування та з'ясування основних аспектів бюджетної політики та державного бюджету. Також не менш важливим є характеристика сутності та формування державного бюджету України.

Викладення основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах бюджетна політика є важливим важелем впливу держави на розвиток економіки та соціальні процеси в країні. Бюджетна політика – це цілеспрямована діяльність держави (в особі органів державної влади і місцевого самоврядування) щодо регулювання бюджетного процесу, управління бюджетним дефіцитом, а також використання бюджетної системи для реалізації завдань економічної політики в країні. Бюджетна політика України постійно перебуває в центрі суспільної уваги, оскільки вона є ключовою ланкою економічної політики держави. Від якості бюджету, закладених у нього параметрів залежать рівень соціального захисту громадян, інвестиційні можливості держави, ступінь впливу України на міжнародній арені, підприємницька активність суб'єктів господарювання і громадян. У бюджетній політиці найбільш яскраво висвітлюються і найбільш гостро

стикаються інтереси різних суспільних груп. Бюджетна політика як складник фінансової, тісно взаємодіючи з податковою, грошово-кредитною, обліковою, інвестиційною та валютною політикою, відіграє важливу роль у забезпеченні фінансової стабільності в державі, що є передумовою розвитку виробництва, підвищення його ефективності, підтримання підприємницької активності та підвищення добробуту населення [3].

Бюджетна політика поєднана нерозривно з розвитком держави. Тому важливою передумовою для розробки оптимальної моделі бюджетної політики та ефективного механізму її реалізації є необхідність врахування зовнішніх і внутрішніх чинників.

До ***зовнішніх чинників*** треба віднести залежність держави від економічних взаємовідносин з іншими державами щодо поставок палива, сировини, матеріалів, обміну технологіями, експортних можливостей самої держави, її інтеграції зі світовими системами тощо.

До ***внутрішніх чинників***, які суттєво впливають на бюджетну політику, можна віднести:економічні – пов'язані з макроекономічними процесами, що відбуваються в сфері суспільного виробництва;соціальні – пов'язані з особливостями відтворення робочої сили та населення країни в цілому, це перш за все: кошти на освіту, охорону здоров'я, соціально-культурні заходи, соціальний захист населення, обсяг і рівень заробітної плати тощо; політичні – пов'язані із забезпеченням обороноздатності держави і підтримкою внутрішнього правопорядку, укріплення законодавчої та виконавчої влади.

Проблема взаємозв'язку між зовнішніми та внутрішніми чинниками, які впливають на бюджетну політику, полягає в тому, наскільки вони сприяють зростанню ВВП, нарощуванню та ефективному використанню фінансових ресурсів, формують ідеологію бюджетної політики. Одним з головних недоліків процесу формування бюджету є те, що економічні прогнози Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції і проекти витрат галузевих міністерств, відомств та органів місцевого самоврядування складаються практично не залежно один від одного.

Як відомо, за основу формування державного бюджету приймається розрахунок річного обсягу валового внутрішнього продукту. Від того, який його обсяг визначено на наступний рік, залежить і розмір бюджетного фонду України.

Основними проблемами, що потребують розв'язання і пов'язані з бюджетним процесом, є:

– максимально точне визначення обсягу ВВП, враховуючи інші макроекономічні показники: інфляцію, виробництво товарів, споживання, нагромадження;

– впровадження науково обґрунтованих розрахунків прибуткової частини бюджету, оскільки останнім часом постійно завищувалася дохідна частина бюджету за рахунок необґрунтованих прогнозних обсягів промислового виробництва, коштів від процесу приватизації, платежів від ренти, що фактично не досягалися.

Уряди багатьох країн оприлюднюють показники для того, щоб стимулювати обговорення бюджетної політики в суспільстві та досягти злагоди щодо її цілей і засобів їх досягнення. Контрольні бюджетні показники є відображенням як поглядів уряду на вплив держави на економіку, так і його пріоритетів щодо обсягів оподаткування, позик і видатків.

До контрольних показників бюджетної політики належать:

– відносні показники – виражені у відсотках до ВВП або іншого показника сукупної економічної діяльності держави. Наприклад, відносний показник може стосуватись обсягів державного боргу, державних позик, надходжень, видатків;

– темпи змін обсягу видатків – зростання величин контрольних цифр може бути виражене в номінальних показниках, тобто з урахуванням підвищення цін, у такому випадку темпи зростання оприлюднюються разом з відносними показниками;

– абсолютні показники – планові цифри, які мають грошовий вираз [6].

Бюджетна політика є активним інструментом економічної та соціальної політики держави. З огляду на конкретну соціально-економічну і політичну ситуацію та наявну стратегію соціально-економічного розвитку країни бюджетна політика може передбачати різний ступінь перерозподілу національного доходу держави за допомогою бюджету, більший чи менший рівень централізації фінансових ресурсів у рамках бюджетної системи, посилення чи послаблення регламентації використання бюджетних коштів, пріоритетність бюджетного фінансування тих чи інших заходів, вибір шляхів досягнення збалансованості бюджетних доходів і видатків тощо. Бюджетна політика змінюється і корегується залежно від тих завдань, що постають перед державою на певних етапах її розвитку.

Державний бюджет – це зведена відомість доходів та витрат держави, яка являє собою основний фінансовий план держави на поточний рік і має силу закону. Бюджет затверджується законодавчими органами влади – парламентами, (в Україні Верховною Радою). За матеріальним складом державний бюджет – це централізований фонд грошових коштів держави; за соціально-економічною суттю – це основний засіб перерозподілу національного доходу та інших макроекономічних результатів суспільного виробництва для реалізації спеціальних завдань суспільства.

Бюджетна політика держави як важлива складова економічної політики країни є системною сукупністю цілей, включаючи пріоритетні (з точки зору національних інтересів), наукових підходів і конкретних заходів щодо цілеспрямованої діяльності держави в цілому з регулювання бюджетного процесу, управління бюджетами всіх рівнів, ефективного використання бюджетної системи для вирішення економічних і соціальних завдань країни.

Отже, як видно з цього визначення, складовою бюджетної політики є сукупність її пріоритетів або національних інтересів у цій сфері діяльності держави. Для того щоб проаналізувати теперішній стан із визначенням пріоритетів бюджетної політики, варто спочатку визначитися з критерієм віднесення тих чи інших цілей бюджетної політики до пріоритетних. Критерієм віднесення цілей бюджетної політики до пріоритетів може бути такий підхід: пріоритети бюджетної політики повинні реалізуватися тільки за рахунок бюджетних коштів і мати чіткий орієнтир кількісного характеру. Виходячи з цього, не слід плутати поміж собою дві категорії «пріоритет бюджетної політики» та «пріоритет соціально-економічного розвитку країни». У покращенні бюджетного процесу і бюджетної системи України приймали участь всі гілки влади: законодавча, виконавча і судова [6].

Значним є науковий доробок українських вчених, які багато в чому сприяли вирішенню проблем розробки ефективної бюджетної політики. Однак вирішення проблеми формування ефективної державної бюджетної політики залишається некомплексним. Проблемам визначення ролі та місця держави у забезпеченні інвестиційного розвитку останнім часом присвячується досить велика кількість теоретичних досліджень та практичних розробок як в Україні, так і в інших, особливо пострадянських, країнах. Проте на сьогодні залишається відкритим питання забезпечення ефективності державних інвестицій. Існують також розбіжності у поглядах щодо механізмів та форм їх застосування. Виходячи з постулатів економічної теорії і практики, успішний розвиток економіки будь-якої країни завжди ґрунтується на інвестиційній основі. Саме оновлення основного капіталу є запорукою сталого економічного розвитку суспільства.

Отже, основними якісними і співставними характеристиками розвитку інвестиційних процесів в економіці є такі:

– частина валового внутрішнього продукту, яку суспільство спрямовує на забезпечення подальшого відтворення (частка валових капітальних вкладень у виробленому ВВП);

– величина прямих іноземних інвестицій у розрахунку на одного жителя країни (цей показник є особливо важливим для країн, що розвиваються);

– структура джерел інвестування (визначення ролі держави (бюджету) у забезпеченні інвестиційного розвитку).

На даний час для українського суспільства надзвичайно актуальною є проблема пошуку реальних джерел накопичення та шляхів ефективного використання інвестиційних ресурсів з метою забезпечення відновлення та модернізації основних виробничих фондів.

Розглядаючи суперечності соціально-економічного розвитку України, вкрай важливо визначити чинники, що характеризують цей процес, а відповідно, й мають негативний чи позитивний вплив. Одним із найсуттєвіших чинників впливу є соціально-економічна політика уряду і її складові: фінансова, бюджетна, грошово-кредитна політика. Реалізація будь-якої політики зумовлює необхідність обґрунтування стратегічних і тактичних цілей, в іншому разі політика має ситуативний, а як результат — суперечливий характер. Конкретизація цілей, визначення пріоритетів дає змогу сконцентрувати адміністративний і економічний потенціали на їхню реалізацію. У цьому контексті особливої ролі набуває визначення стратегії як ідеологічної основи реалізації стратегічних цілей політики уряду. Механізм реалізації бюджетної політики – це комплекс методів адміністративно-правового й економічного характеру, спрямований на реалізацію стратегічних і тактичних цілей, які за своїм змістом забезпечують у кінцевому результаті реалізацію бюджетної стратегії. Конкретним проявом реалізації бюджетної стратегії є планово обґрунтована динаміка показників бюджету в довгостроковому періоді, щонайменше на 3–5 років і більше, що в кінцевому результаті дає можливість досягти визначених стратегічною метою показників бюджету держави. Стратегічні цілі бюджетної політики реалізує бюджетна стратегія. Аналіз реалізації бюджетної стратегії в країнах із розвиненою ринковою економікою свідчить про її позитивний вплив на процеси соціально-економічного зростання, стабілізацію, структурну перебудову, інноваційне оновлення виробництва. Але реалізація бюджетної стратегії можлива тільки за наявності певних умов, а саме: відповідної правової бази; політичної волі керівництва країни; наявності необхідного науково-методичного забезпечення цих процесів.

Отже, процес формування бюджетно-податкової політики передбачає передусім визначення цілей і завдань, необхідних для досягнення поставленої мети [9].

Досягнення головної мети бюджетної політики передбачає збільшення реальних доходів громадян, поліпшення якості товарів і послуг, що надаються населенню, створення належних умов для здобуття освіти, охорони здоров'я, підвищення культури, захисту конституційних прав, охорони навколишнього природного середовища та ін. Для розв'язання таких завдань потрібно забезпечити поступальний розвиток підприємницької діяльності, прискорення економічного зростання, досягнення повної зайнятості, стримування інфляції, активізацію інвестиційної діяльності тощо. Зрозуміло, що бюджетна політика не спроможна розв'язати всі перелічені проблеми. Тому основними напрямами бюджетної політики держави на сучасному етапі є: створення соціально-орієнтованої ринкової економіки; стабілізація економічного середовища як передумови розвитку бізнесу; досягнення довготривалого економічного зростання; підвищення життєвого рівня населення.

На даний час в Україні одним із надзвичайно важливих завдань у галузі бюджетної політики є не допущення подальшого зниження рівня життя найменш забезпечених і найуразливіших верств населення. Держава має гарантувати, що життєвий рівень населення не впаде нижче від прожиткового мінімуму. В

умовах дефіциту коштів для забезпечення потреб у соціальній сфері необхідне жорстке нормування розподілу наявних у державі фінансових ресурсі, що має ґрунтуватися на об'єктивній системі показників державних соціальних стандартів і соціальних норм, розрахованих з огляду на мінімальні потреби та можливості суспільства на конкретному етапі розвитку. Важливим завданням бюджетної політики у сфері розвитку економіки є створення умов для активізації інвестиційної активності. Це стосується, насамперед, збільшення обсягу інвестиційної діяльності держави, а також недержавних вітчизняних та зарубіжних інвесторів. Ще одне завдання, яке потребує вирішення, – запровадження в Україні середньострокового бюджетного планування, що дасть змогу складати реальніші плани інвестиційної діяльності держави з розподілом за ними відповідних ресурсів для повного забезпечення їх реалізації. Розробка та прийняття таких планів є переходом до вищого ступеня бюджетного планування, тому вона потребує детального обґрунтування та узгодження середньострокових планів із поточними [9].

Від виваженого вибору напрямів розвитку бюджетної політики значною мірою залежить загальний соціально-економічний розвиток держави. Політика діяльності держави на міжнародних фінансових ринках повинна формуватися з урахуванням пріоритетності необхідності погашення зовнішнього державного боргу, а не залучення нових запозичень. Усі види довгострокових позик органів державної влади, включаючи запозичення на ринку державних цінних паперів і єврооблігацій, повинні направлятися на збільшення інвестицій, тим самим має бути створена основа для повного і своєчасного обслуговування державного зовнішнього боргу. В свою чергу доцільно щоб розмір внутрішніх запозичень визначався виходячи з оптимального варіанту запозичень на зовнішньому ринку і з урахуванням необхідності зменшення навантаження на внутрішній фінансовий ринок з метою спрямовування вільних коштів суб'єктів господарювання в реальний сектор і створення умов для активізації інвестиційного процесу. Перехід на якісно новий рівень управління видатками державного бюджету передбачає підвищення ефективності витрат бюджетних коштів, оптимізацію бюджетних дотацій та субвенцій, підвищення соціальної спрямованості видатків. Тому бюджетна політика в області видатків повинна здійснюватися з урахуванням подальшої оптимізації бюджетних асигнувань. Обов'язковою є реалізація принципу пріоритетності напрямків соціально-економічного розвитку, тому державні ресурси повинні спрямовуватися у пріоритетні галузі, від яких залежить соціальна захищеність населення, національна безпека, реалізація структурних перетворень. Важливо при цьому, щоб державні інвестиції спрямовувалися на підтримку перспективних напрямків, здатних забезпечити переорієнтацію вітчизняної промисловості із сировинної на високотехнологічну. За цих умов витрати бюджету в цілому сприятимуть реалізації структурних перетворень щодо:

– реформування соціальної сфери, яка включає проведення пенсійної реформи, модернізацію освіти, а також перетворення в системі охорони здоров'я та у сфері культури;

– реформування армії і правоохоронних органів;

– модернізації економіки шляхом створення сприятливого інвестиційного і підприємницького клімату, проведення стимулюючої економічне зростання макроекономічної політики, а також здійснення структурної перебудови економіки;

– формування цивілізованого ринку нерухомості;

– здійснення реформи природних монополій.

Проведення скоординованої економічної і фінансової політики Уряду і місцевих органів влади, а також посилення централізації в прийнятті рішень з державних фінансів дозволить підвищити керованість і ефективність фінансових потоків, що перерозподілятимуться через зведений бюджет. З огляду на це міжбюджетні відносини будуватимуться в напрямку забезпечення єдиної, спрямованої на підвищення збалансованості бюджетів з урахуванням змін щодо адміністративно-територіального устрою державної бюджетної політики через:

– безумовне дотримання положень законодавства, виконання угод, що укладаються між державою і суб'єктами місцевого самоврядування;

– недопущення нарощування бюджетної кредиторської заборгованості;

– посилення бюджетного адміністрування власних доходів бюджетних установ;

– якісне удосконалення казначейської системи виконання бюджетів, передусім місцевого самоврядування.

Посилення ролі бюджетного планування повинне відбуватись шляхом розробки середньострокових бюджетних планів, узгоджених з завданнями державних цільових програм та стратегічних річних планів діяльності органів виконавчої влади за окремими напрямками. Усі бюджетні програми повинні виконуватись в рамках бюджетних призначень головних розпорядників бюджетних коштів. Посилення ролі державного фінансового контролю за повнотою надходження і цільовим характером витрат бюджетних коштів передбачає введення порядку обов'язкової публікації звітів про виконання бюджетів усіх рівнів і забезпечення відкритості процедур розміщення державних замовлень. Для реалізації поставленої задачі продовжиться розвиток органів Державного казначейства і контрольно-ревізійної служби України. Водночас має бути запроваджений жорсткий контроль державних фінансів, який відповідав би принципам і нормам фінансового контролю в країнах ЄС [5].

Ефективність бюджетних витрат закономірно пов'язують з макроекономічними показниками, зокрема, з обсягами ВВП та інвестицій, реальними доходами населення, курсом гривні тощо, а саме – з показниками економічного та соціального розвитку країни і регулюючим впливом держави на ці фактори.

Державний бюджет – це план використання бюджетних коштів, тому й виникає необхідність постійно визначати ефективність бюджетних витрат, на що саме використано кошти і який результат отримано, тобто існує необхідність співставляти кінцеві результати з фактичними видатками. У цій ситуації важливою є як персональна, так і інституційна відповідальність за ефективність бюджетних витрат. За своєю економічною суттю оцінка ефективності державних видатків дає можливість виявити, наскільки дійовими та раціональними є діяльність і поведінка розпорядників коштів з точки зору бажання отримувати максимальні результати від державних, і насамперед бюджетних, ресурсів. Зміст оцінювання полягає в гармонійній взаємодії всіх ланок і складових бюджетної системи з метою раціонального використання бюджетних коштів та досягнення, відповідно, значних економічних, соціальних та інших результативних показників. Використання бюджетних коштів через бюджетну систему здійснюється переважно для реалізації поставлених цілей в економіці та соціальній політиці, покращення екологічної ситуації. Інакше кажучи, зусилля економічної, у тому числі бюджетної, системи спрямовано на задоволення важливих суспільних потреб, а ефективність у її загальному розумінні (зокрема, державних видатків) – це ступінь досягнення мети або співвідношення отриманого результату і поставленої мети [8].

Для посилення державного регулювання бюджетної політики слід створити окремий закон який би регламентував засади формування єдиної бюджетної політики держави. Застосування таких засобів здійснюється відповідно до етапів формування бюджетної політики, що регламентуються Бюджетним кодексом. Технологія ж бюджетної політики повинна знайти своє відображення в окремому законодавчому документі на зразок закону і мати свої витоки в концепції економічного і соціального розвитку держави. Поки що такого комплексного документу, в якому б визначалась економічна стратегія України з урахуванням основних перспективних напрямків розвитку фінансових відносин в системі зведеного бюджету, як основної ланки державних фінансів, не розроблено. На сьогодні основним завданням уряду є стимулювання інвестиційної активності підприємців і населення, створення сприятливих умов для зародження нового бізнесу й активізації грошових доходів через фінансово-кредитний ринок. У цей період особливо важливо об'єднати цілі бюджетної, фіскальної і грошово-кредитної політики з ідеологією і пріоритетами соціально-економічної політики держави. На нашу думку, дієвість цього підходу, а відповідно й ефективність бюджетної політики, залежатиме від виконання таких умов:

– централізація й відповідальність влади, що дає змогу виключити політичний популізм як чинник прийняття й реалізації, можливо, непопулярних, але необхідних заходів щодо економії всіх бюджетних витрат, їх реструктуризації з позицій досягнення макроекономічного ефекту;

– законодавче закріплення програми виходу із кризи та отримання урядом від суспільства, політичних партій, опозиції лага довіри на період подолання кризових явищ;

– прийняття до реалізації науково обґрунтованої, з реальними довгостроковими загальнодержавними проектами, стратегії соціально-економічного розвитку країни та бюджетної стратегії;

– оптимізація структури доходів і видатків державного бюджету, обсягів дефіциту державного бюджету й державного кредиту з позицій реалізації наслідків економічної кризи та водночас цільових проектів і пріоритетів бюджетної стратегії;

– розроблення механізму системи дієвого фінансового контролю та персональної відповідальності за цільовий характер і ефективність використання бюджетних коштів.

Ефективність соціально-економічної, бюджетної політики в Україні в умовах загострення політичних суперечностей в першу чергу залежить від політичної волі керівництва країни, усвідомлення пріоритетності загальнодержавних, загальнонаціональних інтересів і створення ефективного механізму їх реалізації через існуючі інститути фінансової системи, наявності відповідного правового поля й відповідальності кожного урядовця насамперед перед громадянами України. На сьогодні нам необхідно передусім подолати період політичного хаосу й безвідповідальності, зберегти та зміцнити державність. Саме такий підхід повинен бути визначальним у процесі подолання суперечностей у реалізації бюджетної політики держави.

Система мобілізації доходів до державного бюджету потребує подальших змін. У сфері оподаткування це запровадження механізмів збільшення доходів (шляхом обмеження тіньових операцій, зменшення податкових втрат, коригування оподаткування доходів фізичних осіб, реформування податкового адміністрування, раціоналізації податкових повноважень через їх розподіл між субсекторами органів державного управління, відрахувань до соціальних фондів, досягнення мультіплікаційних ефектів на основі автоматичних стабілізаторів). У сфері неподаткових доходів це підвищення дивідендів (прибутку) підприємств із державною часткою капіталу, ефективності оренди державного майна, вдосконалення операцій із капіталом. Разом із тим необхідно послабити податковий тиск на фізичних осіб і суб’єктів господарювання, а також вплив органів державного управління на менеджмент державних корпорацій, продовжити реформування пенсійної системи, вжити заходів зі збільшення реальних доходів громадян України [8].

Отже, сформована в нашій країні бюджетна система в цілому відповідає загальним принципам побудови, правилам формування державних видатків та їх розподілу за пріоритетними напрямами розвитку соціально-економічної системи, що використовуються в межах європейського співтовариства. Відповідно це дає змогу національній економіці ефективно інтегруватися з країнами європейської співдружності та дотримуватися встановлених вимог щодо забезпечення економічної конвергенції об’єднуваних суспільно-територіальних систем [3].

Література

1. Жаліло Я. Економічний прагматизм як ліки від бюджетного фетишизму / Я. Жаліло, А. Максюта // Дзеркало тижня. – 2016. – 28 трав. – 3 черв. (№ 19). – С. 6.

2. Желюк Т. Макроекономічні детермінанти модернізації інструментарію бюджетної політики / Т. Желюк, А. Каштелян // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2016. – № 2. – С. 70–80.

3. Затнацька Т. Пріоритети бюджетної політики України порівняно з загальноєвропейськими тенденціями / Т. Затнацька, М. Лаврентьєв // Світ фінансів. – 2016. – №1. – С. 140–148.

4. Корнієнко Н. Гендерна складова бюджетної політики держави / Н. Корнієнко, Ю. Остріщенко // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2016. – №1. – С. 97–108.

5. Кузькін Є. Ю. Зарубіжний досвід фіскальної децентралізації: проблеми та шляхи їх розв'язання / Є. Ю. Кузькін, Я. В. Котляревський, О. В. Шишко // Фінанси України. – 2015. – № 12. – С. 63–72.

6. Кулінська А. В. Бюджетна безпека як умова досягнення національних соціально-економічних інтересів / А. В. Кулінська // Інвестиції : практика та досвід. – 2016. – № 4. – С. 29–34.

7. Наконечна Ю. А. Державна політика у сфері бюджетних видатків в Україні та напрями її вдосконалення / Ю. А. Наконечна, О. Т. Льодіна // Економіка держава. – 2016. – № 7. – С. 84–88.

8. Радіонов Ю. Д. Використання бюджетних коштів в Україні: тенденції, проблеми і шляхи їх вирішення / Ю. Д. Радіонов // Економіка України. – 2016. – № 2. – С. 16–27.

9. Рибак С. О. Соціальна та інвестиційна складові бюджетної політики: проблеми взаємодії / С. О. Рибак // Фінанси України. – 2015. – № 12. – С. 73–80.

Reference

1. Zhalilo, Ya. Ekonomichny`j pragmaty`zm yak liky` vid byudzhetnogo fety`shy`zmu / Ya. Zhalilo, A. Maksyuta // Dzerkalo ty`zhnya. – 2016. – 28 trav. – 3 cherv. (# 19). – S. 6.

2. Zhelyuk, T. Makroekonomichni determinanty` modernizaciyi instrumentariyu byudzhetnoyi polity`ky`. / T. Zhelyuk, A. Kashtelyan // Visny`k Ternopil`s`kogo nacional`nogo ekonomichnogo universy`tetu. – 2016. – #2. – S. 70-80.

3. Zatnacz`ka, T. Priory`tety` byudzhetnoyi polity`ky` Ukrayiny` porivnyano z zagal`noyevropejs`ky`my` tendenciyamy` / T. Zatnacz`ka, M. Lavrent`yev // Svit finansiv. – 2016. – #1. – S. 140-148.

4. Korniyenko, N. Genderna skladova byudzhetnoyi polity`ky` derzhavy` / N. Korniyenko, Yu. Ostrishhenko // Visny`k Ky`yivs`kogo nacional`nogo torgovel`no-ekonomichnogo universy`tetu. – 2016. – #1. – S. 97-108.

5. Kuz`kin, Ye.Yu. Zarubizhny`j dosvid fiskal`noyi decentralizaciyi: problemy` ta shlyaxy` yix rozv'yazannya / Ye. Yu. Kuz`kin, Ya. V. Kotlyarevs`ky`j, O. V. Shy`shko // Finansy` Ukrayiny`. – 2015. – #12. – S. 63-72.

6. Kulins`ka, A.V. Byudzhetna bezpeka yak umova dosyagnennya nacional`ny`x social`no-ekonomichny`x interesiv / A. V. Kulins`ka // Investy`ciyi : prakty`ka ta dosvid. – 2016. – #4. – S. 29-34.

7. Nakonechna, Yu.A. Derzhavna polity`ka u sferi byudzhetny`x vy`datkiv v Ukrayini ta napryamy` iyi vdoskonalennya / Yu. A. Nakonechna, O. T. L`odina // Ekonomika derzhava. – 2016. – #7. – S. 84-88.

8. Radionov, Yu.D. Vy`kory`stannya byudzhetny`x koshtiv v Ukrayini: tendenciyi, problemy` i shlyaxy` yix vy`rishennya Yu. D. Radionov // Ekonomika Ukrayiny`. – 2016. – #2. – S. 16-27.

9. Ry`bak, S.O. Social`na ta investy`cijna skladovi byudzhetnoyi polity`ky`: problemy` vzayemodiyi / S. O. Ry`bak // Finansy` Ukrayiny`. – 2015. – #12. – S. 73-80.

Рецензія/Peer review : 25.04.2019 Надрукована/Printed : 07.06.2019
Прорецензовано редакційною колегією

UDC 658.5.011
DOI: 10.31891/2307-5740-2019-270-3-134-136

PETROVA R., MOSKAVTSOVA K.
Kharkiv National University of Radioelectronics

INFORMATIONAL AND ANALYTICAL MODELLING OF DEVELOPMENT PROCESS OF INNOVATION INVESTMENT STRATEGY AT HIGH-TECH ENTERPRISE

The given work is devoted to the stages of innovation investment strategy model of high-tech enterprise, introduced by the authors. It focuses on the theoretical basis of the aforementioned model and gives description of every stage of the model. The result of the model proceeding is the determination of foreground innovation investment directions, which form the innovation investment strategy.

Keywords: informational and analytical model, innovation investment strategy, high-tech enterprise.

ПЕТРОВА Р. В., МОСКАВЦОВА К. О.
Харківський національний університет радіоелектроніки

ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ РОЗРОБКИ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Робота присвячена етапам моделі інноваційної інвестиційної стратегії високотехнологічного підприємства, запровадженої авторами. Він спирається на теоретичну основу вищезгаданої моделі та дає опис кожного етапу моделі. Для багатьох підприємств, а особливо для великих виробничих підприємств, інновації є одним із напрямків інвестування. Інвестиції в інновації та впровадження інновацій допомагають підвищити ефективність виробничого процесу, а на останніх етапах це дозволяє зменшити змінні витрати. Результат модельної роботи спрямований на визначення напрямків інноваційних інвестицій, які формують інноваційну інвестиційну стратегію. Стаття спрямована на розробку інформаційно-аналітичної моделі інноваційної інвестиційної стратегії. Для досягнення цієї мети, яка визначає підприємство як високотехнологічне та описує всі етапи моделювання інноваційної стратегії інвестування, починаючи від мети моделювання та закінчуючи розрахунками. В цілому сучасний рівень економічного розвитку спричиняє інтенсивні зміни на підприємствах, які пов'язані з інноваціями та мотивує інвестиції в інноваційні процеси та технології. Моделювання інноваційної та інвестиційної стратегії на високотехнологічних підприємствах повинно здійснюватися у кілька етапів, включаючи визначення мети моделювання, джерел інвестування, показників, які потребують вдосконалення тощо. В результаті теоретичного дослідження з'явилася модель інноваційної та інвестиційної стратегії, яку можна застосувати до високотехнологічної діяльності тощо, наприклад, сільського господарства, легкої, гірничої промисловості тощо. Хоча тема є досить важливою та актуальною, така модель раніше не була описана в економічній літературі.

Ключові слова: інформаційно-аналітична модель, інноваційна стратегія інвестування, високотехнологічне підприємство.

Introduction. Innovations and innovative technologies have a vital role in the business activity of many enterprises at the current stage of economic development. In general, innovation is the final result of innovative activity, which has spread as a new or improved product, implemented at the market, new or improved technological process, used in the practical activity [1]. Implementation and application of innovations are connected not only with the main kinds of business activity; it is engaged in all the kinds of activities of the enterprise, which implements the innovations, and is aimed at the increase in its efficiency.

Analysis of previous studies. Although the topic is quite important and actual, such a model has not been described in the economic literature previously. The necessary theoretical basis for modelling was built using the works of Khakimova, Smolinsky, and Serba. The issues of modelling the investment and innovative activity of the enterprise, the approaches of classification of the innovation investment strategy are described in the aforementioned works.

Importance of innovation investment strategy at high-tech enterprise. For many enterprises, and especially for large manufacturing enterprises, innovations are one of the investment directions. The investment in innovations and implementation of innovations help to raise the efficiency of the manufacturing process, and at the latter stages, it allows decreasing the variable costs. Hence, many enterprises transform investments in innovations from temporary measures into an innovation investment strategy. The innovation investment strategy is one of the alternative ways of achieving strategic goals based on the implication and direction of investment into innovative ways of development. In contemporary circumstances, exactly this way gives the ability to form competitive advantages and to create the circumstances for the effective activity in the long term.

The article is aimed at the elaboration of an informative-analytical model of innovation investment strategy. To achieve this goal, it is necessary to identify the criteria, which define the enterprise as a high-tech one and describe all the stages of modelling the innovation investment strategy, beginning from the goal of modelling and finishing with the calculations.

At most, the innovations affect high-tech enterprises. A high-tech enterprise is an enterprise, which manufactures high-tech production, and also develops and markets new products and/or innovative production

processes through the systematic use of scientific and technical knowledge [2]. An enterprise can be identified as a high-tech one by the following range of criteria:

– a massive percent of its production (20–25 %) is the high-tech production, competitive at the international market;

– development and manufacturing of new kinds of products and/or new technical processes;

– usage of mostly interim high-tech production for manufacturing the final goods or services;

– a massive part of the staff have technology-oriented professions;

– a high volume of investment for the technical and technological re-equipment [3].

Considering the definition and criteria of a high-tech enterprise, it can be concluded that the innovation and investment strategy of such enterprises is organic.

Modelling of the innovation investment strategy at high-tech enterprise

The efficiency of innovation investment strategy at the high-tech enterprise is a vital issue. The evaluation of innovation investment strategy efficiency at a high-tech enterprise may be done using the methods of modelling. However, the efficiency evaluation of the innovation investment strategy is not the only goal of the modelling [4].

The model of innovation investment strategy at the high-tech enterprise can be also a mean for solving the following tasks:

– planning investment and innovation investment activity of the enterprise;

– accounting the peculiarities of a high-tech enterprise during the strategy development;

– engineering and re-engineering of business processes of the enterprise;

– structuring the sources and directions of investments at the enterprise [5].

Some peculiarities in the activity of the high-tech enterprise have to be taken into account during the process of modelling of its innovation investment strategy:

– fast and unpredictable changes in markets and technologies;

– the necessity to use the methods of foresight and technological prognoses;

– the difficulty of the business cost evaluation;

– implementation of the educative organizations' principles;

– prevalence of adaptive structures [6].

The aforementioned peculiarities have to be included into the innovation investment strategy model of a high-tech enterprise.

The main financial indicators of high-tech enterprises, which characterize the economic activities of high-tech enterprises, is the degree of innovation of financial resources (the excess funds to ensure the production process and innovation) indicators of sufficiency of own financial resources, profitability of turnover (sales), profitability of assets, coefficient of turnover of working capital, the percentage of value added revenue from sales.

Improvement of each of these indicators certifies the raise in the enterprise activity efficiency. The core of the innovation investment strategy is the investment into such kinds of innovations and innovative technology that will improve some of the aforementioned indexes [7].

The algorithm of modelling the innovation investment strategy of a high-tech enterprise can be as shown in Figure 1:

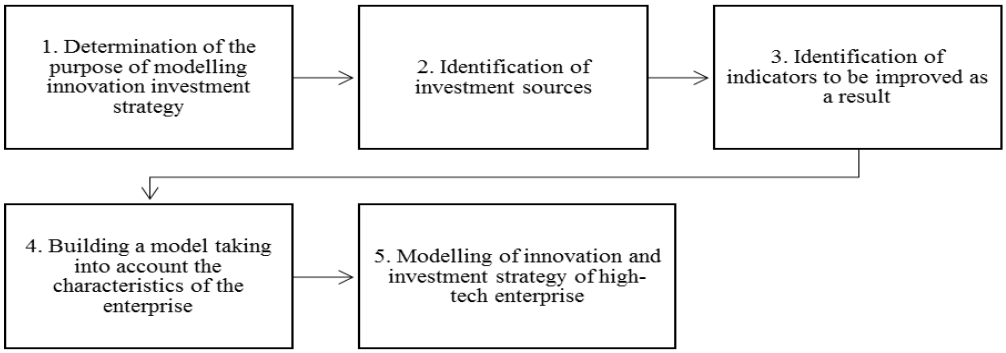


Fig. 1. Algorithm of modelling of innovation and investment strategy of high-tech enterprise

The second stage of the modeling algorithm is to determine the sources of investment. They can be marked as i_j, j=$\overline{1,n}$, де i – total value of innovation investment from the source j.

The value of innovation investment I can be counted as foolows (1):

$$I = \sum_{i=1}^{n} i_1 + i_2 + \cdots + i_j \quad (1)$$

Finding the total amount of gross investment in innovation (1) is one of the ways to streamline the sources of innovative investment at a high-tech enterprise.

If the purpose of the strategy modelling is planning, then the model includes all the financial indicators of the high-tech enterprise. They can be marked the following way:

– the degree of innovation of financial resources – S;
– indicators of self-financing – F;
– indicators of possible borrowing – D;
– return on turnover (sales) – Ro;
– return on assets – Ra;
– the coefficient of negotiability of negotiable medium-KOOK;
– the share of value added in sales revenue is Kav.

When calculating the model, each of the indicators will be equal to 1.

The next stage of modeling is ranking. Based on the economic situation of the enterprise, its main directions and priorities of activity, the above indicators are ranked from 1 to 7, where 1 indicator is the most important for a high-tech enterprise, and 7 indicator is the least important. Each of the ranks has a corresponding k_m coefficient, where *m* is the rank number: k_1 corresponds to 1 rank, k_2 corresponds to 2 ranks and so on. According to the rank, investments should also be redistributed. The rank coefficients are listed in table 1.

Table 1

Rank coefficients

Rank	Rank coefficient
1	k_1=0,3
2	k_2=0,2
3	k_3=0,15
4	k_4=0,1
5	k_5=0,09
6	k_6=0,08
7	k_7=0,08

Thus, the model of innovation and investment strategy in general can be presented as follows (2):

$$\begin{cases} I = \sum_{j=1}^{n} i_1 + i_2 + \cdots + i_j \\ I = (I \times k_m \times P_m) \end{cases}, \quad (2)$$

where P_m – operation record of high-tech grade enterprise *m*.

If one of the indicators is not included in the model (2), the lowest rank coefficient is proportionally distributed between the other coefficients.

Despite the fact that this model is focused on the use of high-tech enterprises, it can also be applied to enterprises in other areas of economic activity that invest in innovative technologies or develop an innovative investment strategy.

Summary. Overall, the modern level of economic development causes intensive changes at the enterprises, which are connected with the innovations, and motivates investments in innovative processes and technologies. Modeling of innovation and investment strategy in high-tech enterprises should be carried out in several stages, including the definition of the purpose of modeling, sources of investment, indicators that require improvement, and the like. As a result of the theoretical study, a model of innovation and investment strategy was obtained, which can be applied to enterprises engaged in high-tech activities, or others, for example, agricultural, light, mining and the like.

References

1. Khakymova K.R. Model upravlenyia ynnovatsyonno-ynvestytsyonnoi deiatelnostiu predpryiatyia // Nauchnoe obozrenye. Ekonomycheskye nauky. – 2016. – № 1. – P. 109-114
2. Serba A.V. Formyrovanye predprynymatelskoho ynnovatsyonno-ynvestytsyonnoho portfelia // Tvorchestvo molodykh uchenykh. – 2015. - №8. – P. 142-145
3. V. Smolinskyi. Modeliuvannia innovatsiinoho rozvytku ahrarnykh pidpryiemstv // Visnyk Lvivskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu. – 2014. - №21(1). – P.63-69
4. Khaustova K.M. Investytsiino-innovatsiina stratehiia pidpryiemstva ta pidkhody do yii klasyfikatsii // Finansovyi prostir. – 2015. - №4(20). – P. 183-188
5. Proskurovych O.V., Boichuk V.A. Matematychna model investytsiino-innovatsiinoi ekonomichnoi stratehii diialnosti pidpryiemstva // Innovatsiina ekonomika. – 2013. - №1(39). – P. 86-96
6. Petrova R.V., Morozova A.Y. Ynnovatsyonnыi reynzhynyrynh byznes-protsessov v ynformatsyonnoi srede // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. – 2019. - №1(269). – P. 211-215
7. Demydov A. A., Zakharov Yu. N. Ynformatsyonno-analytycheskye systemы podderzhky pryniatyia reshenyi v orhanakh hosudarstvennoi vlasty y mestnoho samoupravlenyia. Osnovы proektyrovanyia y vnedrenyia: Uchebnoe posobye. – SPb.: NYU YTMO, 2012. – 100p.

Рецензія/Peer review : 28.04.2019 Надрукована/Printed : 07.06.2019
Рецензент : д. т. н., проф. Гурін В.М.

УДК 330
DOI: 10.31891/2307-5740-2019-270-3-137-141

ПОДЛЕПІНА П. О.
Харківський національний університет ім. Каразіна

ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА МІЖНАРОДНИХ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ

У роботі автором було удосконалено та доповнено, у відповідності до сучасних вимог, понятійно-категоріальний апарат «міжнародний туризм» та «міжнародні туристичні послуги». Зазначимо, що проведено ґрунтовний аналіз структурно-логічної схеми надання «міжнародних туристичних послуг» на світовому туристичному ринку. Доведено особливості та характерні ознаки збалансованого туристично-рекреаційного природокористування. Автор дослідив економічну природу міжнародних туристичних послуг в умовах трансформаційних процесів країн, що розвиваються.

Ключові слова: туризм, міжнародні туристичні послуги, міжнародний туризм, сталий розвиток туризму, країни-дестинації, туристично-рекреаційне природокористування.

PODLEPINA P.
Kharkiv National University. Karazin

ECONOMIC NATURE OF INTERNATIONAL TOURIST SERVICES IN THE DEVELOPMENTS OF DEVELOPING COUNTRIES

Based on the methodological approaches of defining the category "Economic activity", we can offer the author's interpretation of tourism, this type of economic activity, which consists of the basic, secondary and auxiliary specialized processes of tourism product production, providing international tourist services aimed at satisfying the interests of the consumer, as micro, macro and international levels. As a result of research and analysis of definitions in the scientific literature concerning the nature, content and result of functioning of the market of international tourist services in the structure of the world economic market, we propose the following authorial definition: "From an economic point of view," international tourist service "is a product system at the international level and is implemented in the process of interconnection of various world organizations that form and sell international travel packages, insure, are hospitality and health, provide vehicles, and have tourist resources".

The author has improved and supplemented, in accordance with modern requirements, the conceptual categorical apparatus of "international tourism" and "international tourist services". It should be noted that a thorough analysis of the structural and logical scheme of providing "international tourist services" in the world tourist market has been carried out. The peculiarities and characteristics of a balanced tourist and recreational nature management have been proved. The author explored the economic nature of international tourist services in the context of the transformation processes of developing countries.

Keywords: tourism, international tourist services, international tourism, sustainable tourism development, destination countries, tourist and recreational nature management.

Постанова проблеми. У першій чверті XXI століття в економічній науці спостерігається наявність проблеми, щодо недостатньо глибокого трактування понять та категорій. Також ми бачимо не системне обґрунтування економічних засад становлення та розвитку певних світогосподарських явищ та процесів. Усе це стосується понятійно-категоріального апарату «міжнародний туризм», «міжнародні туристичні послуги» а також їх економічна природа.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Різноманіття потреб людей, пов'язаних безпосередньо з туризмом, породило і безліч його визначень. Так ряд зарубіжних та вітчизняних науковців, зокрема: Г. Блайль, А. Булл, А. Дурович, Е. Зайтц, К. Каспар, І. Журба, В Кифяк, О. Любіцева, О. Лютак, Т. Ткаченко, М. Мальська трактують туризм, як вид подорожі, який організовує відпочинок та сприяє досягненню освітніх, ділових, приватних або спеціалізованих цілей і здійснює свою діяльність в місці перебування туриста, або за межами його звичайного місця проживання.

Метою статті є обґрунтування економічної природи міжнародних послуг в умовах соціально-економічних трансформаційних процесів країн, що розвиваються.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Виходячи із поставленої мети, ми визначили наступні завдання:

– визначити понятійно-категоріального апарату «міжнародний туризм» та «міжнародні туристичні послуги»;

– обґрунтувати напрями систематизації категорії «міжнародні туристичні послуги»;

– проаналізувати структурно-логічну схему надання «міжнародних туристичних послуг» на світовому ринку;

– з'ясувати економічну природу «міжнародних туристичних послуг»;

– довести особливості та характерні ознаки збалансованого туристично-рекреаційного природокористування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ґрунтуючись на методологічних підходах визначення категорії «Економічна діяльність», ми можемо запропонувати авторське трактування туризму, це такий вид економічної діяльності, який складається з основних, другорядних і допоміжних спеціалізованих процесів

виробництва туристичного продукту, наданні міжнародних туристичних послуг спрямованих на задоволення інтересів споживача, як на мікро-, макро- так і міжнародному рівнях.

Дане визначення в однаковій мірі відноситься, як до міжнародного, національного туризму в межах країни і узгоджується з рекомендаціями ЮНВТО. Варто звернути увагу, що у вище зазначених рекомендаціях економічна діяльність у галузі туризму визначається, як сукупна діяльність, деякі компоненти якої відносяться до різних її видів.

Отже, виходячи із вище сказаного, міжнародний туризм є планетарним явищем, головною складовою якого є ринок, де надаються міжнародні туристичні послуги. Адже, після визначення дефініції та термінологічних складових «туризм», відповідно до поставлених нами завдань, необхідно проаналізувати сучасні підходи до визначення понятійно категоріального апарату «міжнародні туристичні послуги». Зазначимо, що дані послуги – це вид діяльності, спрямований на забезпечення умов, необхідних для здійснення операцій з іноземного туризму.

Отже, міжнародна туристична послуга – це комплекс послуг індустрії гостинності (що включає в себе готельні, рекреаційні, транспортні, страхові, екскурсійні послуги та ін.), який надається окремій особі чи групі осіб для задоволення їх потреб, пов'язаних із переміщенням з місця постійного проживання за кордоном до іншого на певний проміжок часу з метою відпочинку, оздоровлення, навчання тощо.

Зазначимо, що у структурі міжнародних туристичних послуг розрізняють основні і додаткові. Основними є послуги, включені до туристичного продукту, а додаткові послуги не входять у вартість турпакета, вони купуються туристом за додаткову плату. Істотних відмінностей між ними з точки зору споживчих властивостей немає, при певних обставинах основні послуги можуть переходити в розряд додаткових і навпаки.

Використання методики конструювання категорій, а також аналізуючи наукову літературу, дало змогу визначити напрями до трактування змісту «міжнародних туристичних послуг», які є основою світогосподарського ринку (табл. 1).

Таблиця 1

Напрями систематизації категорії «міжнародні туристичні послуги»

Напрям	Автори	Суть явища	Зміст явища	Ефективність явища
1	Балабанов І., Балабанов А. [2], Мальська М. [11], Ткаченко Т. [13]	Економічні відносини	Купівля-продаж	
2	Боголюбов В., Орловська В. [3], Дурович А.[4]	Суспільно-економічне явище	–	Забезпечення процесу купівлі-продажу
3	Квартальнов В. [6], Фролова Т. [14], Любіцева О.[9], Кифяк В. [8], Лютак О. [10], Журба І. [6]	Система	Купівля-продаж	

Аналіз трактувань, дає змогу підсумувати та систематизувати існуючі теоретичні підходи до формулювання змісту «міжнародних туристичних послуг».

Одна частина науковців трактує зміст «міжнародних туристичних послуг», як «міжнародні економічні відносини». Так, зокрема, Балабанов І., Балабанов А.[2], Мальська М. [11], Ткаченко Т. [13] обґрунтовують «міжнародні туристичні послуги», як «економічні взаємовідносини між виробниками і споживачами турпродукту на туристичному ринку, основою яких є перехід туристично-екскурсійних послуг у гроші, та у зворотному напрямі – перехід грошей у туристично-екскурсійні послуги» [1, с. 117].

Друга частина науковців пояснює суть та зміст «міжнародних туристичних послуг», як «суспільно-економічне явище». Зазначимо, що А. Дурович, Орловська В. дають таке визначення: «міжнародна туристична послуга» – це суспільно-економічне явище, яке на туристичному ринку об'єднує попит і пропозицію для забезпечення процесу купівлі-продажу туристичного продукту в даний час і у даному місці» [4, с. 135].

Третя частина науковців визначає зміст «міжнародних туристичних послуг», як «міжнародну систему». Так, зокрема, В. Квартальнов, О. Любіцева, В. Кифяк, О. Лютак, І. Журба пропонують таке обґрунтування міжнародних туристичних послуг: «міжнародна туристична послуга – це система світогосподарських зв'язків, що регулює взаємовідносини між суб'єктами ринку та узгоджує взаємодію техніко-економічних, організаційно-соціальних, соціально-економічних відносин у процесі кругообігу туристичного капіталу «туристично-рекреаційні послуги – гроші – туристично-рекреаційні послуги»» [6, с. 151].

Аналізуючи визначення змісту «міжнародних туристичних послуг» слід зазначити, що у кожному з них виокремлюються певні його ознаки та властивості, залежно від концепції, якої притримуються науковці. Тому існуючі теоретичні підходи потребують узагальнення.

Представники першої частини науковців, які трактують суть та зміст «міжнародних туристичних послуг», як «міжнародні економічні відносини», акцентують увагу на особливостях ринку, щодо купівлі-продажу туристичних послуг. Таке трактування не розкриває специфіку сутності даної категорії, тому що, по-перше, не наводяться відносини між суб'єктами ринку, які виникають у процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання міжнародних туристичних послуг, а по-друге, не прослідковуються взаємодія техніко-економічних, організаційно-економічних та соціально-економічних відносин [11, 13].

Визначення змісту «міжнародних туристичних послуг», як «суспільно-економічного явища» відображає процеси, обумовлені суспільно-економічними причинами, однак не розкриває його суті.

Мабуть, найбільш правильним є бачення науковців, які досліджують зміст «міжнародних туристичних послуг», як «систему», оскільки комплексно відображає сутність «міжнародних туристичних послуг», як єдності багатьох елементів та відображає їх взаємовідносини. Вищевикладене потребує уточнення трактування суті «міжнародних туристичних послуг» з метою конкретизації їх специфіки.

Перш за все, головною складовою «міжнародних туристичних послуг» на світогосподарському ринку є наявність великої кількості покупців і продавців вище зазначених послуг, що сприяє інтенсивним взаємозв'язкам між попитом та пропозицією. У вище зазначеному випадку, предметом обміну виступають «міжнародні туристичні послуги». У процесі виробництва, розподілу та споживання «міжнародних туристичних послуг» між виробниками, постачальниками, посередниками, споживачами, конкурентами та контактними аудиторіями, виникають різноманітні взаємовідносини, які характеризуються складністю та утворюють багаторівневу систему. Такий підхід дає змогу впливати на діяльність суб'єктів ринку [6].

Аналіз визначень «міжнародних туристичних послуг» у контексті їх місця та ролі на світогосподарському ринку, дав змогу встановити відсутність єдиного підходу у висвітленні їх змісту. Значна частина авторів вважає, що зміст даного поняття зводиться до купівлі-продажу туристичних послуг на міжнародному рівні [1; 2; 7; 10; 12; 13]. У вищенаведених підходах до змісту «міжнародних туристичних послуг», автори зосереджують увагу на тих чи інших аспектах даного поняття, однак жоден комплексно його не розкриває. Визначення змісту категорії «міжнародні туристичні послуги», що є основою сучасного світового туристичного ринку вимагає розкриття механізму реалізації їх суті, а саме, відносин у процесі купівлі-продажу туристичних послуг, що дає змогу визначити їх місце та роль у процесі відтворення.

Конструювання категорії «міжнародні туристичні послуги» передбачає визначення кінцевого результату, до якого приводить реалізація діяльності на ринку. Слід зазначити, що у більшості визначень взагалі не розкривається результат, а даються широкі формулювання змісту, а в деяких визначеннях підкреслюють важливість забезпечення процесу купівлі-продажу [3; 4]. Це свідчить про їхню неповноту, що не дозволяє виявити до якого саме результату призводить функціонування «міжнародних туристичних послуг» на світогосподарському ринку.

У процесі купівлі-продажу «міжнародних туристичних послуг» на глобалізаційному рівні між виробниками та продавцями приймаючого ринку і споживачами генеруючого ринку виникають взаємовідносини. При цьому кожен суб'єкт ринку прагне реалізувати свої економічні інтереси, які розглядаються як «усвідомлене прагнення суб'єктів господарювання до задоволення економічних потреб, що є об'єктивним спонукальним мотивом їхньої господарської діяльності» [5, с. 60]. Економічні інтереси споживачів «міжнародних туристичних послуг» полягають у прагненні максимізувати корисність із врахуванням цін і доходів, тобто у задоволенні індивідуальних потреб подорожуючих. Основним економічним інтересом виробників «міжнародних туристичних послуг» є максимізація прибутку, внаслідок чого вони мають можливість отримувати високі доходи та сплачувати відповідні податки, що призводить до наповнення бюджету країни. В умовах загострення конкуренції механізм функціонування ринку «міжнародних туристичних послуг» передбачає постійне узгодження економічних інтересів суб'єктів ринку. Тому, можна сказати, що «міжнародні туристичні послуги» забезпечують органічний зв'язок між виробництвом і споживанням, перебувають під їхнім впливом і самі впливають на них, також це спостерігається в країнах, що розвиваються.

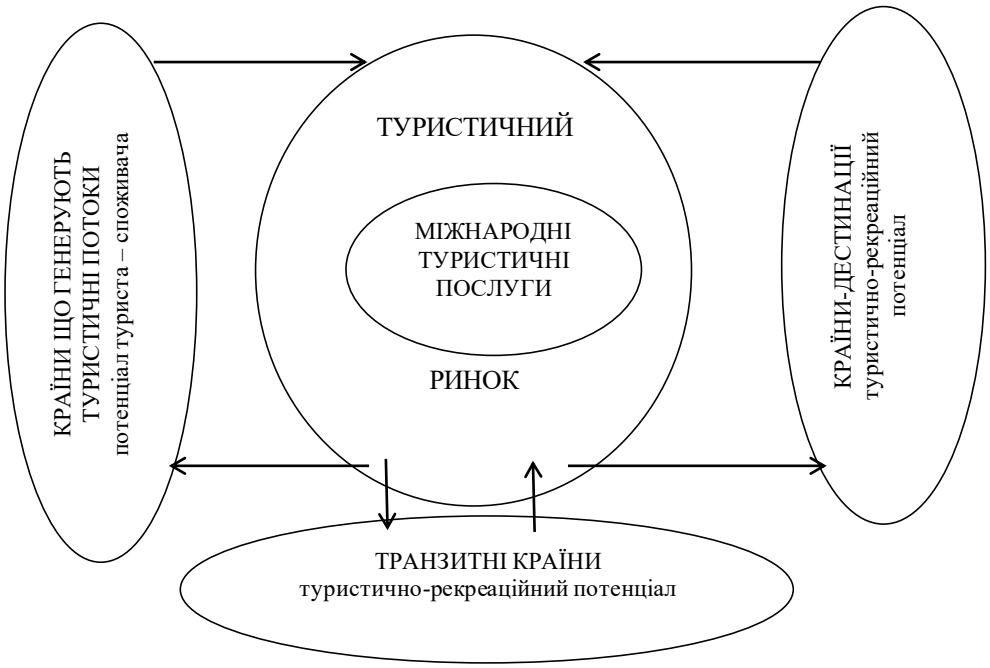


Рис. 1. Структурно-логічна схема надання міжнародних туристичних послуг на світовому туристичному ринку

У туризмі вихід підприємств за національні межі обумовлений специфікою туристичної діяльності та її продукції – туристичного продукту, що складається з набору товарів і міжнародних послуг туристичного призначення (див. рис. 1). Аналізуючи рисунок, ми бачимо, що «міжнародні туристичні послуги» є в основі міжнародних економічних відносин і туристичного ринку та складовою «економічних свобод». Зазначимо, що «міжнародні туристичні послуги» налагоджують міждержавні взаємовідносини між країнами, що генерують туристичні потоки, через людський потенціал, таким чином формуючи попит та країнами дестинації, де туристично-рекреаційний потенціал реагує на ринку відповідною пропозицією. Варто зазначити, що для приймаючих країн туристично-рекреаційний потенціал базується на засадах раціонального природокористування та ресурсозбереження.

Зазначимо, що на етапі трансформи суспільств країн, що розвиваються, характер національного природокористування визначається мірою зрілості всієї системи виробничих відносин законами функціонування і поступального руху суспільного виробництва. Він припускає, щоб при забезпеченні економічного зростання за рахунок ефективного використання всіх чинників (трудових ресурсів, засобів виробництва й елементів природного середовища), з метою більш повного задоволення суспільних потреб, порушення екологічних зв'язків, викликаних зростаючим споживанням ресурсу, збільшенням відходів виробництва (у тому числі забруднюючи навколишнє середовище) нейтралізувалися системою природоохоронних заходів до рівня асимілятивних здатностей природи. Таким чином, ми вважаємо, що збалансоване туристично-рекреаційне природокористування, у тому числі у країнах, що розвиваються – це така система відносин суспільного виробництва міжнародного туристичного продукту, при якій досягається оптимальне співвідношення між економічним зростанням, нормалізацією якісного стану природного середовища ростом духовних потреб населення.

Частина туристичних товарів і міжнародних послуг виникає у країнах, які генерують туристичні потоки, друга частина – у країнах і регіонах, що знаходяться на шляху їх просування (транзитний регіон), третя – у країнах призначення (країни-дестинації). Тому більша частина туристичних підприємств, прямо або опосередковано бере участь у міжнародному поділі праці, зовнішньоекономічних відносинах з приводу купівлі-продажу туристичних продуктів, зокрема, у даному випадку міжнародних туристичних послуг.

Ініціатива інтернаціоналізації виробництва в туризмі значною мірою походить від країн-постачальників туристів, яким вона приносить найбільші вигоди. Більшість ТНК у туризмі є центрами фокусування міжнародних фінансів і базуються в країнах так званої тріади: США – Західна Європа (Німеччина, Франція, Великобританія) – Японія, а з недавніх часів і Гонконг.

У результаті дослідження та аналізу існуючих у науковій літературі визначень, щодо суті, змісту та результату функціонування ринку міжнародних туристичних послуг у структурі світогосподарського ринку, нами пропонується таке авторське визначення: «З економічної точки зору «міжнародна туристична послуга» – це система продукту, що виробляється на міжнародному рівні та реалізується в процесі взаємозв'язку різних світогосподарських організацій, які формують та продають міжнародні туристичні пакети, страхують, є закладами гостинності та оздоровлення, надають транспортні засоби, а також володіють туристичними ресурсами» [10].

Отже, провівши дане дослідження, ми прийшли до наступних висновків: визначили понятійно-категоріальний апарат «міжнародний туризм» та «міжнародні туристичні послуги»; обґрунтували напрями систематизації категорії «міжнародні туристичні послуги»; проаналізували структурно-логічну схему надання «міжнародних туристичних послуг» на світовому ринку; з'ясували економічну природу «міжнародних туристичних послуг»; довели особливості та характерні ознаки збалансованого туристично-рекреаційного природокористування. Зазначимо, що причинно-наслідкові зв'язки функціонування, систематизація, визначення категорій, а також особливостей специфічних ознак міжнародних туристичних послуг, базується на засадах сталого розвитку. Дане дослідження, має велике наукове і практичне значення, оскільки дозволяє глибше пізнати суть економічної природи міжнародних туристичних послуг в умовах трансформаційних процесів країн, що розвиваються, та визначити особливості їх місця і ролі на світовому ринку.

Література

1. Алейникова Г. М. Организация и управление турбизнесом / Г. М. Алейникова. – Донецк : ДИТБ, 2002. – 184 с.
2. Балабанов И. Т. Экономика туризма / И. Т. Балабанов, А. И. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 176 с.
3. Боголюбов В. Экономика туризма: учеб. пособие / В. Боголюбов, В. Орловская. – М. : Академия, 2005. – 192 с.
4. Дурович А.П. Маркетинг в туризме : учеб. пособие / А.П. Дурович. – Мн. : Новое знание, 2005. – 496 с.
5. Економічна теорія: Політекономія : підручник / за ред. В.Д. Базилевича. – 7-ме вид., стер. – Київ : ЗнанняПрес, 2008. – 719 с.
6. Журба І. Є. Методологічні принципи розробки соціально-економічних та фінансових основ сталого розвитку в умовах глобалізації / І. Є. Журба // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Економічні науки. – 2017. – Вип. 45. – Ч. 1. – С. 42–48.
7. Квартальнов В. А. Туризм : учебник / В. А. Квартальнов. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 320 с.
8. Кифяк В. Ф. Організація туристичної діяльності в Україні / В. Ф. Кифяк. – Чернівці: Книги-XXI, 2012. – С. 325.
9. Любіцева О. О. Методика розробки турів : навч. посіб. – Київ : Альтерпрес, 2003. – 104 с. (Любіцева О. О. Ринок туристичних послуг (геопросторові аспекти). – Київ : Альтерпрес, 2002. – 436 с.
10. Лютак О. М. Інституційне забезпечення міжнародної туристичної діяльності в умовах глобалізації : монографія / О. М. Лютак ; Луц. нац. техн. ун-т. – Луцьк : Вежа-Друк, 2016. – 425 с.
11. Мальська М. П. Міжнародний туризм і сфера послуг : підручник / М. П. Мальська, Н. В. Антонюк, Н. М. Ганич. – Київ : Знання, 2008. – 661 с.

12. Менеджмент туристичної індустрії : навч. посіб. / за ред. проф. І. М. Школи. – Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2003. – 662 с.
13. Ткаченко Т. І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу : монографія / Т. І. Ткаченко. – Київ : НТЕУ, 2009. – 463 с.
14. Фролова Т. Экономика и управление в сфере социально-культурного сервиса и туризма / Т. Фролова. – Таганрог : ТТИ ЮФУ, 2010. – 110 с.

References

1. Alejnikova G.M. Organizacija i upravlenie turbiznesom / G.M. Alejnikova. – Doneck: DITB, 2002. – 184 s.
2. Balabanov I.T. Jekonomika turizma / I.T. Balabanov, A.I. Balabanov. – M. : Finansy i statistika, 2003. – 176 s.
3. Bogoljubov V. Jekonomika turizma: ucheb. posobie / V. Bogoljubov, V. Orlovskaja. – M. : Akademija, 2005. – 192 s.
4. Durovich A.P. Marketing v turizme : ucheb. posobie / A.P. Durovich. – Mn. : Novoe znanie, 2005. – 496 s.
5. Ekonomichna teorija: Politekonomija: pidruchnik / Za red. V.D. Bazilevicha. – 7-me vid., ster. – K. : ZnannjaPres, 2008. – 719 s.
6. Zhurba I.Є. Metodologichni principi rozrobki social'no-ekonomichnih ta finansovih osnov stalogo rozvitku v umovah globalizacії // Zbirnik naukovih prac' Cherkas'kogo derzhavnogo tehnologichnogo universitetu. Ekonomichni nauki. – 2017. – Vip. 45. – Ch. 1. – S. 42-48
7. Kvartal'nov V.A. Turizm : uchebnik / V.A. Kvartal'nov. – M. : Finansy i statistika, 2002. – 320 s.
8. Kifjak V. F. Organizacija turistichnoї dijal'nosti v Ukraїni / V. F.Kifjak. – Chernivci : Knigi-HHI, 2012. – S. 325.
9. Ljubiceva O.O. Metodika rozrobki turiv Navchal'nij posibnik. - K.: Al'terpres, 2003. - 104 s. (Ljubiceva O.O. Rinok turistichnih poslug (geoprostorovi aspekti) K.: Al'terpres, 2002. - 436 s.
10. Ljutak O.M. Institucijne zabezpechennja mizhnarodnoї turistichnoї dijal'nosti v umovah globalizacії: monografija / O. M. Ljutak ; Luc. nac. tehn. un-t. - Luc'k : Vezha-Druk, 2016. - 425 s.
11. Mal's'ka M.P. Mizhnarodnij turizm i sfera poslug : pidruchnik / M.P. Mal's'ka, N.V. Antonjuk, N.M. Ganich. – K. : Znannja, 2008. – 661 s.
12. Menedzhment turistichnoї industriї : navch. posibnik / za red. prof. I.M. Shkoli. – Chernivci: ChTEI KNTEU, 2003. – 662 s.
13. Tkachenko T.I. Stalij rozvitok turizmu: teorija, metodologija, realiї biznesu: monografija. – K. : NTEU, 2009. – 463 s.
14. Frolova T. Jekonomika i upravlenie v sfere social'no-kul'turnogo servisa i turizma / T. Frolova. – Taganrog: TTI JuFU, 2010. – 110 c.

Рецензія/Peer review : 13.05.2019 Надрукована/Printed : 07.06.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Журба І. Є.

УДК 658.5:338(045)
DOI: 10.31891/2307-5740-2019-270-3-142-147

ПОДРА О. П., ЛЕВКІВ Г. Я., КОПИТКО М. І.
Львівський державний університет внутрішніх справ

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто теоретичні засади та особливості формування системи економічної безпеки підприємства. Проаналізовані концептуальні підходи до визначення системи економічної безпеки підприємства провідними вченими. Визначено основні завдання та ключові принципи, дотримання яких сприятиме забезпеченню ефективності та стабільності управління системою економічної безпеки підприємства. Досліджено основні етапи формування системи управління економічної безпеки, структуру відділу економічної безпеки підприємства, а також ключові загрози та ризики.

Ключові слова: економічна безпека підприємства, система, принципи, загрози, ризики.

PODRA O., LEVKIV H., KOPYTKO M.
Lviv State University of Internal Affairs, Lviv

THEORETICAL PRINCIPLES OF THE FORMATION OF THE SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE

The article is devoted to the theoretical principles and peculiarities of the formation of the economic security system of the enterprise. The conceptual approaches to the definition of the system of economic security of the enterprise by leading scientists are analyzed. The main goal of the creation and management of the company's economic security system is to achieve and maintain current efficiency of economic activity, prevent, neutralize and eliminate external and internal crisis, threats, risks and minimize their negative impact on the economic activity of the enterprise in order to ensure its sustainable and efficient development. At the same time, in order to ensure the effective management of the economic security system, it is necessary to keep the basic principles on which it is based, this will contribute to ensuring the efficiency and stability of the management of the enterprise's economic security system. The main objects of protection of the economic security system of the enterprise are financial and material resources of the enterprise, personnel potential, trade secrets and information of internal use, products and objects of intellectual property, production and working capital, reputation and goodwill of the enterprise, etc.

To provide economic security, medium and large enterprises create specialized economic security services, which are understood as a unit included in the organizational structure, whose main activity is aimed at the formation and maintenance of an adequate level of economic security, the neutralization of existing and potential threats occurring in the process of economic activity of the enterprise. It is necessary to include such specialists to the department of economic security as a marketer, an economist, a technologist, a lawyer, a risk manager, a programmer and other specialists depending on the size of the enterprise and the peculiarities of business activity. The following criteria are the main criteria for evaluating the efficiency and reliability of the system of economic security of the enterprise: sustainable development, conservation and growth of material assets, high level of competitiveness of products or services of an enterprise, protection of commercial information, use of innovative technologies in production and economic activity, prevention and neutralization of current and potential threats. , crisis phenomena and situations.

Keywords: economic safety of the enterprise, system, principles, threats, risks.

Постановка проблеми. В сучасних умовах все більшого значення набуває необхідність забезпечення стійкості системи економічної безпеки суб'єктів господарювання, це пов'язано із особливостями господарської діяльності, яка відбувається у зовнішньому середовищі, фактори якого виступають загрозами, що можуть справити негативний, дестабілізуючий вплив на результати діяльності підприємства. Також недосконалість внутрішньої структури та наявність "слабких місць" у господарській діяльності підприємства вимагає розробки та впровадження заходів щодо їхнього усунення, а забезпечення економічної безпеки підприємства є чинником його сталого розвитку та вимогою ринкової економіки.

За таких умов набуває актуальності вивчення особливостей формування системи економічної безпеки, її основних завдань, принципів та загроз.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання формування системи економічної безпеки підприємства перебувають у центрі уваги провідних зарубіжних та вітчизняних науковців, що присвячують свої праці досліджуваній тематиці, зокрема, Л. Абалкін, С. Ілляшенко, А. В. Козаченко, В. Мунтіян, Є. Олєйніков, В. Пономарьов, В. Шинкаренко, Л. Донець, А. Заїчковський, Т. Іванюта, В. Ортинський, Т. Слободяник, О. Шнипко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, не зважаючи на існуючі наукові здобутки, слід зауважити, що є частина теоретичних та практичних аспектів економічної безпеки підприємства, які залишаються невирішеними. Зокрема, відсутній ґрунтовний та цілісний підхід до формування системи економічної безпеки підприємства, недостатньо дослідженні основні складові елементи, особливості, принципи та методологія оцінки економічної безпеки.

Формулювання цілі статті. Метою наукової статті виступає необхідність дослідження теоретичних підходів, визначення основних принципів, завдань, загроз, ризиків та особливостей формування системи економічної безпеки підприємства в умовах динамічного та нестабільного ринкового середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз наукової літератури із даної тематики, дає можливість зробити висновок, про відсутність єдиного визначення поняття системи економічної безпеки

підприємства (СЕБП), а це означає, що дане питання ще не знайшло свого фінального концептуального вирішення, а тому не має чіткого універсального формулювання.

На думку Л. Донець, «система економічної безпеки підприємства становить обмежену безліч взаємозалежних елементів, що забезпечують безпеку підприємства і досягнення ним цілей бізнесу. Складовими елементами такої безпеки є об'єкт і суб'єкт безпеки, механізм забезпечення безпеки, а також практичні дії щодо забезпечення безпеки» [1, с. 51]. Під системою економічної безпеки О. Шнипко розуміє «систему, що взаємодіє з навколишнім оточенням і має сукупність властивостей, які забезпечують здатність до самовиживання та розвитку в умовах виникнення зовнішньої або внутрішньої загрози» [2, с. 22].

З позиції комплексного підходу трактує дане поняття Т. Слободяник, «це комплекс взаємопов'язаних заходів організаційно-правового характеру, що здійснюються спеціальними органами, службами, підрозділами суб'єкта господарювання, спрямованими на захист життєво важливих інтересів особистості, підприємства і держави від протиправних дій з боку реальних або потенційних фізичних або юридичних осіб, що можуть призвести до істотних економічних утрат і забезпечення економічного зростання у майбутньому» [3, с. 23].

Заслуговує на увагу, визначення поняття системи економічної безпеки підприємтва Т. Іванютою та А. Заїчковським, під якою вчені розуміють "обмежену множину взаємопов'язаних елементів, що забезпечують безпеку підприємства та досягнення ним цілей бізнесу", водночас, до складових елементів системи відносять суб'єкт, об'єкт безпеки, механізм її забезпечення, а також політику безпеки [4, с. 25].

Цікавим є визначення В. Прохорової [5, с. 24–25], яка під системою економічної безпеки розуміє сукупність взаємопов’язаних елементів, що складають єдине ціле. Дана сукупність складається із суб'єктів, об'єктів та механізму забезпечення економічної безпеки.

О. Захаров І. [6] вважає, що система економічної безпеки це "сукупність внутрішніх і зовнішніх суб'єктів забезпечення економічної безпеки підприємства, що мають спільні цілі, наділених відповідними функціями і правовими повноваженнями, що мають необхідну матеріально-технічну базу, підготовлений персонал, механізми управління і взаємодії, що володіють технологіями, формами і методами визначення, зниження рівня та протидії небезпекам і загрозам у сфері економіки", на нашу думку, дане трактування є найбільш повним.

Заслуговує на увагу визначення О. Коробчинського, оскільки має комплексний та узагальнюючий характер, під системою економічної безпеки підприємства вчений розуміє сукупність організаційно-управлінських, технологічних, технічних, профілактичних і маркетингових заходів, що спрямовані на кількісну й якісну реалізацію захисту інтересів підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз.

Аналіз представлених визначень до досліджуваного поняття дає можливість зробити висновок, що головна мета створення та управління системою економічної безпеки підприємства полягає в досягненні та підтримці поточної ефективності діяльності, попереджені, нейтралізації та ліквідації кризових зовнішніх та внутрішніх явищ, загроз, ризиків та мінімізації їх негативного впливу на господарську діяльність підприємства з метою забезпечення його сталого та ефективного розвитку.

Для досягнення зазначеної мети система економічної безпеки підприємства повинна забезпечувати виконання ряду завдань:

– систематичний збір, аналіз, оцінку стану зовнішнього середовища з можливістю попередження та прогнозування розвитку подій;

– вивчення та постійний моніторинг діяльності конкурентів, споживачів, постачальників та інших партнерів;

– захист законних прав та інтересів, захист комерційних таємниць та конфіденційної інформації;

– забезпечення збереження та примноження матеріальних цінностей;

– забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства, результативності діяльності, фінансової стійкості, високої продуктивності;

– формування ефективної та гнучкої організаційної структури системи економічної безпеки підприємства чи створення власної служби економічної безпеки;

–досягнення та підтримка високого рівня професіоналізму та кваліфікації специфічного людського капіталу, реалізація його інтелектуального потенціалу;

– запобігання забрудненню навколишнього середовища внаслідок господарської діяльності підприємства, впровадження та використання .

Водночас, з метою забезпечення ефективності управління системою економічної безпеки необхідно дотримуватися основних принципів, на яких вона ґрунтується. Слід зауважити, що існує багато підходів до визначення принципів управління системою економічної безпеки підприємства, найбільш вживаними є:

– принцип розвитку передбачає здатність підприємства реагувати на зміни середовища, здатність до розвитку та змін у структурі;

– принцип законності передбачає здійснення господарської діяльності виключно в межах правового поля, передбаченого законодавством;

– принцип адаптивності, передбачає здатність підприємства адаптуватися до змін зовнішнього і внутрішнього середовища;

– принцип єдності, означає, що дії всіх підрозділів служби економічної безпеки підприємства повинні бути узгодженими;

– принцип удосконалення передбачає, що система економічної безпеки повинна весь час технологічно удосконалюватися, повинні впроваджуватися нові технології, підходи, а також вітчизняний і зарубіжний досвід у сфері безпеки;

– принцип економічної доцільності передбачає витрати на заходи з безпеки повинні бути економічно доцільні та обґрунтовані;

– принцип координації та взаємодії передбачає взаємодію та координацію штатного підрозділу системи безпеки підприємства зі всіма функціональними підрозділами підприємства, а також із зовнішніми організаціями у сфері безпеки;

– принцип оперативності передбачає забезпечення швидкої реакції на зміни зовнішнього середовища і використання точної, перевіреної і актуальної інформації;

– принцип безперервності передбачає, що система економічної безпеки повинна забезпечувати постійний захист інтересів підприємства як в умовах невизначеності і риків, так і в умовах стабільності.

Крім перерахованих принципів управління системою економічної безпеки підприємства, існують ще інші підходи до їх визначення відповідно до критеріїв системного, процесного, цільового, функціонального, структурного та операційного підходів (рис. 1) [7].

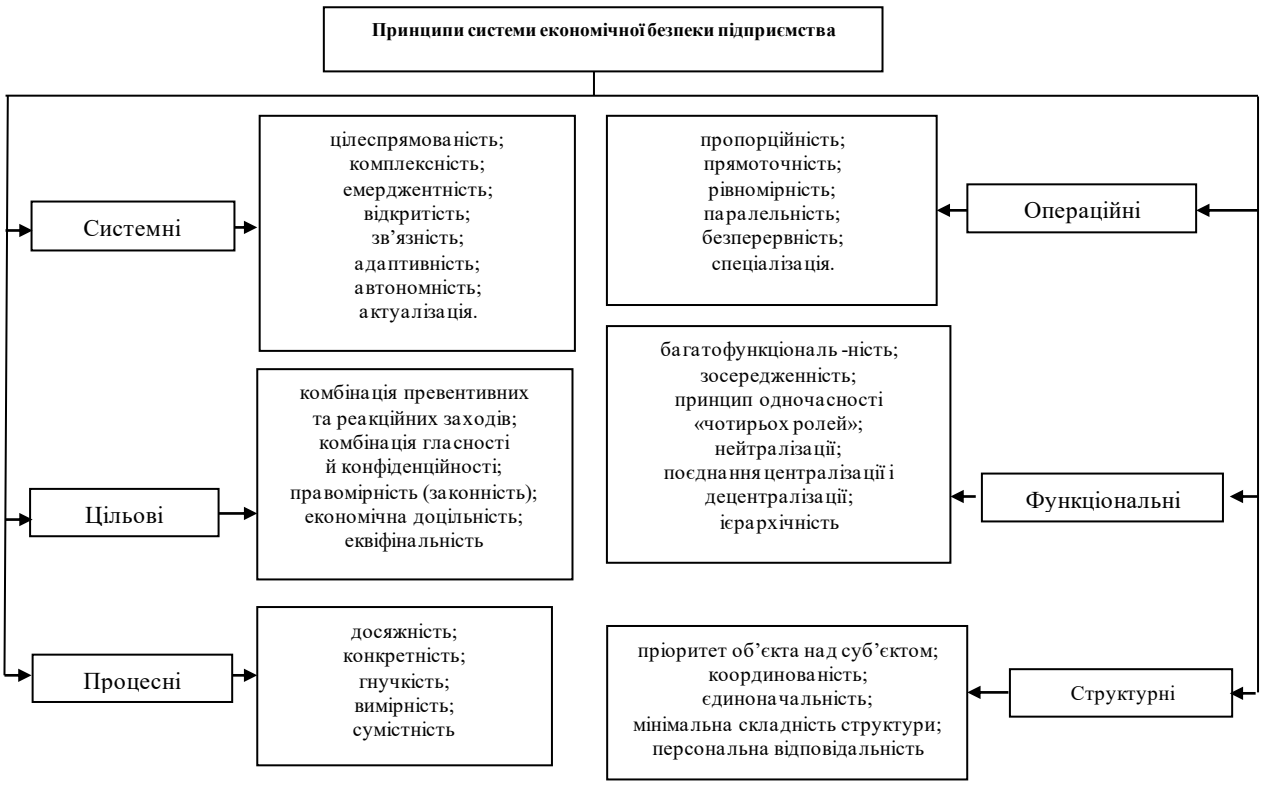


Рис. 1. Критеріальний підхід до принципів управління системою економічної безпеки підприємства

Дотримання вище зазначених принципів, сприятиме забезпеченню ефективності та стабільності управління системою економічної безпеки підприємства. Безпосередніми об'єктами захисту системи економічної безпеки підприємства є фінансові та матеріальні ресурси підприємства, кадровий потенціал, комерційні таємниці та інформація внутрішнього користування, продукти та об'єкти інтелектуальної власності, виробничі та оборотні фонди, репутація та гудвіл підприємства тощо.

Суб'єкти системи управління економічною безпекою прийнято розділяти на внутрішніх, до яких відносять працівників підприємства, внутрішні служби, структурні підрозділи, засновків, власників, керівників підприємства, акціонерів, потенційних інвесторів; та зовнішніх – держава та державні інститути, конкуренти, посередники, банки, постачальники, споживачі.

Формування системи управління економічної безпеки складається із декількох етапів:

1) вивчити специфіку бізнесу підприємства, місію та цілі, визначити розміри сегменту, який займає суб'єкт господарювання на ринку. Від заданих показників, а також від розмірів підприємства залежить формування системи управління економічною безпекою, створення її об'єктів. Так, для малих підприємств характерним є користування послугами зовнішніх спеціалізованих приватних підприємств, середні за розмірами підприємства можуть використовувати комбіновані методи системи економічної безпеки, тобто, спираючись на власну ресурсну базу та можливості підрозділів безпеки, так і використовуючи послуги зовнішніх агентів у разі потреби. Великі підприємства найчастіше створюють повноцінну систему економічної безпеки;

2) проводити моніторинг зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування підприємства, збір та аналіз інформації щодо кризових явищ, причин їх виникнення та шляхів нейтралізації та ліквідації, виявлення наявних та потенційних загроз діяльності та безпеці підприємства;

3) проведення оцінки рівня економічної безпеки суб'єкта господарювання за всіма функціональними складовими, зокрема технологічною, фінансовою, кадровою, інтелектуальною, інтерфейсно – силовою, правовою, політико-інформаційною, ресурсною, ринковою;

4) здійснити моделювання нової системи економічної безпеки, яка передбачає розробку заходів попередження та нейтралізації впливу загроз, а також інструментів щодо їх ліквідації та захисту від них, визначити повноважень керівників та відповідальних осіб за здійсненні заходи, розробити пропозиції щодо удосконалення існуючої системи економічної безпеки, провести розрахунок необхідних ресурсів, спланувати щомісячні витрати на забезпечення функціонування СЕБП;

5) впровадження розробленої нової системи економічної безпеки підприємства та оцінку її ефективності.

Якщо проаналізувати досвід зарубіжних підприємства, то можна зробити висновок, що з метою забезпечення економічної безпеки середні та великі підприємства створюють спеціалізовані служби економічної безпеки, під якими розуміють підрозділ, включений до організаційної структури, основна діяльність якого спрямована на формування та забезпечення належного рівня економічної безпеки, нейтралізацію наявних і потенційних загроз, що виникають в процесі господарської діяльності підприємства.

Аналіз наукової літератури дає підстави зробити висновок, що до складу відділу економічної безпеки доречно включити таких спеціалістів як: маркетолог, економіст, технолог, юрист, ризик-менеджер, програміст та інші спеціалісти залежно від розмірів підприємства та особливостей ведення підприємницької діяльності.

Служба економічної безпеки повинна виконувати ряд функцій, зокрема: здійснювати охорону господарської діяльності підприємства та захист її комерційної таємниці та конфіденційної інформації; впроваджувати засоби спеціальних інформаційних систем з метою захисту інформації та протидії її отримання; забезпечувати належний захист та охорону основних фондів, продукції, персоналу підприємства від протиправних дій конкурентів; вчасно та оперативно виявляти існуючі та потенційні джерела витоку конфіденційної інформації тощо. Водночас, слід зауважити, що у вітчизняній практиці створення таких служб не є поширеним явищем, що в свою чергу призводить до невисокого рівня економічної безпеки та вирішення поточних проблем без можливості їх попередження та передбачення, а також без існування чіткої стратегії забезпечення економічної безпеки.

Основними критеріями оцінки ефективності та надійності СЕБП виступають такі показники, що відображають сталий розвиток, збереження та приріст матеріальних цінностей, високий рівень конкурентоспроможності продукції чи послуг, захищеність комерційної інформації, використання інноваційних технологій у виробничо-господарській діяльності, попередження та нейтралізація поточних і потенційних загроз, кризових явищ, ситуацій тощо. Розглянувши структуру СЕБП, доречно зупинитися на чинниках, що впливають на її стабільність та ефективність, тобто на основних загрозах. У літературі всі загрози економічній безпеці прийнято поділяти на дві основні групи: зовнішні та внутрішні загрози.

До внутрішніх загроз СЕБП відносять: незаконні або протиправні дії персоналу підприємства що загрожують його функціонуванню та розвитку; недотримання правил та порядку користування технічними засобами; низький рівень управління ризиками, внаслідок недостатнього кадрового, інформаційно-аналітичного, правового та організаційного забезпечення тощо.

До зовнішніх загроз СЕБП відносять: діяльність вітчизняних та зарубіжних служб безпеки суб'єктів господарювання, яка пригнічує діяльність конкурентів, створює умови заволодіння ринками збуту чи їх майном; незаконна, рейдерська чи інша протиправна діяльність організованих злочинних формувань з метою заволодіння майном суб'єктів господарської діяльності; отримання інформації іноземними службами щодо особливостей здійснення економічної діяльності окремим суб'єктом з метою здійснення анти конкурентних заходів та ін. Однак, окрім існування зовнішніх та внутрішніх загроз, які повинна нейтралізувати та попереджувати система економічної безпеки, існують також і ризики відповідно до основних функціональних складових ЕБП, на які вона також повинна реагувати. Пропонуємо розглянути основні з них.

До ризиків фінансової складової, яка є основною та вирішальною у діяльності підприємства, відносяться: ризик зміни цін на сировину, матеріали, ресурси; зниження прибутковості, абсолютної та поточної ліквідності, рентабельності; ризик можливості неповернення дебіторської заборгованості та несплати кредиторської; валютні ризики; ризики внаслідок зниження рівня купівельної спроможності; ризик нестачі оборотних коштів тощо.

До ризиків інтелектуальної та кадрової складової можемо віднести: ризик несанкціонованого використання та втрати інтелектуальної власності підприємства; ризик викрадення авторських розробок та дизайнерських ідей; ризик морального зносу та старіння інтелектуального капіталу; ризик морального старіння специфічного людського капіталу; ризик збитковості інвестицій в інтелектуальний потенціал у зв'язку із неможливістю оцінки його якісних характеристик; ризик невисокого рівня або ж навіть відсутності креативного мислення та професіоналізму працівників; ризик зниження винахідницької діяльності та раціоналізаторства тощо.

Ризики техніко-технологічної складової пов'язані із виробництвом аналогічної продукції та використанням подібних технологій підприємствами-конкурентами, до них можна віднести: ризики появи у конкурентів нової технології, що сприяє зменшенню собівартості продукції; ризики недостатній рівень уваги з боку керівництва щодо необхідності впровадження нових технологій, інновацій, заходів

винахідництва та раціоналізаторства; ризики неефективної інноваційної діяльності підприємства; ризики, пов'язані із позаплановими простоями обладнання; ризики, пов'язані із відсутністю технологічних змін, а отже моральним та фізичним старінням основних засобів.

Ризики інформаційної складової пов'язані зі збором, обробкою, зберіганням всіх видів необхідної інформації, до них відносять: ризики відсутності або є недостатності економічних досліджень, а отже відсутність чи недостатній обсяг інформації; ризики недостатнього обсягу необхідної інформації за кількістю, якістю, цільовим призначенням для здійснення ефективної господарської діяльності; ризик виникнення помилок при зборі та обробці інформації; ризик несанкціонованих дій щодо знищення, спотворення інформації; ризик витоку комерційної таємниці та конфіденційної інформації; ризик виникнення зовнішніх та внутрішніх атак на інформаційну систему підприємства, а також заволодіння носіями інформації, тощо.

Екологічна складова повинна гарантувати безпеку суспільства від виробничо-комерційної діяльності підприємства, тут виникають наступні ризики: ризик шкідливості виробництва; ризики виникнення надзвичайних ситуацій та аварійних подій; ризики, пов'язані із забрудненням навколишнього середовища; ризики, пов'язані зі критично допустимим рівнем вмісту шкідливих речовин; ризик втрати здоров'я працівником у зв'язку із шкідливими умовами праці тощо.

Політико-правова складова економічної безпеки пов'язана із оцінкою поточного рівня забезпечення, плануванням діяльності функціональних підрозділів, ресурсним плануванням тощо. Ця складова включає такі ризики: ризики, пов'язані із зміною політичної ситуації в країні; ризики пов'язані із страйками та мітингами; ризик, пов'язаний із політичною ситуацією регіону, в межах якого розташоване виробництво підприємства; ризик штрафних санкцій; ризик зростання інфляції, процентних ставок за кредитами, нестабільності грошової політики, грошової емісії тощо.

Ризики силової складової економічної безпеки пов'язані із необхідністю забезпечення моральної та фізичної безпеки персоналу, забезпечення майна та капіталу підприємства, гарантувати безпеку інформаційного середовища підприємства тощо.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, в результаті проведеного дослідження було визначено основні підходи до управління системою економічної безпеки, визначено основні завдання її створення та функціонування, основні принципи. Розглянуто схему управління системою економічної безпеки підприємства, яка складається із комплексу заходів різного спрямування, які мають на меті захисти інтереси суб'єкта господарювання від негативного впливу чинників зовнішнього середовища та внутрішніх загроз. Досліджено основні загрози системі економічної безпеки, а також ризики за функціональними складовими. Отримані в процесі дослідження висновки та результати поглиблюють концептуальну базу економічної безпеки підприємства та можуть слугувати основою для здійснення подальших наукових досліджень у напрямку визначення, аналізу та розробки основних методологічних підходів до оцінки стабільності та ефективності діяльності системи економічної безпеки підприємства.

Література

1. Доценко І. О. Сутнісна характеристика функціональних складових економічної безпеки підприємства [Электронний ресурс] / І. О. Доценко. – Режим доступу: http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/4106/1/Dotsenko.pdf
2. Шнипко О. С. Економічна безпека ієрархічних багаторівневих систем: регіональний аспект / О. С. Шнипко. – Київ : Генеза, 2006. – 288 с.
3. Слободяник Т. М. Запровадження комплексної системи економічної безпеки та оцінка її ефективності на сучасному підприємстві / Т. М. Слободяник // Економічний простір. – 2008. – № 12/2. – С. 22–27.
4. Іванюта Т. М. Економічна безпека підприємства : навч. посіб. / Т. М. Іванюта, А. О. Заїчковський. – Київ : Центр навч. л-ри, 2009. – 256 с.
5. Прохорова В. В. Управління економічною безпекою підприємств : монографія / В. В. Прохорова, Ю. В. Прохорова, О. О. Кучеренко. – Харків : УкрДАЗТ, 2010. – 282 с.
6. Захаров О. І. Теоретичні основи забезпечення економічної безпеки підприємств / О. І. Захаров // Вчені записки університету «КРОК». – 2012. – № 32. – С. 80–86.
7. Дуб Б. С. Система економічної безпеки підприємства:поняття та структура / Б. С. Дуб // Управління проектами та розвиток виробництва". – 2016. – № 4 (60). – С. 5–18.

References

1. Dotsenko I.O. Sutnisna kharakterystyka funktsionalnykh skladovykh ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstva / I.O.Dotsenko. - [Эlektron. resurs]. – Rezhym dostupu: http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/4106/1/Dotsenko.pdf
2. Shnypko, O. S. Ekonomichna bezpeka iierarkhichnykh bahatorivnevykh system: rehionalnyi aspekt [Tekst] /O. S. Shnypko. – K. : Heneza, 2006. – 288 s.
3. Slobodianyk T. M. Zaprovadzhennia kompleksnoi systemy ekonomichnoi bezpeky ta otsinka yii efektyvnosti na suchasnomu pidpryiemstvi / T. M. Slobodianyk // Ekonomichnyi prostir. – 2008. – №12/2. – S. 22-27.
4. Ivaniuta T. M. Ekonomichna bezpeka pidpryiemstva: Navch. posibnyk / T. M. Ivaniuta, A. O. Zaichkovskyi. – K. : Tsentr navchalnoi literatury, 2009. – 256 s.
5. Prokhorova, V.V. Upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu pidpryiemstv: monohrafiia / V.V. Prokhorova, Yu.V. Prokhorova, O.O. Kucherenko. - Kharkiv: UkrDAZT, 2010. - 282 s.,
6. Zakharov O.I. Teoretychni osnovy zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstv / O.I.Zakharov // Vcheni zapysky universytetu «KROK». – 2012. – № 32. – S. 80–86.
7. Dub B.S. Systema ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstva:poniattia ta struktura / B.S. Dub // Upravlinnia proektamy ta rozvytok vyrobnytstva", 2016. – № 4 (60). – S. 5–18.

Рецензія/Peer review : 03.05.2019 Надрукована/Printed : 10.06.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Живко З. Б

УДК 330
DOI: 10.31891/2307-5740-2019-270-3-148-151

РЗАЄВ Г. І., ДУБІК І. Г.
Хмельницький національний університет

ОЗНАКИ І ХАРАКТЕРИСТИКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ВІДПОВІДНО ДО ЗАВДАНЬ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

В статті розглянуто існуючі підходи до оцінки інвестиційної привабливості підприємства. Окреслено основні спрямування існуючих досліджень. Розглянуто існуючі методики оцінки інвестиційної привабливості. Визначено переваги, недоліки та перспективи використання методик оцінки у розрізі дослідників. Розкрито показники (ознаки і характеристика) оцінки інвестиційної привабливості у розрізі дослідників, відповідно до завдань аналізу. Узагальнено напрями формування ознак та характеристик інвестиційної діяльності відповідно до оціночних показників.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, аналітичні ознаки рівня, методики оцінки, показники результативності діяльності, фінансовий стан.

RZAEV G., DUBIK I.
Khmelnytskyi National University

SIGNS AND CHARACTERISTICS OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS IN ACCORDANCE WITH THE TASKS OF ECONOMIC ANALYSIS

The purpose of the article is to summarize existing methods of assessing investment attractiveness. Outlining important aspects, features and characteristics of the level of investment attractiveness in accordance with the needs of economic analysis.

The article deals with the existing theoretical approaches to assessing the investment attractiveness of an enterprise. The main directions of the existing research are outlined. Investment attractiveness is presented as a complex of various factors. Defined as a system set of potential opportunities. Described as a set of economic and psychological characteristics of financial and economic activity of the enterprise. It is presented as an integral characteristic of individual enterprises as objects of future investment. It is considered from the perspective of the prospects of development of production. Reproduced as a set of factors and characteristics. Marked as a set of indicators that characterize the effectiveness of operation. Existing methods of estimation of investment attractiveness are investigated. The advantages of using evaluation methods in the context of researchers are determined. The disadvantages of the existing methods of estimation of investment attractiveness are outlined. Prospects for the use of assessment methods have been formed. The directions of formation of features and characteristics of investment attractiveness according to indicators are generalized. The features of evaluation of investment attractiveness in the context of researchers are revealed. The characteristics of estimation of investment attractiveness according to the tasks of analysis are determined. The proposed areas will enable a comprehensive analysis of the financial statements. The characteristics outlined will allow for the analysis of operational threats and risks. The identified features will allow for a comprehensive analysis of the effectiveness and efficiency of operation.

Keywords: investment attractiveness, analytical features of the level, valuation methods, performance indicators, financial condition.

Вступ. Залучення інвестицій є одним із найпоширеніших джерел розширення та розвитку підприємств. На сучасному етапі розвитку саме інвестиційні кошти є вагомою складовою залучених ресурсів. Вкладання інвестицій, у випадку інвестиційної привабливості об'єкта інвестицій, є доцільним при умові ефективного використання інвестиційних ресурсів. Саме інвестиційна привабливість підприємства є тою сукупністю умов, що можуть перешкоджати або сприяти процесу інвестування на всіх рівнях господарювання.

За сучасних умов господарювання саме інвестиційна привабливість є тою сукупністю потенційних можливостей вкладання коштів у розвиток об'єктів інвестування, з метою отримання економічних вигод на перспективу, як результат попередньої (минулої) господарської діяльності потенційного об'єкта інвестування. На сьогодні є важливим об'єктивна оцінка інвестиційної привабливості підприємств, з точки зору позицій потенційного інвестора, з метою отримання позитивних результатів від вкладання інвестицій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти оцінки інвестиційної привабливості досліджували як вітчизняні, так і зарубіжні науковці. Так розуміння самого поняття «інвестиційна привабливість» вивчали Бланк І.О., Довбня С.Б., Дядечко Л.П., Задорожна Я.Є., Охлопкова Т.Л., Гриньова В.М., Макарій Н.П., Нападовська І.В., Пилитяк А., Коюда В. О., Строкович Г.В., Чорна Л.О. та ін. Важливо зауважити, що розуміння самого поняття значно різниться як підходами, так і його характеристиками. Ситуація, що склалася, відповідно обумовлює різнопланові методики оцінки інвестиційної привабливості, критерії її оцінювання тощо. Так методики оцінки інвестиційної привабливості досліджували такі науковці як Бланк І.О., Гатауллін Р.А., Гриньова В.М., Довбня С.Б., Коюда В.О., Коюда О.П., Лепейко Т.І., Макарій Н.П., Охлопкова Т.Л., Панков С.А., Синіцин Є.В., Стерхов А.В., Супрун С.Д., Юхимчук С.В., Федорович Т.В. та ін. Значна кількість досліджень питань та проблем оцінки інвестиційної привабливості породжує певні спірні питання, які потребують подальшого вивчення та розвитку.

Формування цілей статті. Дослідження питань оцінки рівня інвестиційної привабливості викликає відповідну необхідність їх структурування. Так метою статті є узагальнення існуючих методик оцінки

інвестиційної привабливості шляхом окреслення вагомих аспектів, ознак та характеристик рівня інвестиційної привабливості відповідно до потреб економічного аналізу.

Виклад основного матеріалу. Різноплановість розуміння суті поняття інвестиційної привабливості підкреслює окремі властивості спрямування даного поняття. Задорожна Я.Є. та Дядечко Л.П. пропонують вивчати інвестиційну привабливість як комплекс різноманітних факторів, перелік і вага яких може змінюватись в залежності від: цілей інвесторів;виробничо-технічних особливостей;економічного розвитку підприємства у минулому, на теперішній час, а також очікуваного у майбутньому економічного розвитку [4, с. 33]. Нападовська І.В., пропонує вивчати інвестиційну привабливість, як системну сукупність потенційних можливостей укладання коштів з метою отримання економічних вигід у майбутньому як наслідок результатів минулої господарської діяльності потенційного об'єкта інвестування, суб'єктивно оцінювана інвестором [7, с. 57]. Чорна Л.О. розуміє під інвестиційною привабливістю сукупність економіко-психологічних характеристик фінансово-господарської діяльності підприємства, які відповідають вимогам інвестора та забезпечують досягнення ефекту від вкладень при відповідному рівні ризику [12, с. 5].

Пилитяк А. розглядає інвестиційну привабливість як інтегральну характеристику окремих підприємств як об'єктів майбутнього інвестування з позиції перспективності розвитку виробництва й обсягів збуту продукції, ефективності використання активів, їх ліквідності, стану платоспроможності та фінансової стійкості [9, с. 83]. На думку Строкович Г.В., інвестиційна привабливість, з позиції системного аналізу представляє комплекс чинників і характеристик, які впливають на стан об'єкта господарювання, з позицій економіко-математичних методів являє собою сукупність показників, що характеризують ефективність роботи підприємства [11, с. 15].

В цілому проведені дослідження суті поняття інвестиційної привабливості у сучасній економічній літературі, дали зауважити основні спрямування, а саме як: комплекс різноманітних факторів; системну сукупність потенційних можливостей; сукупність економіко-психологічних характеристик фінансово-господарської діяльності підприємства; інтегральну характеристику окремих підприємств як об'єктів майбутнього інвестування з позиції перспективності розвитку виробництва; комплекс чинників і характеристик, які впливають на стан об'єкта господарювання; сукупність показників, що характеризують ефективність роботи підприємства.

Розуміння інвестиційної привабливості, його особливості обумовлюють завдання її дослідження. Найвагомішим завданням аналізу інвестиційної привабливості підприємства є послідовний збір даних і вибір такої системи показників, які можна було б ефективніше використовувати для оцінки іі рівня. Саме завдання аналізу обумовлюють вибір методики аналізу інвестиційної привабливості, окреслення відповідних ознак, характеристик та показників аналізу її рівня.

Окремі дослідники, відповідно до потреб, пропонують свої методики і наповнюють їх відповідним змістом. Розглянемо зміст окремих методик оцінки інвестиційної привабливості (див. табл. 1):

– оцінює інвестиційну привабливість підприємств матеріальної сфери виробництва через призму впливу різних чинників на її формування, кожному з яких відповідає один або два показники. Зазначена методика унеможливлює об'єктивне прийняття рішення про інвестування фінансових ресурсів (автор Гатауллін Р.А [2]);

– досліджує фінансову та управлінську діяльності підприємства на основі формалізації оціночних методів (дає змогу отримати інформацію, яка відповідає потребам інвесторів, мінімізуючи при цьому витрати часу та коштів (Гриньова В.М., Коюда В. О., Лепейко Т.І., Коюда О.П [5]);

– матрична модель оцінки інвестиційної привабливості ґрунтується на формуванні інтегрального показника, який враховує велику кількість чинників, зокрема і якісних (дозволяє визначити вплив як кількісних, так і якісних показників при оцінці інвестиційної привабливості, має комплексний характер (Юхимчук С.В., Супрун С.Д. [14]); Оцінка інвестиційної привабливості на базі аналізу внутрішньої стратегії розвитку підприємства як співвідношення індексу сильних і слабких сторін (дає змогу враховувати сильні та слабкі сторони підприємства (Панков С.А. [8]); Аналіз інвестиційної привабливості підприємства на основі фінансових показників (дає змогу зосередитись на напрямах інвестування та складових інвестиційної привабливості (Бланк І.О. [1]);

– запропонована модель замість традиційно використовуваних показників рентабельності (операційний прибуток до вирахування амортизації, чистий прибуток) використовує ряд показник нормалізованого операційного прибутку (дає можливість виявити кількісний вплив ключових виробничих і фінансових показників на ринкову вартість підприємства (Синіцин Є.В., Стерхов А.В. [10]);

– рейтингова оцінка підприємства, яка ґрунтується на аналізі даних фінансової звітності (не потребує додаткового залучення експертів, є зрозумілою та простою у використанні (Макарій Н.П. [6]);

– аналіз фінансового стану є необхідною складовою оцінки інвестиційної привабливості, так як лише за умови його стабільності можливо проводити активну інвестиційну й інноваційну діяльність, випускати конкурентоспроможну продукцію, динамічно розвиватися й займати лідируючі позиції в галузі (надає можливість проаналізувати фінансовий стан підприємства, який на сучасному етапі економічних відносин є найважливішою характеристикою надійності, стійкості й ділової активності підприємства (Довбня С.Б., Охлопкова Т.Л. [3]);

– комплексне вирішення проблеми оцінки інвестиційної привабливості підприємства на загальному і системному рівнях; основу методики складає диференційований підхід до обґрунтування рівні привабливості компанії (дає можливість визначити контрольні точки інвестиційної привабливості, встановити параметри, за якими підприємство не відповідає рівню еталона Федорович Т.В. [13]).

Таблиця 1.

Показники (ознаки і характеристика) оцінки інвестиційної привабливості у розрізі дослідників, відповідно до завдань

Автор методики	Ознаки і характеристики (показники оцінки)
Гатауллін Р.А [2]	Рентабельність продукції, динаміка попиту на продукцію, обсяг виробництва, рівень інвестицій, рентабельність інвестицій, кваліфікація робочої сили
Гриньова В.М., Коюда В. О., Лепейко Т.І., Коюда О.П [5]	Оборотність активів ліквідність активів прибутковість капіталу фінансова стійкість
Юхимчук С.В., Супрун С.Д. [14]	Ліквідність активів, фінансова стійкість, оборотність, прибутковість, стадія життєвого циклу підприємства, розрахунки за кредитами, розрахунки з персоналом та ін.
Панков С.А. [8]	Індекс виручки від реалізації, індекс чистого прибутку, індекс собівартості, індекс довгострокових зобов'язань
Бланк І.О. [1]	Фінансова стійкість прибутковість ліквідність активів оборотність активів
Синіцин Є.В., Стерхов А.В. [10]	Нормалізований операційний прибуток (операційний прибуток, зменшений на скориговані податки) вільний грошовий потік від операційної діяльності (нормалізований операційний прибуток до вирахування податків та амортизації)
Макарій Н.П. [6]	Ліквідність (платоспроможність), фінансова стійкість, ділова активність, ймовірність банкрутства
Довбня С.Б., Охлопкова Т.Л. [3]	Майновий стан, грошові потоки фінансова стійкість платоспроможність результати діяльності
Федорович Т.В. [13]	Положення підприємства на ринку, ділова репутація, залежність компанії від великих постачальників, покупців, акціонерів компанії, рівень керівництва

Напрями формування ознак та характеристик інвестиційної діяльності відповідно до оціночних показників:

– загальна оцінка стану підприємства на ринку (ділова репутація, залежність компанії від великих постачальників, покупців, акціонерів компанії, рівень керівництва);

– інтенсивність динаміки основних показників та характеристик у розрізі життєвого циклу підприємства (індекс виручки від реалізації, індекс чистого прибутку, індекс собівартості, індекс довгострокових зобов'язань тощо);

– майновий стан, ліквідність активів, грошові потоки, розрахунки за кредитами та ін.;

– ліквідність, платоспроможність, фінансова стійкість, ділова активність, ймовірність банкрутства та ін.;

– прибутковість, рентабельність підприємства, активів, власного капіталу, продукції, оборотність активів, оборотність оборотних активів, виробничих запасів, оборотність дебіторської заборгованості та ін.

Висновки. Дослідження існуючих методик та показників оцінки інвестиційної привабливості підприємств дало змогу зазначити що особливо гостро встало питання обґрунтування напрямів оцінки інвестиційної привабливості та основних показників і характеристик за ними. Зазначені показники доцільно обирати відповідно до завдань аналізу. Система показників, що може бути сформована відповідно до ознак та характеристик інвестиційної діяльності повинна припускати порівняння результатів її виміру з результатами виміру інвестиційної привабливості інших підприємств або ж з максимально можливою величиною показника, якщо її можна встановити з метою прийняття рішення про доцільність інвестування.

Розробка ознак та характеристик інвестиційної діяльності за визначеними напрямами дасть можливість:

– дослідити об'єкт інвестування з урахуванням стадій його розвитку та функціонування;

– здійснити комплексний аналіз рівня інвестиційної привабливості з урахуванням стану активів та джерел їх формування;

– виконати комплексний аналіз фінансової звітності за характеристиками фінансового стану;

– провести аналіз перспектив виникнення загроз функціонування та небезпек ризику щодо рівня інвестиційної діяльності;

– здійснити комплексний аналіз результативності та ефективності функціонування підприємства як ознаки його інвестиційної привабливості.

Література

1. Бланк И. А. Стратегия и тактика управления финансами / И. А. Бланк – Київ : МП "ИТЕМ, Лтд", "АДЕФ-Украина", 1996. – 534 с.

2. Гатауллин Р. А. Формирование экономического потенциала машиностроительного комплекса посредством инвестиций : дисс. … канд. экон. наук: 08.00.05 / Р. А. Гатауллин. – Ижевск, 2007. – 182 с.

3. Довбня С. Б. Методичні засади формування інвестиційної привабливості підприємства [Електронний ресурс] / С. Б. Довбня, Т. Л. Охлопкова // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2007. – № 4. – С. 43–50.

4. Задорожна Я. Є. Підвищення інвестиційної привабливості підприємництва як напрямок залучення інвестиційних ресурсів / Я. Є. Задорожна, Л. П. Дядечко // Інвестиції:практика та досвід. – 2007. – № 2. – С. 32–35.

5. Коюда В. О. Основи інвестиційного менеджменту : навч. посібник / В. О. Коюда, Т. І. Лепейко, О. П. Коюда. – Київ : Кондор, 2008. – 340 с.

6. Макарій Н. П. Оцінка інвестиційної привабливості українських підприємств / Н.П. Макарій // Економіст. – 2001. – № 1. – С. 52–60.

7. Нападовська І. В. Теоретичні та методичні аспекти дослідження інвестиційної привабливості України / І. В. Нападовська // Вісник ДонДует. – 2005. – № 4 (28). – С. 55–61.

8. Панков С. А. Аналитические подходы к оцеки инвестиционной привлекательности предприятий / С. А. Панков // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2. –С. 65–68.

9. Пилитяк А. Инвестиционная привлекательность регионов Украины: социальнодемографический аспект / А. Пилитяк // Экономика Украины. – 2004. – № 8. – С. 82–85.

10. Синицын Е. В. К вопросу об оценке инвестиционной привлекательности предприятий электроэнергетики (на примере оптовых генерирующих компаний) [Электронный ресурс] / Е. В. Синицын, А. В. Стерхов // Экономический анализ: теория и практика . – 2009. – № 21. – Режим доступа: http://proceedings.usu.ru

11. Строкович Г. В. Вибір стратегії інвестування підприємств : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.06.01 / Г. В. Строкович. – Харків, 1999. – 20 с.

12. Чорна Л. О. Результативна стратегія досягнення інвестиційної привабливості підприємства / Л. О. Чорна // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 24. – С. 4–6.

13. Федорович Т. В. Методические подходы к оценке инвестиционной привлекательности компании – цели слияния и поглощения / Т. В. Федорович // Экономический анализ: теория и практика. – 2008. – № 6. – С. 29–35.

14. Юхимчук С. В. Матрична модель оцінки інвестиційної привабливості промислових підприємств / С. В. Юхимчук, С. Д. Супрун // Фінанси України. – 2003. – № 1. – С. 3–12.

References

1. Blank I.A. Strategiya i taktika upravleniya finansami / Blank I.A. – K. : MP ”ITEM, Ltd”, ”ADEF-Ukraina”, 1996. – 534 p.

2. Gataullin R.A. Formirovanie ekonomicheskogo potentsiala mashinostroitelnogo kompleksa posredstvom investitsiy : disP. … kand. ekon. nauk : 08.00.05 Gataullin R. A. – Izhevsk, 2007. – 182 P.

3. Dovbnya P. B. MetodichnI zasadi formuvannya InvestitsIynoYi privablivostI pIdpriEmstva [Elektronniy resurs] / P. B. Dovbnya, T. L. Ohlopkova // EkonomIchniy vIsnik NatsIonalnogo gIrnichogo unIversitetu. – 2007. – № 4. – P. 43–50.

4. Zadorozhna Ya.E., Dyadechko L.P. PIdvischennya InvestitsIynoYi privablivostI pIdpriEmnitstva yak napryamok zaluchennya InvestitsIynih resursIv/ Ya.E. Zadorozhna, L.P. Dyadechko // InvestitsIYi:praktika ta dosvId №2.- 2007.- P.32-35.

5. Koyuda V.O., Lepeyko T.I., Koyuda O.P. Osnovi InvestitsIynogo menedzhmentu: Navchalniy posIbnik .- K.: Kondor, 2008.- 340P.

6. MakarIy N. P. OtsInka InvestitsIynoYi privablivostI ukraYinskih pIdpriEmstv / N.P. MakarIy // EkonomIst. – 2001. – № 1. – P. 52–60.

7. Napadovska I.V. TeoretichnI ta metodichnI aspekti doslIdzhennya InvestitsIynoYi privablivostI UkraYini / I.V. Napadovska // VIsnik DonDuet №4(28).- 2005.- P.55-61.

8. Pankov, P. A. Analiticheskie podhodyi k otseki investitsionnoy privlekatelnosti predpriyatiy [Tekst] / P. A. Pankov // VIsnik Hmelnitskogo natsIonalnogo unIversitetu. – 2010. – № 2. –P. 65-68.

9. Pilityak A. Investitsionnaya privlekatelnost regionov Ukrainyi: sotsialnodemograficheskiy aspekt / A. Pilityak // Ekonomika Ukrainyi. – 2004. – № 8. – P. 82–85.

10. Sinitsyin E. V. K voprosu ob otsenke investitsionnoy privlekatelnosti predpriyatiy elektroenergetiki (na primere optovyih generiruyuschih kompaniy) [Elektronnyiy resurs] / E. V. Sinitsyin, A. V. Sterhov // Ekonomicheskiy analiz: teoriya i praktika. – 2009. – № 21. – Rezhim dostupa : http://proceedingP.usu.ru

11. Strokovich G.V. VibIr strategIYi Investuvannya pIdpriEmstv. : avtoref. diP. kand. ekon. nauk : 08.06.01 / G.V. Strokovich– HarkIv, 1999. – 20 P.

12. Chorna L.O. Rezultativna strategIya dosyagnennya InvestitsIynoYi privablivostI pIdpriEmstva / L.O. Chorna // InvestitsIYi: praktika ta dosvId №24, 2008.- P.4-6.

13. Fedorovich T. V. Metodicheskie podhodyi k otsenke investitsionnoy privlekatelnosti kompanii – tseli sliyaniya i pogloscheniya / T. V. Fedorovich // Ekonomicheskiy analiz: teoriya i praktika. – 2008. – № 6. – P. 29–35.

14. Yuhimchuk P. V. Matrichna model otsInki InvestitsIynoYi privablivostI promislovih pIdpriEmstv / P. V. Yuhimchuk, P. D. Suprun // FInansi UkraYini. – 2003. – № 1. – P. 3–12.

Рецензія/Peer review : 29.04.2019 Надрукована/Printed : 11.06.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Войнаренко М. П.

УДК 330
DOI: 10.31891/2307-5740-2019-270-3-152-154

РЗАЄВА Т. Г., ДРАПЧУК А. І.
Хмельницький національний університет

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА ЗА ОЗНАКАМИ ЙОГО ФІНАНСОВОГО СТАНУ

У статті досліджено теоретичні підходи до розуміння поняття фінансовий стан підприємства. Окреслено основні характеристики фінансового стану у сучасних дослідженнях. Визначено ознаки фінансової безпеки за характеристиками фінансового стану. Запропоновано показники аналізу фінансової безпеки за ознаками фінансового стану господарюючого суб'єкта.

Ключові слова: фінансовий стан, фінансова безпека, ліквідність, платоспроможність, фінансова стійкість.

RZAEVA T., DRAPCHUK A.
Khmelnytskyi National University

ANALYSIS OF THE FINANCIAL SECURITY OF THE ENTERPRISE, BY ITS FINANCIAL STATUS

The purpose of the article is to study the basic concepts of the financial condition of the enterprise. Highlighting its main characteristics. Directing the leading features of analytical financial security research.

The article explores theoretical approaches to understanding the concept of financial status of an enterprise. The main characteristics of financial condition in modern research are outlined. The ability of an enterprise to provide a certain level of financing for its activities. An indication of the enterprise's capacity for self-development. Characteristics of the state of capital in the process of its circulation. Financial condition as a level of balance of individual structural elements of assets and capital of the enterprise. Assessment of the level of efficiency of use of assets and sources of their formation. Characteristics of the availability and use of financial resources. The features of financial security according to the characteristics of the financial condition are determined. It is considered as a characteristic of the level of providing an enterprise with funds, financial resources for carrying out its activities. It is suggested to study as a characteristic of availability, placement and use of financial resources. Described as a characteristic of the state of the ability to make timely calculations. It is defined as a characteristic of liquidity status, solvency and financial stability. The indicators of the analysis of financial security on the basis of financial status of the economic entity are offered.

It is important to conduct a study of the level of financial security by the characteristics of the financial condition. It is advisable to analyze the liquidity, solvency, financial stability, etc. This approach will allow analyzing, diagnosing and monitoring the level of competitiveness and investment attractiveness of the enterprise.

Keywords: financial condition, financial security, liquidity, solvency, financial stability.

Постановка проблеми. Спроможність господарюючого суб'єкта своєчасно та адекватно реагувати на загрози його функціонування у ринковому середовищі, розробка системи профілактичних заходів щодо зменшення їх негативного впливу є запорукою задовільного фінансового стану та вдалого функціонування на ринку. Наявність адекватної системи фінансової безпеки підприємства, яка забезпечить його захист від загроз є важливою умовою стійкого зростання та подальшого розвитку господарюючого суб'єкта. Задовільний стан активів та джерел їх формування сприяє покращенню результативності діяльності підприємства та підтримки відповідного рівня фінансової безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значна частина науковців досліджують питання та проблеми оцінки фінансового стану. Вагоме значення оцінці фінансового стану приділяється за умов нестабільної економіки. Характеристика поняття фінансового стану особливо та теоретичні основи його розуміння вивчаються в роботах Борисова А.Б., Бланка І.О., Вознюка Г.Л. Грабовецького Б.Є., Онисько С.М., Марича П.М., Загороднього А.Г., Савицької Г.В., Смовженко Т.С. та ін.

Крім того в економічній літературі значна увага приділяється фінансовій безпеці підприємства. Так основні проблеми зазначеного поняття вивчаються в роботах Білик М.Д. Бланк І.А., Борисов А.Б., Ваганова Л.В., Вознюк Г.Л., Горячєва К.С., Іванюта Т.М., Донець Л.І., Єрмошенко М.М., Загородній А.Г., Смовженко Т.С., Хрущ Н.А. та ін. Горячєва К. С. у своїх дослідженнях вивчає проблеми створення та функціонування механізму управління фінансовою безпекою підприємства [3]. Донець Л.І. Ващенко Н.В. вивчають проблеми теоретичного розуміння, проблеми оцінки, управління тощо [4]. Фінансову складову економічної безпеки на рівні держави і підприємства вивчають Єрмошенко М.М., Горячева К.С. [5]. Економічну безпеку на рівні підприємства вивчають Іванюта Т.М., Заїчковський А.О. [7]. Хрущ Н.А., Ваганова Л.В. вивчають існуючі методичні підходи до оцінки рівня економічної безпеки на рівні підприємства [10]. Значна кількість публікацій породжує відповідно ряд дискусійних питань, які потребують постійного дослідження відповідно до проблем часу. Актуальність теми і обумовила її вибір та мету дослідження.

Формування цілей статті. Метою статті є дослідження основних понять фінансового стану підприємства. Виокремлення основних його характеристик. Спрямування провідних ознак аналітичного дослідження фінансової безпеки.

Виклад основного матеріалу. У сучасній економічній науці важливе значення приділяється проблемам фінансового стану. Саме фінансовий стан є тою характеристикою, що відображає реальну спроможність підприємства здійснювати свою діяльність. Так стан активів підприємства є сукупністю його економічних ресурсів, а стан пасивів є станом фінансових ресурсів господарюючого суб'єкта і відповідно джерелом формування його економічних ресурсів. Сучасні визначення фінансового стану значно різняться. На думку авторів, фінансовий стан це в першу чергу спроможність підприємства забезпечувати свою діяльність, спроможність розвиватись та його здатність погашати свої зобов'язання. Нами розглянуто основні визначення фінансового стану, що представлені у таблиці 1.

Таблиця 1

Визначення поняття «фінансовий стан підприємства»

Автор, джерело	Характеристика поняття	Ознаки поняття
Білик М. Д. [1, с. 112]	Реальна (на фіксований момент часу) і потенційна фінансова спроможність підприємства забезпечити певний рівень фінансування поточної діяльності, саморозвитку та погашення зобов'язань перед підприємствами й державою	Спроможність підприємства забезпечити відповідний рівень фінансування поточної діяльності; спроможність до саморозвитку; здатність погашення зобов'язань перед підприємствами й державою
Загородній А. Г., Вознюк Г. Л., Смовженко Т. С. [6, с. 714]	Це стан економічного суб'єкта, що характеризується наявністю в нього фінансових ресурсів, забезпеченістю коштами, необхідними для господарської діяльності, підтримання нормального режиму праці та життя, здійснення грошових розрахунків з іншими економічними суб'єктами	Наявність фінансових ресурсів; забезпеченість коштами необхідними для господарської діяльності та здійснення грошових розрахунків
Савицька Г. В. [8, с. 338]	Це економічна категорія, яка відображає стан капіталу в процесі його кругообігу та спроможність суб'єкта до саморозвитку на фіксований момент часу	Стан капіталу в процесі його кругообігу; спроможність суб'єкта до саморозвитку на певний момент часу
Бланк І. О. [2, с. 79]	Це рівень збалансованості окремих структурних елементів активів та капіталу підприємства, а також рівень ефективності їх використання	Рівень збалансованості окремих структурних елементів активів та капіталу підприємства; рівень ефективності їх використання активів та джерел їх формування

Аналіз існуючих теоретичних підходів дав змогу нам виокремити основні характеристики даного поняття. В першу чергу фінансовий стан це спроможність підприємства до фінансування його діяльності та саморозвитку. Важливою характеристикою фінансового стану є характеристика забезпеченості коштами необхідними для господарської діяльності та здійснення грошових розрахунків (здатність погашення зобов'язань перед підприємствами й державою). Як характеристика фінансових ресурсів, фінансовий стан є характеристикою стану капіталу підприємства в процесі його кругообігу, що характеризує наявність фінансових ресурсів (власних та запозичених). Крім того фінансовий стан є характеристикою рівня збалансованості окремих структурних елементів активів та капіталу підприємства і відповідно характеристикою рівня ефективності використання активів та джерел їх формування у процесі своєї діяльності.

Заслуговують на увагу дослідження проведені Тітаренко О.С. [9]. Згруповані та узагальнені нами визначення, дали змогу, окреслити характеристики фінансового стану за дослідженнями авторів, що представлені у таблиці 2

Таблиця 2

Характеристики поняття за дослідженнями авторів

Автор	Характеристика поняття	Характеристики
Грабовецький Б. Є.	Сукупність економічних параметрів, які відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів [99]	Наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів
Онисько С. М., Марич П. М	Характеризується забезпеченістю його фінансовими ресурсами, які необхідні для нормального функціонування, доцільністю їх розміщення та ефективністю використання, фінансовими взаємовідносинами з іншими юридичними і фізичними особами, платоспроможністю та фінансовою стійкістю [9]	Забезпеченість фінансовими ресурсами; платоспроможність та фінансова стійкість
Борисов А. Б.	Рівень забезпечення економічного суб'єкта коштами для здійснення господарської діяльності, підтримки нормального режиму роботи й своєчасного проведення розрахунків [9]	Рівень забезпечення економічного суб'єкта коштами; стан підтримки нормального режиму роботи; стан спроможності своєчасного проведення розрахунків

Узагальнення проведені нами у таблиці 2 дали змогу окреслити такі ознаки фінансового стану:

– характеристика рівня забезпечення підприємства коштами, фінансовими ресурсами для здійснення своєї діяльності;

– характеристика наявності, розміщення і використання фінансових ресурсів;

– характеристика стану спроможності своєчасного проведення розрахунків;

– характеристика стану ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості.

Проведені дослідження оцінки фінансового стану дали змогу окреслити основні його характеристики. Важливо зауважити, що саме фінансовий стан є ознакою рівня фінансової безпеки господарюючого

суб'єкта. В цілому фінансову безпеку підприємства доцільно розглядати як його фінансовий стан, який на нашу думку, має такі основні критерії:

– здатність фінансової системи забезпечувати реалізацію його інтересів і завдань фінансовими ресурсами;

– збалансованість і якість сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, що використовуються підприємством;

– можливість забезпечувати ефективний і сталий розвиток фінансової системи

– спроможність підтримувати оптимальний рівень ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості до внутрішніх та зовнішніх загроз.

Основні напрями аналізу фінансової безпеки за ознаками фінансового стану:

– аналіз складу та структури активів та джерел їх фінансування (частка оборотних активів у валюті балансу, частка необоротних активів у валюті балансу, частка власного капіталу у загальній сумі джерел фінансування активів, частка запозичених коштів у загальній сумі джерел фінансування);

– аналіз ліквідності та платоспроможності (коефіцієнт покриття або загальної ліквідності; коефіцієнт швидкої ліквідності; коефіцієнт абсолютної ліквідності);

– аналіз фінансової стійкості (коефіцієнт автономії; коефіцієнт концентрації залученого капіталу; коефіцієнт маневреності власного капіталу; коефіцієнт фінансової стійкості);

– аналіз прибутковості функціонування (рентабельність продажу; рентабельність власного капіталу; рентабельність загального капіталу; рентабельність активів).

Висновок. Таким чином, фінансовий стан є комплексною характеристикою фінансової безпеки, яка в свою чергу є однією із важливих характеристик фінансового стану підприємства, стану захисту від впливу негативних факторів внутрішнього (зовнішнього) середовища і відображає рівень ефективності, стабільності та незалежності функціонування суб'єкта господарювання за умов що склалися.

Дослідження рівня фінансової безпеки за характеристиками фінансового стану (ліквідність, платоспроможність, фінансова стійкість та ін.) дасть змогу здійснювати аналіз, діагностику і моніторинг рівня конкурентоспроможності, його ділової активності та інвестиційної привабливості.

Література

1. Білик М. Д. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / М. Д. Білик. – Київ : КНЕУ, 2007. – 592 с.
2. Бланк И. А. Управление формированием капитала : учеб. курс / И. А. Бланк. – Київ : Ника-Центр, 2012. – 512 с.
3. Горячєва К. С. Механізм управління фінансовою безпекою підприємства : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.06.01 / К. С. Горячева. – Київ : НАУ, 2016. – 17 с.
4. Донець Л. І. Економічна безпека підприємства : навч. посіб. / Л. І. Донець, Н. В. Ващенко. – Київ : ЦУЛ, 2008. – 240 с.
5. Єрмошенко М. М. Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємство : монографія / М. М. Єрмошенко, К. С. Горячева ; Нац. академія управління. – Київ : НАУ, 2010. – 232 с.
6. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – Київ : Знання, 2017. – 1072 с.
7. Іванюта Т. М. Економічна безпека підприємства / Т. М. Іванюта, А. О. Заїчковський. – Київ : ЦУЛ, 2015. – 256 с.
8. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посіб. / Г. В. Савицька. – 3-є вид., перероб. та доп. – Київ : Знання, 2007. – 668 с.
9. Тітаренко О. С. Сутністна характеристика фінансового стану підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Nvpusk_2012_3_37.pdf
10. Хрущ Н. А. Методичні підходи до оцінки рівня економічної безпеки підприємства / Н. А. Хрущ, Л. В. Ваганова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2015. – № 2. – Т. 2. – С. 65–68.

References

1. Bilik M. D. Finansoviy analiz: navch. posibnik / M. D. Bilik. – K.: KNEU, 2007. – 592 s.
2. Blank I. A. Upravlenie formirovaniem kapitala / uchebnyiy kurs / I. A. Blank. – K.: Nika-Tsentr, 2012. – 512 s.
3. GoryachEva K. P. Mehanizm upravlinnya finansovoyu bezpekoyu pidpriEmstva : avtoref. dis. kand. ekon. nauk : 08.06.01 / K. P. Goryacheva. – K. : NAU, 2016. – 17 s.
4. Donets L. I. Ekonomichna bezpeka pidpriEmstva: navch. pos. L. I. Donets, N. V. Vaschenko. – K.: Tsentr uchbovoyi literaturi, 2008. – 240 s.
5. Ermoshenko M. M. Finansova skladova ekonomichnoyi bezpeki: derzhava i pidpriEmstvo : monografiya / M. M. Ermoshenko, K. P. Goryacheva ; Nats. akademiya upravlinnya. – K. : NAU, 2010. – 232 s.
6. Zagorodniy A. G. Finansovo-ekonomichniy slovnik / A.G. Zagorodniy, G.L. Voznyuk. – K. : Znannya, 2017. – 1072 s.
7. Ivanyuta T. M. Ekonomichna bezpeka pidpriEmstva / T. M. Ivanyuta, A. O. Zayichkovskiy. – K.: Tsentr uchbovoyi literaturi, 2015. – 256 s.
8. Savitska G. V. Ekonomichniy analiz diyalnosti pidpriEmstva: navchalniy posibnik / G. V. Savitska. – 3-E vid., pererob. ta dop. – K.: Znannya, 2007. – 668 s.
9. Titarenko O. P. Sutnistna harakteristika finansovogo stanu pidpriEmstva [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?c21com=2&i21dbn=ujrn&p21dbn=ujrn&image_file_download=1&image_file_name=pdf/nvpusk_2012_3_37.pdf
10. Hrusch N. A. Metodichni pidhodi do otsinki rivnya ekonomichnoyi bezpeki pidpriEmstva / N. A. Hrusch, L. V. Vaganova // Visnik Hmelnitskogo natsionalnogo universitetu. Ekonomichni nauki. – 2015. – № 2. – T. 2. – P. 65- 68

Рецензія/Peer review : 29.04.2019 Надрукована/Printed : 11.06.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Войнаренко М. П.

УДК 330
DOI: 10.31891/2307-5740-2019-270-3-155-159

РЗАЄВА Т. Г., КОРОЛЬЧУК І. І.
Хмельницький національний університет

АНАЛІТИЧНІ МОЖЛИВОСТІ МЕТОДИК ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

В статті розглянуто існуючі теоретичні підходи до розуміння оцінки інвестиційної привабливості. Доведено різноплановість підходів оцінки інвестиційної привабливості. Обґрунтовано доцільність розширення їх аналітичних можливостей. Аргументовано різноплановість існуючих методик оцінки. Досліджено існуючі методики та виділено їх недоліки. Виокремлено окремі ознаки спрямування аналітичних можливостей методик оцінки. Доведено актуальність виокремлення аналітичних можливостей існуючих методик оцінки інвестиційної привабливості та визначено їх доцільність.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, методики оцінки, фінансовий стан, результативність діяльності.

RZAEVA T., KOROLCHUK I.
Khmelnytskyi National University

ANALYTICAL OPPORTUNITIES METHODOLOGY FOR ESTIMATING THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF ENTERPRISES

The purpose of the article is to explore the existing theoretical approaches to understanding the essence of investment attractiveness of enterprises. Consider existing methods of assessing investment attractiveness. To substantiate the advanced analytical capabilities of valuation techniques and to determine their appropriateness.

The article deals with the existing theoretical approaches to understanding the assessment of investment attractiveness. The diversity of approaches to assessing investment attractiveness has been proved. Their disadvantages are outlined. The features of the direction of analytical evaluation capabilities are highlighted. The relevance of the research of assessment methods is substantiated. Methods of estimation of investment attractiveness are considered. The diversification of the existing methods of estimation of investment attractiveness is proved. The main disadvantages of the existing methods are highlighted. Emphasis is placed on limiting the ability of analysis by stages of enterprise formation. The lack of estimation of the probability of occurrence of threats of functioning is proved. The expediency of in-depth analysis of the financial statements is substantiated. The results of estimation based on the data of the previous periods are limited. The low results of the possibilities of the techniques regarding the level of investment attractiveness forecast are justified. The expediency of expanding their analytical capabilities has been proved. Separate signs of directing the analytical capabilities of assessment methods are highlighted. The urgency of highlighting the analytical capabilities of existing methods of assessing investment attractiveness has been proved. The expediency of allocation of analytical possibilities of methods is determined.

The basic components of analytical capabilities of methods are outlined. The appropriateness of the estimation with the needs of adaptability has been proved. The importance of flexibility and responsiveness is emphasized. The feasibility of assessing the level by the stages of operation is substantiated. The importance of assessing the intensity of the dynamics of financial reporting is emphasized.

Keywords: investment attractiveness, valuation techniques, financial condition, performance.

Постановка проблеми. За умов ринкової економіки інвестиційна привабливість підприємства виступає однією із вагомих характеристик, яка обумовлює його розвиток та подальше залучення інвестицій. В цілому рівень інвестиційної привабливості характеризує стан підприємства, його фінансово-господарську діяльність, систему менеджменту та маркетингу, перспективи його розвитку та інше. Важливим є оцінка та аналіз зовнішніх соціально-економічних умов діяльності підприємства, оцінка його відповідності та адаптивності до умов господарювання, що склалися. Не менш важливим аспектом оцінки є дослідження фінансового стану господарюючого суб'єкта та обґрунтування його фінансових можливостей. Важливе значення при оцінці інвестиційної привабливості належить дослідженню окремих аспектів результативності та ефективності функціонування господарюючого суб'єкта. Різноплановість досліджень інвестиційної привабливості, вибір методики оцінки та дослідження напряму залежать від розуміння самого поняття інвестиційної привабливості на рівні господарюючого суб'єкта.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. За умов господарювання що склалися питанням розуміння та оцінки інвестиційної привабливості приділяється значна увага науковцями різних рівнів. Сутність самого поняття інвестиційної привабливості, оцінки теоретико-концептуальних підходів до нього вивчають Агеенко А.А., Бланк И.А., Бочаров В.В., Гайдуцький А.П., Гвоздецька І.В., Коюда О.П., Краснокутська Н. С., Лепейко Т.І., Пирог О.В., Руснак Н.О, Руснак В.А. та ін. Саме розуміння теоретичних особливостей до поняття інвестиційної привабливості значною мірою обумовлює та формує основні складові методик оцінки інвестиційної привабливості та визначає їх спрямування.

Відповідно вітчизняними та зарубіжними науковцями приділяється значна увага питанням вибору та обґрунтуванню методик оцінки інвестиційної привабливості. Методики оцінки інвестиційної привабливості вивчають такі дослідники: Бланк І.А., Іванов С.В., Гвоздецька І.В., Гайдуцький А.П., Дудка Т.В., Леонов Л.В., Лисенко М.Д., Мєшков А.В., Садеков А.А., Скляр І.Д., Панков С. А. та ін. Значна

кількість досліджень та дослідників з обраної проблематики підкреслює актуальність обраної теми і відповідно породжує певну кількість спірних та дискусійних питань.

Формування цілей статті. Метою статті є дослідження існуючих теоретичних підходів до розуміння суті інвестиційної привабливості, як основи формування методик оцінки та обґрунтування їх аналітичних можливостей.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до Методики інтегральної оцінки інвестиційної привабливості, останню доцільно розглядати як рівень задоволення фінансових, виробничих, організаційних та інших вимог чи інтересів інвестора щодо конкретного підприємства, яке може визначатися чи оцінюватися значеннями відповідних показників [15, с. 19].

Агеенко А.А. пропонує вивчати інвестиційну привабливість як узагальнюючу характеристику сукупності соціальних, економічних, організаційних, правових, політичних тощо передумов, що визначають доцільність інвестування в ту або іншу господарську систему [1, с. 50].

Інвестиційну привабливість з позицій фінансового стану підприємства як інтегральну характеристику окремих фірм, Бланк І.А. пропонує вивчати з позицій перспективності розвитку, обсягів та перспектив збуту продукції, ефективності використання активів, їх ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості тощо [2, с. 400].

Гайдуцький А.П. розуміє під інвестиційною привабливістю підприємства сукупність характеристик, що дозволяють потенційному інвестору оцінити, наскільки той або інший об'єкт інвестицій привабливіше інших для вкладення наявних коштів [5, с. 83].

На думку авторів, інвестиційна привабливість вивчається як характеристика фінансово-господарської та управлінської діяльності підприємства, з подальшою оцінкою перспектив розвитку й можливостей залучення інвестиційних ресурсів [11, с. 166], а також як загальна характеристика переваг і недоліків інвестування окремих напрямків та об’єктів із позиції конкретного інвестора [18, с. 10].

На думку Краснокутської Н.С. інвестиційна привабливість представляє сукупність економіко–психологічних характеристик діяльності підприємства, які задовольняють вимогам інвестора. Основними складовими інвестиційної привабливості підприємств, на думку автора, виходячи з системного підходу до розуміння підприємства, є фінансова, асортиментна, кадрова та територіальна [12, с. 4].

Бочаров В.В. розуміє інвестиційну привабливість як існування економічного ефекту (доходу) від вкладення грошей у цінні папери (акції) за мінімальним рівнем ризику [3, с. 6].

Дослідження окремих теоретичних підходів дає можливість виділити ознаки, що дають можливість формувати методики та їх аналітичні можливості. Ознаки спрямування аналітичних можливостей:

– вимоги, що передбачають рівень задоволення фінансових, виробничих, організаційних та інших вимог чи інтересів інвестора щодо конкретного підприємства;

– характеристика фінансово-господарської та управлінської діяльності підприємства, з подальшою оцінкою перспектив розвитку й можливостей залучення інвестиційних ресурсів;

– узагальнююча характеристика сукупності соціальних, економічних, організаційних, правових, політичних та інших передумов, що визначають доцільність інвестування коштів;

– інтегральна характеристика перспективності розвитку, обсягів та перспектив збуту продукції, ефективності використання активів, їх ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості;

– сукупність економіко–психологічних характеристик діяльності підприємства, що ґрунтується на системному підході до розуміння підприємства та ін.

В цілому вибір та обґрунтування методики є досить складним завданням, оскільки базується на оцінці поточного стану діяльності підприємства і одночасно ускладнюється оцінкою та прогнозуванням перспектив подальшого розвитку. Методи оцінки інвестиційної привабливості значною мірою обумовлюються і відповідають цілям інвестування. У сучасній економічній літературі існує достатня кількість методів оцінки вказаного показника. Усі методи оцінки інвестиційної привабливості можна розподілити за трьома підходами: ринковим, витратним, дохідним.

На сьогодні, в економічній літературі, не існує єдиного методу оцінки інвестиційної привабливості підприємства. Тому є важливим узагальнення існуючих методів оцінки інвестиційної привабливості, відповідно до їх аналітичних можливостей. Є доцільним систематизувати існуючі методи відповідно до можливих аналітичних потреб. Розглянемо окремі методи та методики.

Так Леонов Л.В. пропонує використовувати методики, засновані на оцінці вартості активів підприємств. Фінансовий посередник повинен правильно визначати ринкову ціну активів виконавця замовлень на основі бухгалтерської звітності для адекватної оцінки його інвестиційної привабливості [13, с. 60].

Лисенко М.Д. наголошує на необхідності оптимізації складу превентивного інвестиційного портфеля згідно з критерієм прибутковості за інтегральним коефіцієнтом інвестиційної привабливості об’єкта з використанням методу лінійного програмування [14, с. 10].

Мєшков А.В. пропонує здійснювати оцінку виявлення слабких місць функціонування підприємства, аналіз яких у свою чергу дозволяє визначити фактори підвищення інвестиційної привабливості підприємства, тобто рушійні сили, що вже впливали на інвестиційну привабливість у минулому і можуть впливати в майбутньому, на основі цього формується уява про одержання прибутку від вкладання коштів у дійсно інвестиційно привабливі підприємства [16, с. 8].

Дудка Т.В. пропонує при оцінці інвестиційної привабливості використовувати «Паспорт інвестиційної привабливості промислового підприємства», який дозволяє охарактеризувати поточний і перспективний стан підприємства і зробити висновок про його привабливість для потенційного інвестора. Наведена у восьми розділах цього документа інформація є основою для складання рейтингу інвестиційної привабливості підприємств [8, с. 13]. Розглянемо окремі методи оцінки інвестиційної привабливості (табл. 1).

Таблиця 1

Окремі методи оцінки інвестиційної привабливості

Гвоздецька І.В. [7, с. 16]	Матричний метод, який передбачає поєднання впливів фінансово-економічних факторів та маркетингових показників діяльності підприємства. Запропонований метод забезпечує достатньо об'єктивне бачення фінансової ситуації та потенційні можливості підприємства, в яке передбачається вкласти інвестиції
Панков С. А. [17, с. 66]	Аналітичний метод, що ґрунтується на відповідності динамічних змін основних показників стратегічним пріоритетам розвитку підприємства
Гайдуцький А. П. [6]	Метод порівнянь, який має охоплювати такі основні складові інвестиційного процесу: порівняння між об'єктами інвестування, між суб'єктами інвестування (інвесторами) та між умовами інвестування (чинниками інвестиційної привабливості)

Основні недоліки зазначених методик наступні:

– відсутній аналіз інвестиційної привабливості за стадіями формування підприємства;

– не здійснюється прогноз інвестиційної привабливості, а її оцінка, в основному проводиться за даними минулих періодів;

– відсутня оцінка, що ґрунтується на критеріях ефективності функціонування підході до діяльності підприємства;

– відсутність оцінки ймовірності виникнення загроз та можливих ризиків функціонування;

– відсутність системного підходу в оцінювані результативності функціонування та ін.

Важливо наголосити, що кожне підприємство або інвестор самостійно обирають підхід до оцінювання інвестиційної привабливості об'єкта. В окремих випадках для оцінки інвестиційної привабливості доцільно використовувати окремі методи та методики у поєднанні, що дасть більш реальну оцінку об'єкта з точки зору його інвестиційної привабливості.

Також при виборі методів та методик є важливим обрати відповідні об'єктивні критерії оцінки стану інвестиційної привабливості. Обґрунтувати окремі методики і методи, визначити певні індикатори, які будуть слугувати аналітичними критеріями рівня інвестиційної привабливості. Доцільно підкреслити, що стосовно вибору показників, думки науковців також є різними і відповідно обрані відмінні пріоритети вибору. Розглянемо окремі з них (табл. 2).

Таблиця 2

Підходи до вибору показників оцінки інвестиційної привабливості

Скляр І.Д. [21, с. 249]	Пропонують як основний критерій інвестиційної привабливості використовувати фінансові показники
Іванов С. В. [9]	Оцінив інвестиційну привабливість через систему інвестиційно-значущих показників. Визначені фактори стали основою для розрахунку методом багатомірної середньої інтегральних показників. Інтегральні рівні видів економічної діяльності, визначені у вигляді коефіцієнтів, співвіднесених з середнім рівнем у державі, прийнятим за 100 % або за 1. Згідно з отриманим значенням показників, види діяльності були розподілені за шкалою ризику (зони мінімального, підвищеного, критичного і недопустимого ризику)
Садеков А.А. [20]	Пропонують оцінювати інвестиційну привабливість як інтегральну чи комплексну величину суворо визначеного набору формалізованих показників, стандартизованих за єдиним принципом для коректної зіставності

Враховуючи дослідження є доцільним зауважити, на необхідності розширення аналітичних можливостей показників оцінки інвестиційної привабливості. З метою розширення аналітичних можливостей показники оцінки інвестиційної привабливості повинні:

– ґрунтуватись на чітко організованій системі обліку та фінансової звітності, розраховуватись на основі єдиної методики;

– детально характеризувати рівень інвестиційної привабливості на основі об'єктивної, повної та розгорнутої системи показників щодо результативності функціонування підприємства;

– комплексно характеризувати рівень інвестиційної привабливості за показниками фінансової звітності;

– оцінювати діючий стан підприємства, динаміку його розвитку та перспективи діяльності, з урахуванням стадій його функціонування, на період дослідження і на перспективу;

– ґрунтуватись на доступних базах показників, ґрунтуючись на їх об'єктивності та зрозумілості;

– базуватись на доступності, зрозумілості, зіставності інформації, з метою її комплексного використання та ін.

Висновки. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства є складним комплексним процесом, що повинен ґрунтуватись як на аналізі поточної об'єктивної інформації, так і на прогнозуванні перспектив розвитку підприємства, з погляду об'єкта майбутнього інвестування. Відповідно аналітичні можливості методик, на нашу думку, повинні ґрунтуватись на таких комплектуючих:

– загальна оцінка рівня інвестиційної привабливості з урахуванням пристосованості до умов господарювання, оперативності реагування на загрози та ризики, гнучкості обраної стратегії тощо.

– аналіз інтенсивності динаміки показників фінансової звітності стосовно фінансового стану та оцінки результативності діяльності.

Узагальнюючий аналіз з урахуванням перспектив розвитку та інвестиційних можливостей за умов ризику функціонування.

Розширення аналітичних можливостей методик оцінки інвестиційної привабливості, з урахуванням зазначених комплектуючих дасть можливість:

– оцінити перспективи розвитку та функціонування об'єкта інвестування;

– оперативно оцінити можливі загрози та ризики інвестиційних проектів;

– визначити спроможність оперативної адаптації до зміни умов господарювання;

– комплексно оцінити рівень інвестиційної привабливості за показниками фінансової звітності.

Література

1. Агеенко А. А. Методологические подходы к оценке инвестиционной привлекательности отраслей экономики региона и отдельных хозяйствующих субъектов / А. А. Агеенко // Вопросы статистики. – 2003. – № 6. – С. 48–52.
2. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент / И. А. Бланк. – Київ : МП «ИТЕМ» ЛТД, «Юнайтед Лондон Трейд Лимитед», 1995. – 448 с.
3. Бочаров В. В. Инвестиционный менеджмент / В. В. Бочаров. – СПб. : Питер, 2000. – 160 с.
4. Буднікова Ю. Методика оцінки інвестиційної привабливості підприємств / Ю. Буднікова // Економічний аналіз. – 2012. – № 11 (2). – С. 67–70.
5. Гайдуцький А. П. Методологічні аспекти інвестиційної привабливості економіки / А. П. Гайдуцький // Регіональна економіка. – 2004. – № 4. – С. 81–86.
6. Гайдуцький А. П. Мотиваційні чинники міжнародних інвестиційних процесів / А. П. Гайдуцький // Фінанси України. – 2004. – № 12. – С. 50–57.
7. Гвоздецька І. В. Комплексне оцінювання інвестиційної привабливості промислових підприємств (на прикладі підприємств машинобудування) : автореф. дис. … канд. екон. наук : 08.00.04 / І. В. Гвоздецька. – Хмельницький, 2009. – С. 21.
8. Дудка Т. В. Вимір та оцінка інвестиційної привабливості підприємства харчової промисловості : автореф. дис. … канд. екон. наук : 08.00.04 / Т. В. Дудка. – Одеса 2007. – С. 19.
9. Іванов С. В. Інвестиційна привабливість регіонів та видів економічної діяльності регіональної економіки : дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук : спец. 08.10.01 «Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка» / С. В. Іванов. – Дніпропетровськ, 2005. – 165 с.
10. Короткова О. В. Інвестиційна привабливість підприємства та методики її оцінювання [Електронний ресурс] / О. В. Короткова // Ефективна економіка. – 2013. – №. 6. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2132
11. Коюда В. О. Основи інвестиційного менеджменту : навч. посіб. / В. О. Коюда, Т. І. Лепейко, О. П. Коюда. – Київ : Кондор, 2008. – 340 с.
12. Краснокутська Н. С. Методичні аспекти оцінки інвестиційної привабливості підприємств роздрібної торгівлі : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.06.01 / Н. С. Краснокутська. – Харків, 2001. – 18 с.
13. Леонов Л. В. Методика оценки инвестиционной привлекательности предприятий-исполнителей инвестиционных проектов / Л. В. Леонов, Е. В Беляев // Современные наукоёмкие технологии. – 2007. – № 1. – С. 60–67.
14. Лисенко М. Д. Комплесна оцінка інвестиційної привабливості підприємств як суб'єктів регіональних і галузевих економічних відносин : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.06.01 / М. Д. Лисенко. – Харків, 2003. – 20 с.
15. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств і організацій : затв. наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій 23.02.1997 р. № 22 // Державний інформ. бюл. про приватизацію. – 1998. – № 7. – С. 18–28.
16. Мєшков А. В. Оцінка і підвищення інвестиційної привабливості підприємств : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.06.01 / А. В. Мєшков. – Донецьк 2004. – 23 с.
17. Панков С. А. Аналитические подходы к оцеки инвестиционной привлекательности предприятий / С. А. Панков // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2. –С. 65–68.
18. Пирог О. В. Науково-методичні засади оцінки і регулювання інвестиційної діяльності в промисловому секторі регіону : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.06.01. – Дніпропетровськ, 2005. – 21 с.
19. Руснак Н. О, Руснак В. А. Конкурентна свідомість / Н. О. Руснак, В. А. Руснак // Конкуренція. – 2003. – № 1. –С. 56–57.
20. Садеков А. А. Инвестиционная привлекательность предприятия (методология и методика оценки) : монография / А. А. Садеков, Н. А. Лисова. – Донецк : ДонГУЭТ им. Туган-Барановского, 2001. – 270 с.
21. Скляр І. Д. Рейтингова оцінка фінансового стану як складова оцінки інвестиційної привабливості підприємства / І. Д. Скляр, Ю. М. Шкодкіна // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 2. – С. 249–253.

References

1. Ageenko A.A. Metodologicheskie podhodyi k otsenke investitsionnoy privlekatelnosti otrasley ekonomiki regiona i otdelnyih hozyaystvuyuschih sub'ektov / A.A. Ageenko // Voprosyi statistiki. – 2003. – №6. – P. 48–52.
2. Blank I.A. Investitsionnyiy menedzhment / I.A. Blank. — K.:MP «ITEM» LTD, «Yunayted London Treyd Limited», 1995 - 448P.
3. Bocharov V.V. Investitsionnyiy menedzhment. / V.V. Bocharov.— SPb: Piter, 2000. — 160 P.
4. BudnIkova Yu. Metodika otsInki InvestitsIynoYi privablivostI pIdpriEmstv / Yu. BudnIkova // EkonomIchniy analIz. – 2012. – №. 11 (2). – P. 67-70.
5. Gaydutskiy A.P. MetodologIchnI aspekti InvestitsIynoYi privablivostI ekonomIki / A.P. Gaydutskiy // RegIonalna ekonomIka.- 2004.- №4, P.81-86.
6. Gaydutskiy, A. P. MotivatsIynI chinniki mIzhnarodnih InvestitsIynih protsesIv [Tekst] / A.P. Gaydutskiy // FInansi UkraYini. – 2004. – №12. – P. 50-57.
7. Gvozdetska, I. V. Kompleksne otsInyuvannya InvestitsIynoYi privablivostI promislovih pIdpriEmstv (na prikladI pIdpriEmstv mashinobuduvannya) [Tekst] : avtoref. diP. … kand. ekon. nauk : 08.00.04 / Irina VasilIvna Gvozdetska. — Hmelnitskiy 2009. — P. 21.
8. Dudka, T. V. VimIr ta otsInka InvestitsIynoYi privablivostI pIdpriEmstva harchovoYi promislov ostI [Tekst] : avtoref. diP. … kand. ekon. nauk : 08.00.04 / Tetyana VolodimirIvna Dudka. — Odesa 2007. — P.19.

9. Ivanov, P. V. InvestitsIyna privablivIst regIonIv ta vidIv ekonomIchnoYi dIyalnostI regIonalnoYi ekonomIki: diP. na zdobuttya nauk. stupenya kand. ekonom. nauk: spetP. 08.10.01 «RozmIschennya produktivnih sil I regIonalna ekonomIka» [Tekst] / P. V. Ivanov. — DnIpropetrovsk, 2005 — 165 P.

10. Korotkova O. V. InvestitsIyna privablivIst pIdpriEmstva ta metodiki YiYi otsInyuvannya / O.V. Korotkova // Efektivna ekonomIka. – 2013. – №. 6. – [Elektronniy resurs] – Rezhim dostupu: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2132

11. Koyuda V.O., Lepeyko T.I., Koyuda O.P. Osnovi InvestitsIynogo menedzhmentu: navchalniy posIbnik / V.O. Koyuda, T.I. Lepeyko, O.P. Koyuda. – K.: Kondor, 2008. – 340P.

12. Krasnokutska N. P. MetodichnI aspekti otsInki InvestitsIynoYi privablivostI pIdpriEmstv rozdrIbnoYi torgIvlI. : avtoref. diP. kand. ekon. nauk : 08.06.01 / Krasnokutska N. P. – HarkIv, 2001. – 18P.

13. Leonov, L. V. Metodika otsenki investitsionnoy privlekatelnosti predpriyatiy-ispolniteley investitsionnyih proektov [Tekst] / L. V. Leonov, E. V Belyaev // Sovremennyie naukoYomkie tehnologii. – 2007. - №1.- P. 60-67.

14. Lisenko, M.D. Komplesna otsInka InvestitsIynoYi privablivostI pIdpriEmstv yak sub'EktIv regIonalnih I galuzevih ekonomIchnih vIdnosin [Tekst] : avtoref. diP. kand. ekon. nauk : 08.06.01 / Lisenko Mikola Dmitrovich. — HarkIv 2003. — 20 P.

15. Metodika IntegralnoYi otsInki InvestitsIynoYi privablivostI pIdpriEmstv I organIzatsIy : zatv. nakazom Agentstva z pitan zapobIgannya bankrutstvu pIdpriEmstv ta organIzatsIy 23.02.1997 r. № 22 // Derzhavniy Inform. byul. pro privatizatsIyu. – 1998. – № 7. – P. 18–28.

16. MEshkov, A. V. OtsInka I pIdvischennya InvestitsIynoYi privablivostI pIdpriEmstv [Tekst] : avtoref. diP. kand. ekon. nauk : 08.06.01 / MEshkov AndrIy VItalIyovich. — Donetsk 2004. — 23 P.

17. Pankov, P. A. Analiticheskie podhodyi k otseki investitsionnoy privlekatelnosti predpriyatiy [Tekst] / P. A. Pankov // VIsnik Hmelnitskogo natsIonalnogo unIversitetu. – 2010. – № 2. –P. 65-68.

18. Pirog O.V. Naukovo-metodichnI zasadi otsInki I regulyuvannya InvestitsIynoYi dIyalnostI v promislovomu sektorI regIonu. : avtoref. diP. kand. ekon. nauk : 08.06.01. – DnIpropetrovsk, 2005. – 21 P.

19. Rusnak N.O, Rusnak V.A. Konkurentna svIdomIst / N.O. Rusnak, V.A. Rusnak // KonkurentsIya. - 2003. - №1.-P.56-57.

20. Sadekov, A. A. Investitsionnaya privlekatelnost predpriyatiya (metodologiya i metodika otsenki) [Tekst] : monografiya / A. A. Sadekov, N. A. Lisova. – Donetsk: DonGUET im. Tugan-Baranovskogo, 2001. – 270 P.

21. Sklyar, I. D. Reytingova otsInka fInansovogo stanu yak skladova otsInki InvestitsIynoYi privablivostI pIdpriEmstva [Tekst] / I. D. Sklyar, Yu. M. ShkodkIna // MehanIzm regulyuvannya ekonomIki. – 2009. – № 2. – P. 249-253.

Рецензія/Peer review : 29.04.2019 Надрукована/Printed : 11.06.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Войнаренко М. П.

УДК 330
DOI: 10.31891/2307-5740-2019-270-3-160-164

РЗАЄВ Г. І., СЛИВА А. В.
Хмельницький національний університет

НАПРЯМИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА ПІД КУТОМ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ЙОГО ДІЯЛЬНОСТІ

У статті досліджено теоретичні підходи до розуміння фінансової безпеки підприємства. Окреслено основні її характеристики. Доведено доцільність подальшого дослідження. Визначено напрями аналізу фінансової безпеки підприємства. Запропоновано досліджувати фінансову безпеку за характеристиками результативності його діяльності. Результатами діяльності підприємства доцільно вважати активи, пасиви, фінансові результати. Окреслено переваги та перспективи використання зазначених напрямів дослідження.

Ключові слова: фінансова безпека, активи та джерела їх фінансування, фінансовий стан, фінансовий результат, результативність діяльності.

RZAEV G., SLIVA A.
Khmelnytskyi National University

AREAS OF ANALYSIS OF THE ENTERPRISE'S FINANCIAL SECURITY AT THE CORNER OF THE PERFORMANCE OF ITS ACTIVITIES

The purpose of the article is to investigate the understanding of the essence of financial security of the enterprise. To substantiate the directions of financial security analysis at the angle of performance of the business entity.

The article explores theoretical approaches to understanding the financial security of an enterprise. The existing areas of financial security analysis are identified. Its main characteristics are outlined. Financial security is a state of financial, monetary, currency, banking, budgetary, tax, investment, customs and stock systems. The condition is characterized by balance, resistance to negative influences, ability to prevent threat. The existing areas of analysis are noted: financial condition and financial results of activity. The feasibility of further research has been proved. The directions of analysis of financial security of the enterprise are determined. It is suggested to study financial security according to the characteristics of its performance. It is advisable to consider assets, liabilities, financial results as the results of the enterprise activity. It is suggested to use the following types of analysis: horizontal, vertical, trend, comparative, factor. It is suggested to investigate the intensity of the dynamics of financial reporting indicators. The importance of analyzing the structure of reporting elements is emphasized. The expediency of forecasting by trend lines is proved. It is suggested to investigate relative indicators. The advantages and prospects of using these directions of research are outlined. Signs of efficiency of activity of the enterprise are substantiated. Possibilities and prospects of functioning are studied. It is proposed to monitor the characteristics of financial security. It is proposed to develop a system of measures and prevention. The expediency of minimizing the risk of functioning is substantiated.

Keywords: financial security, assets and sources of their financing, financial status, financial result, performance of activity.

Постановка проблеми. Забезпечення та підтримка фінансової безпеки є ваговим завданням для сучасних підприємств. Значна частина підприємств є збитковими, мають низький рівень ліквідності та платоспроможності. Для більшості підприємств характерно низький рівень рентабельності з її негативною динамікою. Значна частина підприємств мають великі обсяги дебіторської та кредиторської заборгованостей, незадовільну структуру своїх активів та джерел їх формування, брак чи відсутність власних оборотних коштів. Ситуація що склалася для більшості підприємств має негативний вплив на рівень фінансової безпеки господарюючих суб'єктів. Умови функціонування вітчизняних підприємств вимагають оперативності та конкретизації дослідження проблем оцінки та аналізу рівня фінансової безпеки підприємств. Важливим є обґрунтування вагомих напрямів аналізу фінансової безпеки, відповідно до зміни умов господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання та окремі проблеми оцінки фінансової безпеки розглядаються як вітчизняними,так і зарубіжними науковцями. Фінансова безпека як категорія розглядається під різними кутами зору. Так основні питання суті, значення, фінансової безпеки,її розуміння, управління нею вивчали такі науковці: О.В. Антонова, І.О. Бланк, Н.П. Владімірова, Д.О. Горєлов, Л.В. Дікань, Є.П. Картузов, Т.Б. Кузенко, Ю.В. Лаврова, Л.О. Лігоненко, О.М. Марченко, В.В. Прохорова, І.О. Тарасенко. Н.В. Сабліна, Є.В. Філімонюк, Т.С. Чмир та ін.

Так Д.О. Горєлов та Ю.В. Лаврова у своїх дослідження проводять аналіз сутнісних характеристик поняття «фінансова безпека підприємства» за сучасних умов [4]. Антонова О.В. вивчає систему критеріїв оцінки фінансової безпеки сучасних торговельних підприємств [1]. Фінансову безпеку підприємства та механізм її забезпечення вивчали Н.А. Ніколаєва, І.М. Панькевич [7]. Картузов Є.П. досліджує існуючі теоретичні підходи, поняття фінансова безпека, зміст, значення та окремі функціональні аспекти фінансової безпеки підприємства [6]. Теоретичні засади та основи управління фінансовою безпекою підприємства вивчали Є.В. Філімонюк, І.О. Тарасенко [10]. Чмир Т.С. розглядає сутність, мету та основні завдання підтримка фінансової безпеки підприємства [11]. Теоретичні засади забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання на сучасному етапі розвитку економіки вивчали Л.В. Дікань, Н.П. Владімірова [5]. Розбіжності у напрямах досліджень проблем оцінки, аналізу, управління фінансовою безпекою породжує

ряд дискусійних питань, які потребують вирішення за сучасних умов. Наявність спірних питань підкреслюють актуальність теми та обумовлюють напрями її дослідження.

Формування цілей статті. Дослідити розуміння суті фінансової безпеки. Обґрунтувати напрями аналізу фінансової безпеки під кутом результативності діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу. З метою забезпечення та підтримки фінансової безпеки підприємства є важливим, щоб воно ефективно розпоряджалося залученими коштами, що отримані з різних джерел, відповідно до складових економічного процесу, здійснювало свою прибуткову діяльність, з метою отримання економічної вигоди, в результаті всіх видів діяльності суб'єкта господарювання, щоб на перспективу отримати економічні позитивну динаміку оціночних показників у розрізі форм фінансової звітності.

Автори вважають, що фінансова безпека може бути визначена як стан найбільш ефективного використання інформаційних, фінансових показників, ліквідності та платоспроможності, рентабельності капіталу, що знаходиться в межах своїх граничних значень [11, с. 398].

З погляду статистики, фінансова безпека – такий стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової, інвестиційної, митно-тарифної і фондової систем, які характеризуються збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, здатністю попередити зовнішню фінансову експансію, забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи і економічне зростання. Автор вважає що є доцільним на підприємстві для оцінки фінансової безпеки аналізувати фінансовий стан та фінансові результати діяльності підприємства. Запропонована системна оцінка фінансової безпеки підприємства, що повинна включати:

– оцінку його фінансової стійкості, фінансових результатів та потенціалу розвитку підприємства;

– аналіз зовнішньою та внутрішнього середовища підприємства на предмет виявлення загроз його фінансовому стану та інтересам;

– оцінку потенціалу компенсації можливих збитків у разі реалізації загроз [4, с. 37].

Разом із цим, окресливши напрями оцінки фінансової безпеки підприємства, автор обґрунтовує виключно показники дослідження внутрішньої стійкості підприємства до зовнішніх та внутрішніх загроз.

На рівень фінансової діяльності підприємства і, відповідно, на стан його фінансової безпеки можуть впливати, як зовнішні, наприклад держава, ринок чи конкуренція, так і внутрішні чинники — рівень операційного та стратегічного фінансового менеджменту. При цьому важливо визначитися, що більше впливає на рівень фінансової безпеки підприємства — внутрішні чи зовнішні чинники. Це залежить від багатьох умов і для цього потрібно проводити аналітичні дослідження. На кожному підприємстві набір чинників і рівень впливу на фінансову безпеку буде різним. Відсутність фінансової безпеки, а інколи і низький її рівень призводить до поглинання чи банкрутства підприємства [7, с. 82].

З метою визначення рівня захищеності фінансових інтересів підприємства від загроз і виявлення резервів їх зміцнення дослідник пропонує широкий перелік коефіцієнтів за вищенаведеними групами, ґрунтуючись, тим самим, на фундаментальних засадах традиційного фінансового аналізу. Крім того автор вважає за необхідне не обмежуватись виключно коефіцієнтним підходом, але і аналізувати фінансову безпеку за допомогою горизонтального аналізу; вертикального аналізу; порівняльного аналізу та інтегрального методу. Таким чином, слід підкреслити, що автором пропонується комплексний підхід до оцінки фінансової безпеки, що передбачає використання не одного, а багатьох методів фінансового аналізу [6, с. 174].

Основна мета забезпечення фінансової безпеки випливає із сутності фінансової безпеки підприємства і полягає у безперервному й сталому підтриманні такого стану фінансової діяльності, який характеризується збалансованістю і якістю всіх фінансових інструментів, технологій і фінансових послуг, які використовуються підприємством, стійкістю до впливу внутрішніх і зовнішніх загроз, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію його фінансових інтересів, місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів, а також – розвиток цієї системи [6, с. 174].

Умовами забезпечення фінансової безпеки підприємства є: високий ступінь гармонізації й узгодження фінансових інтересів підприємства з інтересами оточуючого середовища та інтересами його персоналу; наявність на підприємстві стійкої до загроз фінансової системи, яка спроможна забезпечувати реалізацію: фінансових інтересів, місії і завдань; збалансованість і комплексність фінансових інструментів і технологій, які використовуються на підприємстві; постійний і динамічний розвиток фінансової системи (підсистеми) підприємства [6, с. 174].

Автори узагальнили питання аналізу та оцінки фінансових результатів за характеристиками фінансової безпеки виявили і запропонували такі напрями:

– оцінка рівня, динаміки й структури фінансових результатів та показників, що їх формують, тобто доходів і витрат;

– аналіз фінансового результату від операційної діяльності як основної діяльності підприємства;

– визначення впливу основних факторів на формування фінансового результату суб'єкта господарювання;

– аналіз показників рентабельності [9, с. 129].

Дослідження існуючих теоретичних підходів до розуміння поняття «фінансова безпека» дав змогу відзначити два основних спрямування її дослідження, а саме: аналіз характеристик фінансового стану; аналіз характеристик фінансових результатів. Важливо наголосити, що оцінку фінансової безпеки підприємства важливо, на нашу думку, проводити за ознаками результативності діяльності господарюючого суб'єкта. За

сучасних умов господарювання, є важливим, проводити оцінку результативності функціонування підприємства за показниками фінансової звітності, а саме: Балансу (Звіту про фінансовий стан) та Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід). Основними результатами діяльності підприємства, відповідно до форм фінансової звітності, на нашу думку є: стан активів підприємства, джерел їх формування, його доходи, витрати, фінансові результати. У разі необхідності, перелік показників результативності, може бути розширено, відповідно до потреб аналізу. Розглянемо основні завдання аналізу характеристик результативності діяльності підприємства.

Основними завданнями аналізу фінансових результатів діяльності підприємства, під кутом фінансової безпеки є такі:

– дослідження інтенсивності динаміки показників витрат, доходів та фінансових результатів у розрізі видів діяльності підприємства;

– прогнозування можливостей отримання позитивних фінансових результатів у відповідності до ресурсного потенціалу підприємства;

– оперативний контроль процесу формування витрат, доходів, фінансових результатів та оцінка їх динаміки;

– факторний аналіз абсолютних відхилень величин фінансових результатів та визначення резервів їх зростання;

– діагностика перспектив функціонування підприємства щодо підвищення рівня фінансової безпеки шляхом позитивної динаміки показників доходів, витрат та фінансових результатів;

– розробка системи запобіжних заходів щодо зростання рівня загроз фінансовій безпеці господарюючого суб'єкта.

Основними завданнями оцінки фінансового стану підприємства, під кутом фінансової безпеки є аналіз:

– стану і структури активів підприємства та джерел їх формування щодо забезпечення рівня фінансової безпеки;

– рівня ліквідності активів та ступеня погашення зобов'язань;

– рівня ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості та оцінка їх відповідності нормативним значенням;

– ділової активності та ефективності функціонування підприємства;

– стану дебіторської та кредиторської заборгованостей та ін.

До зазначених напрямів аналізу фінансової безпеки вважаємо за доцільне додати оцінку ефективності функціонування підприємства за показниками фінансової звітності. До оцінки ефективності є важливим дослідити інтенсивність динаміки показників рівня витрат, доходів, прибутків (збитків) на одну гривню власного, запозиченого капіталу, активів тощо. (У разі необхідності показники віддачі можуть бути доповнені (розширені) відповідно до потреб аналізу). Також важливим є досліджувати взаємозв'язок та взаємозалежність темпів зростання показників фінансової звітності господарюючого суб'єкта. Оцінка інтенсивності динаміки показників витрат, доходів,прибутків, власного капіталу, активів та інших показників фінансової звітності є вагомою складовою рівня фінансової безпеки за даним напрямом дослідження.

При дослідженні рівня фінансової безпеки за запропонованими напрямами оцінки фінансового стану та фінансових результатів доцільно використовувати такі види аналізу:

– горизонтальний аналіз – дослідження інтенсивності динаміки показників стану активів, джерел їх формування, фінансових результатів;

– вертикальний аналіз – дослідження структури складових балансу та звіту про фінансові результати;

– трендовий аналіз – дослідження та прогнозування тенденції динаміки показників фінансової звітності на перспективу;

– аналіз відносних показників (пропорцій успішності та коефіцієнтів) – розрахунок співвідношень між окремими елементами фінансової звітності;

– порівняльний аналіз – здійснюється порівняння показників самого підприємства з підприємствами-конкурентами та іншими, що передбачено метою аналізу ;

– факторний аналіз – дослідження впливу окремих факторів на динаміку показників, що вивчаються.

Результативність аналізу фінансової безпеки залежить від об'єктивності й оперативності дій, послідовності етапів його здійснення та дотриманості принципів реалізації аналізу. Важливим є, перед початком здійснення аналітичних процедур чітко усвідомлювати програму дій (програму аналізу), яка відповідає меті аналізу та завданням її досягнення. Вагомим, для результативності аналізу, є відповідна добірка об'єктивного неупередженого інформаційного забезпечення, включаючи нормативно-законодавче забезпечення та відповідну фінансову звітність за період, що вивчається. Визначним при здійснені аналітичних досліджень фінансової безпеки є обґрунтування системи показників, що відповідають програмі дослідження, відповідно до запропонованих напрямів. Не менш важливим є обґрунтування та дослідження індикаторів й критеріїв оцінки рівня фінансової безпеки (якісних та кількісних її характеристик) з відповідною розробленою методикою їх розрахунку (доступною та зрозумілою).

Особливу увагу доцільно приділити динаміці обраних показників (зазначених критеріїв (як позитивній, так і негативній), з метою виявлення основних тенденцій, закономірностей, можливих сценаріїв розвитку господарюючого суб'єкта.

Результатом всієї аналітичної роботи є визначення резервів зростання рівня фінансової безпеки та розробка системи профілактичних й запобіжних заходів щодо зменшення негативного впливу небажаних тенденцій окреслених індикаторів стану фінансової безпеки.

Важливо підкреслити, що для аналітичних досліджень кожне підприємство обирає свою програму і таку систему показників, що відповідає, меті аналізу та завданням її дослідження.

Висновки. Проведені дослідження дали змогу зауважити, що здійснення аналізу фінансової безпеки за вказаними напрямами дослідження дозволить:

– вивчити й дослідити можливості та перспективи динаміки характеристик фінансової безпеки за ознаками результативності діяльності підприємства (стану активів та джерел їх формування, доходів, витрат, фінансових результатів);

– здійснювати систематичний моніторинг за фінансовим станом підприємства, динамікою його фінансових результатів та можливими тенденціями ознак (характеристик) фінансової безпеки;

– розробити своєчасну оперативну систему запобіжних й профілактичних заходів щодо нівелювання негативних тенденцій впливу та мінімізації можливого ризику щодо зниження рівня фінансової безпеки господарюючого суб'єкта.

Література

1. Антонова О. В. Система критеріїв оцінки фінансової безпеки торговельних підприємств / О.В. Антонова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2011. – Вип. 2. – С. 266–273.
2. Білий М. М. Фінансові результати підприємства: факторний аналіз в умовах економічної кризи / М. М. Білий // Вісник Прикарпатського університету. Серія: Економіка. – 2014. – Вип. 10. – С. 234–241.
3. Бондарчук Н. В. Управління системою фінансової безпеки підприємства / Н. В. Бондарчук, А. В. Фесенко // Молодий вчений. – 2018. – № 9 (61). – С. 237– 240.
4. Горєлов Д. О. Аналіз сутнісних характеристик поняття «фінансова безпека підприємства» / Д. О. Горєлов, Ю. В. Лаврова // Економіка транспорт. комплексу. – 2011. – Вип. 18. – С. 35–46.
5. Дікань Л. В. Теоретичні засади фінансової безпеки суб'єктів господарювання / Л. В. Дікань, Н. П. Владімірова // Науковий вісник Херсонського державного університету (економічні науки). – 2015. – С. 144–148.
6. Картузов Є. П. Визначення фінансової безпеки підприємства: поняття, зміст, значення і функціональні аспекти / Є. П. Картузов // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 8. – С. 172–181.
7. Ніколаєва Н. А. Фінансова безпека підприємства та механізм її забезпечення / Н. А. Ніколаєва, І. М. Панькевич // Глобальні проблеми економіки та фінансів : зб. тез наук. робіт VIII Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ–Прага–Відень, 28.02.2017 р.). – 2017. – С. 81–83.
8. Управління фінансовою безпекою підприємств торгівлі в умовах невизначеності : монографія / за заг. ред. А. С. Крутової. – Харків : вид. Іванченко І. С., 2017. – 264 с.
9. Стаднюк Т. Особливості методики аналізу фінансових результатів діяльності підприємств / Т. Стаднюк // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – 2016. – № 1. – С. 127–132.
10. Філімонюк Є. В. Теоретичні засади управління фінансовою безпекою підприємства / Є. В. Філімонюк, І. О. Тарасенко // Інтернаука. Серія: Економічні науки. – 2018. – № 9 (17). – С. 23–28.
11. Чмир Т. С. Фінансова безпека підприємства: сутність, мета та основні завдання / Т. С. Чмир // Перспективні напрямки розвитку економіки, обліку, менеджменту та права: теорія і практика : зб. тез доп. Міжнар. наук.-практ. конференції (Полтава, 25 червня 2018 р.) : у 4 ч. – Полтава : ЦФЕНД, 2018. – Ч. 1. – С. 52–23.

References

1. Antonova O. V. Sistema kriteriyiv otsinki finansovoyi bezpeki torgovelnih pidpriEmstv / O. V. Antonova // Ekonomichna strategiya i perspektivi rozvitku sferi torgivli ta poslug. - 2011. - Vip. 2. - P. 266-273.
2. Biliy M. M. Finansovi rezultati pidpriEmstva: faktorniy analiz v umovah ekonomichnoyi krizi / M. M. Biliy // Visnik Prikarpatskogo universitetu. Seriya: Ekonomika. - 2014. - Vip. 10. - P. 234-241.
3. Bondarchuk N. V. Upravlinnya sistemoyu finansovoyi bezpeki pidpriEmstva / N. V. Bondarchuk, A. V. Fesenko // «Molodiy vcheniy». – 2018. - №9 (61). – P. 237 - 240.
4. GorElov D. O. Analiz sutnisnih harakteristik ponyattya «finansova bezpeka pidpriemstva» / D. O. Gorelov, Yu. V. Lavrova // Ekonomika transport. kompleksu. - 2011. - Vip. 18. - P. 35-46.
5. Dikan L. V. Teoretichni zasadi finansovoyi bezpeki sub'ektiv gospodaryuvannya / L. V. Dikan, N. P. Vladimirova // Naukoviy visnik Hersonskogo derzhavnogo universitetu (ekonomichni nauki) 2015. – P. 144-148.
6. Kartuzov E. P. Viznachennya finansovoyi bezpeki pidpriEmstva: ponyattya, zmist, znachennya i funktsionalni aspekti / E. P. Kartuzov // Aktualni problemi ekonomiki. - 2012. - № 8. - P. 172-181.
7. Nikolaeva N. A. Finansova bezpeka pidpriEmstva ta mehanizm yiyi zabezpechennya / N. A. Nikolaeva, I. M. Pankevich // Globalni problemi ekonomiki ta finansiv : zbirnik tez naukovih robit VIII Mizhnarodnoyi naukovo -praktichnoyi konferentsiyi (Kiyiv–Praga–Viden, «28» lyutogo 2017 roku). - 2017. - P. 81-83.
8. Upravlinnya finansovoyu bezpekoyu pidpriEmstv torgivli v umovah neviznachenosti: kolektivna monografiya / Za zag. red. A. P. Krutovoyi – H. : Vidavets Ivanchenko I. P., 2017. – 264 s.
9. Stadnyuk T. Osoblivosti metodiki analizu finansovih rezultativ diyalnosti pidpriEmstv / T. Stadnyuk // Ekonomichniy chasopis ShidnoEvropeyskogo natsionalnogo universitetu imeni Lesi Ukrayinki. - 2016. - № 1. - P. 127-132.
10. Filimonyuk E. V. Teoretichni zasadi upravlinnya finansovoyu bezpekoyu pidpriEmstva / E. V. Filimonyuk, I. O. Tarasenko // Mizhnarodniy naukoviy zhurnal "Internauka". Seriya : Ekonomichni nauki. – 2018. – № 9 (17). – P. 23-28.
11. Chmir T. P. Finansova bezpeka pidpriEmstva: sutnist, meta ta osnovni zavdannya / T. P. Chmir // Perspektivni napryamki rozvitku ekonomiki, obliku, menedzhmentu ta prava: teoriya i praktika: zbirnik tez dopovidey Mizhnarodnoyi naukovo -praktichnoyi konferentsiyi (Poltava, 25 chervnya 2018 r.): u 4 ch. – Poltava: TsFEND, 2018. – Ch. 1. – P. 52-23.

Рецензія/Peer review : 29.04.2019 Надрукована/Printed : 11.06.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Войнаренко М. П.

УДК 65.012.256
DOI: 10.31891/2307-5740-2019-270-3-165-167

САБАДИРЬОВА А. Л.
Одеський національний економічний університет

ОЦІНКА СКЛАДОВИХ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Ціль статті у визначенні теоретико-методичного підходу до оцінювання складових та оптимального використання потенціалу підприємницької діяльності як цілісності. Потенціал підприємницької діяльності розглядається, по-перше, як сукупність якостей системи можливостей наявних ресурсів в умовах їх реалізації в бізнесі з метою отримання економічного ефекту. По-друге, як дефініція, що має теоретико-методичний концепт, характеризується системою показників, оцінюється на базі вартісного підходу. У роботі подано результати Програми розвитку потенціалу підприємницької діяльності при оптимізації його використання. Вартість потенціалу підприємницької діяльності визначається для формування максимально можливого прибутку, що має намір отримати інвестор.

Ключові слова: підприємницька діяльність, потенціал, система, вартість потенціалу, стратегія розвитку.

SABADYREVA A.
Odessa National Economic University

EVALUATION COMPONENTS OF POTENTIAL OF BUSINESS ACTIVITY

The purpose of the article is to determine the theoretical and methodological approach to assessing the optimal use of the potential of entrepreneurial activity as a whole.

The potential of entrepreneurial activity is considered as a definition and represents a theoretical and methodological concept, characterized by a system of indicators, estimated on the basis of the value approach in the context of the property complex and separate property for business; shares, shares, shares in the authorized capital; income from business activities. The valuation of the potential of entrepreneurial activity is based on methodological support, that is, on a set of regulatory and methodological provisions, standards, united by goals, approaches, methods. It is important to use international standards of assessment that control risks and allow them to prevent them in the context of developing the potential of entrepreneurial activity. The methodological support for assessing the potential of entrepreneurial activity, being an objective reality, is used in determining the planned system of indicators in development strategies. Comparative characteristics of the respondents to the study in competition gives the competitiveness of the potential of entrepreneurial activity. The paper presents the results of the Program for developing the potential of entrepreneurial activity in optimizing its use. When optimizing, a linear economic model favorably differs from other problems of a general nature, optimally distributes potential and demonstrates investor's desire to maximize profit.

Considering the above, it can be stated that the potential of entrepreneurial activity is considered as a set of qualities of the system of capabilities of available resources in terms of their implementation in business with the aim of obtaining an economic effect. The cost of entrepreneurial potential is estimated taking into account the theoretical and methodological approach for the formation of the maximum possible profit that the investor intends to receive.

Keywords: business activity, potential, system, cost of the potential, development strategy.

Постановка проблеми. Формування потенціалу української економіки в ринкових умовах передбачає втілення в життя прориву в економічному розвитку. В Україні існує проблема економічного зростання, що перетворилася на одну із актуальних в економічній науці. Про складність її вирішення свідчить висновок, що в 2019 році економічне зростання тимчасово сповільниться. Наприклад, прискоренню зростання реального ВВП з наступного року сприятимуть поступове пом'якшення монетарної політики, що стимулюватиме внутрішній попит, а також пожвавлення інвестиційної активності після зменшення невизначеності щодо політичної ситуації [1]. Інвестиційні процеси сьогодні є глобальними, а підприємницька діяльність передбачає інвестиції, що представляють собою важливий фактор розвитку бізнесу. Теоретичний і практичний інтерес в цих умовах викликає зростання потенціалу підприємницької діяльності, засноване на ідеї стійкого зростання та успішного здійснення інвестицій.

Для формування потенціалу підприємницької діяльності необхідна оцінка вартості його складових, яка можлива лише за умови володіння знаннями та вміннями в сфері планово-оціночної діяльності. У дослідженні проблем планової оцінки потенціалу підприємницької діяльності акцент слід зробити на вартісному підході, що застосовується в нових умовах ринкової економіки. Зростання потенціалу підприємницької діяльності повинно статися за рахунок підвищення вартості його складових і таке вимагає нового підходу до формування системи оцінювання використання потенціалу підприємницької діяльності як об'єктивної реальності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемні питання з оцінювання потенціалу відображені у багатьох працях вчених: Л.І. Абалкін, В.І. Авдеєнко, Л.В. Балабанова, Є.А. Бельтюков, Б.Є. Бачевський, М.П. Войнаренко, А.Е. Воронкова, В.П. Галушко, О.І. Гончар, А.Ю. Жулавський, О.О. Задоя, А.О. Заїнчковський, В.А. Котлов, Н.С. Краснокутська, Є.В. Лапін, О.І. Олексюк, Е.В. Попов, І.М. Рєпіна, О.С. Федонін і ін. Всі вчені зосереджені на оцінюванні потенціалу, що уявляється у вигляді об'єкта дослідження потенційних можливостей суб'єктів господарювання. Але, проблема оцінки потенціалу остаточно не вирішена і залишається актуальною в ринкових умовах. Трансформація відносин і розвиток підприємницької діяльності тільки додають нові питання, які вимагають наукового дослідження теоретико-методичного базису оцінювання потенціалу.

Формулювання цілі статті. Метою статті є визначення теоретико-методичного підходу до оцінювання складових та оптимального використання потенціалу підприємницької діяльності як цілісності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз наукових публікацій з проблеми дослідження потенціалу свідчить, що в економічній теорії відомі різноманітні концепції та напрямки їх розвитку. Об'єктом концепцій в переважній більшості є процеси формування, оцінки і розвитку потенціалу. Предметом згадуваних концепцій є сукупність теоретичних і методичних підходів до формування, оцінки і розвитку потенціалу. Але вважаймо, що в науці ще не існує універсальний науковий підхід та застосовуються різні за змістом методи до визначення суті потенціалу. Перспективи розвитку наукової думки і дослідження потенціалу в умовах сучасної ринкової економіки сьогодні ілюструє найбільш важливий напрямок щодо вдосконалення наукових підходів до визначення і оцінки потенціалу підприємницької діяльності як цілісності. Зупинімося докладніше на визначенні потенціалу підприємницької діяльності, що має бути дефініцією, створеною у вигляді теоретико-методичного концепту, а також у вигляді оціночного показника в умовах ринкової економіки.

Потенціал підприємницької діяльності є сукупністю якостей можливостей його економічної системи в умовах їх реалізації для отримання ефекту в бізнесі в установленому чи ринковому порядку. Даний потенціал є структурою і виражається у вигляді процесів економічного прогресу. Потенціал підприємницької діяльності, як будь-яка структура чи процес має організацію і підпорядковується законам організації. Адже закони організації висловлюють узагальнені і стійкі зв'язки, нівелюють випадкові зв'язки в процесі формування, оцінки і розвитку потенціалу підприємницької діяльності. Як-от сукупний результат дії законів організації стає закономірністю. Закони організації, що діють сукупно в умовах стійких взаємозв'язків складових потенціалу є основними в підприємницькій діяльності. Не викликає жодних сумнівів, система потенціалу підприємницької діяльності є цілісною і структурованою системою, характеризує взаємозв'язок складових елементів і посилений ефект від їх взаємодії. Синергія лише підсилює потенціал підприємницької діяльності.

Потенціал підприємницької діяльності доцільно оцінювати на базі вартісного підходу. Вартісну оцінку потенціалу можна робити в розрізі окремих елементів, а саме: вартості майнового комплексу та відокремленого майна для бізнесу; вартості акцій, паїв у пайовому фонді, частки в статутному капіталі; доходу від усіх видів підприємницької діяльності. Цілі вартісної оцінки потенціалу підприємницької діяльності визначають в бізнесі, вони можуть змінювати в залежності від співвідношення ринкового попиту та пропозиції під впливом факторів зовнішнього середовища, часу, ризику та ін.

Не викликає жодних сумнівів, що для визначення ефекту, максимізації прибутку, зниження ризиків, попередження втрат у підприємницькій діяльності дуже необхідна вартісна оцінка складових потенціалу, що виконується з ініціативи власника. Безумовно, оцінювання вартості майнового комплексу проводитися в розрізі вартості земельної ділянки, будівель, споруд, інвентарю, сировини, продукції, майнових прав та ін. Вартісну оцінку цінних паперів можна проводити з урахуванням вартості акцій, паїв, часток в статутному капіталі. Дохід від всіх видів підприємницької діяльності можна визначати як елемент вартості потенціалу сукупно з вартістю майна. Очевидно, що вартісна оцінка дає можливість більш ефективно управляти потенціалом підприємницької діяльності.

Важливим інструментом оцінки може бути загальновідомий витратний підхід, що застосовується для оцінки витрат на формування потенціалу. У розрахунках майбутніх періодів актуальним є доходний підхід, що передбачає розрахунок доходів від використання потенціалу підприємницької діяльності, включаючи дохід від перепродажу майна. Порівняльний підхід можливий в ринкових умовах при зіставленні аналогів потенціалу підприємницької діяльності в ринкових угодах. Головна умова порівняльного підходу при вартісній оцінці – наявність об'єктів з аналогічним потенціалом підприємницької діяльності.

Потрібно брати до уваги, що вартісна оцінка потенціалу підприємницької діяльності може дати точний результат тільки за умов, що існує ринок об'єктів-аналогів оцінки. Вартісна оцінка потенціалу підприємницької діяльності повинна мати методичне забезпечення та нормативно-правову основу.

Необхідно зупинитися на методичному забезпеченні оцінки потенціалу підприємницької діяльності. Це забезпечення характеризується сукупністю нормативно-методичних положень та стандартів, що мають спільні цілі, підходи, методи та ін. Очевидно, що таке методичне забезпечення повинно бути представлено у вигляді системи оцінки зі широким спектром стандартів та інструментів оціночної діяльності потенціалу. Важливу роль в оціночної діяльності мають міжнародні стандарти оцінки, що контролюють ризики і дозволяють попереджати їх в умовах ринку. Спираючись на те, що методичне забезпечення оцінки є об'єктивною реальністю, перейдемо до аналізу рівня конкурентоспроможності потенціалу підприємницької діяльності в бізнесі.

Конкурентоспроможність потенціалу підприємницької діяльності показує порівняльну характеристику можливостей респондентів дослідження в конкурентній боротьбі в ринкових умовах. Безсумнівно, індикатори конкурентоспроможності в розрізі респондентів дослідження є набором порівняльних показників потенціалу підприємницької діяльності. Наприкінці відзначмо, що упорядкована система індикаторів використовується для аналізу резервів конкурентоспроможності потенціалу підприємницької діяльності та її підвищення. Зокрема, відношення базисного індикатора до оптимального індикатора конкурентоспроможності визначається індексом конкурентоспроможності потенціалу підприємницької діяльності. Відзначмо, що індикатори і

індекси являють собою методичні інструменти оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємницької діяльності. Аналіз індикаторів і індексів конкурентоспроможності потенціалу підприємницької діяльності доцільно за допомогою інструментів конкурентного бенчмаркінгу. При цьому, конкурентний бенчмаркінг сприймається як технологія еталонного порівняння потенціалу підприємницької діяльності і призначена для виявлення резервів підвищення його конкурентоспроможності.

Безперечно, розвиток потенціалу підприємницької діяльності залежить від інвестиційної діяльності, а інвестиції поліпшують потенціал та підвищують конкурентоспроможність підприємницької діяльності. Інвестор розміщує капітал для одержання прибутку в бізнесі та завжди буде прагнути знизити витрати на одиницю ефекту і, тим самим, збільшити потенціал підприємницької діяльності. Сили впливу, що спрямовані на розвиток потенціалу підприємницької діяльності забезпечують максимальний прибуток, який очікує інвестор.

Очевидно, що успішною може бути така програма розвитку потенціалу підприємницької діяльності, котра оптимізує його використання на основі задачі оптимального розподілу з урахуванням лінійної економічної моделі. Ця модель вигідно відрізняється від інших завдань загального характеру й на її основі формулюється програма розвитку потенціалу підприємницької діяльності, котра оптимально розподіляє потенціал та виправдовує прагнення інвестора в максимізації прибутку. У задачі оптимального розподілу потенціалу підприємницької діяльності цільова функція $F(x)$ лінійно залежить від елементів рішення $x_1, x_2, ..., x_n$ і позначається L. Обмеження, що накладаються на елементи рішення, мають вигляд лінійних рівнянь і нерівностей по $x_1, x_2, ..., x_n$. Задача вирішується за допомогою електронних таблиць Microsoft Excel.

Максимальна сума прибутку визначається в результаті рішення задачі і дорівнює 65788, 89 грн за умов, що інвестицій складають 422963,00 грн. Програма розвитку потенціалу підприємницької діяльності побудована через оптимальний розподіл потенціалу та реалізується за умовами, що відомі ресурси, витрати та відсотки за кредит.

Висновки. Отже, враховуючи зазначене, можна констатувати, що потенціал підприємницької діяльності розглядається як дефініція, являє такий теоретико-методичний концепт, що визначається системою показників. Вартість потенціалу підприємницької діяльності можна оцінити на базі вартісного підходу в розрізі складових, а саме: майнового комплексу, відокремленого майна для бізнесу; акцій, паїв, часток в статутному капіталі; доходу від усіх видів підприємницької діяльності.

Вартість будь-яких складових потенціалу підприємницької діяльності залежить від співвідношення ринкового попиту та пропозиції, конкурентоспроможності, факторів часу і ризику. В умовах стагнації економіки і наростання кризи в сфері інвестиційної діяльності вимагає ретельного перегляду теоретико-методичний підхід до оцінки оптимального використання потенціалу підприємницької діяльності. Для створення сприятливих умов розвитку виконується оцінка оптимального використання потенціалу підприємницької діяльності та формується система показників. Потенціал підприємницької діяльності ураховує максимально можливий прибуток, що планується отримати підприємцю або інвестору.

Література

1. Інфляційний звіт / Національний банк України. 2019. Квітень. 65 с.
2. https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=742185

References

1. National Bank of Ukraine (July 2017). Inflation report.
2. https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=742185

Рецензія/Peer review : 23.05.2019 Надрукована/Printed : 11.06.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Ковальов А. І.

УДК 338:330
DOI: 10.31891/2307-5740-2019-270-3-168-173

СИТНИК Л. С.
Донецький національний університет імені Василя Стуса, Вінниця

НЕРЕАЛІСТИЧНІСТЬ ДЕРЖАВНОЇ КОНЦЕПЦІЇ РОЗВИТКУ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

Доведено неможливість реалізації Концепції через її невідповідність сучасному стану економіки і суспільства. Відзначено кризові явища у науковій та освітній діяльності в Україні. Серед них приділена увага нульової присутності ВНЗ на зовнішніх ринках інтелектуальної продукції, патентів та ліцензій; відчуженість майнових прав найманого працівника на свій інтелектуальний продукт; кримінальний трансфер технологій з України в певних галузях.

Окреслено заходи з підвищення ролі науки і освіти в розвитку економіки та суспільства й умови їх реалізації.

Ключові слова: цифрова економіка, наука, освіта, інновації, трансфер технологій, промисловість, інтелектуальна продукція.

SYTNYK L.
Vasyl' Stus Donetsk national University, Vinnytsia

UNREALITY OF THE STATE DIGITAL ECONOMY DEVELOPMENT CONCEPT IN UKRAINE

Impossibility of conceptual statements realization as to discrepancy of modern conditions of economy and society of Ukraine is proved. In the article crisis phenomenon in scientific and educational activity of Ukraine are noticed such as inability to provide its personnel and renewable process of the scientists and inventors generation change due to the lost of financial support; decreasing the licensee, absence of the HEIs on the external markets of the intellectual products, patents and licenses; alienation of the employee property rights for its intellectual product; criminal transfer of technologies from Ukraine in certain branches. Measures of increasing the role of science and education in the development of economy and society and conditions of its realization are outlined. An opportunity to renovate real sector of the economy on the innovative base considered.

Measures of increasing the role of science and education in the development of economy and society and conditions of its realization are outlined. An opportunity to renovate real sector of the economy on the innovative base considered.

Keywords: modern of economy, science, education, innovations, technology transfer, real sector of the economy, intellectual products.

Актуальність і постановка проблеми. Реалізація положень Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки [1] потребують технологічної й цифрової модернізації промисловості, як основного носія науково-технічного потенціалу країни, та створення високотехнологічних виробництв. Втілення стратегічного курсу на інноваційний розвиток економіки, перезавантаження промисловості на принципах Четвертої промислової революції можливі лише за умови поєднання регуляторної функції держави з системним розвитком наукової сфери, а також створення дієвого механізму підтримки наукових досліджень та впровадження наукового доробку вітчизняних вчених. Наука і освіта як фактори інноваційного розвитку промисловості забезпечують розвиток науково-технічної бази, створення інноваційної інфраструктури, кількість працюючих в науково-технічній сфері, винахідництво, патентування, трансфер технологій, якісний склад працівників. Але державна політика реформування науки не набула системного стратегічного характеру. Декларативність тез про потрібність науки, про збільшення фінансування науки і освіти не підкріплюється реальними заходами. Питома вага вартості виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП складає 0,65%, у 2017 – 0,45 %, у тому числі за рахунок коштів державного бюджету – 0,16 %. У 2020 р. заплановано 1 % і тільки у 2030 р. – 3 % [2, с. 24]. Україна знаходиться в одній групі з Македонією, Латвією, Румунією, Кіпром та Мальтою, де обсяг витрат на НДР у ВВП цих країн становить від 0,43 % до 0,61 % [3, с. 56].

Таблиця 1

Міжнародні порівняння: фінансування витрат на виконання наукових досліджень

Показник	2010		2015		2017	
	ЄС-28	Україна	ЄС-28	Україна	ЄС-28	Україна
Кількість виконавців наукових досліджень і розробок у розрахунку на 1000 осіб зайнятого населення	17,9	9,5	20,3	7,5	…	5,8
Кількість дослідників у розрахунку на 1000 осіб зайнятого населення	11,5	7,0	13,3	5,5	…	3,7
Питома вага витрат на виконання наукових досліджень і розробок у ВВП, %	1,93	0,75	2,04	0,55	…	0,45
Частка фінансування витрат на виконання наукових досліджень і розробок за рахунок коштів сектору вищої освіти у загальному обсязі витрат, %	0,9	0,2	0,9	0,1	…	0,2
Частка витрат на виконання наукових досліджень і розробок сектору вищої освіти у загальному обсязі витрат, %	24,2	6,5	23,1	5,4	…	7,3

Складено за даними [3, с. 76, 78–79]

Продовжується дія негативних процесів, серед яких низьке бюджетне фінансування науки і освіти (див. табл. 1), хоча у 2017–2018 рр. фінансування було збільшено на 69 % [4, с. 962]; невідповідність сучасним ринковим вимогам значної частини наукової інфраструктури, яка залишається архаїчною з часів адміністративно-командної системи; обмеженість наукової конкуренції та міжвідомчої кооперації через штучну сегментацію наукової сфери. Це призводить до безробіття, неповної зайнятості, повзучої бідності, яка переходить у злиденність; вимивання середнього класу – основного носія прогресу і розвитку; відтоку молодих науковців за кордон; моральної спустошеності, соціальної депресії і злочинності.

Як видно, кількість виконавців наукових досліджень в Україні у 2015 р. у 2,7 рази менш ніж в ЄС-28, а кількість дослідників у розрахунку на 1000 осіб зайнятого населення зменшилась в 1,9 рази у порівнянні з 2010 р. по Україні, а з ЄС – у 3 рази. Частка витрат на виконання наукових досліджень сектору вищої освіти у загальному обсязі витрат майже у 4 рази менше ніж у ЄС-28.

Положення Концепції (цілі, завдання, законодавче забезпечення) не відповідають сучасному стану економіки і суспільства. Як відзначено в Аналітичній доповіді [4], досі не затверджено низку стратегічних документів – Стратегію розвитку промислового комплексу та план розвитку промислового комплексу до 2020 р., Державну програму розвитку вітчизняних промислових підприємств з урахуванням потреб внутрішнього розвитку, Стратегію розвитку високотехнологічних галузей до 2025 р. Недостатніми темпами формується законодавче забезпечення розвитку в Україні ІТ-сектора.

Аналіз останніх публікацій. Уперше аналітичне відображення реальних процесів у економіці та суспільстві почалося з публікацій відомих вчених Інституту економіки та прогнозування НАН України, які започаткували наукову дискусію з обґрунтування позицій українських вчених-економістів щодо дій України в світі, що постійно змінюється. Дослідженню змін в економічній політиці і переходу до політики протекціонізму, заснованому на принципах реалізації національних економічних інтересів , присвячено роботи В.М. Геєця [5]. А.А. Гриценко обґрунтовує перехід до реконструктивного типу розвитку економіки та адекватні йому механізми господарювання, дає оцінку сучасної якості навчального процесу у вишах, навмисному руйнуванню економічної освіти [6]. В.Р. Сіденко підтримує відродження національного виробничого потенціалу. М.І. Звєряков досліджує різні моделі капіталізму, інноваційну діяльність ТНК, фінансування НДДКР в умовах залежної моделі ринкового капіталізму, систему підготовки креативних кадрів в країнах ЦСЄ [7].

Ю.В. Кіндзерський досліджує детермінанти деіндустріалізації в розвинутих країнах і в Україні [8]. С.О. Кораблін показує недоліки і загрози вільної конкуренції та саморегульованих ринків. Проблеми інтелектуальної власності та інноваційної діяльності досліджуються у наукових працях А.П. Варгатюка, І.О. Галиці, О.Ф. Новікової, О.В. Пічкура, А.І. Сухорукова [9]. Але виявлення тенденцій і перспектив участі України у міжнародному науково-технологічному обміні потребує подальших досліджень.

Мета дослідження – довести неможливість реалізації Концепції розвитку цифрової економіки в Україні через невідповідність її сучасному стану економіки і суспільства; виявити тенденції трансферу технологій та окреслити напрями заходів з підвищення ролі науки і освіти в розвитку економіки й суспільства.

Основний текст. Як відомо, інноваційний розвиток – це не лінійний процес від наукового пошуку до впровадження інновацій, а процес взаємодії і зворотних зав'язків між усім комплексом економічних, соціальних, політичних та інституційних чинників, що визначають створення та комерціалізацію нововведень. Взаємовідносини держави, місцевої влади, наукових організацій, університетів, бізнесу, фінансових посередників стають більш важливими, ніж процес виробництва нових знань.

Організація партнерства дозволяє розподіляти ризик між незалежними учасниками інноваційного процесу й об'єднувати їх досвід і знання. У розбудові партнерства держави, бізнесу і громадян, як необхідної умови забезпечення стійкості національної економіки, йдеться про укріплення довіри до державних органів на рівні лише визначення необхідності дотримання певних принципів виконання системних завдань, усунення незаконного силового тиску на бізнес, упередження неконкурентної боротьби, забезпечення передбачуваності регуляторної політики, вирішення проблем неефективності державного контролю, усунення корупційних перешкод для підприємницької сфери, зміцнення доброчесності бізнесу, деофшоризацію та унеможливлення зловживань спрощеною системою оподаткування з боку великого бізнесу. З цього, далеко неповного переліку економічних проблем, видно, що до цифрової модернізації промисловості та впровадження «Індустрії 4.0» ще далеко. Вони свідчать про відсутність елементарного порядку у органах влади та у відносинах влади з підприємницьким сектором та громадянами.

Для впровадження наукових досліджень та їх комерціалізації в Україні тільки розробляється (2018 р.) урядова стратегія взаємодії бізнесу й науки, в якій приділяється увага стимулюванню фундаментальних і прикладних наукових досліджень, розбудові дослідницької інфраструктури, сприянню налагодження співробітництва між науковими установами, закладами вищої освіти та реальним сектором економіки, міжнародному обміну інформацією. Реалізації цих напрямів, а також зміні моделі фінансування науки має сприяти Національна рада з питань розвитку науки і технологій через створення Національного фонду досліджень (НФДУ) відповідно до Закону «Про наукову і науково-технічну діяльність» (ст. 49) [10]. Конкурсне фінансування науки має досягти 40 % від загального обсягу бюджетного фінансування. Але немає інституції, яка прозоро та об'єктивно, на конкурсних засадах зможе надавати гранти на дослідження.

Одним з напрямів грантової підтримки НФД є трансфер знань. МОН тільки зараз розробив курс з трансферу технологій та управлінню інноваційною діяльністю після того як країна за 28 років самостійності втратила здебільшого свою інтелектуальну власність. Кримінальний трансфер технологій з України у галузі матеріалознавства, металургійного виробництва, авіаційної техніки, хімічних речовин та сполук, монокристалів, високоточної оптики за кордон є фактично інтелектуальним пограбуванням країни. Нинішня політика циркуляції наукових знань, результатів досліджень, об'єктів права інтелектуальної власності не відповідає сталим тенденціям світової практики і, водночас національним інтересам України. Такого «трансферу технологій», як свідчать дані ЮНЕСКО, більш ніде у світі не спостерігається.

У промислово розвинутих і нових індустріальних країнах, за оцінками експертів ООН, 80–95 % щорічного приросту ВВП припадає на результати здійснених НДДКР та нові знання, втілені у техніці та технологіях модернізованого виробництва. На практиці це означає, що стале зростання та економічний розвиток цих країн вже давно переорієнтовано на цілеспрямоване використання інтелектуальних здобутків науково-технічної сфери з одночасним залученням та ефективним використанням досвіду їх носіїв (ноу-хау), науково-технічних досягнень та патентоспроможних винаходів, створених як своїми вченими та інженерами, так і здобутими за національними кордонами. Частка України – 0,4 % – у світовому потенціалі технологічних знань та інтелектуальних здобутків залишається непомітною для потенційних ліцензіатів. Кількість підприємств, що займаються інноваційною діяльністю у 2017 р. склали 52 % до рівня 2010 р. (табл. 2).

Таблиця 2

Інноваційна діяльність промислових підприємств

Показник	2010		2015		2017	
	усього	у %	усього	у % до 2010 р	усього	у % до 2010 р
Загальна кількість промислових підприємств	10594	100	4763	45,0	4685	44,2
Кількість підприємств, що займались інноваційною діяльністю	1462	100	824	56	759	52
Організації, які здійснювали наукові дослідження і розробки, у % до 2010 р.	–	100	–	75,0	–	73,9
За секторами діяльності:						
– державний	–	39,4	–	44,3	–	39,0
– підприємницький	–	46,8	–	40,3	–	45,8
– вищої освіти	–	13,7	–	15,4	–	15,2
– приватний неприбутковий	–	0,1	–	–	–	-

Для наукової й інноваційної діяльності має бути сприятливий інвестиційний клімат, який характеризується як мінімум двома параметрами – збільшенням розмірів внутрішніх і зарубіжних інвестицій та високою питомою вагою підприємств, які займаються інноваційною діяльністю. Ці умови не витримуються в Україні.

За даними Світового банку четвертий рік поспіль ПІІ в Україну залишаються на рівні 2 % ВВП. У 2018 році утримати дефіцит бюджету вдалося за рахунок недофінансування капітальних витрат. У той же час поточні витрати бюджету зростають високими темпами і перевищують 38% ВВП. Збільшується дефіцит поточного рахунку платіжного балансу, і дефіцит зовнішньої торгівлі продовжує зростати. У міру того, як слабшають позиції української науки, невпинно зменшується її вплив на формування інноваційної дієспроможності у національній економіці та в промисловому виробництві, яке стрімко втрачає конкурентоспроможність і здатність оперативно реагувати на появу нових винахідницьких здобутків. Науковці попереджали про високу вірогідність загрози не лише реалізації нової моделі інноваційного розвитку економіки, але й збереження критичної маси науковців, здатних розуміти досягнення світового рівня.

Здатність адаптувати іноземні науково-технічні досягнення за імпортованими ліцензіями до технологій сучасної української промисловості здатне тільки одне з 335–350 підприємств, які й дотепер вважаються «інноваційно» активними. Україна вже фактично витіснена зі світового ринку патентів, ліцензій та високотехнологічної продукції. У країні змінилися на гірше якість товарів та технологій, технічний рівень виробництва. Про технологічну деградацію машинобудівних підприємств свідчить питома вага їхньої продукції у структурі товарного експорту з України, яка різко впала. Найбільш «високотехнологічною» продукцією у ТОП-10 українського експорту є дроти і кабелі. За дослідженнями Варгатюка А.П., зараз залишилося тільки одне з 6–7 підприємств галузі, яке ще спроможне конкурувати на зовнішніх ринках та постачати на експорт більш дешеву продукцію загального машинобудування, а наукоємну продукцію високих технологій – тільки 45–50 з них [8, с. 363].

Є думка, що українська наука вже не здатна забезпечити свій кадрово-відтворювальний процес зміни та наступності поколінь науковців та винахідників через втрату фінансової підтримки та відсутність будь-яких проявів державного патерналізму. Бюджетні асигнування не стали стабільним джерелом її розвитку (див. табл. 3).

Кожен шостий науковець працює на іноземного замовника, результати творчої праці яких відповідно до норм законів «Про авторське право та суміжні права» (ст. 16.1) та «Про охорону прав на винаходи і корисні

моделі» (ст. 9), на порушення ст. 54 Конституції України закріпили на користь «грантодавця-роботодавця» відчуженість майнових прав найманого працівника на свій інтелектуальний продукт – автора на твір, науковця – на винахід. Крім того, згідно ст. 9.1 закону, такий «роботодавець» отримав за українським законодавством ще й право засекретити і привласнити винахід і не подавати заявку на нього впродовж 4 років.

Таблиця 3

Розподіл фінансування внутрішніх витрат на виконання наукових досліджень і розробок за джерелами фінансування і секторами діяльності (відсотків)

Показник	2010	2015	2017
Усього	100	100	100
Кошти бюджету	45,0	36,3	36,6
Власні кошти	9,8	25,3	10,0
Кошти вітчизняних замовників	18,7	18,2	28,0
Кошти іноземних джерел	25,8	18,8	24,4
Кошти інших джерел	0,7	1,4	1,0
За секторами діяльності:			
– державний	38,1	33,9	34,5
– підприємницький	55,4	60,7	58,2
– вищої освіти	6,5	5,4	7,3

Кожен шостий науковець працює на іноземного замовника, результати творчої праці яких відповідно до законів «Про авторське право та суміжні права» (ст. 16.1) та «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» (ст. 9), на порушення ст. 54 Конституції України закріпили на користь «грантодавця-роботодавця» відчуженість майнових прав працівника на свій інтелектуальний продукт – автора на твір, науковця – на винахід. Крім того, за ст. 9.1 закону, такий «роботодавець» отримав за українським законодавством ще й право засекретити і привласнити винахід і не подавати заявку на нього впродовж 4 років.

Приєднання України до зони вільної торгівлі на початку 90-х років спричинило банкрутство багатьох підприємств, зростання безробіття, соціальні конфлікти. У вересні 2018 р. у щорічному посланні Президента України до Верховної Ради знов поставлено завдання забезпечити свободу руху товарів через зону вільної торгівлі. Проте відомо, що технологічний розрив, що існує між країнами, які знаходяться на різних щаблях соціально-економічного розвитку, дозволяє одним, промислово розвинутим, надовго утримувати лідерство та тримати на належній дистанції країни, що відстали у своєму науково-технологічному розвитку. Вони залишаються на ринку основними реципієнтами та споживачами технологій, як правило, вчорашнього дня, імпортерами продукції та ліцензіатами винаходів, термін дії патентної монополії яких збігає. Збільшується кількість підприємств працюючих на давальницькій сировині. При застосуванні давальницьких схем виробничі потужності стають придатком грошових капіталів, відчужених від підприємств. Відтворення продуктивного капіталу в умовах зниження інвестиційної активності, зростання недовантаження виробничих потужностей, нарощування зносу основних фондів не є безперервним. А у разі порушення кругообігу продуктивного капіталу припиняється вироблення доданої вартості і руйнується сам капітал.

Глобальний капітал у формі ТНК збільшує тиск на економіку національних держав, що викликає опір з боку національних урядів, які відображають інтереси своїх держав. Держави стрімко втрачають свою економічну та політичну міць. Процес послаблення державного суверенітету посилюється в XXI ст. під впливом глобалізації, що припускає інтернаціоналізацію економіки, політичної сфери.

Таблиця 4

Динаміка ВВП України в 1991–2017 рр., %

Рік	Рівень ВВП	
	У % до 1990 р.	До попереднього року, %
1991	91,3	91,3
1995	47,8	87,8
2000	43,2	105,9
2005	62,7	102,7
2010	65,8	104,2
2015	58,3	90,0
2017	61,4	102,5

Таблиця 5

Обсяг випуску промислової продукції

Рік	Рівень ВВП		Частка промисловості в економіці, %
	В постійних цінах 1990 р., млрд дол.	В поточних цінах, млрд дол	
1991	32,6	32,6	36,7
1995	12,8	15,8	34,1
2000	15,3	9,1	33,0
2005	21,9	23,5	29,7
2010	20,7	30,8	25,0
2015	15,0	18,0	23,3
2017	15,3	19,5	24,6

Глобальні інститути (СОТ, МВФ, Світовий банк) діють в інтересах ТНК, які прагнуть вивільнитися від обмежень національних держав. Навіть економіка США не отримала від глобалізації очікуваних результатів. Державні борги зросли до астрономічного рівня, втрачено мільйони робочих місць. В Україні обсяги промислового виробництва і ВВП скоротилися і стали менші ніж у 1990 р. (див. табл. 4 та 5).

Ефективну систему освіти, поряд із здешевленням енергоресурсів, збільшенням інвестицій в інфраструктуру вбачають реальними передумовами економічного зростання.

Вкладення приватного сектору у НДДКР реального сектору в країнах Західної Європи складають більше 60 % загального обсягу інвестицій. А в країнах з залежною ринковою економікою спостерігається зосередження інноваційної діяльності в штаб-квартирах ТНК. Трансфер інноваційних технологій здійснюється у межах філій ТНК, де і відбувається професійна підготовка найманих працівників. На решті територій не здійснюється науково-дослідна діяльність у колишніх розмірах і немає необхідності утримувати систему підготовки кадрів [7, с. 11]. В Україні студенти вишів масово вимушені працювати на робочих місцях, часто зі шкідливими умовами виробництва по 12 годин на добу. Безперервні шкільні реформи й вищої освіти, несприятлива демографічна ситуація призвели до жорсткої конкуренції між ВНЗ за кожного абітурієнта, який часто немає якісної середньої освіти та неспроможний засвоювати нові знання. Широкі верстви бідного населення за рівнем кваліфікації і психологічно не готові до високотехнологічних видів діяльності. Багаті впевнені, що боротьба з бідністю і покращення якості масової освіти мають здійснюватися за рахунок держави.

Висновки. Реалізація Концепції в Україні неможлива у цей час через невідповідність її сучасному стану економіки і суспільства. Навіть реалізація завдань Концепції не вирішує комплексу проблем, накопчених у промисловості протягом періоду незалежності України. Підвищенню ролі науки в розвитку вітчизняної економіки сприятиме: розподіл повноважень у сфері інновацій між МОН та Міністерством економічного розвитку й торгівлі (МЕРТ). МОН створює умови для підготовки винахідників, формує правову базу. МЕРТ створює умови для комерціалізації винаходів; формування державою як провідним стейкхолдером пілотних проектів відновлення промисловості з подоланням технологічної відсталості та інфраструктурного занепаду; використання механізмів державно-приватного партнерства; розширення доступу українських фахівців до світових досягнень освіти, науки і техніки, інтенсифікації наукового співробітництва з країнами Європи та світу; використання регіональної спроможності фінансування наукомістких галузей у зв'язку з процесом децентралізації влади; запровадження державної програми підтримки україномовних перекладів зарубіжної наукової книжкової продукції. Зупинити деіндустріалізацію в Україні, здійснити реалізацію активної промислової політики можна, якщо заходи промислової політики спиратимуться на зростання ефективності самої індустрії і поєднуватимуться з адекватною політикою держави у сферах виробництва, науки і освіти.

Література

1. Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки : розпорядж. КМУ від 17.01.2018 р. № 67-р.
2. Стратегія сталого розвитку України до 2030 року.
3. Наукова та інноваційна діяльність України / Державна службова статистика України : стат. зб. – Київ, 2018.
4. Аналітична доповідь до щорічного послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2018 році».
5. Геєць В. М. Чому знов настав час починати спочатку? / В. М. Геєць // Економіка України. – 2017. – № 5–6. – С. 31–38.
6. Гриценко А. А. Логіко-історичні засади кардинальних економічних змін і переходу до реконструктивного розвитку / А. А. Гриценко // Економіка України. – 2017. – № 5–6. – С. 39–57.
7. Звєряков М. І. Глобалізація і деіндустріалізація: зміст, суперечності та способи їх розв'язання / М. І. Звєряков // Економіка України. – 2017. – № 11 (672). – С. 3–16.
8. Кіндзерський Ю. В. Деіндустріалізація та її детермінанти у світі та в Україні / Ю. В. Кіндзерський // Економіка України. – 2017. – № 11 (672). – С. 48–72.
9. Державне регулювання економіки України: методологія, напрями, тенденції, проблеми / за ред. М. М. Якубовського. – Київ : НДЕІ Міністерства економіки України, 2005. – 410 с.
10. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» // ВВР. – 2016. – № 3. – С. 25 (зі змінами 2018 р.).

References

1. Koncepciya rozvy`tku cy`frovoyi ekonomiky` ta suspil`stva Ukrayiny` na 2018-2020 roky` / Rozporyadzhennya Kabinetu Ministriv Ukrayiny` vid 17 sichnya 2018 r. #67-r.
2. Strategiya stalogo rozvy`tku Ukrayiny` do 2030 roku [Elektronny`j resurs].
3. Naukova ta inovacijna diyal`nist` Ukrayiny` / Derzhavna sluzhbova staty`sty`ka Ukrayiny`. Staty`st. zb. – K. – 2018.
4. Anality`chna dopovid` do shhorichnogo poslannya Prezy`denta Ukrayiny` do Verxovnoyi Rady` Ukrayiny` «Pro vnutrishnye ta zovnishnye stanovy`shhe Ukrayiny` v 2018 roci» [Elektronny`j resurs].
5. Geyecz` V.M. Chomu znov nastav chas pochy`naty` spochatku? // Ekonomika Ukraayiny`. – 2017. - # 5-6. – S. 31-38.
6. Gry`cenko A.A. Logiko – istory`chni zasady` kardy`nal`ny`x ekonomichny`x zmin i perexodu do rekonstrukty`vnogo rozvy`tku // Ekonomika Ukrayiny`. – 2017. # 5-6. – S. 39-57.
7. Zvyeryakov M.I. Globalizaciya i deindustrializaciya: zmist, superechnosti ta sposoby` yix rozv'yazannya // Ekonomika Ukrayiny`. – 2017. – # 11 (672). – S.3-16.
8. Kindzers`ky`j Yu.V. Deindustrializaciya ta yiyi determinanty` u sviti ta v Ukrayini // Ekonomika Ukrayiny`. – 2017. - # 11 (672). – S. 48-72.
9. Derzhavne regulyuvannya ekonomiky` Ukrayiny`: metodologiya, napryamy`, tendenciyi, problemy` / 3a red. d-ra ekon. nauk M.M. Yakubovs`kogo. – K.:NDEI Ministerstva ekonomiky` Ukrayiny`. – 2005. – 410 s.
10. Zakon Ukrayiny` «Pro naukovu i naukovo-texnichnu diyal`nist`» // VVR. – 2016. - #3. – S.25 (zi zminamy` 2018 r.)

Рецензія/Peer review : 28.04.2019 Надрукована/Printed : 12.06.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Орлов О. О.

УДК 338.24
DOI: 10.31891/2307-5740-2019-270-3-174-180

СОКИРНИК І. В.
Хмельницький національний університет

ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Розглянута проблема адаптації підприємств ресторанного господарства до цифровізації економіки. Проаналізовано тенденції та особливості розвитку суб'єктів підприємницької діяльності із забезпечення стравами і напоями у сучасних економічних умовах,зокрема на регіональному ринку. Виявлені основні зміни, що суттєво впливають на зміст та інструменти реалізації стратегій закладів ресторанного бізнесу. Визначено пріоритетні складові стратегії підприємств ресторанного господарства в умовах цифрової трансформації, та запропоновано перспективні напрями використання потенціалу цифрових технологій у реалізації стратегії.

Ключові слова:цифрова трансформація,стратегія,ресторанне господарство, зміни.

SOKIRNIK I.
Khmelnytsky National University

FORMING AND REALIZATION OF STRATEGIES OF ENTERPRISES OF RESTAURANT ECONOMY IS IN THE CONDITIONS OF DIGITAL TRANSFORMATION OF ECONOMY

Purpose of work is determination of features of process of forming and realization of strategies of development of establishments of restaurant business in the conditions of digital transformation of economy taking into account the results of research of existent market of restaurant services condition, in particular him regional segment.

Restaurant business is the computer-integrated sphere of entrepreneurial activity which has good potential of development even in the conditions of the limited height of economy. Enterprises which carry out activity from providing foods and drinks combine the sphere of production of foods of feed and restaurant service which differ in a variety business. The basic results of activity of subjects of market of restaurant services are analysed in the article. Certain basic directions of changes are in the modern terms of menage. It is marked that exactly changes are conditioned by digital transformation of economy is basis for the changes of strategies of development and instruments of their realization. The conducted research of the use of instruments of digital economy is in practice of activity of enterprises of regional restaurant market. Expedient changes are certain in the strategic set of enterprises of restaurant economy in the conditions of digital transformation, and perspective directions of the use of potential of digital technologies are offered in realization of strategy. It is marked that for enterprises which work at the regional market a пріорітетну role in strategy of development has a robot with clients, that foresees them deeper understanding, increase of profit yield from present clients, search of new points of co-operating with clients. The necessity of application of changes is reasonable for the business models of establishments of restaurant economy on the basis of the use of digital platforms, which will give possibility to create the new segments of market of sale of restaurant services and form the new cost of foods.

It is marked that efficiency of introduction in strategy of enterprise of digital technologies strongly depends on the simultaneous improvement of processes of management and use of modern methods of management an enterprise.

Keywords::digital transformation, strategy, restaurant economy, changes.

Постановка проблеми. Ресторанний бізнес відіграє значну роль у забезпеченні належного рівня якості життя населення, а гнучкість у розмірі необхідних інвестицій та порівняно швидкий термін окупності є чинниками, що роблять цю сферу діяльності привабливою для підприємців. Експерти ринку ресторанного бізнесу оцінювали його об'єми на початок 2019 року приблизно в 1,15 млрд дол. США [1]. Високий рівень конкуренції в галузі та активне формування в Україні нового типу економіки, що заснована на здобутках цифрової революції, вимагають від підприємств пошуків нових бізнес-моделей розвитку та відповідно змінюють як зміст стратегій, так і методи і інструменти їх реалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання діагностики сучасного стану та тенденцій розвитку ресторанного бізнесу України та окремих регіонів знайшли відображення у працях Бутенко О.П., Стрельченко Д.О. [2], Гірняк Л.І., Глаголи В.А. [3], Гросул В.А., Іванової Т.П. [4], Дубодєлової А. В., Кулиняк І. Я. [5], Кононенко Т. П., Полстяної Н. В., Федак В. І. [6], П'ятницької Г.Т.[7], Сухенко Ю. Г. [8]. Особливості стратегічного управління підприємствами ресторанного господарства, питання сутності, змісту загальних, функціональних стратегій, їх систематизації розглянуто в роботах Гарафонової О.І., Токовенко А.М. [9], Крахмальової Н.А., Копачевської О.В. [10], Сененко И.А. [11], Завадинської О.Ю., Русавської В.А. [12], Яцуна Л.М. [13]. Заслуговують на увагу роботи Яцуна Л.М. [13–15], де обґрунтована необхідність формування та реалізації інтеграційних стратегій підприємств і суб'єктів сфери харчування і визначені цілі таких стратегій:мінімізація корпоративних небезпек (погроз, ризиків) із боку змін зовнішнього середовища, зосередження уваги на слабких місцях у внутрішній діяльності інтегрованих підприємств і їх зменшення за допомогою використання інтеграційних можливостей сфери харчування. Узагальнюючи результати наявних досліджень зазначимо, що галузь ресторанного бізнесу демонструє доволі стабільний

розвиток навіть в умовах стагнації економіки та характеризується високим рівнем конкуренції, особливо на регіональному та місцевому рівнях. Революційні перетворення у сфері технологій , що притаманні цифровій економіці, трансформують відносини між споживачами та підприємствами, стирають кордони між галузями економіки та вимагають адаптації методів ведення бізнесу до сучасних реалій і врахування таких змін у стратегіях розвитку підприємств ресторанного господарства.

Формулювання цілей дослідження. Метою дослідження є визначення особливостей стратегій розвитку закладів ресторанного господарства в сучасних умовах цифрової трансформації економіки та інструментів їх реалізації на високо конкурентному регіональному ринку.

Виклад основних результатів дослідження. Цифрова трансформація економіки, що є одним пріоритетних напрямків розвитку України відбувається не тільки на глобальному рівні, а й на рівні окремих сфер економічної діяльності та окремих підприємств, що по різному адаптуються до нових можливостей створення і реалізації стратегій розвитку, використання нових моделей управління бізнесом. Проведений аналіз наукової літератури по темі дослідження дозволяє стверджувати, що зміст стратегії розвитку підприємств ресторанного господарства обумовлюється впливом широкого спектру груп чинників – науково-технічних, соціальних, культурно-історичних,економічних, політико-правових, міжнародних, природно-кліматичних, демографічних [20, с. 103]. Крім того, підприємства ресторанного господарства (РГ) розглядаються як складова сфери харчування, що є природно-соціально-економічною системою та входять до міжгалузевого регіонального кластеру, активно впливають на розвиток всіх секторів продовольчого комплексу[16].

Особливості формування стратегії розвитку визначаються тим, що взагалі послуги ресторанного бізнесу забезпечують одночасно базові (фізичні) потреби у харчуванні та потреби вищого порядку – соціо-культурні, інтелектуальні тощо. Надаючи послуги харчування, що мають соціалізуючу функцію [21], ресторан забезпечує відтворення соціальних груп і соціальних стосунків за рахунок конструювання соціального простору для відвідувачів закладу, оскільки через трапезу, ритуали і комунікативну діяльність споживачі ресторанних послуг розділяють свою приналежність до певної соціальної групи. В той же час підприємство за допомогою механізму цін і позиціонування на ринку ефективно сприяє ідентифікації соціальних груп його відвідувачів. Регіональна ж специфіка ресторанних послуг обумовлена, в першу чергу рівнем життя населення, зокрема доходами домогосподарств. Виходячи з особливостей структури коштів домогосподарств, що витрачаються на споживання, зрозуміло, що витрати на послуги ресторанного бізнесу відносяться до необов'язкових витрат. Відвідування закладів пов'язане, як правило, з певною подією, та має на меті, в першу чергу, задоволення комунікативних, емоційних потреб, організацію дозвілля. Відповідно підприємства РГ реалізують у своїй діяльності, в певній мірі, соціальну функцію.

Стан ресторанного ринку є своєрідним індикатором розвитку як країни взагалі, так і певного її регіону та міста, оскільки діяльність їх залежить від розвитку багатьох галузей та економіки взагалі. Через соціально-економічні, культурні та історичні особливості ринки ресторанних послуг в регіонах формуються та розвиваються не однаково. Ці відмінності проявляються як у кількості підприємств громадського харчування, так і у якісному наповненні стратегій їх розвитку, способів формування конкурентних переваг та їх підтримки. Так, аналіз статистичних даних показує, що за 2010–2017 роки відбувалося скорочення мережі зазначених підприємств (табл. 1), особливо у 2014–2016 роках. На початок 2018 року відбулося зменшення кількості підприємств,основним видом діяльності яких є забезпечення стравами та напоями на 27,49 % порівняно з 2013 роком та на 30,82 % у порівнянні з 2010 роком. Кількість зайнятих працівників за цим видом економічної діяльності на початок 2018 року порівняно з 2010 роком зменшилася більше як на третину (32,1 %). Ще більше скорочення спостерігається за категорією безпосередньо ресторанів та закладів мобільного харчування – 34,14 % порівняно з 2013 роком, при зменшенні працівників на 28,71 %. У загальній кількості підприємств питома вага ресторанів та підприємств, що надавали послуги мобільного харчування, поступово збільшувалася – від 75,14 % у 2010 році до 79,92 % у 2017 році.

Таблиця 1

Динаміка розвитку суб'єктів господарювання у сфері забезпечення стравами та напоями в Україні за 2010–2017 роки[1]

Вид діяльності, показники	Рік								
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Темп росту за період, %
Діяльність із забезпечення стравами та напоями									
Кількість підприємств, од.	8036	8095	7359	7667	6100	5928	5003	5559	69,17
Темп росту (% до попереднього року)	-	100,73	90,90	104,18	79,56	97,18	84,39	111,1	-
Кількість зайнятих працівників, тис. осіб	96,9	90,0	92,9	89,2	71,9	61,7	63,5	65,4	67,9
У тому числі:діяльність ресторанів, надання послуг мобільного харчування									
Кількість підприємств, од.	6093	6159	5701	6061	4830	4712	3992	4443	72,91
Темп росту (% до попереднього року)	–	101,08	92,56	106,14	79,68	97,55	84,71	111,29	-
Кількість зайнятих працівників, тис. осіб	63,1	61,2	61,9	61,3	47,9	41,6	43,7	46,3	73,37

[1]розраховано за даними [22]

Це пояснюється різноманіттям категорій підприємств цієї підгрупи, а також намаганням вибудовувати свої стратегії поведінки на ринку у відповідності до вимог (насамперед фінансових) своїх споживачів. Щодо розвитку підприємств цього сектору економіки Хмельницької області, то станом на початок 2018 року загальна кількість суб'єктів господарювання тимчасового розміщення та організації харчування налічувала 1618 одиниць, що складає 2,7 % від загальної кількості всіх суб'єктів господарювання області. Аналіз динаміки кількості підприємств із забезпечення стравами і напоями свідчить про пік скорочення мережі таких підприємств у 2015–2016 роках (рис. 1) і скорочення кількості зайнятих працівників за 2010–2017 роки більше, ніж на половину (58,6 %).

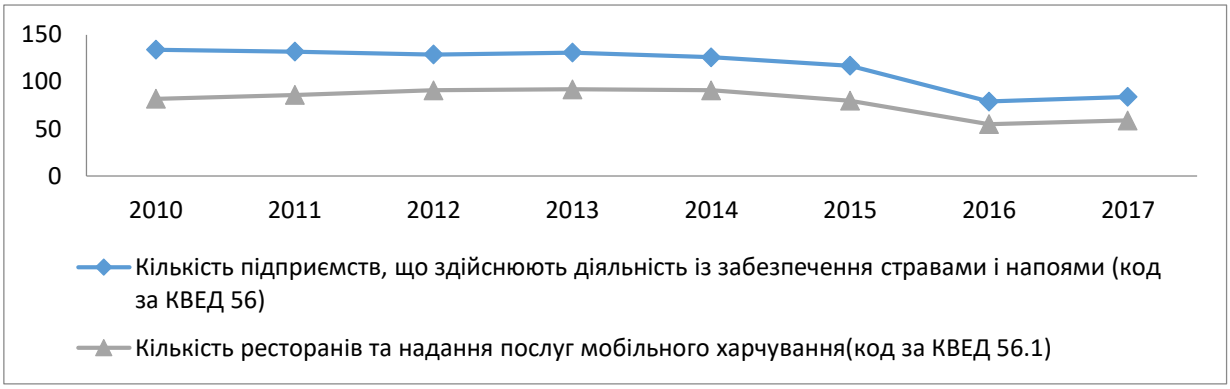


Рис. 1. Динаміка розвитку підприємств із забезпечення стравами та напоями у Хмельницькій області за 2010–2017 р.[1]

[1]побудовано автором за даними Хмельницького обласного управління статистики [23]

Ринок ресторанних послуг в Хмельницької області та обласному центрі має доволі обмежений потенціал, що обумовлюється обмеженим попитом на ресторанні послуги (1,5 % у сукупних витратах домогосподарств у 2017 році) та невеликим потоком туристів. Разом з тим, ресторанний бізнес залишався привабливою сферою підприємницької діяльності у Хмельницькій області [табл. 2]. На протязі останніх п'яти років загальна кількість суб'єктів господарювання, що розпочинали свою діяльність ,перевищувала кількість тих, що припиняли роботу. Разом з тим, про значний рівень нестабільності ринку ресторанного бізнесу свідчить високий рівень коефіцієнту співвідношення кількості закладів, що припинили діяльність та кількості новостворених підприємств.

Таблиця 2

Динаміка кількості суб'єктів господарювання у діяльності ресторанів та наданні послуг мобільного харчування (Хмельницька область)[1]

Показник	Рік					Середній темп зростання за період, %
	2014	2015	2016	2017	2018	
Кількість зареєстрованих суб'єктів господарювання, всього, од.	127	136	183	229	327	126,0
В тому числі м. Хмельницький	43	60	73	109	129	131,0
Кількість суб'єктів господарювання, що припинило діяльність, всього,од.	113	122	132	206	192	114,0
В тому числі м. Хмельницький	31	49	46	87	75	124,0
Коефіцієнт співвідношення закритих та створених суб'єктів господарювання по Хмельницькій області	0,88	0,89	0,72	0,98	0,58	-

[1]розраховано автором за даними Хмельницького обласного управління статистики [23]

Аналіз фінансових показників діяльності підприємств, що працюють у ресторанному бізнесі Хмельницької області показує нестабільні тенденції [табл. 3]. Так, лише у 2016 р. фінансовий результат (сальдо) є позитивним, при збільшенні питомої ваги прибуткових підприємств порівняно з до кризовим 2013 р. Крім збільшення витрат на операційну діяльність суттєвий вплив на низький рівень показника чистого прибутку має чинник скорочення туристичних потоків в області, скорочення наявного населення та його обмежена купівельна спроможність, зниження споживчої активності, посилення контролю за діяльністю підприємств та безумовно посилення конкуренції тощо.

Таблиця 3

Фінансові показники діяльності підприємств, що здійснюють діяльність із забезпечення стравами та напоями (Хмельницька область, %)[1]

Показник	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Фінансовий результат (сальдо), тис. грн	–1346,9	–3228,0	–5887,6	–7252,0	–3962,9	34,0	–1889,0
Чистий прибуток (збиток) (сальдо), тис. грн	–1480,6	–3424,1	–6045,4	–7380,2	–4127,4	–203,6	–2065,9
Рівень рентабельності (збитковості) операційної діяльності підприємств, %	–2,8	–5,8	–10,1	–13,5	–7,1	0,0	–2,2

[1]складено автором за даними Хмельницького обласного управління статистики

Проаналізовані тенденції розвитку ринку ресторанного бізнесу показують, що найбільш гостро сьогодні стоїть проблема створення конкурентних переваг закладами ресторанного бізнесу на обмеженому регіональному ринку. У перспективі працювати залишаться лише ті суб'єкти, що зможуть обрати модель стратегічного розвитку адекватну змінам, що притаманні наявним умовам господарювання. Положення підприємств на ринку стає все більш складними в умовах цифрової економіки, що базується на інформаційно-комунікаційних та цифрових технологіях, стрімкий розвиток та поширення яких вже сьогодні впливають на традиційну (фізично-аналогову) економіку, трансформуючи її від такої, що споживає ресурси, до економіки, що створює ресурси [24]. Відповідно збільшуються ризики та рівень невизначеності при прийнятті стратегічних рішень. Це змушує власників підприємств шукати нові конкурентні стратегії, нарощувати компетенції в сфері цифрових інформаційних технологій та створювати на цій основі нові конкурентні переваги. Сьогодні врахування тільки конкурентного ландшафту галузі при формуванні стратегії є абсолютно не достатнім.

На наш погляд, з основних напрямів змін (табл. 4), що будуть чинити значний вплив на стратегії розвитку закладів ресторанного господарства саме зміни, пов'язані з розвитком цифрової економіки є базовими практично для всіх інших змін.

Таблиця 4

Основні зміни, що впливають на формування і реалізацію стратегії закладів ресторанного господарства[1]

Напрями змін	Вплив на діяльність підприємств та напрями реалізації змін
Цифрова трансформація економіки	Вплив соціальних мереж (віртуалізація відвідування закладу,зміни у поведінці споживачів),використання даних для покращення обслуговування та взаємодії з клієнтами, технології оптимізації операцій підприємства, розумні конструктори програм харчування, прогнозування попиту на основі технології Big Data тощо
Зміни процесів надання послуг	Розвиток швидкого харчування ,зміни у ресторанних технологіях приготування страв та обслуговуванні клієнтів, «хмарні кухні»тощо
Зміна концепцій харчування та обслуговування	Застосування інноваційних меню та концепцій (здорового харчування,екологічності тощо)для залучення клієнтів, відмову від шкідливих для довкілля матеріалів, зменшення відходів, зменшення витрат на закупку сировини та продуктів харчування, поглиблення конвергенції кулінарних та театральних вражень

[1]розроблено автором за результатами власних досліджень та обробки даних з різних інформаційних джерел [7, 25, 26]

Сьогодні інтернет, мобільний зв'язок та новітні інформаційні технології мають перетворювальний визначальний вплив на успіх діяльності підприємств всіх секторів економіки та сприяють подальшій конвергенції різних галузей. Ресторанний бізнес безпосередньо відчуває вплив цих чинників цифрової трансформації економіки через взаємодію з клієнтами, зміни сприйняття ними продуктів та послуг, безпосередньо процесу прийняття рішення про відвідування закладу завдяки формування цифрового соціального середовища. Тому застосування закладами РГ цифрових технологій відкриває можливість миттєвого охоплення нових сегментів ринку, збільшення обсягів реалізації продукції та послуг, кращого розуміння потреб клієнтів та налагодження особистих відношень з ними, оптимізації та скорочення витрат.

Виходячи з викладеного вище, постає потреба змін безпосередньо процесу розробки стратегії підприємства РГ, її змісту а також процесів та інструментів її реалізації. Ключові моменти зміну процесу формування стратегії полягають в тому, що підприємство має підготуватися до роботи за умов декількох можливих сценаріїв розвитку та фокусувати свою увагу на джерелах майбутніх змін бізнес-середовища. Відповідно керівництво має зрозуміти з якими змінами можна стикнутися у майбутньому та намагатися оцінити ступінь їх впливу на стратегічні та оперативні цілі фірми. Передумовою успішної розробки стратегії є створення системи відстежування сигналів зовнішнього середовища, що вказують на напрямки можливих варіантів розвитку. Причому, вивчення та врахування тільки дій безпосередніх конкурентів в умовах цифрової трансформації стає абсолютно не достатнім, а стратегії, що розроблені виключно в контексті галузі стають все менш ефективними. Особливу увагу потрібно приділити аналізу загальних тенденцій розвитку не тільки сфери ресторанного бізнесу, а також комплементарних галузей, розробити та оцінити сценарії, що описують альтернативні варіанти майбутнього. Потрібно також розробити систему чітких індикаторів, що будуть свідчити про необхідність впровадження змін у зміст стратегічного набору підприємства та реалізації стратегії. У процесі реалізації стратегії важливим є створення механізму переходу між сценаріями та визначення необхідних стратегічних змін у відповідності до обраного стратегічного сценарію. Згідно моделі структурування елементів цифрової трансформації бізнесу [27] зміни у формуванні та реалізації стратегії закладу ресторанного господарства мають відбуватися в таких ключових сферах: робота з клієнтами (маркетингова стратегія), операційні процеси (виробнича,сервісна стратегія), бізнес-моделі фірми (загальна та інноваційна стратегія). В умовах цифрової трансформації економіки в системі стратегій підприємств РГ вирішального значення набуває стратегія цифрового маркетингу, а інноваційна стратегія має бути основною частиною стратегії розвитку. Цифрове середовище, не лише надає можливості і нові інструменти для комунікації з цільовими сегментами збуту, але і за своєю природою є каталізатором зміцнення взаємодії бізнесу і споживачів, оскільки формує соціальне середовище в просторі мережі Інтернет, яке з кожним роком охоплює все більшу аудиторію потенційних споживачів і забезпечує їх високу інтеграцію в цифровий простір. З розвитком технологій розвинулися і значною мірою зазнали змін

поведінкові аспекти споживання, мотиви споживачів, їх звички і переваги. Так, сьогодні рішення про відвідування ресторану зазвичай приймається з урахуванням думок учасників екосистеми, що формується у середовищі комунікацій. Тому працюючи тільки у традиційних демографічних сегментах, зі стандартними каналами продажів, продуктами та послугами, на традиційних географічних або галузевих ринках заклади РГ не враховують нові стратегічні можливості та зменшують вірогідність отримання прибутку. Підприємства, які хочуть одночасно зростати та залишатися прибутковими, мають знаходити нові підходи до клієнтів, переходити від одноразових операцій до комплексних довгострокових відносин з ними, використовуючи новітні інформаційні технологічні рішення.

Передумовою успішної реалізації стратегії підприємства РГ є надання достатньої достовірної інформації тим потенційним відвідувачам, що ввійшли у мережу та проводять пошук. Он-лайн маркетинг для закладів РГ передбачає створення присутності бренда, і відповідно конкурентних переваг,через цифрові канали Facebook, Twitter, веб-сайти, платформи тощо. Споживач оцінює конкурентні переваги підприємства починаючи з веб-сайта, ознайомлюючись з цифровим ландшафтом підприємства. Представляючи себе на веб-сайті підприємство може охопити потенційну аудиторію споживачів за межами традиційного ринку і відповідно має можливість спробувати залучити нових клієнтів, налагодити з ними зворотній зв'язок. Інформацію надає не тільки безпосередньо зміст сайту, а й зовнішні сигнали сайту,зокрема карти Google Maps, місцеві огляди ресторанного ринку, офлайн-маркетинг, створення місцевих локальних посилань,у тому числі за рахунок підтримки місцевих некомерційних і благодійних організацій, участі у роботі місцевої торгової палати.

Проведене нами вибіркове дослідження використання інформаційних технологій в практиці реалізації стратегії розвитку закладів РГ м. Хмельницького та Хмельницької області [17, 18] показує, що не всі підприємства використовують навіть найбільш прості технологічні рішення (наявність сайту, прийом замовлень он-лайн тощо). Більшість закладів надають клієнтам лише можливість здійснювати електронні платежі та забезпечують доступ до безкоштовного Wi-Fi. Це дозволяє зробити висновок про доволі низький рівень застосування технологій цифрової революції, використання яких надає можливості формувати нову вартість ресторанних послуг та/або створювати нові сегменти ринку. Узагальнюючи наявні тренди розвитку інформаційних технологій до сучасних ефективних інструментів реалізації стратегії закладів РГ можна віднести:

– маркетинг у соціальних мережах (можливість залучення клієнтів, відеомаркетинг, використання повідомлень, конкурси, інформація про заклад тощо);

– використання Google My Bisness Listing (надає можливість мобільного контакту з клієнтами, ознайомлення з меню, демонстрація маршруту до закладу);

– e-mail-маркетинг, SMS-маркетинг(промо-коди, пропозиції знижки, повідомлення про стан процесу виконання замовлення тощо);

– он-лайн списки та огляд сайтів (присутність, зокрема, на Zonato, TripAdvisor, EazyDiner, Chope, foodora, Swiggi, Allset надає повну інформацію про заклад, меню, можливість бронювання в режимі реального часу, відгуки споживачів, оцінки, фотографії, замовлення їжі до прибуття у обраний ресторан, можливість доставки їжі з ресторану тощо);

– сайт закладу,що є функціональним, оптимізованим для мобільних пристроїв (надає можливість віртуальних екскурсій, здійснення замовлення он-лайн, бронювання місць тощо).

Вважаємо, що сучасним інструментом реалізації стратегії розвитку підприємства РГ є пошук варіантів стратегічного партнерства за допомогою використання он-лайн та офлайн-платформ. Цифрові платформи, що створюють екосистеми індустрій, дозволяють споживачам легко переміщатися між галузями та їх окремими секторами. Враховуючи наявність конкуренції з боку підприємств роздрібної торгівлі продуктами харчування, необхідність налагоджування співпраці з закладами готельного господарства, туристичними організаціями присутність закладів ресторанного господарства на таких платформах є вельми важливою. Он-лайн-платформи (наприклад, Box2Table, Фудплекс тощо), інтегрують онлайн-сервіси з оф-лайн виробниками та вирішують проблеми всіх учасників ринку. Так, зокрема, підприємства ресторанного господарства можуть замовляти кращі продукти від місцевих та міжнародних виробників з гарантованою якістю та своєчасною доставкою, а підприємства та дистрибьютори отримують доступ до нових ринків збуту, де можна здійснювати прямі продажі з гарантією оплати за товар. Застосування технології блокчейн робить всі операції безпечними, швидкими та прозорими. Відповідно, використання платформ дозволяє взаємодіяти багатьом групам учасників, які не можуть здійснювати таку взаємодію взагалі, або так само ефективно при відсутності такої платформи. При цьому визначальним фактором успішності взаємодії є інформація користувачів, а цінність платформи збільшується за рахунок ефектів мережі, швидкого розповсюдження інновацій та збільшення загальної кількості користувачів.

Особливим видом офлайн-платформ для закладів ресторанного бізнесу є масові заходи, що ініціюються місцевою владою, зокрема кулінарні фестивалі тощо. Такі події є платформою для демонстрації кращих пропозицій підприємств РГ, апробації страв і напоїв на великій кількості не сегментованих споживачів, що дає змогу корегувати якісні та цінові характеристики продуктів у подальшому. Участь у таких заходах дає можливість залучити нових споживачів, закласти основи лояльності до підприємства, спілкуватися з інвесторами, іншими учасниками ринку, шукати варіанти співпраці для реалізації спільних проектів.

Для більшості підприємств РГ характерна локальність пропозиції продукції та послуг. Тому стратегічною можливістю у їх розвитку є створення нових сегментів ринку, зокрема за рахунок організації роботи «хмарних» закладів («темних» кухонь), що будуть здійснювати виготовлення та доставку страв, використовуючи відповідні додатки та платформи. Безумовно,ключової передумовою усвідомленого вибору та використання всіх зазначених інноваційних рішень є достатній рівень цифрових компетенцій топ-менеджерів та персоналу підприємства.

Таким чином, критично важливим для успішного формування та реалізації стратегії закладу ресторанного бізнесу є створення якісно нових конкурентних переваг на основі цифрових технологій, розвиток багатовекторного та динамічного співробітництва з підприємствами комплементарних галузей , урядовими структурами та місцевим співтовариством, пошук та впровадження інновацій у всі складові бізнес-процесів. Оскільки в сфері ресторанного господарства працюють переважно малі та мікро-підприємства, то у вирішенні проблем впровадження цифрових технологій їм знадобиться зовнішня допомога із сторони державних установ, місцевих органів влади, зокрема надання пільгових кредитів на придбання нових технологій та техніки в обмін на створення нових робочих місць. Тому подальші дослідження можуть бути пов'язані із формуванням концептуальних засад розвитку регіонального ринку ресторанного господарства.

Література

1. Что ждет рынок ресторанного бизнеса в 2019 году? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://bizrating.com.ua/110/articles/1264/index.html

2. Бутенко О. П. Стан ресторанного господарства України та перспективи його розвитку / О. П. Бутенко, Д. О. Стрельченко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2016. – № 56. – С. 18–24.

3. Гірняк В. І. Сучасний стан, перспективи та тенденції розвитку ресторанного господарства в Україні [Електронний ресурс] / В. І. Гірняк, В. А. Глагола // Інфраструктура ринку. – 2018. – № 16. – С. 71–78. – Режим доступу: http://market-infr.od.ua/journals/2018/16_2018_ukr/13.pdf

4. Гросул В. А. Тенденції сучасного розвитку підприємств ресторанного господарства в Україні та Харківській області / В. А. Гросул, Т. П. Іванова // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2017. – Вип. 1 (49). – Т. 1. – С. 143–149.

5. Дубодєлова А. В., Кулиняк І. Я. Тенденції розвитку ресторанного господарства Львівщини [Електронний ресурс]/А. В. Дубодєлова, І. Я. Кулиняк.//Актуальні проблеми економіки. – 2016.–№10((184)). – С.198-208. – Режим доступу: www.irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.

6. КононенкоТ. П. Сучасні тенденції розвитку ресторанного господарства України [Електронний ресурс] / Т. П. Кононенко, Н. В. Полстяна, В. І. Федак.– Режим доступу: http://elib.hduht.edu.ua/bitstream/123456789/1823/1.pdf

7. П'ятницька Г. Діагностика ринку послуг ресторанного господарства [Електронний ресурс] / Г. П'ятницька, О. Григоренко, В. Найдюк// Товари і ринки. – 2018. – № 1. – С. 38–60. – Режим доступу: www.irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe

8. Сухенко Ю. Г. Особливості ресторанного бізнесу в Україні [Електронний ресурс] / Ю. Г. Сухенко, В. Ю. Сухенько. – Режим доступу до ресурсу : <http:who-is-who.com.ua/bookmarket>.

9. Гарафонова О. І. Інноваційна стратегія підприємства: особливі підходи до формування в сучасних умовах розвитку ресторанної сфери в Україні / О. І. Гарафонова, А. М. Токовенко // Бізнесінформ. – 2018. – № 11. – С. 327–332.

10. Крахмальова Н. А. Маркетингові стратегії підприємства ресторанного бізнесу як основа забезпечення його конкуренто-спроможності [Електронний ресурс] / Н. А. Крахмальова, О. В. Копачевська – Режим доступу: https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/7321/1/20170330_Cluster_P147-152.pdf

11. Сененко И. А. Стратегия развития гостинично-ресторанного бизнеса / И. А. Сененко // Бизнес Информ. – 2015. – № 10. – С. 187–191.

12. Завадинська О. Ю. Стратегії інноваційного розвитку підприємств ресторанного бізнесу [Електронний ресурс] / О. Ю. Завадинська, В. А. Русавська // Вісник Львівського торговельно-економічного університету. Економічні науки. – 2018. – Вип. 54. – С. 94–98. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vlca_ekon_2018_54_16

13. Яцун Л. М. Методологія формування національної політики харчування населення [Електронний ресурс] / Л. М.Яцун, О. В. Карпенко, В. Д. Карпенко //Проблеми економіки. – 2017. – № 3. – С.130–138. – Режим доступу: http://oaji.net/pdf.html?n=2017/728-1511524014.pdf

14. Яцун Л. М. Стратегії та моделі управління розвитком підприємств сфери харчування / Л. М. Яцун // Управління розвитком : зб. наук. пр. / ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2016. – № 1 (186). – С. 106–119.

15. Яцун Л. М. Систематизація стратегій як методичний інструмент формування конкурентоспроможного підприємства [Електронний ресурс] / Л. М. Яцун, С. В. Селютін. – Режим доступу: http://elib.hduht.edu.ua/bitstream/123456789/2196.pdf

16. Яцун Л. М. Сфера харчування населення як природно-соціально-економічна система: методологія формування та розвитку / Л. М. Яцун // Економічний аналіз : зб. наук. пр. / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету "Економічна думка", 2014. – Т. 16. – № 1. – С. 155–166.

17. Сокирник І. В. Маркетингові інструменти у забезпеченні конкурентоспроможності закладів ресторанного господарства/ І. В. Сокирник // Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький, 2018. № 5, т. 2. – С. 130–134.

18. Сокирник І. В. Стратегії диференціації підприємств ресторанного бізнесу на регіональному ринку / І. В. Сокирник // Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький, 2018. – № 3, т. 2. – С. 161–166.

19. Сокирник І. В. Стратегічне позиціонування підприємств ресторанного господарства на регіональному рівні / І. В. Сокирник, О. В. Петлюк // Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький, 2017. – № 6. – С. 191–196.

20. Давидова О. Ю. Формування системи інноваційного управління розвитком підприємств готельно-ресторанного господарства / О. Ю. Давидова // Бізнес Інформ. – 2017. – № 11. – С. 459–464.

21. Зиммель Г. Социология трапезы [Электронний ресурс] / Г. Зиммель // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2010. – № 4. – С. 187–192. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/crtmm_2010_4_13

22. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

23. Офіційний сайт головного управління статистики і Хмельницькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.km.ukrstat.gov.ua/ukr/index.htm

24. Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/

25. USA restaurant industry trends [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.posist.com/restaurant-times/usa/ restaurant-industry-trends.html

26. Ресторанные технотренды 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://joinposter.com/post/restaurant-tech-trends

27. Digital Transformation: A Road-Map for Billion-Dollar Organizations [Electronic resource]. – Mode of access: https://www./ capgemini.com/.../digital-transformation-a-road.

References

1. Chto zhdet rinok restorannoho byznesa v 2019 hodu?[Elektoronnyi resurs]–Rezhym dostupu do resursu: http://bizrating.com.ua/ 110/articles/1264/index.html

2. Butenko O.P., Strelchenko D.O. Stan restorannoho hospodarstva Ukrainy ta perspektyvy yoho rozvytku// Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti.– 2016.– № 56.– S. 18–24.

3. Hirniak V.I.,Hlahola V.A.Suchasnyi stan, perspektyvy ta tendentsii rozvytku restorannoho hospodarstva v Ukraini [Elektronnyi resurs]/V.I. Hirniak, V.A.Hlahola.//Infrastruktura rynku.– 2018.– № 16.– S. 71–78. – Rezhym dostupu : http://market-infr.od.ua/journals/2018/16_2018_ukr/13.pdf

4. Hrosul V.A., Ivanova T.P. Tendentsii suchasnoho rozvytku pidpryiemstv restorannoho hospodarstva v Ukraini ta Kharkivskii oblasti.[Tekst] / V.A.Hrosul , T.P. Ivanova.//Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu. Seriia «Ekonomika».– 2017.– Vyp. 1(49). – T. 1.– S. 143–149.

5. Dubodielova A. V., Kulyniak I. Ya. Tendentsii rozvytku restorannoho hospodarstva Lvivshchyny [Elektronnyi resurs]/A. V. Dubodielova, I. Ya. Kulyniak.//Aktualni problemy ekonomiky .– 2016.–№10((184)).– S.198-208–Rezhym dostupu :www.irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.

6. KononenkoT.P., Polstiana N.V., Fedak V.I. Suchasni tendentsii rozvytku restorannoho hospodarstva Ukrainy [Elektronnyi resurs]/T.P. Kononenko, N.V. Polstiana, V.I. Fedak.– Rezhym dostupudo resursu:http://elib.hduht.edu.ua/bitstream/123456789/1823/1.pdf

7. Piatnytska H. Diahnostyka rynku posluh restorannoho hospodarstva[Elektronnyi resurs] / H. Piatnytska, O. Hryhorenko, V. Naidiuk // Tovary i rynky. - 2018. - № 1. - S. 38–60. - Rezhym dostupu: www.irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe

8. Sukhenko Yu. H. Osoblyvosti restorannoho biznesu v Ukraini [Elektronnyi resurs] / Yu. H. Sukhenko, V. Yu. Sukhenko. – Rezhym dostupu do resursu : http:who-is-who.com.ua/bookmarket .

9. Harafonova O. I., Tokovenko A. M. Innovatsiina stratehiia pidpryiemstva: osoblyvi pidkhody do formuvannia v suchasnykh umovakh rozvytku restorannoi sfery v Ukraini .[Tekst] /O. I.Harafonova ,A. M. Tokovenko //Biznesinform .– 2018.– № 11.– S. 327-332

10. Krakhmalova N.A., Kopachevska O.V. Marketynhovi stratehii pidpryiemstva restorannoho biznesu yak osnova zabezpechennia yoho konkurentospromozhnosti[Elektronnyi resurs] / N. A.Krakhmalova, Kopachevska O.V. – Rezhym dostupudo resursu : https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/7321/1/20170330_Cluster_P147-152.pdf

11. Senenko Y. A. Stratehyia razvytyia hostynychno-restorannoho byznesa[Tekst] /Y. A. Senenko // Byznes Ynform. – 2015. – №10. – C. 187–191.

12. Zavadynska O.Yu., Rusavska V.A.Stratehii innovatsiinoho rozvytku pidpryiemstv restorannoho biznesu[Elektronnyi resurs]/ O. Yu. Zavadynska, V. A. Rusavska // Visnyk Lvivskoho torhovelno-ekonomichnoho universytetu. Ekonomichni nauky.– 2018. – Vyp. 54. – S. 94-98. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vlca_ekon_2018_54_16

13. Yatsun L.M., Karpenko O. V., Karpenko V. D. Metodolohiia formuvannia natsionalnoi polityky kharchuvannia naselennia [Elektronnyi resurs] / L. M.Yatsun , O. V.Karpenko , V. D. Karpenko //Problemy ekonomiky – 2017. – № 3,. – S.130– 138 – Rezhym dostupu: http://oaji.net/pdf.html?n=2017/728-1511524014.pdf

14. Yatsun L. M. Stratehii ta modeli upravlinnia rozvytkom pidpryiemstv sfery kharchuvannia[Tekst]L. M. Yatsun, .//Upravlinnia rozvytkom. Zbirnyk naukovykh prats/ KhNEU im. S. Kuznetsia ,2016.– №1(186).– S.106-119.

15. Yatsun L.M., Seliutin S.V Systematyzatsiia stratehii yak metodychnyi instrument formuvannia konkurentospromozhnoho pidpryiemstva[Elektronnyi resurs]/L.M.Yatsun,S.V.Seliutin –Rezhym dostupu: http://elib.hduht.edu.ua/bitstream/123456789/2196.pdf

16. Yatsun L. M. Sfera kharchuvannia naselennia yak pryrodno-sotsialno-ekonomichna systema: metodolohiia formuvannia ta rozvytku [Tekst] / L. M. Yatsun // Ekonomichnyi analiz : zb. nauk. prats /Ternopilskyi natsionalnyi ekonomichnyi universytet; redkol.:V. A.Derii (holov. red.)ta in. –Ternopil: Vydavnycho-polihrafichnyi tsentr Ternopilskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu "Ekonomichna dumka", 2014. – Tom 16. – № 1. – S. 155

17. Sokyrnyk I.V. Marketynhovi instrumenty u zabezpechenni konkurentospromozhnosti zakladiv restorannoho hospodarstva/ I. V. Sokyrnyk//Visn. Khmelnyts. nats. un-tu. Ekon. nauky : nauk. zhurn. – Khmelnytskyi, 2018. №5.– T.2, .– s.130-134

18. Sokyrnyk I.V. Stratehii dyferentsiatsii pidpryiemstv restorannoho biznesu na rehionalnomu rynku/ I. V. Sokyrnyk// Visn. Khmelnyts. nats. un-tu. Ekon. nauky : nauk. zhurn. – Khmelnytskyi, 2018. – №3,T.2 – S.161-166

19. Sokyrnyk I.V. Petliuk O.V. Stratehichne pozytsionuvannia pidpryiemstv restorannoho hospodarstva na rehionalnomu rivni / I. V. Sokyrnyk, O.V. Petliuk // Visn. Khmelnyts. nats. un-tu. Ekon. nauky : nauk. zhurn. – Khmelnytskyi, 2017. – №6– S.191-196

20. Davydova O. Yu. Formuvannia systemy innovatsiinoho upravlinnia rozvytkom pidpryiemstv hotelno-restorannoho hospodarstva // Biznes Inform. – 2017. – №11. – C. 459–464.

21. Zymmel H. Sotsyolohyia trapezы / H. Zymmel // Sotsyolohyia: teoryia, metodы, marketynh. - 2010. - № 4. - S. 187-192. - Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/crtmm_2010_4_13

22. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy.[Elektronnyi resurs]/ – Rezhym dostupu:http://www.ukrstat.gov.ua/

23. Ofitsiinyi sait holovnoho upravlinnia statystyky i Khmelnytskii oblasti [Elektronnyi resurs]/– Rezhym dostupu:http://www.km.ukrstat.gov.ua/ukr/index.htm

24. Kontseptsiia rozvytku tsyfrovoi ekonomiky ta suspilstva Ukrainy na 2018—2020 roky[Elektronnyi resurs]/– Rezhym dostupu: https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/

25. USA restaurant industry trends[Elektronnyi resurs]/ – Rezhym dostupu:https://www.posist.com/restaurant-times/usa/restaurant-industry-trends.html

26. Restorannye tekhnotrendy 2019 [Elektronnyi resurs]/– Rezhym dostupu:https://joinposter.com/post/restaurant-tech-trends

27. Digital Transformation: A Road-Map for Billion-Dollar Organizations.[Elektronnyi resurs]– Rezhym dostupu:https://www.capgemini.com/.../digital-transformation-a-road.

Рецензія/Peer review : 21.05.2019 Надрукована/Printed : 12.06.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Гончар О. І.

УДК 658.7:659.2
DOI: 10.31891/2307-5740-2019-270-3-181-189

СТЕПАНЮК О. С.
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

СУЧАСНА СИСТЕМА ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто зміст основних форм фінансової звітності з точки зору їх інформативності щодо оцінки ефективності використання оборотних активів. Показана недоцільність окремого розділу III в активі балансу і, відповідно, розділу IV пасиву балансу, обґрунтовано вимоги до статей фінансової звітності, які наведені під назвою «інші»: інші активи, інша дебіторська заборгованість тощо.

Ключові слова: фінансова звітність, інформація, оборотні активи, ефективність, баланс, примітки (розкриття), положення (стандарти) бухгалтерського обліку, міжнародні стандарти фінансової звітності, концептуальна основа, якісні характеристики фінансової звітності.

STEPANYUK O.
Ivano-Frankivsk national technical university of oil and gas

MODERN SYSTEM OF INFORMATION PROVISION OF MANAGEMENT OF CURRENT ASSETS OF ENTERPRISES

Trustworthy, reliable and impartial information, which is formed in the accounting system and presented mainly in the financial statements of an enterprise, is absolutely necessary for the purposes of management. Accordingly, the purpose of this study is to show the informational value of financial reporting in assessing the efficiency of the use of working assets.

Present and future investors are interested in the financial condition of the enterprise, whose indicators are the ability of the entity to generate cash flows, effectively use current assets. However, external users do not have such an assessment of information other than official financial reporting, therefore an assessment of information that is in the financial statements of the enterprise is provided. The content of the main forms of financial reporting from the point of view of their informativity in evaluating the efficiency of the use of current assets is considered. It is shown the inappropriateness of a separate section III in the balance sheet asset and, accordingly, in section IV of the liability balance sheet, the requirements for the financial statements, which are given under the name "other", are substantiated: other assets, other receivables, etc.

It was established that the basis for assessing the efficiency of the use of current assets is the information provided in the financial statements: "Balance sheet (Financial Statement)", "Statement of comprehensive income", "Statement of cash flows" and notes (disclosure) to these reports. Analysis of the content of the "Balance" showed: it is inappropriate to distinguish in the separate section of the asset balance section III "Non-current assets held for sale and disposal groups". This should be a separate article in Section II of the Balance. It is also inappropriate to distinguish in Section IV the liabilities of the Balance Sheet "Obligations related to non-current assets held for sale and disposal groups". This information should be presented in Section II of the Balance Sheet for long-term liabilities and in Section III on current liabilities. Significant information on the effectiveness of the use of current assets is disclosed in the notes (disclosures) to the financial statements. The report "Cash Flow Statement" provides an opportunity to assess the ability to generate cash flows, which is a very important indicator of the company's livelihood.

Information provided under the name "other" ("other accounts receivable", "other assets", other receipts, etc.) must not exceed 10% of the analyzed phenomenon and must necessarily be disclosed in the notes to the financial statements, otherwise the information is uncertain therefore can not be used in the analysis and conclusions.

Keywords: financial statements, information, current assets, efficiency, balance, notes (disclosure), accounting regulations (standards), international financial reporting standards, conceptual framework, qualitative characteristics of financial statements.

Постановка задачі. Показати інформаційну цінність фінансової звітності при оцінці ефективності використання оборотних активів.

Аналіз досліджень та публікацій. Теперішні і майбутні інвестори цікавляться фінансовим станом підприємства, показниками якого є здатність господарюючого суб'єкта генерувати грошові потоки, ефективно використовувати оборотні активи. Однак у зовнішніх користувачів немає для такої оцінки інформації, крім офіційної фінансової звітності. Тому надамо оцінку інформації, яка є в фінансовій звітності підприємства.

Виділення невирішених частин. Аналізом змісту фінансової звітності присвятили свої праці наступні вчені: Дацко К. П. [1, с. 380–384], Жолнер І. В. [2], Задорожний З.-М. В. [3, с. 115–124], Кузнецова С. А. [4], Орлова В. К., Кафка С. М. [5, с. 3–8] та ін., але і до цього часу є питання щодо інформації цінності фінансових звітів.

Формулювання цілей. Процес прийняття управлінських рішень базується на наявній інформації. Не дарма кажуть, що той хто володіє інформацією, володіє світом. Для цілей управління конче потрібна правдива, достовірна та неупереджена інформація, яка формується в системі бухгалтерського обліку та представлена, головним чином, у фінансовій звітності підприємства. Відповідно ціллю даного дослідження є встановити головні вимоги до фінансової звітності як інформаційного забезпечення управлінських процесів оборотними активами та визначити напрямки його удосконалення в сучасних умовах господарювання.

Економічна інформація в системі прийняття управлінських рішень щодо оборотних активів

Інформація є дуже різноманітною: науковою, технічною, виробничою, управлінською, економічною, оперативною, фейковою тощо. Кожний вид інформації має свої технології обертання, форми представлення,

вимоги до достовірності та інше. Жолнер І. В. [1, с. 11] класифікує інформацію, що використовується в управлінні, наступним чином: за формою відображення (візуальна (графіки,таблиці, тобто діаграми і т. д); аудіо інформація (сприймається на слух завдяки звукозапису); аудіовізуальна (поєднує інформацію у формі зображення і звуку); за формою подання (цифрова, буквена, кодова); за порядком виникнення первинна, похідна); за характером носіїв інформації (документована, не документована); за призначенням, директивна (розпорядча), звітна, довідково-нормативна); за напрямом руху (вхідна, вихідна); за способом відображення (текстова (алфавітна, алфавітно-цифрова), графічна (креслення, діаграми, схеми, графіки); за способом обробки (така, що піддається механізованій обробці і не піддається); за функцією, яку виконує (розпорядча, зворотного зв'язку, запам'ятовуюча).

Безумовно, цю класифікацію можна доповнювати. Наприклад, доцільно внести таку класифікаційну ознаку як галузь або сфера: економічна, соціально-політична, ідеологічна, тощо. В цьому дослідженні особливий інтерес представляє економічна інформація.

Економічна інформація – це сукупність відомостей, що відображають відносини і процеси пов'язані з виробництвом, обміном та споживанням матеріальних і нематеріальних благ [6]. Економічна інформація використовується на всіх рівнях управління економікою, починаючи від загальнодержавного рівня і закінчуючи домогосподарством. Предметом подальшого розгляду буде інформація, яка подається в фінансовій звітності підприємства.

Головне завдання бухгалтерського обліку – надати зацікавленим особам правдиву інформації щодо результатів діяльності суб'єкта господарювання. Основна частина такої інформації міститься в фінансовій звітності. Вимоги щодо порядку відображення інформації в фінансовій звітності встановлені стандартами, про що необхідно розкрити більш детально.

Питання формування і розкриття інформації для цілей управління регулюються Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку (П(С)БО), в їх основу були покладені МСБО. До цього дня триває поступовий перехід на МСБО. На початок 2019 року за МСБО звітуються:

– публічні акціонерні товариства;

– підприємства, що становлять суспільний інтерес (емітенти цінних паперів, банки, страховики, недержавні пенсійні фонди, інші фінансові установи, великі підприємства);

– підприємства які проводять доцільність у видобутку корисних копалин загальнодержавного значення перелік корисних копалин загальнодержавного значення затвердженого Постановою КМУ від 12.12.1994 р. № 827) [7];

– підприємства які провадять господарську діяльність за видами, визначеними КМУ згідно Постанови КМУ від 28 лютого 2000 р. № 419 [8].

Інші підприємства самостійно обирають як складати фінансову звітність: за МСБО чи за П(С)БО.

Форми звітності однакові і для тих, хто складає фінансову звітність МСБО і для тих, хто складає звітність за П(С)БО, а склад звітності залежить, по-перше від періоду звітування (річна звітність чи квартальна) та від розміру підприємства (великі, середні, малі, мікро- та малі, які знаходяться на єдиному податку). Повний пакет звітності складають великі і середні підприємства при звітуванні за рік.

До повного пакету фінансової звітності входить:

– ф. 1 баланс (звіт про фінансовий стан);

– ф. 2 звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід);

– ф. 3 звіт про рух грошових коштів;

– ф. 4 звіт про власний капітал;

– ф. 5 примітки до річної фінансової звітності;

– звіт про управління;

– звіт про платежі на користь держави – цей звіт складають підприємства, які провадять діяльність у видобутку корисних копалин загальнодержавного значення або заготівлю деревини і при цьому становлять суспільний інтерес.

Таким чином, формально звітність складається за МСФЗ, не відрізняється від складеної за П(С)БО і хоча П(С)БО складені на основі МСБО, однак вимоги до фінансової звітності відрізняються. Найчастіше це різниця пов'язана з моментом визначення окремих господарських подій (особливо це стосується доходів і витрат, а як наслідок фінансового результату), оцінкою активів і зобов'язань на дату звітності та розкриття інформації. Доцільно звернути увагу на те, що міжнародні стандарти раніше всі називалися стандартами бухгалтерського обліку, але вони встановлювали правила складання фінансової звітності. Тому переглянуті радою з міжнародних стандартів МСБО зараз називають міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ).

На даний час діють МСБО і МСФЗ. Очевидно поступово МСБО будуть замінені на МСФЗ. З цього можна зробити висновок, що в міжнародному масштабі стандартами регламентується не порядок ведення обліку, а порядок складання фінансової звітності.

Фінансова звітність складається в основному для зовнішніх користувачів, а внутрішні користувачі особливо менеджери вищого рівня безумовно, користуються фінансовою звітністю, але в їх розпорядженні є і інша інформація, наприклад, інформація управлінського обліку, яка призначається тільки для внутрішніх цілей. Зовнішнім користувачам не цікаво, як на підприємстві здійснюється бухгалтерський облік, але вони зацікавлені в достовірній інформації щодо результатів діяльності підприємства за звітний період, щодо

фінансового стану підприємства на звітну дату, щодо можливості підприємства генерувати грошові потоки та інші Тому і П(С)БО і МСБО (МСФЗ) диктують порядок представлення інформації у фінансовій звітності, в той же час П(С)БО визначають принципи і методи ведення бухгалтерського обліку, а МСФЗ регламентують принципи подання фінансової звітності інформації про активи, зобов'язання і капітал, доходи і витрати.

Концептуальна основа фінансової звітності так визначає мету фінансової звітності – надати фінансову інформацію про суб'єкт господарювання, що звітує, яка є корисною для нинішніх та потенційних інвесторів, позикодавців та інших кредиторів у прийнятті рішень про надання ресурсів цьому суб'єктові господарювання. Такі рішення охоплюють придбання, продаж або утримання інструментів власного капіталу та боргових інструментів, а також надання або погашення позик та інших форм кредитів.

Концептуальною основою фінансових звітів встановлено якісні характеристики до інформації, яка подається в фінансових звітах. Вони визначають типи інформації, що, найімовірніше, є найбільш корисними для нинішніх та потенційних інвесторів, позикодавців та інших кредиторів для прийняття рішень про суб'єкт господарювання, що звітує, на основі інформації, уміщеної у його фінансовому звіті.

Під час ведення бухгалтерського обліку слід керуватися такими основними припущеннями як безперервність діяльності та облік за методом нарахувань. Безперервність діяльності означає, що підприємство, як правило, розглядають як діюче, тобто таке, що продовжуватиме свою діяльність в досяжному майбутньому. Припускають, що підприємство не має ні наміру, ні необхідності ліквідувати або суттєво скоротити свою діяльність, інакше кажучи, підприємство було, є і буде. В цих умовах облік ведуть за звичайними правилами. Якщо підприємство має намір ліквідуватися, то в обліку і звітності такого підприємства буде дотримано інших вимог. Наприклад, у діючого підприємства активи оцінюють в основному за історичною собівартістю, а у підприємства, яке має намір ліквідуватися, активи слід показати в балансі за ціною чистої реалізації.

Серед якісних характеристик Концептуальною основою фінансової звітності відокремлюються основні і посилюючі. До основних якісних характеристик віднесено: доречність, суттєвість, правдиве подання, яке охоплює повноту, нейтральність і вільність від помилок.

Доречність (релевантність) – інформація фінансових звітів повинна бути корисною для користувачів, тобто вона повинна впливати на економічні рішення користувачів, допомагати оцінювати їм минулі, теперішні та майбутні події, підтверджувати або виправляти їх минулі оцінки.

Доречна фінансова інформація може спричинити відмінності у рішеннях, які приймають користувачі. Фінансова інформація може спричинити відмінності у рішеннях, якщо вона має передбачувальну цінність, підтверджувальну цінність, або і те, і те. Фінансова інформація має передбачувальну цінність, якщо її можна використати як вхідні дані для процесів, які використовують користувачі для передбачення майбутніх доходів. Фінансова інформація має підтверджувальну цінність, якщо вона забезпечує реакцію (підтверджує або змінює) на попередні оцінки. Інформація вважається суттєвою, якщо її упущення або викривлення можуть вплинути на економічне рішення користувачів, що приймаються на підставі фінансових звітів. Тобто в фінансових звітах потрібно розкривати всі статті, які є достатньо суттєвими для того, щоб вплинути на оцінки і рішення користувачів фінансової звітності. Щоби бути корисною, фінансова інформація повинна не лише подавати відповідні явища у словах і числах, вона повинна правдиво подавати явища. Щоби бути досконало правдивою, звітність повинна мати три характеристики. Вона має бути повною, нейтральною та вільною від помилок. До посилюючих якісних характеристик фінансових звітів Концептуальною основою віднесено: зіставність, можливість перевірки, своєчасність, зрозумілість.

Зіставність – це якісна характеристика, яка дає змогу користувачам ідентифікувати та зрозуміти подібності статей та відмінності між ними. На відміну від інших якісних характеристик зіставність не стосується лише однієї статті. Для порівняння необхідно щонайменше дві статті.

Можливість перевірки допомагає запевнити користувачів у тому, що інформація правдиво подає економічні явища, які вона призначена подавати. Перевірка може бути прямою та непрямою. Пряма перевірка означає перевірку суми або іншого подання прямим спостереженням, наприклад, перерахунком грошей. Непряма перевірка означає перевірку вхідних даних для моделі, формул та інших методів, а також перерахунок вихідних даних за допомогою тієї самої методології. Своєчасність означає можливість для осіб, які приймають рішення, мати інформацію вчасно, так щоб ця інформація могла вплинути на їхні рішення.

Класифікація, розкриття та подання інформації ясно і стисло робить її зрозумілою.

Забезпечення вказаних якісних характеристик має вартісне обмеження. Вартість є найбільш поширеним обмеженням на інформацію, яка може бути надана у фінансовій звітності. Подання фінансової інформації у звітності пов'язане з витратами, і важливо, щоб ці витрати були виправдані вигодами від подання у звітності такої інформації.

У НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [9] подано якісні характеристики фінансової звітності, які повністю співпадають з якісними характеристиками фінансової звітності згідно з Концептуальною основою: зрозумілість інформації, однозначне її тлумачення користувачами; доречність; достовірність; зіставність.

Якщо зіставити вимоги до фінансових звітів, наведені в Концептуальній основі РМСФЗ, і в розглянутих українських нормативних документах, то можна зробити висновок, що, в основному, вони співпадають. Щоб правильно розуміти фінансову звітність, необхідно розкрити зміст (сутність) основних вимог

Концептуальної основи до фінансових звітів. При складанні фінансових звітів виходять з припущення, що підприємство не передбачає свою ліквідацію, тобто воно буде працювати в майбутньому, це дуже важливо, тому що, якщо підприємство не планує в майбутньому продовжувати свою діяльність, то всі активи в звітності повинні оцінюватися за ціною чистої реалізації, а різниця між існуючою оцінкою і оцінкою за ціною чистої реалізації вплине на фінансовий результат. Аудитори, які підтверджують фінансову звітність, згідно Міжнародних стандартів аудиту, які в Україні прийняті за національні, повинні надати своє міркування щодо неперервності діяльності підприємства. В умовах неперервної діяльності при складанні фінансової звітності використовують звичайні оцінки активів, які використовуються на підприємстві в поточній діяльності. В числі якісних характеристик фінансових звітів Концептуальною основою виділяють основні і підсилювальні. До основних відносяться доречність, суттєвість і правдиве подання, яке охоплює повноту, нейтральність і вільність від помилок.

Доречність – корисність інформації для користувачів. Вона повинна бути корисною для прийняття рішень щодо доцільності інвестицій в той чи інший суб'єкт господарювання. В Концептуальній основі вказано, що доречна інформація може мати передбачувану цінність, підтверджувальну, або те, і те. Передбачувана цінність – це якщо користувач на підставі цієї інформації може передбачити майбутнє цього суб'єкта з точки зору його прибутковості в майбутньому. Але це не іде мова про прогнозну інформацію, а тільки про те, що є в фінансових звітах. Зараз серед науковців багато обговорюються проблем, пов'язаних з сутністю і призначенням бухгалтерського обліку. А саме, обговорюється питання про те, що бухгалтерський облік повинен бути прогнозним. Передбачуваний характер бухобліку, а точніше інформації, яка подається в фінансових звітах, полягає в тому, що на підставі результатів діяльності в минулому можна передбачити майбутні результати. Підтверджувальна цінність означає, що на підставі інформації фінансових звітів за цей період можна підтвердити висновки, що користувач робив в минулому, тобто підтвердити минулу оцінку.

Інформація фінансових звітів повинна бути суттєвою. Це означає, що у фінансовій звітності повинна наводитися та інформація, опущення якої може вплинути на рішення користувачів. В МСБО, МСФЗ, П(С)БО не наводиться кількісних критеріїв суттєвості. Головна ознака суттєвості – чи вплине не наведена інформація на рішення користувача фінансової звітності. Несуттєві показники або суми часто об'єднуються і наводяться як інші. Але, на наш погляд, по рядку «інші» не може бути сум, яка, наприклад, складає більше 10 % від загальної суми. Наприклад, якщо інші операційні витрати в розділі III «Елементи операційних витрат» ф. 2 «Звіту про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» більше 10 % всіх операційних витрат, або інші оборотні активи в ф. 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» більше 10 % всіх оборотних активів, така інформація має невизначений характер. Вона повинна бути розкрита в примітках до фінансової звітності.

Щоб бути корисною, фінансова інформація повинна правдиво подавати всі явища. Щоб бути досконало правдивою, звітність повинна мати 3 характеристики: вона повинна бути повною, нейтральною та вільною від помилок. Повнота означає, що в фінансовій звітності повинна бути наведена вся інформація, щоб користувач зрозумів фінансовий стан господарюючого суб'єкта, процеси, які з ним відбуваються. Для деяких статей фінансової звітності буває необхідним включити пояснення важливих факторів про якість та природу статей, чинники та обставини, що можуть вплинути на їхню якість та природу, розкрити ті процеси, використані для формування числового опису.

Нейтральність – фінансова звітність не повинна мати упередженості у відборі або подані фінансової інформації. Правдиве подання означає вільна від помилок, тобто у фінансовій звітності не повинно бути помилок або пропусків в описі явища чи процесу. Для оцінки ефективності використання оборотних активів є в ф. 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан звіт)», в ф. 2 « Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)», а для аналізу фінансових потоків ф. 3 «Звіт про рух грошових коштів». Зупинимось більш детально на цих формах фінансової звітності. В Балансі наводяться дані про активи підприємства, зобов'язання та власний капітал. В Концептуальні основі і в НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» наведено визначення цих елементів балансу (табл. 4). Як бачимо з таблиці, визначення активів, зобов'язань і власного капіталу в концептуальній основі і національних стандартах України по суті співпадають.

Таблиця 4

Визначення елементів Балансу*

Елемент	Визначення в	
	Концептуальній основі [10]	НП(С)БО 1 [9]
Актив	Це ресурс, контрольований суб'єктом господарювання в результаті минулих подій, від якого очікують надходження майбутніх економічних вигід до суб'єкта господарювання	Ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких як очікується, призведе до отримання економічних вигід в майбутньому
Зобов'язання	Теперішня заборгованість суб'єкта господарювання, яка виникає внаслідок минулих подій і погашення якої, за очікуванням спричинить вибуття суб'єкта господарювання ресурсів, які втілюють у собі майбутні економічні вигоди	заборгованість підприємства, яка виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, приведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди
Власний капітал	Це залишкова частка в активах суб'єкта господарювання після вирахування всіх його зобов'язань	частина в активах підприємства, що залишається після його зобов'язань

*джерело: [9, 10]

Розглянемо структуру Балансу. Слід підкреслити, що в МСБО і МСФЗ форми фінансової звітності, в тому числі і Балансу, не регламентуються, а в Україні існують стандартні форми фінансової звітності, які затверджені Міністерством фінансів України в Національному положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [9] і наведені в додатках до нього. В українському Балансі всі активи наведені по мірі збільшення їх ліквідності, це властивість активу перетворюватися в гроші. В гроші активи перетворюються в процесі їх кругообігу. Тому спочатку наводиться інформація про активи, які дуже довго обертаються. Так, основні засоби перетворюється в гроші шляхом амортизації, але їх термін користування довгий, по-перше, обов'язково більше року або операційного циклу, а по-друге він може бути від декількох років до десятків років, або і сотню (будівлі, споруди і т.д.). Дуже важливою інформацією для користувача є інформація щодо руху грошових потоків. Оскільки протягом року мало ліквідні активи в гроші не перетвориться, тому такі активи відокремлені в розділ І, який називається в Балансі «Необоротні активи». А всі інші активи, тобто ті, які протягом року або операційного циклу перетворюються в гроші, називаються оборотними, і наводяться в балансі в розділі ІІ «Оборотні активи». Але в нашому балансі років приблизно десять тому з'явився розділ ІІІ «Необоротні активи, утримувані для продажу, та група вибуття». Поява цього розділу не піддається логіці побудови балансу. В цьому розділі показуються ті необоротні активи, до яких прийнято рішення продати або вони якимось іншим чином вибувають (ліквідація якоїсь частини підприємства). Якщо вони вибувають протягом року, то логічно вони вже не можуть бути необоротними, тому з першого розділу Балансу вони вилучаються і повинні наводитися в складі другого розділу активу Балансу. Незрозуміло, для чого для таких активів створювати окремий розділ в активі балансу.

Аналогічна ситуація з розділом IV пасиву балансу, який називається «Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття». Безумовно, такі зобов'язання можуть виникати і їх треба показувати в звітності, але для чого створювати окремий розділ, якщо в пасиві балансу є два розділи, в яких наводиться інформація щодо зобов'язань. Це другий розділ пасиву «Довгострокові зобов'язання і забезпечення», та третій – «Поточні зобов'язання і забезпечення». Тому доцільно інформацію четвертого розділу пасиву балансу слід показати окремими рядками в другому розділі пасиву, якщо це довгострокові зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття, та в третьому розділі пасиву балансу, якщо ці зобов'язання поточні, тобто повинні бути погашені протягом дванадцяти місяців з дати балансу.

В даному дослідженні буде використовуватися інформація, яка наводиться в другому розділі активу балансу, тобто це інформація про запаси, дебіторську заборгованість, поточні фінансові інвестиції, гроші, витрати майбутніх періодів та інші оборотні активи. Слід звернути увагу на те, що згідно П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», дебіторська заборгованість в балансі показується за чистою реалізаційної вартістю, тобто сумою поточної заборгованості за вирахуванням резерву сумнівних боргів [11].

В П(С)БО10 і в міжнародних стандартах визначено рекомендації по порядку розрахунку суми резервів під дебіторську заборгованість. Суттєво збільшується інформативність фінансової звітності за рахунок розкриття інформації про дебіторську заборгованість у примітках до фінансової звітності. Згідно вимог П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» у примітках до фінансової звітності наводиться така інформація:

– перелік дебіторів і суми довгострокової дебіторської заборгованості;

– перелік дебіторів і суми дебіторської заборгованості пов'язаних сторін, з виділенням внутрішньогрупового сальдо дебіторської заборгованості;

– склад і суми статті балансу «Інша дебіторська заборгованість»;

– метод визначення величини резерву сумнівних боргів;

– сума поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги в розрізі її класифікації за строками непогашення.

– залишок резерву сумнівних боргів за кожною статтею поточної дебіторської заборгованості, його утворення та використання у звітному році [11].

В Міжнародних стандартах немає окремого стандарту, що стосується дебіторської заборгованості. Дебіторська заборгованість відноситься до фінансових інструментів, тому питання подання в фінансовій звітності інформації щодо дебіторської заборгованості розглядаються в МСФЗ 9 «Фінансові інструменти».

В складі оборотних активів є запаси. Вони включають виробничі запаси (запаси матеріалів, сировини, палива, тощо), незавершене виробництво, готову продукція на складі. Інформація щодо запасів наводиться в ф. 1 «Баланс». Порядок подання інформації щодо запасів в фінансовій звітності регламентується П(С)БО 9 «Запаси» [12] і МСБО 2 «Запаси» [13].

Згідно МСБО 2 запаси – це активи, які:

а) утримуються для продажу у звичайному ході бізнесу;

б) перебувають у процесі виробництва для такого продажу або

в) існують у формі основних чи допоміжних матеріалів для споживання у виробничому процесі або при наданні послуг [13].

Запаси на дату складання фінансової звітності оцінюються за найменшою з двох величин: собівартістю чи чистою вартістю реалізації. Чиста вартість реалізації в МСБО 2 «Запаси» визначається

таким чином: «це попередньо оцінена ціна продажу у звичайному ході бізнесу мінус попередньо оцінені витрати на завершення та попередньо оцінені витрати необхідні для здійснення продажу» [13].

Визначення запасів, їх оцінка на звітну дату та чиста вартість реалізації по своєму змісту подані однаково як в українських, так і міжнародних стандартах. Але в вимогах до розкриття інформації в примітках до фінансової звітності є деякі різниці.

Наведемо ці вимоги:

1) згідно ПСБО 9 «Запаси» у примітках до фінансової звітності наводиться інформація про:

– методи оцінки запасів;

– балансову (облікову) вартість запасів у розрізі окремих класифікаційних груп;

– балансову (облікову) вартість запасів, які відображені за чистою вартістю реалізації;

– балансову (облікову) вартість запасів, переданих у переробку, на комісію, в заставу;

– суму збільшення чистої вартості реалізації, за якою проведена оцінка запасів відповідно до пункту 28 П(С)БО 9 [12];

2) згідно МСБО 2 «Запаси» у фінансовій звітності слід розкривати:

– облікові політики, прийняті для оцінки запасів, включаючи використані формули собівартості;

– загальну балансову вартість запасів та балансову вартість згідно з класифікаціями, прийнятними для суб'єкта господарювання;

– балансову вартість запасів, відображених за чистою вартістю реалізації мінус витрати на продаж;

– суму запасів, визнаних як витрати протягом періоду;

– суму будь-якого часткового списання запасів, визнану як витрати протягом періоду згідно з параграфом 34 МСБО 2;

– суму будь-якого сторнування, часткового списання, визнану як зменшення суми запасів, яка визнана як витрати періоду згідно з параграфом 34 МСБО 2;

– обставини або події, що спричинили сторнування часткового списання запасів згідно з параграфом 34 МСБО 2;

– балансову вартість запасів, переданих під заставу для гарантії зобов'язань [13].

Таким чином, примітки дозволяють отримати додаткову інформацію про запаси при оцінці ефективності використання оборотних активів.

Дуже важливу роль при оцінці ефективності використання оборотних активів відіграє аналіз грошових потоків. Досить яскраво значення грошей в складній системі бізнесу описав професор Савчук В. П., який розглядає систему тотального управління грошима: «…при конкуренції гроші дають перевагу. Компанії з великими грошима можуть розорити своїх конкурентів, збільшити тим самим частку на ринку і одночасно скоротити операційні витрати. Це можна зробити, наприклад, шляхом тимчасового зниження цін. При наявності достатнього пулу грошових коштів у компанії, тимчасове скорочення цін не призведе до великих збитків. У той же час так можна досягти збільшення обсягів продажів» [14].

З метою оцінки ефективності управління грошовими потоками використовують інформацію, наведену в ф. 3 «Звіт про рух грошових коштів». Вимоги до надання інформації про рух грошових коштів наведені в МСБО 7 «Звіт про рух грошових коштів» [15]. Окремого стандарту, який стосується «Звіту про рух грошових коштів» в Україні немає. В НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» є пункт 10, де вказано «У примітках до фінансової звітності наводиться (розкривається) інформація про: склад грошових коштів; склад статей Звіту про рух грошових коштів: «Інші надходження», «Інші платежі» та «Інших статей, які об'єднують декілька видів грошових потоків» [9]. Крім цього у додатках до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» наведена форма Звіту про рух грошових коштів, який складається за прямим і за непрямим методами. Відсутність національного стандарту, що стосується звіту про рух грошових коштів заповнили Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності, затверджені міністерством фінансів України 28.03.2013 р. № 433, де четвертий розділ присвячений змісту статей звіту про рух грошових коштів. В цих методичних вказівках розписана кожна стаття звіту і що в ній відображається при складанні звіту за прямим і непрямим методами [16].

Поступлення і виплати грошових коштів протягом звітного періоду класифікуються в Звіті про рух грошових коштів по трьох видах діяльності: операційній, інвестиційній і фінансовій (табл. 5).

Таблиця 5

Класифікація основних грошових потоків за видами діяльності*

Вид діяльності	Поступлення грошових коштів	Відтік грошових коштів
Операційна	Виручка від реалізації товарів, робіт, послуг	Витрати грошей на забезпечення операційної діяльності: на сировину, матеріали, зарплату і пов'язані з нею податки, оплата різного роду послуг
Інвестиційна	Виручка від реалізації необоротних активів, в т.ч. фінансових інвестицій	Витрати грошей на придбання необоротних активів у тому числі фінансових інвестицій
Фінансова	Виручка від реалізації своїх акцій, облігацій, отримання кредитів	Витрата грошей на викуп своїх акцій, облігацій, погашення кредиту

*джерело: [9]

Звіт про рух грошових коштів надає користувачам фінансової звітності можливість оцінити здатність підприємства генерувати кошти та їх еквіваленти. Будь-якому підприємству потрібні гроші для: ведення своїх операцій; погашення зобов'язань; виплати доходів своїм інвестором тощо.

Цінність цього звіту, в тому, що він допомагає користувачам оцінити ліквідність, платоспроможність і фінансову стійкість підприємства. Ліквідність – це властивість перетворюватись в гроші, платоспроможність – це здатність підприємства погашати свої борги в установлений термін. Фінансова стійкість – це властивість підприємства реагувати і адаптуватися до небажаного фінансового стану і неочікуваним потребам і можливостям. І хоча чистий прибуток – це критерії виміру успіху або неуспіху компанії, грошові кошти – це життєві соки компанії. Без грошових коштів компанія не виживає. Особливо це стосується малих і середніх підприємств, якщо підприємство не здатне генерувати грошові потоки, вона може бути банкрутом, незважаючи на рентабельність його діяльності. Особливо Звіт про рух грошових коштів цікавить кредиторів, причому головним моментом є наявність грошових потоків від операційної діяльності. Якщо підприємство має незначний, а ще гірше від'ємний потік від операційної діяльності, то компанія, як правило, не має достатньо грошових коштів, тому повинна брати кредит або іншим шляхом шукати можливість отримати грошові кошти.

При складанні «Звіту про рух грошових коштів» прямий і непрямий метод використовується тільки для першої частини Звіту, тобто для операційної діяльності. Для фінансової і інвестиційної діяльності завжди використовується тільки прямий метод. Зміст прямого методу: послідовно розраховуються поступлення і виплати від операційної діяльності. Різниця між ними складає чисте надходження або чистий видаток грошових коштів від операційної діяльності. При використанні непрямого методу розрахунок починається з суми чистого прибутку, який потім коригується на негрошові потоки, наприклад, амортизацію, на зміну негрошових статей оборотних активів і короткострокових заборгованостей та на ті у статті, які відображаються в інвестиційній діяльності, наприклад прибуток від реалізації основних засобів.

Ці два методи дають різну інформацію. Якщо прямий метод показує за рахунок чого прийшли гроші і куди пішли, то при непрямому методі бачимо, де осіли (затрималися) гроші: в дебіторської заборгованості, використані на погашення кредиторів тощо. На підставі цього звіту разом з інформацією наведеною в Балансі і Звіті про фінансові результати отримують дуже корисну інформацію щодо ефективності використання оборотних активів.

Висновки. Для оцінки ефективності використання оборотних активів основною є інформація, яка подається у фінансовій звітності: ф. 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)», ф. 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)», ф. 3 «Звіт про рух грошових коштів» та примітки (розкриття) до цих звітів. Аналіз змісту ф. 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» показав недоцільність виокремлення в самостійний розділ активу балансу розділ III «Необоротні активи, утримувані для продажу та групи вибуття». Це повинна бути окрема стаття в розділі II «Оборотні активи» Балансу. Недоцільно виокремлювати в розділ IV пасиву Балансу «Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утриманими для продажу, та групами вибуття». Цю інформацію слід подавати в розділі II Пасиву Балансу за довгостроковими зобов'язаннями та в розділі III – за поточними зобов'язаннями. Суттєва інформація щодо ефективності використання оборотних активів наводиться в примітках (розкритті) до фінансової звітності.

Інформація звіту ф. 3 «Звіт про рух грошових коштів» дає можливість оцінити здатність генерувати грошові потоки, що є дуже важливим показником життєвої здатності підприємства.

Інформація, яка надається під назвою «інша» («інша дебіторська заборгованість», «інші активи», інші надходження тощо), не повинні перевищувати 10 % аналізованого явища і обов'язково повинна додатково розкриватися примітках до фінансової звітності, інакше інформація має невизначений характер, тому не може бути використана в аналізі і для прийняття рішень.

Література

1. Дацко К. П. Методичні засади формування вартості оборотних активів у фінансовій звітності за МСФЗ / К. П. Дацко // Економічний форум. – 2012. – № 1. – С. 380–384.

2. Жолнер І. В. Фінансовий облік за міжнародними та національними стандартами [Електронний ресурс] : навч. посіб. / І. В. Жолнер. – Київ : НУХТ, 2012. 335 с. – Режим доступу: HTTP://DSPACE.NUFT.EDU.UA/JSPUI/BITSTREAM/123456789/6655/1/1.PDF (дата звернення 10.09.2019)

3. Задорожний З.-М. В. Проблемні питання якості інформації бухгалтерського і управлінського обліку малоцінних активів / З.-М. Задорожний // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2018. – № 1. – С. 115–124. – Режим доступу: HTTP://DSPACE.TNEU.EDU.UA/JSPUI/BITSTREAM/316497/29180/1/%D0%97%D0%B0%D0%B4%D0%BE%D1%80%D0%BE%D0%B6%D0%BD%D0%B8%D0%B9.PDF (дата звернення 09.06.2019)

4. Кузнецова С. А. Організація облікової інформації в управлінні діяльністю суб'єктів господарювання : монографія / С. А. Кузнецова. – Мелітополь : ММД, 2008. – 224 с.

5. Орлова В. К. Трансформація фінансової звітності за міжнародними стандартами [Електронний ресурс] / В. К. Орлова, С. М. Кафка // Бухгалтерський облік і аудит. – 2013. – № 5. – С. 3–8. – Режим доступу: HTTP://WWW.IRBIS-NBUV.GOV.UA/CGI-BIN/IRBIS_NBUV/CGIIRBIS_64.EXE?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_META&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=BOAU_2013_5_2 (дата звернення 01.05.2019)

6. Економічна інформація. Енциклопедія сучасної України [Електронний ресурс] : веб-сайт. – Режим доступу: http://esu.com.ua/search_articles.php?id=18772 (дата звернення 18.05.2019).

7. Про затвердження переліків корисних копалин загальнодержавного та місцевого значення [Електронний ресурс] : постанова КМУ від 12.12.1994 р. № 827 / База даних «Законодавство України» ; ВР України. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/827-94-%D0%BF (дата звернення: 19.05.2019).

8. Про затвердження Порядку подання фінансової звітності [Електронний ресурс] : постанова КМУ від 28.02.2000 р. № 419. База даних «Законодавство України» / ВР України. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/419-2000-%D0%BF (дата звернення 21.05.2019).

9. НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс] : затв. наказом М-ва фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. База даних «Законодавство України» / ВР України. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/ control/uk/publish /article?art_id=367055&cat_id=293533 (дата звернення 12.05.2019).

10. Концептуальна основа фінансової звітності [Електронний ресурс] : стандарт, Міжнародний документ, Концепція від 01.09.2010 р. База даних «Законодавство України» / ВР України. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_009 (дата звернення 23.05.2019).

11. П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» [Електронний ресурс] : затв. наказом М-ва фінансів України від 08.10.1999 р. № 237. База даних «Законодавство України» / ВР України. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99 (дата звернення 20.05.2019).

12. П(С)БО 9 «Запаси» [Електронний ресурс] : затв. наказом М-ва фінансів України від 20.10.1999 р. № 246. База даних «Законодавство України» / ВР України. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99 (дата звернення 21.05.2019).

13. МСБО 2 «Запаси» [Електронний ресурс] : затв. наказом М-ва фінансів України від 01.01.2012 р. База даних «Законнодавство України» / ВР України. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_021 (дата звернення 22.05.2019).

14. Савчук В. П. Тотальне управління грошима. Econ.in.ua [Електронний ресурс] : веб-сайт / В. П. Савчук. – Режим доступу:: http://ekon.in.ua/totalene-upravlinnya-groshima.html (дата звернення 15.05.2019).

15. МСБО 7 «Звіт про рух грошових коштів» [Електронний ресурс] : затв. наказом М-ва фінансів України від 01.01.2012 р. База даних «Законодавство України» / ВР України. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_019 (дата звернення 15.05.2019).

16. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності [Електронний ресурс] : затв. наказом М-ва фінансів України від 28.03.2013 р. № 433. База даних «Законодавство України» / ВР України. – Режим доступу:: HTTPS://ZAKON.RADA.GOV.UA/ RADA/SHOW/V0433201-13/CONV (дата звернення 16.05.2019).

References

1. Dacko K. P. Metodichni zasadi formuvannja vartosti oborotnih aktiviv u finansovij zvitnosti za MSFZ. Ekonomichnij forum. 2012. № 1. S. 380-384

2. Zholner I. V. Finansovij oblik za mizhnarodnimi ta nacional'nimi standartami: navchal'nij posibnik. K.: NUHT, 2012. 335 s. URL: HTTP://DSPACE.NUFT.EDU.UA/JSPUI/BITSTREAM/123456789/6655/1/1.PDF (data zvernennja 10.09.2019)

3. Zadorozhnij Z.-M. V. Problemni pitannja jakosti informacії buhgalters'kogo i upravlins'kogo obliku malocinnih aktiviv. Visnik Ternopil's'kogo nacional'nogo ekonomichnogo universitetu. 2018. № 1, S. 115-124. URL: HTTP://DSPACE.TNEU.EDU.UA/JSPUI/BITSTREAM/316497/29180/1/%D0%97%D0%B0%D0%B4%D0%BE%D1%80 %D0%BE%D0%B6%D0%BD%D0%B8%D0%B9.PDF (data zvernennja 09.06.2019)

4. Kuznecova S. A. Organizacija oblikovoї informacії v upravlinni dijal'nistju sub'єktiv gospodarjuvannja: monografija. Melitopol' : MMD, 2008. 224 s.

5. Orlova V. K., Kafka S. M. Transformacija finansovoї zvitnosti za mizhnarodnimi standartami Buhgalters'kij oblik i audit. 2013. № 5. S. 3-8. URL: HTTP://WWW.IRBIS-NBUV.GOV.UA/CGI-BIN/IRBIS_NBUV/CGIIRBIS_64.EXE?I21DBN=LINK&P21DBN=/ UJRN&Z21ID=/ &S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_META&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=BOAU_2013_5_2 (data zvernennja 01.05.2019)

6. Ekonomichna informacija. Enciklopedija suchasnoї Ukraїni: veb-sajt. URL: http://esu.com.ua/search_articles.php?id=18772 (data zvernennja 18.05.2019).

7. Pro zatverdzhennja perelikiv korisnih kopalin zagal'noderzhavnogo ta miscevogo znachennja: Postanova KMU vid 12.12.1994 r. № 827. Baza danih «Zakonodavstvo Ukraїni» / VR Ukraїni. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/827-94-%D0%BF (data zvernennja 19.05.2019).

8. Pro zatverdzhennja Porjadku podannja finansovoї zvitnosti: Postanova KMU vid 28 ljutogo 2000 r. № 419. Baza danih «Zakonodavstvo Ukraїni»/ VR Ukraїni. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/419-2000-%D0%BF (data zvernennja 21.05.2019).

9. NP(S)BO 1 «Zagal'ni vimogi do finansovoї zvitnosti» : zatv. nakazom M-va finansiv Ukraїni vid 07.02.2013 r. № 73. Baza danih «Zakonodavstvo Ukraїni» / VR Ukraїni. URL: http://www.minfin.gov.ua/ control/uk/publish /article?art_id=367055&cat_id=293533 (data zvernennja 12.05.2019).

10. Konceptual'na osnova finansovoї zvitnosti : Standart, Mizhnarodnij dokument, Koncepcija vid 01.09.2010 r. Baza danih «Zakonodavstvo Ukraїni»/ VR Ukraїni. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_009 (data zvernennja 23.05.2019).

11. P(S)BO 10 «Debitors'ka zaborgovanist'» : zatv. nakazom M-va finansiv Ukraїni vid 08.10.1999 r. № 237. Baza danih «Zakonodavstvo Ukraїni»/ VR Ukraїni. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99 (data zvernennja 20.05.2019).

12. P(S)BO 9 «Zapasi» : zatv. nakazom M-va finansiv Ukraїni vid 20.10.1999 r. № 246. Baza danih «Zakonodavstvo Ukraїni» / VR Ukraїni. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99 (data zvernennja 21.05.2019).

13. MSBO 2 «Zapasi» : zatv. nakazom M-va finansiv Ukraїni vid 01.01.2012 r. Baza danih «Zakonodavstvo Ukraїni» / VR Ukraїni. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_021 (data zvernennja 22.05.2019).

14. Savchuk V. P. Total'ne upravlinnja groshima. Econ.in.ua: veb-sajt. URL: http://ekon.in.ua/totalene-upravlinnya-groshima.html (data zvernennja 15.05.2019).

15. MSBO 7 «Zvit pro ruh groshovih koshtiv» : zatv. nakazom M-va finansiv Ukraїni vid 01.01.2012 r. Baza danih «Zakonodavstvo Ukraїni» / VR Ukraїni. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_019 (data zvernennja 15.05.2019).

16. Metodichni rekomendacії shhodo zapovnennja form finansovoї zvitnosti : zatv. nakazom M-va finansiv Ukraїni vid 28.03.2013 r. № 433. Baza danih «Zakonodavstvo Ukraїni» / VR Ukraїni. URL: HTTPS://ZAKON.RADA.GOV.UA/RADA/SHOW/V0433201-13/CONV (data zvernennja 16.05.2019).

Рецензія/Peer review : 19.05.2019 Надрукована/Printed : 12.06.2019
Рецензент: д. е. н., доцент Кафка С. М.

УДК 621.436
DOI: 10.31891/2307-5740-2019-270-3-190-195

ТЕПЛЮК М. А., ЛЄЗІНА А. В.
ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана»

ДІЛОВА ДОСКОНАЛІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ЯК КЛЮЧОВИЙ ФАКТОР ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті розкрито сутність та основні завдання оцінювання діяльності суб'єктів господарювання за моделлю ділової досконалості як важливої складової системи управління суб'єктом ринкових відносин. Розглянуто ключові критерії вдосконалення функціонування підприємства, досягнення їх конкурентоспроможності у глобальному економічному просторі.

Ключові слова. якість, ділова досконалість, конкурентоспроможність, модель досконалості.

TEPLIUK M., LIEZINA A.
SHEE «Kyiv national economic university named after Vadym Hetman», Kyiv Ukraine

BUSINESS ENTERPRISES EXCELLENCE AS A KEY FACTOR OF UKRAINIAN INNOVATIVE ECONOMY DEVELOPMENT

The article describes the essence and main tasks evaluation of the activities of business entities on the model of business excellense, as an important component in the management system of the enterprise. The article analyzes and actualizes the current trends of innovation development of all countries in the world and the issue of opportunities identification for sustainable of innovative development of Ukraine`s economy in the modern conditions of technological transformations. This allowed determining and substantiating the strategic drivers of the further innovation development of domestic enterprises, taking into account modern patterns, as repetitive elements of stereotyped response, unlearned behavioral reaction of consumers and other stakeholders. The arguments we have presented suggest that the dynamic development of innovative enterprises and the offering the products innovation in realizing competitive advantage covers a wide range of activities to improve firm performance on the patterns of technological changes. From these facts, one may conclude that changes in patterns of behavioral responses of modern consumers, which, in order to meet their own needs, don`t directly choose an innovative product, but an enterprise or organization that can best meet the existing need and provide additional benefits at a specified price. From these arguments one must conclude that such tendencies in the context of the Fourth Industrial Revolution to expand opportunities for domestic enterprises and their stakeholders and to influence change vector of sustainable innovation development of Ukraine's economy. The key criteria for improving the functioning of the organization, achieving their competitiveness in the global economic space are considered.

Key words. Quality, business excellence, competitiveness, model of tne business excellence.

Постановка проблеми. Розвиток сучасного міжнародного ринкового середовища характеризується високим рівнем конкуренції, що ґрунтується на використанні ефективного управління ресурсами. Реалії сьогодення дозволяють стверджувати, що життєдіяльність сучасного підприємства можна розглядати як постійний процес удосконалення його господарської діяльності. Тому, основним постулатом досягнення успішності є побудова ефективної системи управління суб'єктом господарювання за ціннісними, компетентнісними та інтелектуальними складовими його функціонування. Разом, з тим, варто відмітити, що стратегічний вектор розвитку кожної бізнес-одиниці – це підвищення рівня ефективності його діяльності, що підкреслює актуальність дослідження методів і процедур щодо оцінювання результативності та успішності менеджменту ділової досконалості.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження сутнісного наповнення елементів, основ і завдань «*ділової досконалості*», на нашу думку, є важливим завданням сучасної економічної науки, враховуючи наукові надбання з цієї проблематики. Особливо слід відзначити наукові роботи таких відомих зарубіжних вчених, як: С. Бондаренко, Е. Демінг, Дж. Джуран, К. Ісіакава, О. Момота, Ф. Кросбі, Г. Тагучі, Дж. Харрінгтон та ін. Зазначимо, що дана тематика актуалізується під призмою четвертої промислової революції, яка є потужним драйвером економічного розвитку інноваційно орієнтованих країн світу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми є з`ясування ролі та особливостей формування ефективної моделі ділової досконалості підприємства, що в свою чергу, зумовить інноваційний розвиток економіки України.

Метою статті є ідентифікація ключових аспектів інноваційного розвитку економіки України на засадах формування ділової досконалості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціально-економічні та геополітичні трансформації суттєво впливають на бізнес-процеси суб'єктів ринкових відносин. Зокрема, диверсифікація діяльності компаній на галузевому ринку, зростаючий рівень загострення конкурентної боротьби, швидка зміна потреб і запитів вибагливих споживачів спонукає топ-менеджмент оптимізувати свою господарську досконалість. Одним із найважливіших завдань вітчизняної економіки є забезпечення інноваційного розвитку. Впровадження цифрових технологій, інноваційних моделей, адаптивних стратегій менеджменту, активне зростання на уково-технічного прогресу, модернізація устаткування на підприємствах є ключовим завданням розвитку економіки України, в контексті четвертої промислової революції. В реаліях сьогодення багатіють країни, які є відкрити до інновацій, зазначимо, що український бізнес ще не досягнув світового рівня інноваційного

розвитку, що актуалізує проблематику нашого дослідження. Саме тому для досягнення вітчизняним суб'єктом господарювання успішності, незалежно від сфери його діяльності, розміру та структури, він повинен будувати притаманну саме для нього модель системи менеджменту в контексті ділової досконалості.

Зарубіжні науковці, пропонують для оцінювання результативності системи управління господарською діяльністю компанії, використовувати модель ділової досконалості. Це перевірена на практиці, сформована цілісна структура, яка дозволяє оцінювати підприємницькі досягнення суб'єкта господарювання в процесі його руху на ділової досконалості та визначити вектор стратегічних можливостей, а також ідентифікувати сильні та слабкі сторони [1–2]. В умовах динамічного інноваційного розвитку економічної науки та інформаційної-телекомунікаційних технологій, зміною темпів життєвого циклу підприємства, а також глобалізацією ринків і загостренням конкуренції на них, становленням економіки знань, вченими акцентується увага на ціннісних аспектах інноваційного розвитку бізнесу, які є пріоритетними навіть у порівнянні впливу із рівнем драйверів матеріальної значущості. Сучасний споживач, потреби та запити якого постійно і динамічно видозмінюються, стає більш вимогливим, як до якості товарів і послуг, до процесів виробництва та обслуговування так і до ділової репутації [3–4]. Разом з тим, доцільно відмітити, що підвищення якості продукції має велике значення для суб'єкта господарювання та всіх стейкхолдерів, зокрема, споживача і національної економіки в цілому (рис. 1).

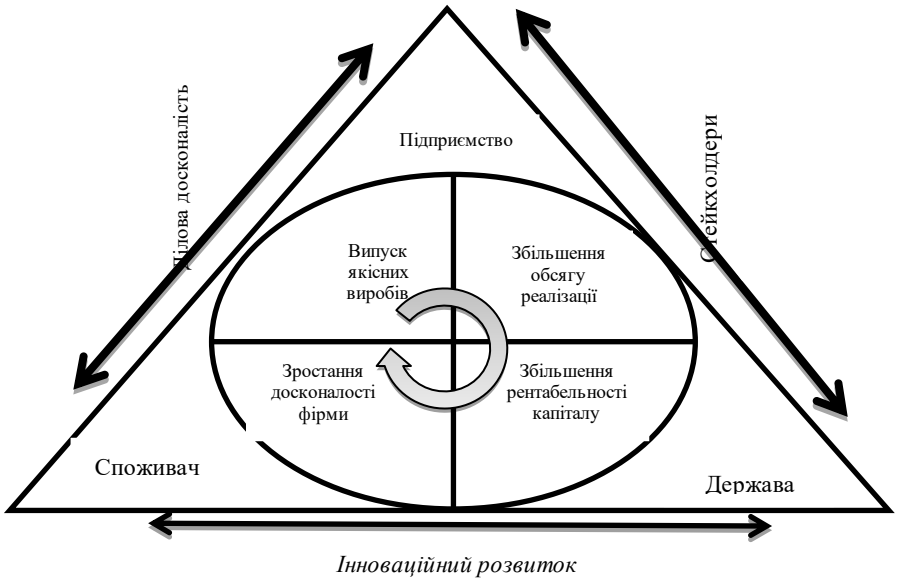


Рис. 1. Взаємозв'язок між стейкхолдерами у контексті ділової досконалості

*розроблено авторами

Всі підприємства прагнуть досягти успішності, проте за наявності однакових компонентів ресурсного портфеля, деякі з суб'єктів господарювання зазнають невдачі, левова частка переживає короткострокові успішні періоди, але в результаті функціонування зникають, і лише окремі досягають досконалості. Модель ділової досконалості була сформована для здійснення ідентифікації можливостей досягнення успішності будь-якого суб'єкта ринкових відносин у визначенні потенціалу до інноваційного розвитку шляхом обґрунтування результатів оцінювання та надання відповідних рекомендацій [4–6]. Більшість науковців, дотримуються думки, що лідерство в конкурентній боротьбі одержує той, хто прагне до досконалості. Тому, можна стверджувати, що процеси досягнення і визнання досконалості є суб'єктивною необхідністю успішного функціонування бізнесу. Для цього доцільним є використання моделі ділової досконалості.

Враховуючи наукові напрацювання, доцільно відзначити, що поряд з існуючим різноманіттям інструментів менеджменту та маркетингу, модель ділової досконалості дає можливість ідентифікувати методи та елементні характеристики функціонування підприємства, що в свою чергу дозволить об'єктивно оцінювати ефективність і результативність будь-якої бізнес-одиниці (див. рис. 2).

Доцільно зазначити, що відповідна модель може використовуватись у поєднанні з будь-яким набором інструментів у залежності від потреб організації, виконуючи роль об'єднаної структури для досягнення поставленої мети, у контексті обґрунтованої стратегії. Враховуючи, латентний зв'язок між всіма суб'єктами ринкових відносин, ключовий аспект використання відповідної моделі полягає у систематизації, самим суб'єктом господарювання, всіх елементів господарської діяльності, особливо тих, що потребують першочергового поліпшення та вдосконалення [7, 10–12]. Це зумовлює необхідність проведення дослідження фундаментальних концепцій ділової досконалості.

Орієнтація на результати, тобто характерною ознакою ділової досконалості підприємства є відповідність досягнутих результатів інтересам всіх стейкхолдерів. Важливим для будь-якого суб'єкта господарювання є вміння передбачати потреби та очікування зацікавлених в її діяльності сторін, а також

відстежувати інформаційне внутрішнє та зовнішнє інформаційне поле, що дасть змогу, ідентифікувати, впровадити та переглянути політику, стратегію, цілі, цінності, компетенції, завдання, показники і плани на довгострокову перспективу [8].

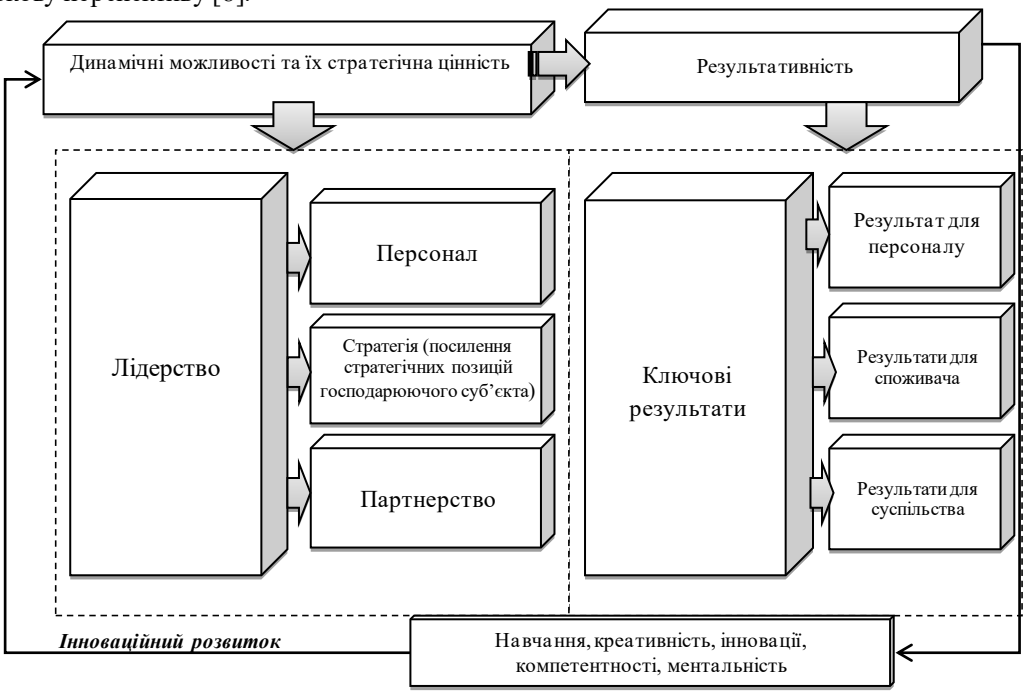


Рис. 2. Модель ділової досконалості

*доповнена авторами на основі [1–2]

Орієнтація на споживача. Досконала компанія формує споживчі цінності. Досконале підприємство добре знає вподобання своїх споживачів і знає як досягти їх максимальної лояльності та чітко орієнтовані на запити і очікування існуючих і потенційних споживачів.

Досконале керівництво і цілепокладання. Відповідний суб'єкт господарювання керується творчими лідерами, які вміють чітко встановити вектор діяльності, об'єднати і мотивувати персонал. Саме, вони формують ресурсні комбінації, систему цінностей організації, ідентифікують етичні норми і корпоративну культуру, створюють організаційну структуру, що підвищує унікальність підприємства і робить його привабливим для всіх зацікавлених сторін.

Управління з використанням процесного підходу. Управління досконалою організацією здійснюється на основі комплексу взаємопов'язаних і взаємозалежних систем і процесів з використанням фактичної інформації. Тобто, ефективна система управління, розроблена на основі вивчення потреб і очікувань стейкхолдерів і впровадження стратегії, політики, цілей і планів суб'єктів господарювання здійснюється за допомогою чітко відпрацьованого комплексу процесів, які повсякденно і ефективно реалізуються, управляються і удосконалюються.

Підвищення кваліфікації персоналу. У досконалої організації забезпечено максимальну участь персоналу у діяльності підприємства шляхом підвищення їх кваліфікації, набуття новітніх компетентностей та залучення в прийнятті рішень. Особливе значення надають потенційному рівню кваліфікації персоналу, необхідного для реалізації стратегії, політики, цілей і планів. Найбільшого значення набуває саме оцінювання рівня ефективності формування і використання інтелектуального капіталу у процесі створення доданої вартості та формуванні динамічних здатностей.

Безперервне навчання, впровадження інновацій і вдосконалень підприємства. Досконала організація не сприймає ідею збереження *status quo* і прагне до змін, широко використовуючи можливості навчання для генерування нових ідей і створення можливостей для свого подальшого вдосконалення. Така бізнес-одиниця є відкрита для сприйняття і комерціалізація нових ідей, що виходять від всіх стейкхолдерів, заохочує співробітників заглядати в майбутнє і прагне до інноваційного розвитку своїх можливостей відповідно до майбутніх потреб.

Розвиток партнерства. Успішність функціонування і раціональності підприємства залежить від стану його партнерських відносин з суб'єктами господарювання. Тому необхідним є постійний пошук можливостей підвищення споживчої цінності продукції і послуг компанії за рахунок оптимізації основного виробництва [9]. Партнерами організації можуть бути її споживачі, постачальники, громадські та державні установи і навіть конкуренти, якщо відносини з ними вибудовуються на основі чітко визначеної, взаємної вигоди. Партнери, в ідеалі, можуть взаємодіяти один з одним заради досягнення спільних цілей, надання взаємної підтримки на основі обміну досвідом, ресурсами і знаннями, формуванні дієвих ділових відносини, заснованих на довірі, повазі та відкритості.

Соціальна відповідальність корпорацій. Досконала організація у своїй діяльності виходить за рамки мінімальних законодавчих вимог, що регулюють її роботу, прагне вивчати суспільні потреби, споживчі очікування та відповідати їм. Необхідним є врахування сучасних і перспективних вимог до соціальної відповідальності та збереження навколишнього середовища. Поряд з управлінням ризиками досконала організація шукає і реалізує можливості для спільної роботи з громадськими організаціями над взаємовигідними, суспільно значущими проектами, а також для підтримки високого рівня суспільної довіри [11].

Досліджуючи європейський досвід використання моделі ділової досконалості, підприємства здебільшого здійснюють найінтенсивнішу політику щодо підвищення якості продукції та жорсткішого контролю виробничих процесів. Тобто, на сьогоднішній день, якість є ключовим чинником забезпечення конкурентоспроможності для європейських країн. Світова практика підтверджує наукову догму щодо зв'язку зростання якості продукції і продуктивності праці за рахунок дотримання постулатів моделі ділової досконалості, яка вміщує дев'ять критеріїв (рис. 3).

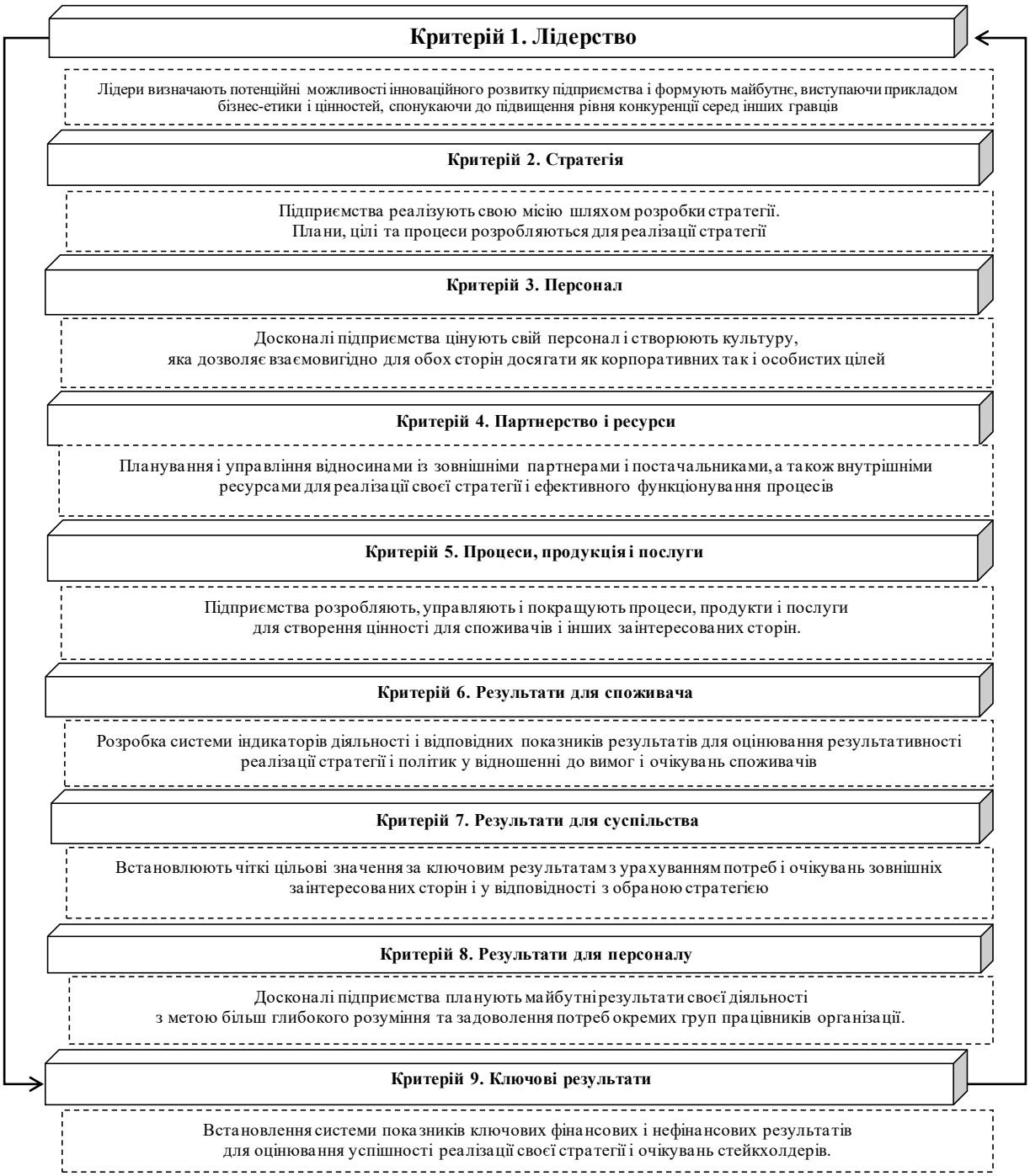


Рис. 3. Критерії ідентифікації рівня ділової досконалості

*сформовано авторами на основі [1–2]

Слід зазначити переваги, які ми одержуємо, від використання цієї моделі:

– структуру фундаментальних цінностей;

– цілісне загальне уявлення менеджменту щодо функціонування підприємства;

– цінний інструмент аналізу та оцінки розвитку суб'єкта господарювання;

– доцільність постійного поліпшення, засноване на удосконаленні бізнес-процесів;

– формування системи управління підприємством на основі збалансованої системи ключових показників діяльності;

– бенчмаркінг;

– відмінну базу для мотивації;

– потенційну можливість формування спільної мови для всієї організації.

Загалом, для об'єктивного оцінювання підприємницької досконалості, за загальною методикою, необхідно провести експертне оцінювання за бальним оцінюванням, в межах від 0 до 1000. Відповідно, після визначення балів необхідно ранжувати критерії за рівнем вагомості і як результат необхідно прийняти управлінське рішення з метою досягнення збалансованих результатів. Отже, для мотивації і заохочення систематичного вдосконалення господарської діяльності підприємства існує чимало ефективних способів, націлених на навчання та перепідготовку співробітників, що встановлюють основні цілі, досягнення яких дозволяє організації продемонструвати успіхи співробітникам, постачальникам і споживачам. Доцільно відзначити, що компанії самі вирішують, на який рівень визнання ділової досконалості вони претендують в залежності від багатьох факторів, зокрема, досягнутої зрілості в галузі та потенційних можливостей.

Висновок. Отже, сучасні динамічні умови інноваційного розвитку науки і техніки, виробництва високотехнологічних товарів та новітніх послуг в умовах різноманітності соціально-економічного середовища супроводжуються пошуком нових способів встановлення і підтримки довготривалих відносин між стейкхолдерами. Саме тому актуальною для європейських та українських компаній модель ділової досконалості ділової досконалості, яка є основним інструментом для оцінювання діяльності підприємства. Для підтвердження своєї майстерності підприємства використовують критерії моделі ділової досконалості з метою поглиблення окремих аспектів своєї діяльності, зокрема: для визначення мети та стратегії, встановлення партнерських стосунків зі споживачами та постачальниками, мотивації та залучення персоналу, виробництва та продажу конкурентоспроможної цінної продукції.

Література

1. Маслов Д. В. Полезная модель ділової досконалості: профилактика системы управления / Д. В. Маслов, А. Л. Шестаков, Д. Мидхерст // Методы менеджмента качества. – 2006. – № 7. – С. 34–39.

2. Чекалдин А. М. Использование оценочных центров в организациях [Электронний ресурс] / Чекалдин А. М. // Бизнес. Наука. Образование: проблемы, перспективы, стратеги : материалы рос. заоч. науч.-практ. конф. с междунар. участием. – Вологда : Вологод. институт бизнеса, 2015. – С. 362–367. – Режим доступа: http://www.management.com.ua/qm/qm082.html

3. Загальне управління якістю – шлях до досягнення високого рівня досконалості [Електронний ресурс] / Менеджмент Дайджест. – Режим доступу: http://www.management.com.ua/qm/qm004

4. Бондаренко С. М. Ділова досконалість підприємств як фактор конкурентоспроможності національної економіки України / С. М. Бондаренко // Економічний простір. – 2016. – №. 116. – С. 200–208.

5. Дубровін В. О. Оцінювання продукту організаційного проекту за моделлю ділової досконалості / В. О. Дубровін, І. П. Тавлуй // Управління проектами та розвиток виробництва. – 2012. – №. 2. – С. 97–102.

6. Новіков В. Інноваційна модель системи управління якістю на основі ISO 9004: 2009 / В. Новіков // Стандартизація. Сертифікація. Якість. – 2011. – №. 1. – С. 57–59.

7. Котляр Д. С. Інструментарій впливу на фінансові результати з метою підвищення конкурентоспроможності підприємства : дис. / Д. С. Котляр, В. О. Александрова. – Національна металургійна академія України, 2019.

8. Лєзіна А. В. Features of providing the value of projects for stakeholders under conditions of Ukrainian business / Anastasiia Liezina // Baltic Journal of Economic Studies. – 2017. – № 4. – P. 134–141.

9. Лєзіна А. В. Забезпечення цінності для стейкхолдерів проекту: методичні підходи та аналіз практики / А.В. Лєзіна // Вісник Одеського національного університету. Серія Економіка. – 2017. – Т. 22. – Вип. 8 (61). – С. 71–75.

10. Теплюк М. А. Processes of managing information infrastructure of a digital enterprise in the framework of the «Industry 4.0» concept / K. Andriushchenk, V. Rudyk, O. Riabchenko, M. Kachynska, N. Marynenko, L. Shergina, V. Kovtun, M. Tepliuk, A. Zhemba, O. Kuchai // Eastern-European Journal of Enterprise Technologies. – Vol. 1/3 (97). – 2019. – Pp. 60–72. – Режим доступу: https://doi.org/10.15587/1729-4061.2019.157765

11. Теплюк М. А. Сучасні тенденції та можливості для сталого інноваційного розвитку економіки України в контексті Індустрії 4.0 / М. П. Сагайдак, М. О. Хмелевський, М. А. Теплюк // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки» (Index Copernicus; РІНЦ). – 2018. – № 5. – Т. 2. – С. 139–143.

12. http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2018_5(2)__31

13. Швиданенко Г. О. Категоріально-понятійний аспект асиметрії розвитку підприємств в контексті технологічних змін / Г. О. Швиданенко, О. В. Кирилюк // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2018. – № 3 (2). – С. 73–76.

References

1. Maslov D.V., Shestakov A.L., Midherst D. Poleznaya model dilovoyi doskonalosti: profilaktika sistemyi upravleniya // Metodyi menedzhmenta kachestva. 2006. #7. S. 34 – 39.

2. Chekaldin A.M. Ispolzovanie otsenochnyih tsentrov v organizatsiyah // Biznes. Nauka. Obrazovanie: problemyi, perspektivyi, strategii. Materialyi rossiyskoy zaochnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii s mezhdunarodnyim uchastiem. Vologda: Vologodskiy institut biznesa. 2015. S. 362 – 367. Dzherelo: http://www.management.com.ua/qm/qm082.html

3. Zagalne upravlInnya yakIstyu — shlyah do dosyagnennya visokogo rIvnya doskonalostI/ Menedzhment Daydzhest / Dzherelo: http://www.management.com.ua/qm/qm004

4. Bondarenko S. M. DIlova doskonalIst pIdpriEmstv yak faktor konkurentospromozhnostI natsIonalnoYi ekonomIki UkraYini //EkonomIchniy prostIr. – 2016. – #. 116. – S. 200-208.

5. DubrovIn V. O., Tavluy I. P. OtsInyuvannya produktu organIzatsIynogo proektu za modellyu dIlovoYi doskonalostI //UpravlInnya proektami ta rozvitok virobnitstva. – 2012. – #. 2. – S. 97-102.

6. NovIkov V. InnovatsIyna model sistemi upravlInnya yakIstyu na osnovI ISO 9004: 2009 //StandartizatsIya. SertifIkatsIya. YakIst. – 2011. – #. 1. – S. 57-59.

7. Kotlyar D. S., Aleksandrova V. O. InstrumentarIy vplivu na fInansovI rezultati z metoyu pIdvischennya konkurentospromozhnostI pIdpriEmstva : dis. – NatsIonalna metalurgIyna akademIya UkraYini, 2019.

8. Liezina Anastasiia. Features of providing the value of projects for stakeholders under conditions of Ukrainian business. / Anastasiia Liezina // Baltic Journal of Economic Studies – 2017. - № 4. – p. 134 – 141.

9. Liezina A. V. Providing value to project stakeholders: methodological approaches and practice analysis / A. V. Liezina // Bulletin of the Odessa National University. Series Economics. - 2017. - Vol. 22. V. 8 (61). - P. 71-75.

10. Teplyuk. M. A. Processes of managing information infrastructure of a digital enterprise in the framework of the «Industry 4.0» concept // K. Andriushchenk, V. Rudyk, O. Riabchenko, M. Kachynska, N. Marynenko, L. Shergina, V. Kovtun, M. Tepliuk, A. Zhemba, O. Kuchai//Eastern-European Journal of Enterprise Technologies. Vol. 1/3 (97). 2019. Pp.60-72. Rezhim dostupu: https://doi.org/ 10.15587/1729-4061.2019.157765

11. Teplyuk M. A.. SuchasnI tendentsIYi ta mozhlivostI dlya stalogo InnovatsIynogo rozvitku ekonomIki UkraYini v kontekstI IndustrIYi 4.0 / M.P. Sagaydak, M.O. Hmelevskiy, M.A. Teplyuk // VIsnik Hmelnitskogo natsIonalnogo unIversitetu. SerIya «EkonomIchnI nauki» (Index Copernicus; RINTs) – 2018. – #5. – T.2 - S. 139-143

12. Rezhim dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2018_5(2)__31

13. Shvidanenko G. O., Kirilyuk O. V. KategorIalno-ponyatIyniy aspekt asimetrIYi rozvitku pIdpriEmstv v kontekstI tehnologIchnih zmIn. VIsnik Hmelnitskogo natsIonalnogo unIversitetu. EkonomIchnI nauki. - 2018. - # 3(2). - S. 73-76.

Рецензія/Peer review : 17.05.2019 Надрукована/Printed : 10.06.2019
Прорецензовано редакційною колегією

УДК 005.932:[339.188:339.14]
DOI: 10.31891/2307-5740-2019-270-3-196-203

ТОПАЛОВА І. А.
Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України

ЛОГІСТИЧНІ ЛАНЦЮГИ РЕГІОНАЛЬНИХ ТОВАРНИХ РИНКІВ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ФОРМУВАННЯ І ПЛАНУВАННЯ[1]

У статті надано авторське бачення сутності поняття логістичний ланцюг регіональних товарних ринків у вузькому та широкому розумінні; розроблено схему формування логістичних ланцюгів регіональних товарних ринків та визначено їх основні ознаки; розроблено класифікацію принципів формування логістичних ланцюгів регіональних товарних ринків за ознаками: базові вимоги до формування, функціональність, результативність, умови інтеграції, види надходження інформації, умови подальшого розвитку. На основі інтеграційного підходу запропоновано рівні планування ринкових логістичних ланцюгів, їх завдання, методи та очікуваний результат впровадження з позиції стратегічного, тактичного та оперативного рівнів.

Ключові слова: логістичні ланцюги, регіональні товарні ринки, маркетинговий вектор, інтегроване планування, рівні планування.

TOPALOVA I.
Institute of Market Problems and Economic and Environmental Studies of the National Academy of Sciences of Ukraine

LOGISTIC CHAINS OF REGIONAL PRODUCT MARKETS: PROBLEMS AND WAYS OF FORMATION AND PLANNING

The purpose of the article is a theoretical substantiation of the problems and ways of forming and planning the logistics chains of regional commodity markets.

The scientific article developed a sequence of processes for the formation of logistics chains of regional commodity markets and identified their main features, starting with the study of consumer needs. This allows reducing (eliminating) the gap in the logistics chain, optimizing internal and interregional flows, minimizing the pricing of goods due to material, financial, labor losses in the process of distribution from supplier to end consumer before disposing of goods (packaging), as well as determining the structural components of the distribution model regional logistics systems. The main features of the formation of logistic chains of regional commodity markets are identified, namely: durability, risk minimization, maneuverability, flexibility, integrity, etc. A classification of principles for the formation of logistic chains of regional commodity markets has been developed, which is based on such classification features as: basic formation requirements; functionality; performance; integration conditions; types of information and conditions for further development. The following elements of the logistics chain planning process have been proposed, namely: planning levels of market supply chains, the task of planning product flows, planning methods and the expected result of implementation in the context of strategic, tactical and operational levels. These theoretical positions will allow in the future to form a methodology for the formation of logistics chains of regional commodity markets.

Keywords: logistics chains, regional product markets, marketing vector, integrated planning, planning levels.

Постановка проблеми. В умовах подальших економічних реформ та умов децентралізації регіонів гостро постає актуальне питання ефективного функціонування товарних ринків на засадах саморозвитку регіонів, а також їх міжрегіонального співробітництва. Вирішити дану проблему можна завдяки формуванню та плануванню логістичних ланцюгів регіональних товарних ринків. Саме завдяки формуванню даних ланцюгів забезпечується розробка та реалізація збутової стратегії регіону на основі використання принципів інтегрованої моделі логістичного маркетингу. Отже, вище зазначена проблема формування та планування логістичних ланцюгів регіональних товарних ринків є актуальною.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженнями логістичних ланцюгів та окремих його ланок займались такі вчені, як: В. Алькем, Б. Анікін, Д. Бейд, А. Гаджинський, Л. Гурч, А. Кальченко, В. Кислий, Є. Крикавський, В. Лисюк, О. Нікішина, М. Купер, Дж. Ла-Лонд, Р. Ларіна, В. Сергеєв, В. Стаханов, К. Таньков, О. Тридід, А. Харісон, Н. Чухрай та ін.

Формування цілі статті. Метою статті є теоретичне обґрунтування проблем та шляхів формування і планування логістичних ланцюгів регіональних товарних ринків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як свідчить контент-аналіз сутності поняття «Логістичний ланцюг» не існує єдиної думки серед вчених щодо його визначення, тому, на думку автора дану категорію слід розглядати у більш широкому розумінні, тобто як формування регіональних економічних взаємозв'язків між суб'єктами господарювання у цих регіонах, а саме логістичний ланцюг:

– регіональних товарних ринків у вузькому розумінні – це послідовно-паралельне об'єднання відтворювальних, управлінських, інфраструктурних та інших параметрів товаропотоку від виробника до кінцевого споживача, враховуючи територіальні та споживчі особливості кожного регіону;

– регіональних товарних ринків у широкому розумінні – це система, яка включає у себе сукупність взаємопов'язаних процесів доведення товаропотоку від виробника до кінцевого споживача, враховуючи

[1] Публікацію підготовлено у межах виконання НДР «Формування ефективної логістики товарних ринків» (номер держреєстрації 0119U00227).

територіальні та споживчі особливості кожного регіону, тобто це система взаємовідносин між суб'єктами товарних ринків за переміщенням сировини, товарів, матеріалів у територіально-регіональному аспекті для задоволення споживчих потреб та забезпечення продовольчої безпеки регіону.

При розробці стратегічних орієнтирів регіону, що будуть націлені на логістизацію здійснення процесів товароруху важливого значення набувають питання формування та планування логістичних ланцюгів регіональних товарних ринків. Тому, важливим є сутність здійснення даного процесу за такими типами взаємозв'язків:

– «зверху»: інтеграція в рамках регіонів із залученням держави, особливо це стосується стратегічно важливих товарів таких як: цукор, зерно, електроенергія, тощо;

– «знизу»: інтеграція господарюючих суб'єктів при мінімальній участі держави чи регіональних органів управління;

– змішаний тип об'єднання.

Особливого значення набувають дворівневі організаційні форми взаємодії. Матеріальне уявлення регіональних логістичних ланцюгів полягає у створенні вартості продукції і здійснюється на рівні організацій, які взаємодіють у різних регіонах, при цьому мають будь-які форми та різні інструменти взаємодії.

Отже, особливістю формування та планування логістичних ланцюгів регіональних товарних ринків є не тільки співробітництво щодо переміщення товаропотоків між регіонами, а й інституціональне оформлення цих переміщень, тобто, виникнення нових рівнів управління цими потоками.

Формування вищезазначеного логістичного ланцюга регіональних товарних ринків полягає у послідовності процесів: від вивчення потреб споживачів до доведення товаропотоку до кінцевих споживачів та утилізації товару чи упаковки (рис. 1).

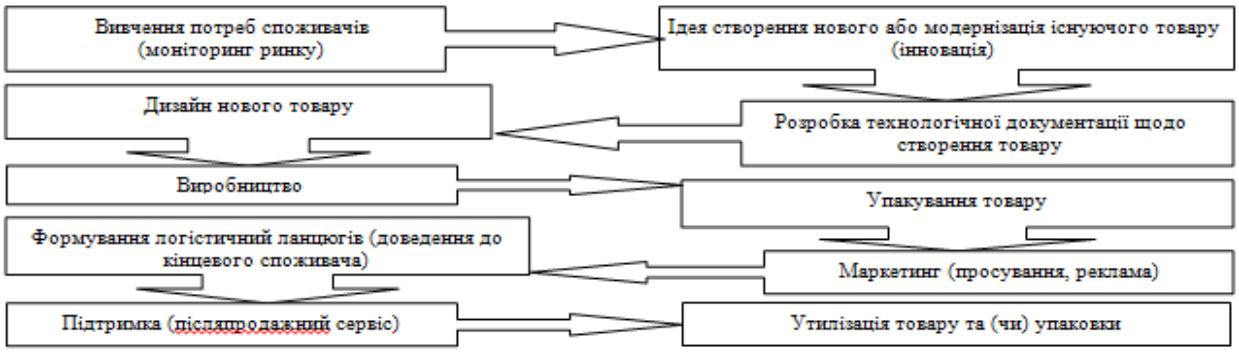


Рис. 1. Формування логістичного ланцюгу регіональних товарних ринків (розробка автора)

Як, вже зазначалось при формуванні та плануванні логістичного ланцюга регіональних товарних ринків (ланцюга «постачання – виробництво – збут») важливим елементом є побудова збутової стратегії на основі концепції маркетингу та використанні принципів інтегрованої моделі логістичного маркетингу [1].

В якості інструментарію побудови взаємозалежної регіональної системи обслуговування матеріальних потоків бажано використовувати логістичний маркетинг, який представляє собою перспективний науковий напрям досліджень, що об'єднує в собі функції маркетингу та логістики [2]. Об'єднання цих двох процесів дозволяє створити ситуацію, коли параметри товару, що задовольняють вимоги споживачів, доповнюються прийнятною ціною його реалізації.

Враховуючи, що саме маркетинг забезпечує оптимальну швидкість узгодження попиту і пропозиції, тобто поєднання найбільш вигідних темпів появи нових ідей, втілення задуму у товар, його виробництво, розподіл і реалізація при мінімальних витратах та у найбільш короткі строки на всіх стадіях просування товару від виробника до кінцевого споживача, слід орієнтуватися на оцінювання реплікаційних параметрів.

Маркетинговий вектор розвитку буде формуватися і оптимізуватися на основі таких показників [3]:

Термін циклічного обороту за умови створення у результаті новітньої структурної одиниці тих відносин, які склались. Мінімальне значення даного показника сприяє ефективності. Об'єктивна репліцируємість – можливість знаходитись одночасно в різних місцях, тобто представляти однорідний товар або відносини в комунікаційному процесі. Можливість збереження структурної визначеності, а саме: оптимізація структури матеріальних активів та створення бренду, як важливого елементу бізнесу, що дозволяє отримати ефективну інформаційну взаємодію із зовнішнім середовищем.

Регіональні товарні ринки нами розглядаються з метою подальшого планування та розробки регіональної стратегії, що можливо завдяки вивченню: регіональної системи попиту та пропозиції; ступеню задоволеності потреб покупців; розвитку регіональних ринків; оточуючого середовища; конкурентів; оптимізації схем товароруху та організації збуту; заходів щодо просування на ринок товарів.

Регіональний товарний ринок формує систему каналів збуту та розподілу товарів у сфері обігу регіону [4]. Самий така організаційна схема формує просторовий розподіл товаропотоків.

Як вважає д.е.н., професор Лисюк В.М., під час узгодження пропозиції та попиту на регіональному товарному ринку необхідно враховувати просторову та часову ознаки товаропотоків [5–6]. Такої ж думки дотримуються світові вчені Кларк Ф. та Кларк К. [7]. Але, це досить вузьке бачення наукової проблеми. Тому, вважаємо за доцільне розширити ознаки товаропотоків ще кількісною та якісною складовими. Дані складові збутово-розподільчих процесів створюють основну діяльність секторів обігу в регіональних товарних ринках.

Подальший розвиток концепції просторового розподілення товаропотоків здійснюється за такими напрямками: збутово-розподільча та торговельна система регіону; регіональне формування розподільчої системи; формування каналів розподілу; розробка вертикальних, горизонтальних та багатоканальних збутово-розподільчих систем [8].

Отже, розвиток даної концепції товаропотоків на регіональних товарних ринках дозволяє виявити закономірності, взаємозв'язки на цих ринках, а також сформувати зв'язки (матеріальні, фінансові, інформаційні) між господарюючими суб'єктами на ринку в процесі реалізації товарів.

В складових механізму формування логістичних ланцюгів регіональних товарних ринків повинні знайти відображення інструменти, які дозволяють розв'язати такі питання, як:

– сутність об'єднання господарюючих суб'єктів у логістичний ланцюг (залежить від взаємовідносин незалежних економічних суб'єктів);

– визначення цілей об'єднання господарюючих суб'єктів у логістичний ланцюг та ефекту, який буде очікуватись від сумісної соціально-економічної діяльності. Їх об'єднання (інтеграція) не має бути самоціллю, а повинно слугувати інструментом для довгострокового інноваційного розвитку соціо-економічних систем (регіонів), забезпечення сталості, стійкості, надійності їх функціонування та конкурентоспроможності з погляду внутрішнього та зовнішнього оточення. Дане об'єднання повинно здійснюватись на взаємовигідних умовах та враховуючи принцип синергії (об'єднання декількох об'єктів або елементів дає нову якість);

– умови об'єднання на різних рівнях (регіонах) за різними групами господарюючих суб'єктів;

– етапи об'єднання (зміст етапів, особливості динаміки об'єднання);

– оцінювання результатів об'єднання у відповідності з критеріями.

Основою для формування та планування логістичних ланцюгів є такі підходи:

– ресурсний: об'єднання матеріальних, нематеріальних та фінансових активів суб'єктів господарювання та створення умов для ефективної координації їх логістичної діяльності. Так, за рахунок об'єднання фінансових та людських ресурсів, вирішується завдання - формування ефективних логістичних ланцюгів і досягається синергетичний ефект, який дозволяє максимізувати результати та вийти на новий рівень саморозвитку;

– організаційний: об'єднання (технологічне, логістичне, економічне) суб'єктів господарювання для формування логістичних ланцюгів, яке направлено на підвищення конкурентоспроможності як самих суб'єктів, так і регіонів. Об'єднання (інтеграція) суб'єктів господарювання при формування логістичних ланцюгів направлені на економічну конвергенцію цих суб'єктів для вирішення основних соціально-економічних завдань та створення єдиної регіональної економічної структури, яка характеризується стійкими відносинами між учасниками, швидкою реакцію на зміну зовнішнього оточення та можливість створення додаткових фондів. Дане об'єднання стане важливим як для виходу суб'єктів господарювання на новий «якісний» рівень функціонування з орієнтиром на розширене відтворення, так і для всієї економіки регіону, так як створення логістичних ланцюгів регіональних товарних ринків дозволить створити умови для подальшого соціально-економічного розвитку регіону. Тобто, утвориться позитивний мультиплікаційний ефект в соціально-економічному розвитку території, але при відповідній підтримці на рівні регіону та держави в цілому;

– управлінський: створення об'єднаного управління з чітким розподілом прав та обов'язків на основі використання сучасних ІТ-технологій.

Формування та планування логістичних ланцюгів в економічній діяльності регіонів базується на таких принципах (див. табл. 1). Отже, ми вважаємо, що ефективному логістичному ланцюгу регіональних товарних ринків повинні бути притаманні такі ознаки:

– надійність: наявність у логістичному ланцюгу регіональних товарних ринків тісних, стійких та довгострокових господарських зв'язків між учасниками ланцюга (суб'єктами господарювання), які базуються на встановлених нормах, нормативах, стандартах та взаємній відповідальності;

– гнучкість: розширення товарної номенклатури за рахунок маневрування організаційно-економічних, технічних, технологічних та логістичних процесів;

– дієвість комунікаційних зв'язків: дієвий комунікаційних зв'язок у логістичному ланцюга регіональних товарних ринків, який дозволяє поетапно та раціонально організовувати інформаційні зв'язки між усіма ланками ланцюгу, проводити моніторинг (дослідження ринку, стан логістичних процесів, відхилення), контролювати та здійснювати корективи при руху товаропотоків;

– багатофункціональність: спроможність відповідати потребам учасників (суб'єктів господарювання) – ланок ланцюга та потребам кінцевих споживачів (забезпечення матеріально-технічними ресурсами, транспортні потреби, складські та посередницькі послуги, послуги інфраструктури логістики);

– безпечність: логістичний ланцюг регіональних товарних ринків мінімізує логістичні ризики за рахунок використання стратегічного планування, попереджання ризикових подій у товароруху завдяки ідентифікації специфічних факторів (розробка комплексу дій, який попереджує або компенсує ризик, що полягає у об'єднанні учасників ланцюгів при пропорційному розподіленні ризиків);

– цілісність логістичного ланцюга регіональних товарних ринків: полягає у концепції загальних (сумарних) витрат логістики, яка полягає у прийнятті управлінських рішень щодо зниження витрат не в окремих підсистемах (постачання, транспортування, складування, розподіл), а у самій системі – логістиці;

– гнучкість: швидка реакція на постійно змінні потреби споживачів, яка виражається у переході від планового виробництва до позаказного (індивідуалізація товарів, які мають специфічні властивості);

– ефективність: ефективне управління запасами в логістичному ланцюгу регіональних товарних ринків (наявність розподільчих центрів, які здійснюють планові та позаказні відвантаження товаропотоків).

Таблиця 1

Класифікація принципів формування та планування логістичних ланцюгів регіональних товарних ринків

Класифікаційна ознака принципу формування та планування логістичних ланцюгів регіональних товарних ринків	Принципи та їх сутність
За базовими вимогами до формування	Системність: кожна операція виникає у визначеному стані логістичних ланцюгів; стійкість: логістичний ланцюг зберігається до повного виконання поставлених завдань чи регіональних стратегій; цілісність: сукупність ланок, які побудовані на концепції загальних (сумарних) логістичних витрат між усіма учасниками ланцюгу; структурованість: внутрішня побудова логістичних ланцюгів та конкретний взаємозв'язок його об'єктів та суб'єктів управління, маневреність ресурсами та потоками; ієрархічність: елементи більш високого рівня підпорядковують собі елементи більш низького рівня; надійність: безперервність формування логістичних ланцюгів на основі норм, нормативів, правил, положень та стандартів
За функціональністю	Багатофункціональність: при формуванні логістичних ланцюгів реалізуються функції планування, організації, регулювання, мотивації, контролю; комунікаційність: інформаційні зв'язки, моніторинг, збір даних; маневреність: взаємопов'язаність елементів (між елементами логістичного ланцюгу (системи) існують чіткі взаємозв'язки (організаційні, технологічні, виробничі), які більш значущі, ніж елементи, які опинились поза даною системою); гнучкість: організованість сукупності елементів (потенційні можливості елементів логістичної системи полягають у взаємозв'язку та об'єднанні в єдине ціле, якщо до них буде застосовано організаційний вплив з метою досягнення цілісності)
За результативністю	Оптимізаційність: заходи з підвищення результативності формування та управління логістичними ланцюгами; ефективність: збереження ланцюга при взаємній вигоді усіх учасників на ринку; прибутковість: наявність (відсутність) в усіх ланках логістичного ланцюгу потенціалу, який може утворювати (збільшувати) сумарну додану вартість; безпечність: стратегічне планування, пропорційне розподілення ризиків між усіма учасниками логістичного ланцюгу, пов'язаних із втратою часу, товару, інформації, грошей, тощо; дієвість: формування оптимального балансування попиту та пропозиції на товарних ринках; реакційність: плавний перехід від планових до позаказних постачань з урахуванням уподобань споживачів; запасоємність: оптимізація (зменшення) обсягів запасів та ресурсів
За умовами інтеграції	Інтегрованість: наявність специфічних якостей логістичного ланцюга, які притаманні тільки йому (доставка товару у необхідній кількості, необхідної якості, у встановлене місце, у визначений час, за мінімальними витратами та до кінцевого споживача; адаптивність (здійснюється зміна ланок у залежності від зміни ситуації на ринку).
За видами надходженням інформації	Інформаційність: швидке отримання необхідної достовірної інформації в повному обсязі; інноваційність: використання нових технологій при формуванні ланцюгів, у тому числі і IT-технології; технологічність: використання новітніх технологій логістики (SMART-логістика, розумна логістика тощо
За умовами подальшого розвитку	Розвиненість: наявність логістичної інфраструктури в усіх секторах ринку; конкурентоспроможність: наявність передумов розширення ринку з відповідними інвестиціями та інноваціями; стимулювання: створення умов до розширення товарних ринків; відтворюваність: відбувається відтворювальний цикл формування логістичних ланцюгів

Теоретичні основи формування логістичних ланцюгів регіональних товарних ринків, на думку автора, повинні базуватись на принципах, сутність яких наведено у табл. 1, за такими ознаками: базові вимоги формування, функціональність, результативність, умови об'єднання, види надходження інформації, умови подальшого розвитку. Слід зауважити на тому, що по мірі подальшого розвитку інформаційних систем та технологій, технічного, технологічного, організаційного та економічного напрямів логістики в цілому, її інтеграція буде також змінюватись, причому принципи формування логістичних ланцюгів регіональних товарних ринків будуть доповнюватись. В цілому даний перелік принципів доволі детальний та обґрунтований, що дозволяє сформувати вихідну базу для проектування, побудови, формування ефективних логістичних ланцюгів регіональних товарних ринків. Саме досягнення даної ефективності стає можливим завдяки впровадженню інноваційних логістичних підходів. Основним з цих підходів є «управління ланцюгами поставок» (Supply Chain Management). Під даним процесом розуміють організацію, планування, контроль і виконання відповідного товаропотоку [9]. Важливим є врахування процесів від проектування і закупівель до виробництва і розподілу товаропотоку кінцевим споживачам у відповідності до вимог ринку та для досягнення ефективності управління витратами.

Розглянемо особливості логістичних ланцюгів регіональних товарних ринків (рис. 2).

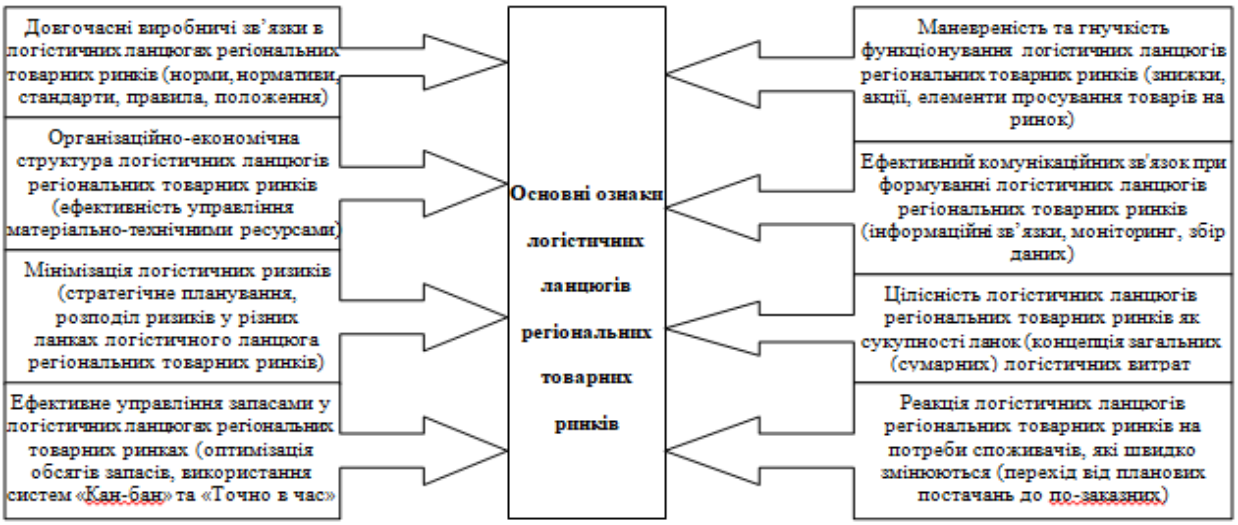


Рис. 2. Основні ознаки логістичних ланцюгів регіональних товарних ринків (розробка автора)

Як вже зазначалось, основною вимогою при формуванні логістичних ланцюгів є ефективне управління наявними запасами. Одним з підходів при формуванні ланцюгами постачань є використання систем «Кан-бан» та «Точно в час» («Just in time» та «Kanban»). Дані підходи було спрямовано на вдосконалення фізичного переміщення товаропотоків. Особливістю даних підходів є: оптимальне співвідношення «якість-витрати»: отримання найбільш високої якості продукції, процесів, технологій, тощо; скорочення запасів: надійність безперервного надходження матеріальних потоків; тривалість логістичних ланцюгів: скорочення циклу, відсутність (зниження) невизначеності, швидкість та реакція; гнучкість: скорочення термінів постачань; взаємовідносини між учасниками логістичного процесу: відкриті, партнерські відносини, суспільне вирішення управлінських та організаційних питань; загальний підхід: задоволення потреб споживачів та підвищення рівня їх обслуговування; транспортно-логістичні послуги: надійність усіх ланок у переміщенні товаропотоків, враховуючі систематизацію та управління запасами (логістичні центри).

Формування та планування логістичних ланцюгів на регіональному рівні бажано здійснювати з використанням організаційних методів підтримки та координування регіональними органами влади. Так, має розроблятися та реалізуватися стратегія розвитку регіону щодо ефективного здійснення процесів товароруху, узгоджуватися процес переміщення товарних потоків та об'єднання (інтеграція) господарюючих суб'єктів щодо організації ланцюгів постачань.

На логістичне забезпечення формування товаропотоків впливають регіональні системи логістичного забезпечення. Дані системи мають диференційовані особливості функціонування через різні особливості (географічні, соціальні, економічні) регіонів України. Формування та планування логістичних ланцюгів регіональних товарних ринків, на нашу думку, мають власну модель товароруху, яка створюється на умовах об'єднання декількох підсистем (див. рис. 3).

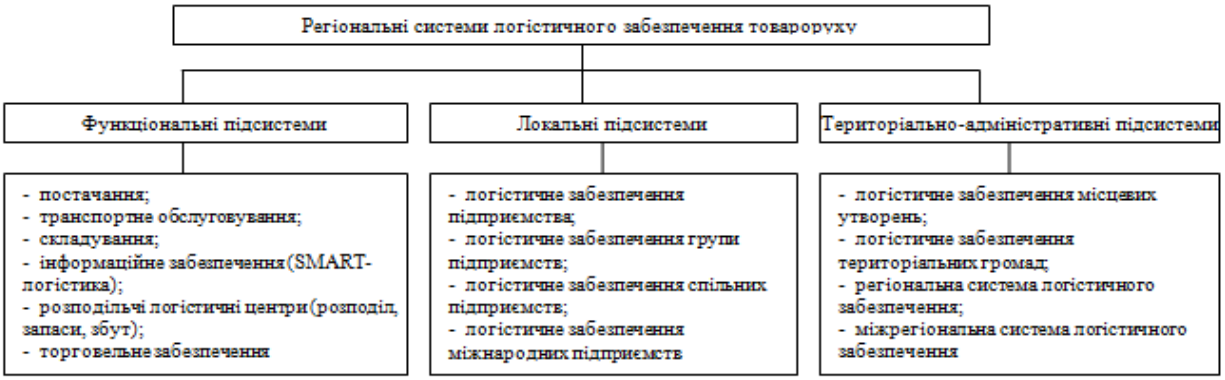


Рис. 3. Модель товароруху регіональних систем логістичного забезпечення (складено автором на основі [10])

Як вже зазначалось, метою формування логістичних ланцюгів регіональних товарних ринків є забезпечення оптимального використання товарних, матеріальних, фінансових, інформаційних та інших потоків у необхідній кількості, необхідної якості, у необхідному місці та з найменшими витратами. При цьому, підвищення якості логістичного обслуговування кінцевих споживачів, зниження собівартості продукції, підвищення стандартів якості товарів, підвищення конкурентоспроможності, здійснення контролю, регулювання станом розвитку товаропотоків, вирішення соціально-економічних регіональних

завдань – все це результати, які можливо отримати завдяки формуванню моделі товароруху регіональних систем логістичного забезпечення. Здійснюючи процес товароруху на регіональному рівні, необхідним постає процес планування логістичних ланцюгів постачань на товарних ринках (табл. 2).

Таблиця 2

Рівні планування ланцюгів постачань*

Завдання планування потоків товарів	Методи планування	Очікуваний результат
Стратегічний рівень		
Оцінка майбутньої необхідності у товарному потоку	Прогнозування (прогноз зовнішнього середовища)	Формування попиту у товарах. Планування випуску товарів та перерозподіл навантаження на виробничі потужності
Оцінка виробничих потужностей, які потрібні для виробництва визначеної товарної партії та її постачання кінцевим споживачам	Прогнозування (прогноз внутрішнього середовища)	Формування попиту на виробничі потужності. Корегування обсягу виробництва та обсягу вкладання коштів у виробниче обладнання. Передумови для формування логістичних ланцюгів
Попередня оцінка розміру можливих капітальних вкладень	Прогнозування	Отримання капітальних вкладень. Планування можливості розширення виробництва, підвищення обсягів виробництва товарних партій та їх подальше логістичне забезпечення
Оцінка майбутнього стану економіки регіону та країни в цілому	Прогнозування (прогноз зовнішнього середовища)	Оцінка економічного стану регіону. Корегування обсягу випуску продукції. Прогнозування цін та товари. Визначення конкурентів на ринку. Формування логістичних ланцюгів регіональних товарних ринків
Тактичний рівень		
Визначення цільових ринків та місця підприємств на цих ринках	Економіко-математичне моделювання економічних регіональних процесів (інформація щодо майбутнього стану об'єкту планування)	Визначення сегменту регіонального ринку, на якому можна досягти більшого доходу
Формування короткострокових цілей підприємств, стратегія і тактика їх досягнення	Програмно-цільовий (структурування завдань до комплексу цільових показників та нормативів, розвиток об'єкту планування	Вирішення важливих проблем розвитку об'єкту планування (формування логістичних ланцюгів на регіональних товарних ринках)
Оцінка виробничих та торговельних витрат	Нормативний (планові розрахунки абсолютних та відносних норм та нормативів)	Виявлення відхилень від затверджених показ-ників задля недопущенні підвищення витрат на логістичне супроводження товарного потоку
Заходи щодо стимулювання продажів, ціноутворення, каналів збуту	Метод експертної оцінки (раціональні висновки експертів при високому рівні невизначеності зовнішнього середовища та використання даних щодо розвитку об'єкту планування)	Визначення попиту. Прогнозування конкурентного середовища на регіональному ринку. Побудова логістичних ланцюгів за участю регіональних господарюючих суб'єктів
Оперативний рівень		
Розробка календарно-планових нормативів виробництва	Балансовий метод (рівність напрямів та обсягів використання ресурсів із джерелами їх надходження)	Недопущення витрат при формуванні збалансованого обсягу виробництва, безперервність надходження: сировини для виробництва товарів та товаропотоків до кінцевого споживача
Складання оперативних програм основних виробництв	Балансовий метод (рівність напрямів та обсягів використання ресурсів із джерелами їх надходження)	Збалансованість можливостей та потреб у ресурсах у часі та обсязі. Здійснення постійного контролю за надходженням коштів на цільове використання та здійснення логістичних витрат
Оперативний управлінський облік та контроль за виконанням оперативних програм	Нормативний метод планування (використання абсолютних та відносних норм і нормативів)	Контроль за виробничим процесом. Досягнення мінімізації витрат у виробництві та при формуванні логістичних ланцюгів
Оперативне регулювання виробничого процесу, сучасні методи виявлення відхилень від плану	Екстраполяція (вивчення показників «від досягнутого»)	Визначення майбутнього стану підприємств в регіоні на основі існуючих темпів та пропорцій, а також на основі взаємодії усіх учасників товароруху

*розробка автора

Планування логістичних ланцюгів регіональних товарних ринків – це комплекс взаємопов'язаних процесів, який дозволяє здійснювати процес планування на усіх рівнях та в усіх ланках регіональних ланцюгів постачань.

Інтегроване планування у логістичних ланцюгах регіональних товарних ринків – це функція управління логістичними ланцюгами регіональних товарних ринків, яка основана на формуванні цілей, завдань, розробці регіональних стратегій та програм на основі всебічного аналізу ринку постачань (включаючи специфічні вимоги замовника) та положення, в якому знаходиться в даний момент логістичний ланцюг та усі його ланки. Таким чином, під інтегрованим плануванням ми розуміємо функцію управління, яка включає у себе такі складові, як: формування, розробку, проектування, виробництво, розподіл, тощо.

Мета інтегрованого планування логістичних ланцюгів регіональних товарних ринків полягає у підвищенні якості та максимального досягнення поставлених планів завдяки впровадженню системи управління у ланках ланцюгів постачань.

Необхідність впровадження саме інтегрованого планування при формуванні логістичних ланцюгів регіональних товарних ринків пов'язана із необхідністю:

– визначення єдиної стратегічної мети та чітких взаємовідносин між усіма учасниками ланцюгу;

– розробка методології для формування логістичних ланцюгів регіональних товарних ринків (формування єдиної системи критеріїв для оцінки усіх суб'єктів господарювання, які формують логістичний ланцюг);

– інтеграція стратегічних планів усіх ланок (учасників) ланцюгу та вдосконалення їх бізнес-процесів;

дослідження попиту споживачів, відхилення якого впливає на ефективну побудову (безперебійну роботу) усього логістичного ланцюга.

Отже, інтеграційна складова логістики полягає у прояві причинно-наслідкових зв'язків, а саме: логістика → маркетинг та логістика → менеджмент. Тому, для більш ефективного здійснення процесу просування товару на регіональний ринок адаптуємо для вітчизняних умов причино-наслідкову діаграму Каору Ісікави , від якої залежать результати планування (рис. 4).

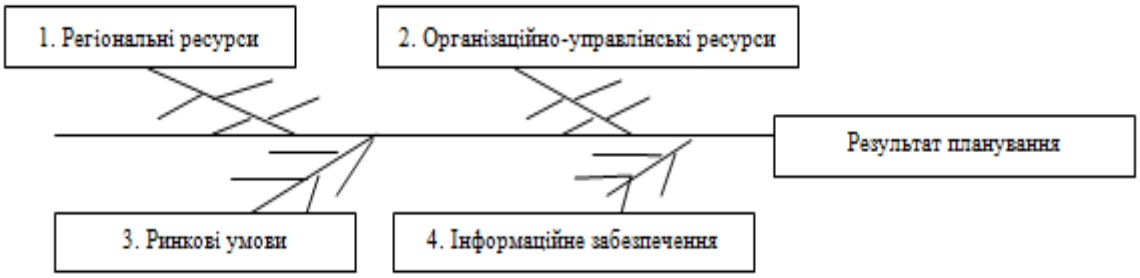


Рис. 4. Моделювання процесу просування товару на регіональний ринок на основі причино-наслідкової діаграми Каору Ісікави
*складено автором на основі [11–13]

У цій моделі виділено такі складові:

1. Регіональні ресурси: виробничі ресурси регіону; інфраструктура; обсяги виробництва у галузях та підгалузях регіону; підприємницький ресурс; природні ресурси; трудові ресурси.

2. Організаційно-управлінські ресурси: організаційна структура управління; децентралізація управління; інтеграція, об'єднання та координування регіональних логістичних процесів; взаємодія між усіма учасниками ринку (виробники, посередники, дистриб'ютори, споживачі тощо).

3. Ринкові умови: інфляція; регіональні (територіальні) особливості; споживчий попит та пропозиція; специфіка секторів та видів виробників у регіоні; конкуренція на ринку; усунення бар'єрів, які заважають об'єднанню або кооперації регіональних ринків товарів, сировини, послуг, капіталу, робочої сили.

4. Інформаційне забезпечення: створення незалежних корпоративних логістичних структур; інформаційно-мережева база; інформаційних міжрегіональний кластер. Дана діаграма дозволяє наочно демонструвати не тільки ті фактори, які впливають на об'єкт, але і причино-наслідкові зв'язки цих факторів. В її основі лежить постановка завдань, які необхідно вирішити.

Завдяки використанню даної моделі, яка адаптована для українських регіонів більш ретельно можна змоделювати процес просування товару на регіональний ринок, тобто саме формування логістичних ланцюгів.

Висновки. Отже, автором вдосконалено понятійно-категоріальний апарат шляхом надання визначення таких термінів, як: логістичний ланцюг регіональних товарних ринків у вузькому та широкому розумінні.

Розроблено послідовність процесів формування логістичного ланцюгу регіональних товарних ринків та визначенні їх основні ознаки, починаючи з вивчення потреб споживачів, що дозволяє зменшити (усунути) «розриви» логістичного ланцюга, оптимізувати внутрішні і міжрегіональні потоки, мінімізувати ціну товару за рахунок матеріальних, фінансових, трудових втрат у процесі товароруху від постачальника до кінцевого споживача та утилізації товару.

Запропоновано класифікацію принципів формування логістичних ланцюгів регіональних товарних ринків за такими ознаками: базові вимоги до формування, функціональність, результативність, умови інтеграції, вид надходження інформації, умови подальшого розвитку. Практичне призначення теоретичних засад формування логістичних ланцюгів регіональних товарних ринків полягає в тому, що вони можуть бути використані для визначення методології формування вказаних ланцюгів.

Важливим елементом подальшого розвитку логістичних процесів в регіональних товарних ринках є формування логістичної інфраструктури та її впровадження в діяльність регіональних систем. Це стає можливим завдяки використанню концепції просторового розподілення самих товаропотоків, в якій регіональний ринок виступає системою каналів розподілу усіх товаропотоків. На формування логістичних ланцюгів регіональних товарних ринків у майбутньому буде впливати формування умов та методики прийняття рішень у сфері логістики та побудови логістичної інфраструктури. Для цього потрібні методологічні засади обґрунтування цих рішень у функціональній та інституціональній сфері та механізми інтеграції між усіма об'єктами, суб'єктами, структурами, партнерами, інституціями тощо.

Література

1. Тараканов М. Л. Принципи формування регіональних логістичних комплексів / М. Л. Тараканов // Вісник соціально-економічних досліджень, – Київ, 2012. – Вип. 1 (44). – С. 122–128.

2. Коробков В. Рыночные аспекты взаимосвязи маркетинга и логістики / В. Коробков // Логистика. – 2007. – № 3. – С. 10–11.

3. Іванов С. В. Геоекономічний простір: теоретичні аспекти маркетингу розширеної взаємодії у ра мках економічних систем / С. В. Іванов. – Київ : Вісник економічної науки України, 2018/2. – С. 79–89.

4. Barger H. Distribution Place in the American Economy Since 1869. – N.Y., 1955.

5. Лисюк, В. М., Топалова, І. А. Відтворювальний принцип формування теорії ринкової логістики / В. М. Лисюк, І. А. Топалова. – Одеса : Економічні інновації, ІПРЕЕД НАНУ, 2018. – Вип. № 67. – С. 120–130.

6. Логістика товарного ринку : монографія / за ред. Б. В. Буркинського та В. М. Лисюка НАН України, Ін-т пробл. ринку та екон.-екол. дослідж. – Одеса : ІПРЕЕД НАНУ, 2018. – 244 с.

7. Clark F., Clark, C. Principles of Marketing. – N.Y., 1942.

8. Fernie J. (ed) Retail Distribution Management. – London, 1990.

9. Смирнова Е. А. Управление цепями поставок : учеб. пособ. / Е. А. Смирнова. – СПб. : изд-во СПбГУЭФ, 2009. – 120 с.

10. Ларіна Р. Р. Регіональні логістичні системи (формування, управління та стратегія розвитку) / Р. Р. Ларіна. – Донецьк : ВИК, 2004. – 372 с.

11. Ishikawa K. Guide to Quality Control. - Tokyo, Asian Productivity Organization, 1976.

12. Ishikawa K. What is Total Quality Control The Japanese Way. – London, Prentice Hall, 1985.

13. Исикава К. Японские методы управления качеством / сокр. пер. с англ. / под. ред. А. В. Гличева. – М. : Экономика, 1988. – 214 с.

References

1. Tarakanov M. L. Pryntsypy formuvannya rehionalnykh lohistychnykh kompleksiv. K., Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen, 2012, 122–128.

2. Korobkov V. Rynochnyye aspekty vzaimosvyazi marketinga i logístiki. Logistika, 2007, 10–11.

3. Ivanov S. V. Heoekonomichnyy prostir: teoretychni aspekty marketynhu rozshyrenoyi vzayemodiyi u ramkakh ekonomichnykh system. K.,Visnyk ekonomichnoyi nauky Ukrayiny, 2018/2, 79-89.

4. Barger H. Distribution Place in the American Economy Since, 1869. N.Y., 1955.

5. Lysyuk V. M., Topalova I. A. Vidtvoryuvalnyy pryntsyp formuvannya teoriyi rynkovoyi lohistyky. O., Ekonomichni innovatsiyi, IPREED NANU, 2018, 67, 120-130.

6. Lohistyka tovarnoho rynku : monohrafiya / za red. Burkynskoho B. V. ta Lysyuka V. M. Odesa, IPREED NANU, 2018. 244 p.

7. Clark F., Clark C. Principles of Marketing. N.Y., 1942.

8. Fernie J. (ed) Retail Distribution Management. London, 1990.

9. Smirnova Ye. A. Upravleniye tsepyami postavok: ucheb. posobiye. SPb, 2009, 120 p.

10. Larina R. R. Rehionalni lohistychni systemy (formuvannya, upravlinnya ta stratehiya rozvytku). Donetsk, Yzd. “VYK”, 2004, 372 p.

11. Ishikawa K. Guide to Quality Control. Tokyo, Asian Productivity Organization, 1976.

12. Ishikawa K. What is Total Quality Control The Japanese Way. London, Prentice Hall, 1985.

13. Isikava K. Yapons'kiye metody upravleniya kachestvom. M., Ekonomika, 1988, 214 p.

Рецензія/Peer review : 03.05.2019 Надрукована/Printed : 13.06.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Уманець Т. В.

УДК 330.322.54:334.722]:332.122 (045)
DOI: 10.31891/2307-5740-2019-270-3-204-208

УМАНЕЦЬ Т. В.,
Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України
ШАТАЛОВА Л. С.
Одеський національний економічний університет

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА РЕГІОНУ

У статті надано авторське бачення сутності категорії «інвестиційно-фінансовий потенціал технологічного підприємництва»; запропоновано методичний підхід до оцінювання його рівня; проведено оцінку рівня даного потенціалу за регіонами України та його складових. Обґрунтовано висновок про те, що регіони України мають дуже низький рівень інвестиційно-фінансового потенціалу технологічного потенціалу. З метою покращення рівня забезпечення регіонів даним потенціалом запропоновано розробити економічний механізм забезпечення ефективного використання інвестиційно-фінансового потенціалу технологічного підприємництва на регіональному рівні.

Ключові слова: інвестиційно-фінансовий потенціал, технологічне підприємництво, інтегральні індикатори, регіон.

UMANETS T.,
Institute of Market Problems and Economic and Ecological Research of NAS of Ukraine, Ukraine, Odessa
SHATALOVA L.
Odessa National University of Economics, Ukraine

METHODICAL BASES OF RESEARCH OF INVESTMENT AND FINANCIAL POTENTIAL OF TECHNOLOGICAL ENTREPRENEURSHIP OF THE REGION

The purpose of the article is the development of methodological foundations for the study of the investment and financial potential of technological entrepreneurship in the region as a component of the innovation potential. The article substantiates the need for analytical evaluation of domestic companies in the domestic markets of innovative products and technologies using the integral assessment method. The structural component base of the investment and financial potential of technological entrepreneurship has been determined. This potential is considered as a level of financing at the expense of own, attracted or borrowed funds of technological entrepreneurship structures, which are able to provide conditions for the implementation of the innovation process for the development, implementation and commercialization of innovations. An algorithm of economic and mathematical formalization of this potential on the basis of integral indicators, which consists of six stages, is proposed. It is proposed to carry out a systematic analysis of the problem of assessing the level of investment and financial potential of technological entrepreneurship in the region on the basis of twelve statistical indicators, each of which has an independent value and at the same time is a component of a generalizing indicator. Diagnostics of the regions of Ukraine in the context of these indicators was carried out in accordance with the guidelines for the calculation of their integrated assessment. The group of regions-leaders and regions-outsiders of Ukraine is defined according to the level of investment and financial potential of the region and its components. The level of provision of technological entrepreneurship in the region with investment and financial potential in the context of five classes according to the rating scale has been identified.

Conclusion: the regions of Ukraine have a very low level of investment and financial potential of technological entrepreneurship. In order to increase the level of provision of regions with this potential, it was proposed to develop an economic mechanism to ensure the effective use of investment and financial potential at the regional level.

Keywords: technological entrepreneurship, investment and financial potential, integral indicators, region.

Постановка проблеми. У сучасній економіці XXI століття відбувається перехід до економіки, яка базується на ефективному використанні інноваційного потенціалу технологічного підприємництва, в основу стійкої конкурентної переваги якого покладена інноваційна ідея. Отже, технологічне лідерство соціо-економічної системи як на макро-, так і на мезо- та мікроекономічних рівнях доцільно ідентифікувати цілою низкою показників, річні числові значення яких демонструють міру їх домінування у регіональній економіці. У зв'язку з цим особливо значущим має бути аналітичне оцінювання не тільки вищезазначеного потенціалу, але й його складових, зокрема, інвестиційно-фінансового потенціалу технологічного підприємництва на засадах інноваційної компоненти в контексті посилення у світі технологічної сингулярності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Оцінкою інноваційного потенціалу та його складових на макро-, мезо- та мікрорівнях суспільства займались такі вітчизняні вчені, як: Б.В. Буркинський, В.М. Головатюк, М.І. Грицаєнко, О.Б. Жихор, С.М. Ілляшенко, Т.М. Куценко, Є.В. Лазарева, П.С. Маковеєв, О.С. Паламарчук, А.М. Поручник та ін. [1–8]. Але загальновизнаної методики оцінки інноваційного потенціалу регіону не існує. Поряд з цим, технологічні зміни, що сьогодні спостерігаються в соціо-економічних системах як на регіональному, так і на національному рівні, вимагають кількісної оцінки потенціалу, який сприяє створенню нового бізнесу, в основу стійкої конкурентної переваги якого покладена інноваційна ідея або нова технологія, тобто технологічного підприємництва.

Формулювання цілі статті. Метою статті з огляду на зазначене є розробка методичних основ дослідження інвестиційно-фінансового потенціалу технологічного підприємництва регіону як складової інноваційного потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кількісні та якісні параметри динамічного розвитку інноваційного потенціалу технологічного підприємництва в значній мірі залежать від рівня його інвестиційно-фінансового потенціалу. Даний потенціал визначає рівень фінансування за рахунок власних, залучених чи позикових коштів структур технологічного підприємництва, що здатні забезпечити умови реалізації інноваційного процесу для розробки, впровадження та комерціалізації нововведень.

На думку авторів, оцінку інноваційно-фінансового потенціалу регіону доцільно здійснювати за допомогою інтегральних індексів на базі дванадцяти показників.

Схема економіко-математичної формалізації рівня інвестиційно-фінансового потенціалу технологічного підприємництва (далі – ІФПТП) регіону наведено на рис. 1.

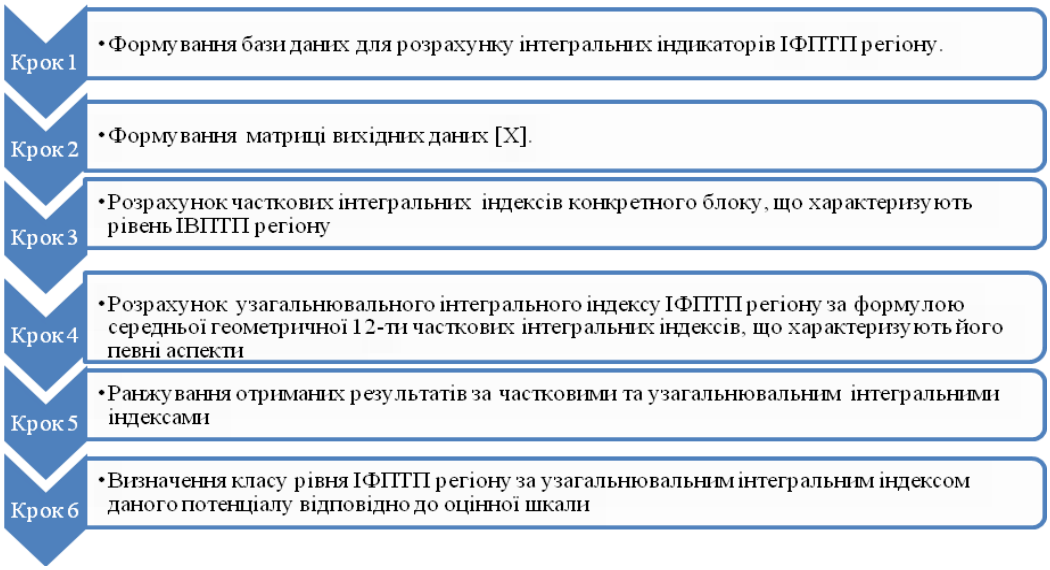


Рис. 1. Схема економіко-математичної формалізації рівня інвестиційно-інноваційного потенціалу технологічного підприємництва регіону

Розрахунок часткових інтегральних індексів, що характеризують рівень ІФПТП регіону, доцільно здійснювати за формулами для показників:

– стимуляторів

$$K_i = X_i / X_{i\max} \quad (1)$$

– дестимуляторів

$$K_i = X_{i\min} / X_i \quad (2)$$

Якщо для показників немає науково обґрунтованих нормативів, то пропонується для показників-стимуляторів за базу порівняння використовувати максимальне значення показника у межах всіх регіонів України, а для показників-дестимуляторів – мінімальні.

Визначення класу рівня ІФПТП регіону за узагальнювальним інтегральним індексом даного потенціалу доцільно здійснювати відповідно до оцінної шкали, яка нараховує п'ять класів:

1. Критичний рівень: $0 \le K \le 0{,}200$;
2. Низький рівень: $0{,}201 \le K \le 0{,}400$;
3. Задовільний рівень: $0{,}401 \le K \le 0{,}600$;
4. Середній рівень: $0{,}601 \le K \le 0{,}800$;
5. Високий рівень: $0{,}801 \le K \le 1{,}000$.

Оцінка інвестиційно-фінансового потенціалу регіону за допомогою інтегральних показників здійснюється за допомогою дванадцяти показників. Одним з них є питома вага фінансування внутрішніх витрат на виконання наукових і науково-технічних робіт за рахунок коштів бюджету відносно загального обсягу фінансування внутрішніх витрат на виконання наукових і науково-технічних робіт ($X1$). Лідерами за даним показником є Хмельницька, Херсонська, Тернопільська, Рівненська та Львівська області, а аутсайдерами – Миколаївська, Кіровоградська, Донецька, Закарпатська та Запорізька (див. табл. 1).

Найбільшу питому вагу фінансування внутрішніх витрат на виконання наукових і науково-технічних робіт за рахунок власних коштів відносно загального обсягу фінансування внутрішніх витрат на виконання наукових і науково-технічних робіт ($X2$) у 2016 році мали такі області, як: Кіровоградська, Донецька, Черкаська, Миколаївська та Житомирська, а найменшу – Харківська, Хмельницька, Львівська, Одеська та Дніпропетровська (див. табл. 1).

Таблиця 1

Рейтинг часткових інтегральних індексів інвестиційно-фінансового потенціалу в регіонах України за 2016 р.

№ з/п	Регіон	Рейтинг часткових інтегральних індексів												
		К1	К2	К3	К4	К5	К6	К7	К8	К9	К10	К11	К12	К
1	Вінницька	7	8	21	2	8	20	4	18	2	8	21	4	10
2	Волинська	8	9	9	13	16	11	3	21	12	16	11	3	5
3	Дніпропетровська	16	24	11	20	23	4	14	2	20	23	3	13	16
4	Донецька	22	2	13	23	22	2	15	8	23	21	2	21	20
5	Житомирська	9	5	22	5	11	14	5	20	4	10	14	5	12
6	Закарпатська	23	18	16	7	4	18	16	16	8	5	18	18	17
7	Запорізька	23	19	1	24	24	1	19	3	24	24	1	18	23
8	Івано-Франківська	13	7	8	16	15	22	1	15	19	9	22	1	7
9	Київська	6	16	15	10	7	12	9	7	9	7	12	11	6
10	Кіровоградська	21	1	17	22	19	5	20	11	22	19	4	20	18
11	Луганська	17	15	6	19	9	8	13	19	18	13	9	9	13
12	Львівська	5	22	4	1	13	16	8	5	1	15	16	10	4
13	Миколаївська	20	4	19	21	21	3	18	4	21	22	6	8	14
14	Одеська	10	23	2	4	12	13	7	6	6	12	13	6	2
15	Полтавська	12	14	7	6	14	15	2	12	5	14	15	2	3
16	Рівненська	4	13	10	9	6	19	5	23	7	6	19	7	8
17	Сумська	19	6	5	18	20	6	12	9	17	20	5	14	11
18	Тернопільська	3	12	20	11	5	17	17	24	10	4	17	15	15
19	Харківська	14	20	3	14	18	9	10	1	13	17	8	12	1
20	Херсонська	2	11	23	3	3	24	11	17	3	3	24	16	21
21	Хмельницька	1	21	18	16	1	21	23	22	16	2	20	24	22
22	Черкаська	17	3	12	12	10	10	21	10	11	11	10	17	9
23	Чернівецька	11	17	14	8	2	23	24	14	13	1	23	23	24
24	Чернігівська	15	10	23	15	17	7	22	13	15	18	7	24	19

Найкраще фінансування внутрішніх витрат на виконання наукових і науково-технічних робіт за рахунок коштів організацій підприємницького сектору відносно загального обсягу фінансування внутрішніх витрат на виконання наукових і науково-технічних робіт ($X3$) було в Запорізькій, Одеській, Харківській, Львівській та Сумській областях, а найгірше – в таких регіонах, як: Тернопільській, Вінницький, Житомирський, Херсонський та Чернігівський (див. табл. 1).

Найкраще фінансування внутрішніх витрат на виконання наукових і науково-технічних робіт за рахунок коштів організацій підприємницького сектору відносно загального обсягу фінансування внутрішніх витрат на виконання наукових і науково-технічних робіт ($X3$) було в Запорізькій, Одеській, Харківській, Львівській та Сумській областях, а найгірше – в таких регіонах, як: Тернопільській, Вінницький, Житомирський, Херсонський та Чернігівський (див. табл. 1).

До регіонів-лідерів за показником питомої ваги внутрішніх поточних витрат на фундаментальні дослідження відносно внутрішніх поточних витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт за усіма видами робіт ($X4$) у 2016 році слід віднести такі області, як: Львівська, Вінницька, Херсонська, Одеська та Житомирська, а регіонів-аутсайдерів – Дніпропетровську, Миколаївську, Кіровоградську, Донецьку та Запорізьку (див. табл. 1).

За показником $X2.2.5$ – питома вага внутрішніх поточних витрат на прикладні дослідження відносно внутрішніх поточних витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт за усіма видами робіт за рік – лідерами є Хмельницька, Чернівецька, Херсонська, Закарпатська та Тернопільська області, в групу «аутсайдерів» входять Сумський, Миколаївський, Донецький, Дніпропетровський та Запорізький регіони.

Найбільша сума внутрішніх поточних витрат на науково-технічні розробки відносно внутрішніх поточних витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт за усіма видами робіт ($X6$) спостерігається в Запорізькому, Донецькому, Миколаївському, Дніпропетровському та Кіровоградському регіонах, а найменша – в таких областях України, як: Вінницька, Хмельницька, Івано-Франківська, Чернівецька та Херсонська.

В п'ятірку лідерів за показником $X7$ – питома вага внутрішніх поточних витрат на науково-технічні послуги відносно внутрішніх поточних витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт за усіма видами робіт – входять Івано-Франківська, Полтавська, Волинська, Вінницька та Рівненська області, а в п'ятірку аутсайдерів – Кіровоградська, Черкаська, Чернігівська, Хмельницька та Чернівецька.

Найбільші внутрішні поточні витрати на виконання наукових і науково-технічних робіт ($X8$) припадають на Харківський, Дніпропетровський, Запорізький, Миколаївський та Львівський регіони, а найменші - на Житомирський, Волинський, Хмельницький, Рівненській та Тернопільський.

За показником $X9$ – частка обсягу наукових і науково-технічних робіт, виконаних власними силами наукових організацій на фундаментальні дослідження у обсязі наукових і науково-технічних робіт, виконаних власними силами наукових організацій за усіма видами робіт – лідерами є такі області, як: Львівська, Вінницька, Херсонська, Житомирська та Полтавська, а аутсайдерами – Дніпропетровська, Миколаївська, Кіровоградська, Донецька та Запорізька.

Найбільша частка обсягу наукових і науково-технічних робіт, виконаних власними силами наукових організацій на прикладні дослідження в обсязі наукових і науково-технічних робіт, виконаних власними силами наукових організацій за усіма видами робіт ($X10$) виконувалась у Чернівецькій, Хмельницькій, Херсонській, Тернопільській та Закарпатській областях, а найменша – у Сумському, Донецькому, Миколаївському, Дніпропетровському та Запорізькому регіонах.

Лідерами за показником $X11$ – частка обсягу наукових і науково-технічних робіт, виконаних власними силами наукових організацій на науково-технічні розробки в обсязі наукових і науково-технічних робіт, виконаних власними силами наукових організацій за усіма видами робіт є Запорізька, Донецька, Дніпропетровська, Кіровоградська та Сумська області, а аутсайдерами – Хмельницька, Вінницька, Івано-Франківська, Чернівецька та Херсонська.

Найбільшу частку обсягу наукових і науково-технічних робіт, виконаних власними силами наукових організацій на науково-технічні послуги у обсязі наукових і науково-технічних робіт, виконаних власними силами наукових організацій за усіма видами робіт ($X12$) мають такі регіони, як: Івано-Франківський, Полтавський, Волинський, Вінницький та Житомирський, а найменшу – Кіровоградська, Чернігівська, Чернівецька та Хмельницька області.

За частковими інтегральними індексами зазначених показників був розрахований узагальнений інтегральний індекс інвестиційно-фінансового потенціалу K (див. табл. 1 та рис. 2).

Ідентифікація отриманих даних відповідно до оціночної шкали дозволила визначити рівень забезпечення технологічного підприємництва інвестиційно-фінансовим потенціалом за п'ятьма класами:

– *клас 1* – ***критичний*** : спостерігається у Дніпропетровській (16), Донецькій (20), Закарпатській (17), Запорізькій (23), Кіровоградській (18), Миколаївській (14), Тернопільській (15), Херсонській (21), Хмельницькій (22), Чернівецькій (24) та Чернігівській областях (19) (45,8% від загальної кількості);

– *клас 2* – ***низький***: мають 54,2 % областей України: Вінницька (10), Волинська (5), Житомирська (12), Івано-Франківська (7), Київська (6), Луганська (13), Львівська (4), Одеська (2), Полтавська (3), Рівненська (8), Сумська (11), Харківська (1), Черкаська (9);

– *клас 3* – ***задовільний***: відсутні;

– *клас 4* – ***середній***: відсутні;

– *клас 5* – ***високий*** : відсутні.

Рис. 2. Розподіл регіонів України за узагальненим інтегральним індексом інвестиційно-фінансового потенціалу (2016 р.)

Висновки. Інвестиційно-фінансовий потенціал визначає рівень фінансування за рахунок власних, залучених чи позикових коштів структур технологічного підприємництва, що здатні забезпечити умови реалізації інноваційного процесу для розробки, впровадження та комерціалізації нововведень. Результати діагностики зазначеного потенціалу за запропонованою методикою оцінювання свідчить про крайне низький його рівень за регіонами України. З метою покращення рівня забезпечення регіонів інвестиційно-фінансовим потенціалом технологічного підприємництва необхідно розробити економічний механізм забезпечення ефективного використання даного потенціалу на регіональному рівні.

Література

1. Грицаєнко М. І. Сутність та склад інноваційного потенціалу регіону / М. І. Грицаєнко // Економіка розвитку. – 2013. – № 4 (68). – С. 52–57.

2. Жихор О. Б. Оцінка потенціалу інноваційного розвитку регіону / О. Б. Жихор, Т. М. Куценко // Економіка розвитку. – 2011. – № 3 (59). – С. 52–58.

3. Паламарчук О. С. Інноваційний потенціал регіону як економічна категорія / О. С. Паламарчук // Економіка розвитку. – 2011. – № 1 (57). – С. 83–85.

4. Буркинський Б. В. Інноваційна стратегія у соціально-економічному розвитку регіону / Б. В. Буркинський, Є. В. Лазарєва. – Одеса : Фенікс, 2007. – 148 с.

5. Головатюк В. М. Концепція моделі вимірювання і оцінки інноваційного потенціалу / В. М. Головатюк, В. П. Соловйов // Проблеми науки. – 2009. – № 9. – С. 21–27.

6. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи : навч. посіб. / С. М. Ілляшенко. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2003. – 278с.

7. Маковеев П. С. Организация, регулирование и управление инновационно-инвестиционной деятельностью в Украине / П. С. Маковеев, М. В. Шарко. – Херсон : ХДТУ, 2004. – 280 с.

8. Поручник А. М. Інноваційний потенціал України та його реалізація в міжнародному науково-технічному співробітництві [Електронний ресурс] / А. М. Поручник // Науковий збірник КНЕУ. – Київ : КНЕУ, 2004. – С. 94–117. – Режим доступу: http://www.kneu.kiev.ua/joumal/ ukr/ article/ 2004_1_ Poruchnik_UKR.pdf.

9. Наукова та інноваційна діяльність України : стат. збірник. – Київ : Державна служба статистики України, 2017.

References

1. Hrytsayenko, M.I. (2013). Sutnist ta sklad innovatsiynoho potentsialu rehionu [The essence and composition of the innovation potential of the region]. Development Economics, 4 (68), 52-57 [in Ukrainian].

2. Zhykhor, O.B. & Kutsenko, T.M. (2011). Otsinka potentsialu innovatsiynoho rozvytku rehionu [Assessment of the potential of innovative development of the region]. Development Economics, 3 (59), 52-58 [in Ukrainian].

3. Palamarchuk, O.S. (2011). Innovatsiynyy potentsial rehionu yak ekonomichna katehoriya [Innovative potential of the region as an economic category]. Development Economics, 1 (57), 83-85 [in Ukrainian].

4. Burkynskyy, B.V. & Lazaryeva, YE.V. (2007). Innovatsiyna stratehiya u sotsialno-ekonomichnomu rozvytku rehionu [Innovative strategy in the socio-economic development of the region]. Odessa: Phoenix, 148 [in Ukrainian].

5. Holovatyuk, V.M. & Solovyov, V.P. (2009). Kontseptsiya modeli vymiryuvannya i otsinky innovatsiynoho potentsialu [Concept of the model of measurement and evaluation of innovation potential] Problems of science, 9, 21-27 [in Ukrainian].

6. Illyashenko, S.M. (2003). Upravlinnya innovatsiynym rozvytkom: problemy, kontseptsiyi, metody: [Navch. posibnyk] [Management of innovative development: problems, concepts, methods: [Teaching. manual]]. Sumy: VTD "University Book", 278 [in Ukrainian].

7. Makoveyev, P.S. & Sharko, M.V. (2004). Organizatsiya, regulirovaniye i upravleniye innovatsionno-investitsionnoy deyatel'nost'yu v Ukraine [Organization, regulation and management of innovation and investment activities in Ukraine] Kherson: KhDTU, 280 [in Russian].

8. Poruchnyk, A.M. (2004). Innovatsiynyy potentsial Ukrayiny ta yoho realizatsiya v mizhnarodnomu naukovo-tekhnichnomu spivrobitnytstvi [nnovative Potential of Ukraine and its Implementation in International Scientific and Technical Cooperation] Scientific collection of KNEU. - K.: KNEU, 94-117. http:// www.kneu.kiev.ua/joumal/ ukr/article/ 2004_1_ Poruchnik_UKR.pdf [in Ukrainian].

9. Naukova ta innovatsiyna diyalnist Ukrayiny : statystychnyy zbirnyk (2017). [Scientific and innovative activity of Ukraine: statistical collection]. K .: State Statistics Service of Ukraine [in Ukrainian].

Рецензія/Peer review : 26.04.2019 Надрукована/Printed : 04.06.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Орлов О. О.

УДК 657.6:331.2:061.1
DOI: 10.31891/2307-5740-2019-270-3-209-216

ФАБІЯНСЬКА В. Ю., ОГОРОДНИК А. О.
Вінницький національний аграрний університет

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКОВО-КОНТРОЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ ПРАЦІВНИКІВ БЮДЖЕТНОЇ СФЕРИ

У статті розглянуто основи організації обліку розрахунків з оплати праці працівників бюджетних установ, основні аспекти організації документування та наведено перелік первинних документів, які застосовуються для оформлення розрахунків за заробітною платою. Встановлено, що установа сама обирає форму ведення обліку та систему оплати праці. Відображено структуру зарплати та особливості тарифної системи обліку розрахунків із заробітної плати з працівниками бюджетної сфери. Досліджено, що оплата праці здійснюється згідно із Єдиною тарифною сіткою та залежить від кваліфікації працівника. Досліджено внутрішній аудит розрахунків з оплати праці суб'єктів державного сектору, наведено методичні прийоми і процедури аудиту розрахунків із заробітною платою та висвітлено перелік помилок, що можуть бути виявлені аудитором: відсутність документів, невірні терміни виплати зарплати, неправильне визначення тарифних ставок та розрядів.

Ключові слова: заробітна плата, облік оплати праці, форми оплати праці, внутрішній аудит, аудит оплати праці, аудиторські процедури.

FABIANSKA V., OHORODNYK A.,
Vinnitsa National Agrarian University

PECULIARITIES OF THE ACCOUNTING AND CONTROL SUPPLY OF CALCULATIONS ON PAYMENT OF LABOR OF BUDGETARY WORKERS

Labor remuneration is one of the most difficult concepts of economy and sociology, it reflects the amount of remuneration which is received by the worker for the performed work and is the corresponding mechanism which provides their motivation to work, is the main source of income of the country and also a powerful share in prime cost of finished goods.

The salary accounting system and its documentation is one of the most difficult areas of accounting of any institution. That is why the rational organization of accounting of business transactions in payment calculations requires a coordinated work of all units of the institution, which is ensured by observance of the provisions of the order on accounting policies and schedule of work flow.

The imperfection of the domestic legislation leads to the differentiation of salary (approval of different levels of salary for different occupations, strata of the population or regions of the country), in which workers lose their incentive to work. Therefore, the legislation provides for a set of additional payments and allowances to increase the efficiency of work of employees, including employees of the budget sphere. The relevance of the topic is due to the complexity and inconsistency of domestic legislation regulating the accounting of salaries of employees of the budget sphere, as a result of which institutions violate the legal rights to receive remuneration for the work performed in the form of salaries and other payments to employees, committing various mistakes and misrepresentation. Avoid violations is possible through an internal audit performed by the internal auditor individually or by a separate structural unit (internal audit department) of the institution.

The purpose of writing the article is to highlight the peculiarities of accounting and documentation of calculation and payment of salaries, surcharges and additional payments for employees of the budget sphere, to study the methodology of internal audit of payroll calculations in budget institutions and the main violations and errors that can be detected. In accordance with the Law of Ukraine "On Labor Remuneration", salaries are remuneration, calculated, as a rule, in monetary terms, which, according to an employment contract, the employer pays a worker for the work performed by him. The size of the salary depends on the complexity and conditions of the work performed, the professional and business qualities of the employee, the results of his work and the economic activity of the enterprise. In accordance with the Law of Ukraine "On Labor Remuneration" salaries are divided into: main salary, additional salary and other incentive and compensation payments. The main salary is the remuneration for the work performed in accordance with established labor standards. The additional salary is remuneration for work for established to norms, for special working conditions or progress. Annual bonus, awards, grants, compensations and other material payments belong to other incentive and compensation payments.

The organization of accounting and documenting of calculations for payments to workers is difficult process during which there may occur mistakes and violations. To avoid this, it is necessary to carry out an internal control of labor remuneration calculations. An internal audit is the verification of the accounting data by the internal auditor or the internal audit service that exists at the enterprise to identify errors or inconsistencies with the law and provide relevant information to the management of the institution. The objects of the internal audit of calculations for payments to workers are primary documents, accounting registers, reporting, which is formed by the accounting department, personnel department and planning and economic department, and is related to the labor remuneration accounting. In auditing the calculations on payments, employees must verify: compliance with labor laws; the legality of the acceptance and dismissal of employees; structure of staffing; fairness of employee income differentiation; correctness of payment of employee benefits; timeliness of payments to employees; reflection in accounting of payments transactions with employees; displaying data on employee benefits in reporting. At the final stage of the audit, the internal auditor summarizes his results in the report or in the memorandum submitted to the head of the institution. Also, the auditor provides suggestions for eliminating the identified defects and violations in the report.

In the article the main provisions of accounting, documentation and internal audit of calculations on payments to employees of the budget sphere are examined. The list of possible violations during the accounting of labor remuneration and areas to pay attention to in the internal audit are given. We believe that this is necessary in order to reduce the inconsistencies and more productive activity of the institution, because the accounting of labor remuneration may be accompanied by errors that have a significant impact on its further activities, therefore the introduction of the internal audit service becomes urgent.

In order to stimulate employees, in our opinion, it is necessary to adjust a system of additional payments, allowances and bonuses, and to follow the rules of labor protection; provide extra leave for an irregular working day and work at a computer, provide

employees with a modern material and technical and software base. For further research, attention should be paid to the organization of accounting for labor remuneration calculations, namely, automation of workplaces for accountants and internal audit staff service.

Key words: salaries, labor remuneration accounting, forms of remuneration, internal audit, audit of labor remuneration, audit procedures.

Постановка проблеми. Оплата праці є однією із найскладніших понять економіки та соціології, адже вона відображає суму винагороди, яку отримує працівник за виконану роботу та являється відповідним механізмом, який забезпечує їх мотивацію до праці, є основним джерелом доходів населення країни, а також вагомою часткою у собівартості готової продукції.

Система обліку заробітної плати та її документування є однією із найважчих ділянок бухгалтерського обліку установи. Саме тому раціональна організація облікового відображення господарських операцій щодо розрахунків з оплати праці вимагає злагодженої роботи усіх підрозділів установи, що забезпечується завдяки дотриманню положень наказу про облікову політику та графіку документообігу.

Недосконалість вітчизняного законодавства зумовлює диференціацію заробітної плати (затвердження різних рівнів зарплати для різних професій, верств населення чи регіонів країни), при якій працівники втрачають стимул до роботи. Тому законодавством передбачено сукупність доплат та надбавок для підвищення ефективності роботи працівників, зокрема і працівників бюджетної сфери.

Актуальність теми зумовлена складністю та невідповідністю вітчизняного законодавства, що регулює облік оплати праці працівників бюджетної сфери, внаслідок чого установи порушують законні права щодо отримання винагороди за виконану роботу у вигляді заробітної плати та інших виплат працівникам, здійснюючи помилки та перекручення. Запобігти порушенням можливо завдяки проведенню внутрішнього аудиту, що здійснюється внутрішнім аудитором одноосібно або окремим структурним підрозділом (відділом внутрішнього аудиту) установи. Отже, для продуктивної діяльності установ необхідно оптимізувати належну систему обліку, документування та контролю за розрахунками по заробітній платі працівників. Удосконалення внутрішніх розрахунків за заробітною платою працівників дозволить відвернути можливі помилки та порушення вимог законодавства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основи організації обліку та перспективи його розвитку в бюджетних установах досліджували: О.І. Линник [4], В.А. Мазур [5], А.Д. Сайганова [4] та Н.Ф. Яремчук [5]. Питання оплати праці стали основою досліджень: Н.О. Божка [1], Н.В. Баланович [1], О.П. Левченко [2], В.В. Лєвіна [3], Л. Пантелійчук [7] та ін. Особливості контролю та аудиту розрахунків за виплатами працівникам досліджували: О.В. Кондратюк [11], Л.А. Сахно [11], Н.М. Старченко [12], Л.О. Ходаківська [13]. Незважаючи на значну кількість публікацій та досліджень щодо обліку розрахунків з оплати праці, внаслідок особливостей обліку нарахувань, виплат працівникам та методики їх контролю у бюджетних установах, такі питання залишаються малодослідженими.

Формування цілей статті. Метою написання статті є висвітлення особливостей обліку й документування нарахування та виплат заробітної плати, доплат і надбавок працівникам бюджетної сфери, дослідження методики внутрішнього аудиту розрахунків з оплати праці в бюджетних установах та основних порушень й помилок, що можуть бути виявлені.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до Закону України «Про оплату праці», заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором роботодавець виплачує працівникові за виконану ним роботу. Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства [10].

Бюджетні установи – це органи державної влади чи організації, що фінансуються із державного або місцевого бюджету. Особливістю організації бухгалтерського обліку в таких установах є те, що їх бюджет поділяється на загальний та спеціальний фонди. Загальний фонд – це кошти, передбачені Кошторисом установи, які отримані із бюджету держави, та спеціальний фонд – це кошти, отримані як дохід від наданих установою послуг (наприклад, плата за навчання студентів).

Для обліку оплати праці застосовується погодинна та відрядна форми оплати праці. Погодинна форма оплати праці обчислюється з розміру мінімальної зарплати на місяць та середньомісячної норми тривалості робочого часу. Мірою праці при погодинній оплаті є відпрацьований час, а не кількість виробленої продукції, як при відрядній оплаті праці. Розмір заробітної плати при погодинній оплаті праці залежить від тривалості відпрацьованого часу, кваліфікації працівника, умов праці, складності роботи. Якщо ж працівник виконав норму неповністю, то оплата праці здійснюється пропорційно відпрацьованому ним часу. Ці самі норми використовуються кожен раз при обчисленні годинної ставки працівника для визначення оплати праці, зайнятого у святкові та неробочі дні, у нічний і надурочний час, а також у змінному режимі роботи [3, с. 103–106].

Відрядною називається така форма оплати праці, при якій заробітна плата працівнику нараховується за кількість продукції (робіт, послуг), яку було вироблено у встановлений час. Відповідно відрядна система оплати праці поділяється на пряму та непряму. За прямої відрядної системи розмір заробітної плати залежить від результатів роботи кожного працівника, а непряму відрядну систему застосовують для матеріальної винагороди допоміжних працівників, зайнятих обслуговуванням основних робітників-

відрядників. При цьому їх заробіток залежить від результатів роботи робітників-відрядників, яких вони обслуговують. Відрядно-преміальна система оплати праці полягає в тому, що працівнику, крім заробітку за прямою відрядною системою, нараховується премія за виконання (чи перевиконання) певних кількісних і якісних показників. Розмір такої премії встановлюється керівництвом за згодою профспілки у відсотках до тарифного заробітку, визначеного за відрядними розцінками. При відрядно-прогресивній системі оплати праці заробіток працівника визначається за виконанням норми виробітку, як і при прямій відрядній оплаті, тобто за встановленими розцінками [1, с. 66].

У ст. 2 Закону України «Про оплату праці», наведена структура заробітної плати (рис. 1): основна заробітна плата, додаткова заробітна плата та інші заохочувальні й компенсаційні виплати [10]. Згідно зі структурою заробітної плати, розробляються фонди оплати праці. Для раціональної організації обліку розрахунків із робітниками використовується тарифна система, яка складається із тарифних сіток, тарифних ставок, схем посадових окладів та професійно-кваліфікаційних характеристик.

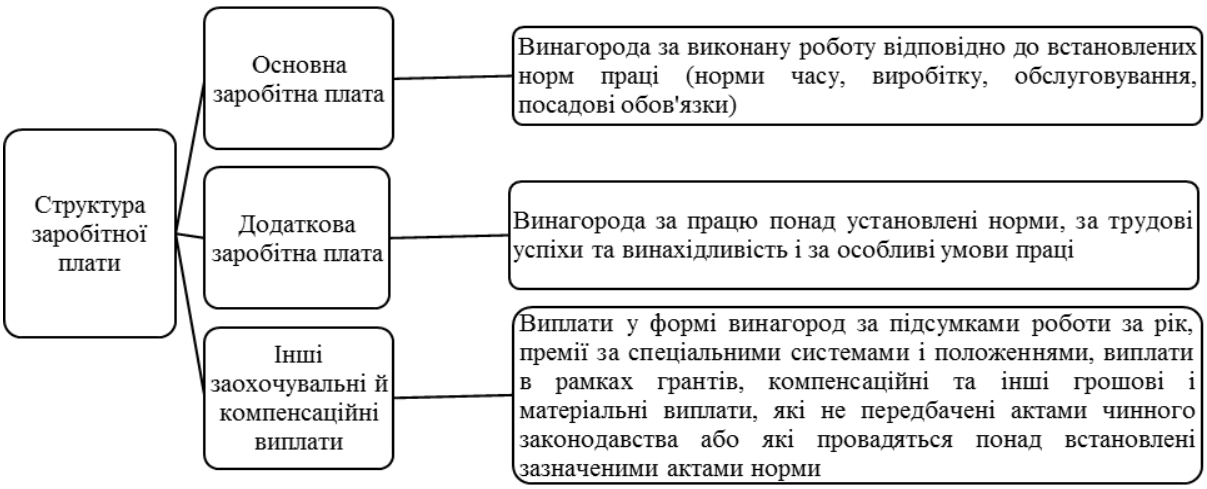


Рис. 1. Структура заробітної плати в бюджетних установах

*розроблено автором на основі літературного джерела [10]

Тарифна система оплати праці використовується при розподілі робіт залежно від їх складності, а працівників – залежно від кваліфікації та за розрядами тарифної сітки. Вона є основою для формування та диференціації розмірів заробітної плати. Тарифна сітка формується на основі тарифної ставки робітника першого розряду та міжкваліфікаційних (міжпосадових) співвідношень розмірів тарифних ставок (посадових окладів). Схема посадових окладів (тарифних ставок) працівників установ, закладів та організацій, що фінансуються з бюджету, формується на основі мінімального розміру посадового окладу та міжпосадових (міжкваліфікаційних) співвідношень розмірів посадових окладів (тарифних ставок) і тарифних коефіцієнтів [10].

Інформація про виплати працівникам в бухгалтерському обліку регулюється відповідно до НПСБОДС 132 «Виплати працівникам». Згідно із положенням, виплати працівникам поділяються на три групи:

1) поточні виплати: заробітна плата за окладами та тарифами, інші нарахування з оплати праці; виплати за невідпрацьований час; премії та інші заохочувальні виплати, що підлягають сплаті протягом дванадцяти місяців після закінчення періоду, в якому працівники виконують відповідну роботу, тощо;

2) виплати у разі звільнення, зобов’язання щодо яких визнається у разі, якщо суб’єкт державного сектору має зобов’язання звільнити працівника або кількох працівників до досягнення ними пенсійного віку або надавати виплати під час звільнення згідно із законодавством, контрактом чи іншою угодою;

3) інші виплати працівникам, зокрема матеріальна допомога, визнаються зобов’язанням у звітному періоді, якщо робота, виконана працівниками у цьому періоді, дає їм право на отримання таких виплат [6].

Держава здійснює регулювання оплати праці працівників підприємств усіх форм власності шляхом встановлення розміру мінімальної заробітної плати та інших державних норм і гарантій, встановлення умов і розмірів оплати праці керівників підприємств, заснованих на державній, комунальній власності, працівників підприємств, установ та організацій, що фінансуються чи дотуються з бюджету, а також шляхом оподаткування доходів працівників. Розмір мінімальної заробітної плати визначається з урахуванням потреб працівників та їх сімей, вартісної величини достатнього для забезпечення нормального функціонування організму працездатної людини, збереження її здоров'я набору продуктів харчування, мінімального набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості, а також загального рівня середньої заробітної плати, продуктивності праці та рівня зайнятості. Мінімальна заробітна плата встановлюється у розмірі, не нижчому від розміру прожиткового мінімуму для працездатних осіб [10].

Розмір заробітної плати працівників бюджетних установ розраховується згідно із Єдиною тарифною сіткою, де зазначені тарифні розряди та розміри окладів відповідно до них. Проте розмір окладу з першого

по дванадцятий розряд нижчий, ніж мінімальна заробітна плата – у такому разі працівнику донараховується різниця між його окладом та мінімальною зарплатою.

О.П. Левченко на основі нормативно-правових актів узагальнила та систематизувала перелік типових форм первинного обліку, що використовуються бюджетними установами для обліку оплати праці (рис. 2) [2].

Типова форма	Назва документа з обліку
№ П-1	Наказ про прийняття на роботу
№ П-2	Особова картка працівника
№ П-3	Наказ про надання відпустки
№ П-4	Наказ про припинення трудового договору
№ П-5	Табель обліку використання трудового часу
№ П-6	Розрахунково-платіжна відомість працівника
№ П-7	Розрахунково-платіжна відомість працівника (зведена)

Рис. 2. Типові форми первинної облікової документації з обліку розрахунків з оплати праці підприємств, установ, організацій

Типові форми первинного обліку затверджуються Державою службою статистики України та Міністерством фінансів України. Вони є обов'язковими для всіх установ. Первинні документи – це документи, у яких зазначена інформація про факти здійснення господарських операцій установи. Типовими документами для обліку заробітної плати у бюджетній сфері є: форма П 6 «Розрахунково-платіжна відомість працівника», форма П 7 «Розрахунково-платіжна відомість (зведена)», «Табель обліку робочого часу», накази відділу кадрів стосовно прийняття працівника на роботу, надання відпустки, звільнення, особові картки працівників тощо.

Наказ про прийняття на роботу застосовується для обліку прийнятих на роботу, заповнюється у відділі кадрів на всіх працівників. На підставі підписаного наказу про прийом на роботу відділ кадрів заповнює документ первинного обліку – особову картку працівника; заносить відповідні записи до трудової книжки; бухгалтерія відкриває особовий рахунок чи аналогічний йому документ [2].

Наказ для надання відпустки застосовується для оформлення щорічної та інших видів відпусток, що надаються працівникам відповідно до чинних законодавчих актів і положень, колективних договорів, контрактів та графіків відпусток. Наказ про припинення трудового договору застосовується для звільнення працівників. Наказ підписує керівник підприємства. На підставі наказу про припинення трудового договору бухгалтерія робить розрахунок із працівником. Облік використання робочого часу, а також контроль за станом трудової дисципліни на підприємствах реалізується табельним обліком [2].

При документуванні операцій за розрахунками із працівниками в бюджетних установах використовуються не тільки первинні документи типових форм, а також нетипових, тобто розроблених установою самостійно для зручності ведення обліку (наприклад, журнал реєстрації та книги обліку приймання документів). Керівник установи затверджує графік документообороту – графік руху документації від створення до здачі в архів. Він призначений для налагодження схеми руху документів по підрозділах установи, для їх ефективнішого використання та покращення роботи підрозділу.

Бухгалтерський облік в бюджетних установах має свої особливості, на відміну від обліку підприємств виробничої сфери. Бюджетні установи є неприбутковими організаціями і їх діяльність спрямована на виконання функцій держави для задоволення соціальних, культурних та інших потреб суспільства. Фінансування їх здійснюється за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, які надаються їм на безповоротній основі. У бюджетній сфері практично відсутні госпрозрахункові відносини, не обчислюється собівартість послуг, які надаються у більшості випадків безкоштовно. Його нормативна база продовжує стрімко вдосконалюватися [5, с. 23].

Розрахунки з оплати праці з працівниками проводяться в типових розрахунково-платіжних відомостях, форми П-6 та П-7 (зведена). Вони виконують подвійну функції: по-перше, в них здійснюються розрахунки з робітниками та службовцями; по-друге, вони є формою аналітичного обліку до субрахунку 651 «Розрахунки з оплати праці розпорядників бюджетних коштів». Аналітичний облік ведеться за кожним працівником, видами виплат та утримань. Сума всіх нарахувань заробітної плати по кожному аналітичному рахунку дорівнює кредитовому обороту синтетичного рахунку 65 «Розрахунки з оплати праці» за місяць, тобто сумі нарахувань заробітної плати по підрозділу, відділу та установі в цілому. Сума всіх утримань за аналітичними рахунками дорівнює дебетовому обороту синтетичного рахунку 65 [7].

Організація обліку та документування розрахунків за виплатами працівникам є складним процесом, під час якого можуть з'явитись помилки та порушення. Щоб уникнути цього, необхідно здійснювати

внутрішньогосподарський контроль розрахунків з оплати праці. Однією із форм внутрішньогосподарського контролю є внутрішній аудит – перевірка облікових даних внутрішнім аудитором або службою внутрішнього аудиту, яка існує на підприємстві, для виявлення помилок чи невідповідностей із законодавством та надання відповідної інформації керівництву установи. Об'єктами внутрішнього аудиту розрахунків за виплатами працівникам є первинні документи, облікові регістри, звітність, що формується бухгалтерською службою, відділом кадрів та планово-економічним відділом та стосується обліку оплати праці.

Внутрішній аудит на підприємстві здійснюється згідно із стандартами внутрішнього аудиту, затвердженими наказом Мінфіну України від 04.10.2011 р. № 1247 та Кодексу етики працівників підрозділу внутрішнього аудиту затвердженим наказом Мінфіну України від 29.09.2011 р. № 1217. При аудиті розрахунків з оплати праці необхідно здійснити наступні процедури:

– перевірити дотримання трудової дисципліни і трудового законодавства;

– встановити відповідність фактичної структури і штату підприємства;

– визначити організацію і стан обліку оплати праці і розрахунків з персоналом;

– проконтролювати правильність встановлених тарифних ставок, місячних окладів, відрядних розцінок і норм виробітку, своєчасність і правильність розрахунків з персоналом з оплати праці тощо [11, с. 105].

Здійснюючи перевірку обліку оплати праці, необхідно отримати аудиторські докази щодо форми та системи оплати праці, які застосовує установа, а також чи наявний колективний трудовий договір. Це можливо дізнатись якщо перевірити середньооблікову та середньоденну кількість працівників, прийнятих на неповний робочий день.

Н.М. Старченко на основі опрацьованих літературних джерел сформулювала послідовність загальної методики аудиту виплат працівникам державного сектору. Тому, проаналізувавши погляди вчених на послідовність аудиту виплат працівникам, можна сказати, що вони збігаються із процедурами перевірки, поданими на рис. 3 [12, с. 302].

Перевірка дотримання трудового законодавства

Перевірка законності прийняття та звільнення працівників

Перевірка структури штатного розпису

Перевірка справедливої диференціації доходів працівників

Перевірка правильності нарахування виплат працівникам

Перевірка своєчасності виплати заробітної плати працівникам

Перевірка відображення в бухгалтерському обліку

Перевірка даних щодо виплат працівникам у звітності установи

Рис. 3. Послідовність методики аудиту виплат працівникам

Під час контролю за виплатами працівникам доцільно не лише виявити порушення і зловживання, а й знайти резерви економного витрачання коштів на заробітну плату. Як правило, контроль з оплати праці здійснюють вибірковим способом, його рекомендується організувати в такій послідовності:

1) перевірка використання затвердженого фонду заробітної плати (штатного розпису, ставки, нарахування й виплати, посадові оклади, розцінки, розміри надбавок, доплат, премій, винагород та інших заохочувальних і гарантійних виплат);

2) перевірка стану трудової дисципліни, організації праці і ведення особових справ працівників (кадрової документації);

3) перевірка правильності ведення документації за виплатами працівникам;

4) відповідність видатків на оплату праці кошторисним призначенням та обґрунтованість їх встановлення;

5) правильність визначення нарахувань на фонд оплати праці і відрахувань із заробітної плати працівників [12, с. 303].

Під час внутрішнього аудиту потрібно перевірити правильність використання тарифних сіток та тарифних розрядів відповідно до постанови Кабінету Міністрів України № 1298 від 30.08.2002 р. «Про оплату праці працівників на основі Єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери» [9].

Необхідно здійснити перевірку документів, у яких зазначено масштаб роботи, за який нараховується зарплата, а саме: накази відділу кадрів (зарахування, преміювання, звільнення працівників та ін.), табель

обліку робочого часу, лікарняні листи, заяви працівника на погодинну оплату праці, договір цивільно-правового характеру, акт на виконання робіт по договору цивільно-правового характеру тощо.

Л.О. Ходаківська стверджує, що одним з ефективних прийомів аудиту є вибіркове зіставлення сум нарахованої заробітної плати, що зазначена в первинних документах, із даними підрахунків накопичувальної відомості згідно з табельними номерами працівників, а також звірка даних цих відомостей із сумами, зазначеними в розрахунково-платіжній відомості. Після відстеження нарахованої заробітної плати, контролери перевіряють правильність проведених утримань із заробітної плати. Станом на 1 липня 2018 р. встановлено такі утримання із заробітної плати:

– податок на доходи фізичних осіб – 18 %;

– військовий збір – 1,5 %;

– профспілковий внесок – 1 % (за заявою працівника) [13, с. 670–671].

Крім того, при проведенні аудиту працівниками, які здійснюють контроль у бюджетних установах, необхідно перевіряти:

1) порядок виплати заробітної плати сумісникам;

2) розрахунок виплат працівникам, розрахунок яких проводиться виходячи із середньої заробітної плати працівника;

3) цільове використання коштів загального фонду на оплату праці працівників бюджетних установ;

4) правильність розрахунку планових показників щодо виплат працівникам;

5) правильність нарахування і сплати єдиного соціального внеску;

6) порядок обліку своєчасно не отриманих з каси установи сум заробітної плати (депонована сума) [12, с. 304–305].

В обов'язковому порядку аудитори встановлюють достовірність проведення утримань із заробітної плати за виконавчими листами, відшкодуванням завданих матеріальних збитків та іншими видами утримань. Для встановлення правомірності надання пільг щодо оподаткування прибутковим податком на доходи фізичних осіб під час контролю слід дослідити законність підстав для цього (право на отримання пільги підтверджується документально) [13, с. 671].

Платник податку має право на зменшення суми загального місячного оподатковуваного доходу, отримуваного від одного роботодавця у вигляді заробітної плати, на суму податкової соціальної пільги. Податкова соціальна пільга починає застосовуватися до нарахованих доходів у вигляді заробітної плати з дня отримання роботодавцем заяви платника податку про застосування пільги та документів, що підтверджують таке право. Роботодавець відображає у податковій звітності всі випадки застосування або незастосування податкової соціальної пільги згідно з отриманими від платників податку заявами про застосування пільги, а також заявами про відмову від такої пільги [8].

На завершальному етапі перевірки, внутрішній аудитор узагальнює свої результати у звіті або у доповідній записці, що подається керівнику установи. Також, аудитор у звіті надає пропозиції для усунення виявлених недоліків та порушень.

Систематизацію типових порушень під час здійснення розрахунків з оплати праці, які можуть бути виявлені аудиторами під час перевірки, наведено на рис. 4 [13, с. 671].

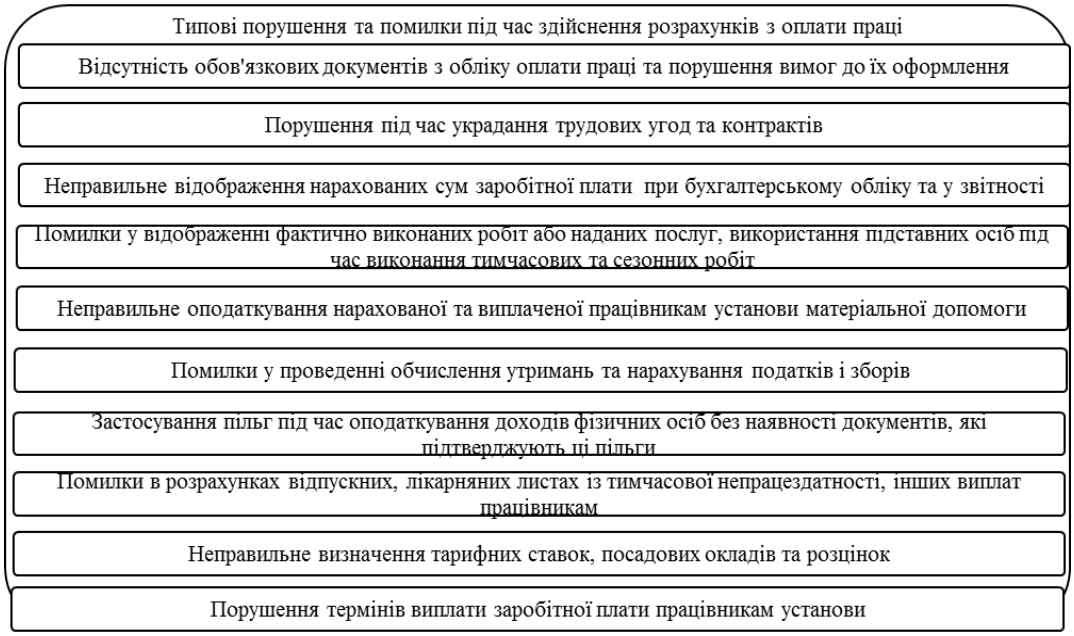


Рис. 4. Типові порушення та помилки під час здійснення розрахунків з оплати праці

За результатами аудиту керівництво підприємства приймає рішення щодо усунення порушень і відхилень, стосовно способу та строків виправлення помилок, порядку внесення змін до облікової політики та способу покарання винних осіб або заохочення дисциплінованих працівників [13, с. 671–672].

Для більш ефективної організації системи обліку операцій із заробітної плати на підприємстві, на думку О.І. Линник, необхідно:

1) обирати найдосконаліші методи та форми ведення бухгалтерського обліку розрахунків з оплати праці. Обов'язково навести інформацію про це в Наказі про облікову політику підприємства. Заздалегідь розрахувати найбільш ефективну форму та систему оплати праці, виходячи зі специфіки підприємства, яка б сприяла підвищення продуктивності праці обраних методів;

2) розробити чіткий поділ обов'язків працівників бухгалтерії. Бажано для розрахунків з оплати праці виділити окремого працівника з огляду на те, що заробітна плата – один із найскладніших аспектів бухгалтерського обліку, який найчастіше змінюється і потребує постійного моніторингу законодавчої бази;

3) виходячи з великої кількості первинних документів з обліку розрахунків з оплати праці, розробити графік документообігу на підприємстві, в якому обов'язково зазначити строки складання документів та відповідальних осіб. Цей захід дасть змогу оптимізувати час на обробку вхідної інформації та скоротити час для прийняття рішень із питань заробітної плати [4, с. 1379].

Висновки. У статті розглянуто основні положення обліку, документування та внутрішнього аудиту розрахунків за виплатами працівникам бюджетної сфери. Наведено перелік можливих порушень під час ведення обліку оплати праці та ділянки, на які слід звернути увагу при внутрішньому аудиті. Вважаємо, що це необхідно для зменшення невідповідностей та більш продуктивної діяльності установи, адже ведення обліку оплати праці може супроводжуватись помилками, які мають суттєвий вплив на її подальшу діяльність, тому запровадження служби внутрішнього аудиту набуває актуальності.

Для стимулювання працівників, на нашу думку, необхідно налагодити систему доплат, надбавок та премій, дотримуватись правил охорони праці; надавати додаткову відпустку за ненормований робочий день та роботу за комп'ютером, забезпечити працівників сучасною матеріально-технічною та програмною базою.

При подальших дослідженнях слід приділити увагу організації обліку розрахунків з оплати праці, а саме автоматизації робочих місць бухгалтерів та працівників служби внутрішнього аудиту.

Література

1. Божок Н.О. Дослідження питання форм та систем оплати праці / Н. О. Божок, Н. В. Баланович : зб. наук. пр. Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені В. Лазаряна «Проблеми економіки транспорту». – 2015. – № 9. – С. 65–69.
2. Левченко О. П. Особливості обліку розрахунків по оплаті праці з персоналом підприємства [Електронний ресурсів] : зб. наук. пр. Таврійського державного агротехнічного університету (економічні науки). – 2018. – № 3 (32). – Режим доступу: http://elar.tsatu.edu.ua/bitstream/123456789/4095/1/1..pdf. (дата звернення: 16.02.2018).
3. Лєвін В. В. Погодинна оплата праці та проблеми її впровадження в Україні / В. В. Лєвін // Наукові праці МАУП. – 2014. – № 42 (3). – С. 103–107.
4. Линник О. І. Актуальні питання організації обліку та документування операцій із заробітної плати / О. І. Линник, А. Д. Сайганова // Економіка і суспільство. – 2017. – № – 13. – С. 1375–1380.
5. Мазур В. А. Стан та перспективи розвитку бухгалтерського обліку в бюджетних установах відповідно до сучасних вимог міжнародних стандартів / В. А. Мазур, Н. Ф. Яремчук // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. – 2017. – № 9 (25). – С. 23–32.
6. Національне П(С)БО 132 «Виплати працівникам» [Електронний ресурсів] : наказ мінфіну України від 29.12.2011 р. № 1798. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0121-12(дата звернення: 28.02.2018).
7. Пантелійчук Л. Про особливості відображення на рахунках бухгалтерського обліку рахунків за виплатами працівникам / Л. Пантелійчук // Праця і зарплата. – 2008. – № 9. – С. 17–21.
8. Податковий кодекс України [Електронний ресурсів] // Відомість Верховної Ради України від 01.01.2019 р. № 2755-VI. Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17. (дата звернення: 28.02.2018).
9. Про оплату праці працівників на основі Єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери [Електронний ресурсів] : постанова КМУ від 30.08.2002 р. № 1298. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1298-2002-%D0%BF (дата звернення: 17.02.2018).
10. Про оплату праці [Електронний ресурсів] : закон України від 24.03.1995 р. № 17. – Режим доступу:: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80 (дата звернення: 16.02.2018).
11. Сахно Л. А. Аудит з розрахунків оплати праці / Л. А. Сахно, О. В. Кондратюк // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнічного університету (економічні науки). – 2015. – С. 103–108.
12. Старченко Н. М. Методичні положення проведення контролю виплат працівникам у бюджетних установах / Н. М. Старченко // Фінанси, облік і аудит. – 2013. – № 1 (21). – С. 299–306.
13. Ходаківська Л. О. Внутрішньогосподарський контроль з оплати праці / Л. О. Ходаківська // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит. – 2018. – № 17. – С. 668–673.

References

1. Bozhok N.O., & Balanovych N.V. (2015).Doslidzhennia pytannia form ta system oplaty pratsi [Study of the question of forms and systems of remuneration]. Problemy ekonomiky transportu - Problems of transport economy, 9, 65–69.
2. Levchenko O.P. (n.d.),Osoblyvosti obliku rozrahunkiv po oplati pratsi z personalom pidpryiemstva [Features of accounting for payroll calculations with personnel of the enterprise]. Ekonomichni nauky - Economic sciences.
3. Lyevin V.V. (2014), Pohodynna oplata pratsi ta problemy ii vprovadzhennia v Ukraini [Hourly wages and problems of its implementation in Ukraine]. Naukovi pratsi MAUP – Scientific works of MAUP, 42(3), 103–107.
4. Lynnyk O.I., & Saihanova A.D. (2017). Aktualni pytannia orhanizatsii obliku ta dokumentuvannia operatsiy iz zarobitnoi platy [Topical issues of accounting and documentation of wage transactions]. Ekonomika i suspilstvo – Economics and Society, 13, 1375–1380.

5. Mazur V.A., & Yaremchuk N.F. (2017). Stan ta perspektyvy rozvytku buhhalterskoho obliku v biudzhetnuh ustanovah vidpovidno do suchasnuh vumoh mizhnarodnyh standartiv [Status and prospects of accounting development in budget institutions in accordance with modern requirements of international standards]. Ekonomika. Finansy. Menedzhment: aktualni putannia nauky i praktyky - Economy. Finances. Management: topical issues of science and practice, 9(25), 23–32.

6. Natsionalne polozhennia (standart) buhhalterskoho obliku v derzhavnomu sektori 132 "Vyplaty pratsivnykam" [National public accounting (public) standard 132 "Employee benefits"]. (n.d.). Retrieved from https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0121-12

7. Panteliychy kL. (2008). Pro osoblyvosti vidobrazhennia na rahunkah buhhalterskoho obliku rahunkiv za vyplatamy pratsivnykam [About peculiarities of displaying on accounts of accounts payable to employees]. Pratsia i zarplata - Work and salary, 9, 17–21.

8. Podatkovyi kodeks Ukrainy [Tax Code of Ukraine]. (n.d.). zakon.rada.gov.ua. Retrieved from https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.

9. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy pro oplatu pratsi pratsivnykiv na osnovi Yedynoi taryfnoi sitky rozriadiv I koefitsientiv z oplaty pratsi pratsivnykiv ustanov, zakladiv ta orhanizatsiy okremyh haluzey biudzhetnoi sfery [The Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine on the payment of workers on the basis of the Unified Tariff Grid and the coefficients of remuneration of employees of institutions, institutions and organizations of certain branches of the budget sphere]. (n.d.). zakon.rada.gov.ua. Retrieved from https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1298-2002-%D0%BF

10. Zakon Ukrainy pro oplatu pratsi [Law of Ukraine on wages and salaries]. (n.d.). zakon.rada.gov.ua. Retrieved from https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80

11. Sahno L.A., & Kondratiuk O.V. (2015). Audyt z rozrahunkiv oplaty pratsi [Audit on payment of salaries]. Ekonomichni nauky - Economic sciences, 103–108.

12. Starchenko N.M. (2013). Metodychni polozhennia pro vedennia kontroliu vyplat pratsivnykam u biudzhetnuh ustanovah [Methodical provisions for controlling payments to employees in budgetary institutions]. Finansu, oblik i audit - Finance, accounting and auditing, 1(21), 299–306.

13. Khodakivska L.O. (2018). Vnutrishniohospodarskiy control z oplaty pratsi [Internal control of wages]. Buhhalterskiy oblik, analiz ta audit – Accounting, analysis and audit, 17, 668–673.

Рецензія/Peer review : 19.05.2019 Надрукована/Printed : 12.06.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Нижник В. М.

УДК 332.87
DOI: 10.31891/2307-5740-2019-270-3-217-221

ХОХЛОВ О. Г., КОЗАРЬ В. І., КОЗАРЬ Л. М.
Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

ЖИТЛОВИЙ ФОНД УКРАЇНИ – ГЛОБАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СЬОГОДЕННЯ

Розглянуті основні проблеми багатоповерхового житлового фонду України, що має значний термін експлуатації.

Ключові слова: житловий фонд, багатоповерхові будинки, серійне будівництво, будівельні конструкції, технічний стан, дефекти та пошкодження.

KHOKHLOV O., KOZAR V., KOZAR L.
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University

HOUSING RESOURCES OF UKRAINE IS GLOBAL PROBLEMS OF THE PRESENT

Identification of the main problems of multi-storey housing stock of Ukraine, which has a long life, analysis of the causes of their occurrence and determination of ways of their solution.

The article deals with the main problems of multi-storey housing stock of Ukraine: moral obsolescence, physical deterioration, damage to building structures, physical and moral demolition of engineering equipment, non-compliance with modern standards in terms of thermal characteristics, non-compliance with modern standards in snow and seismic loads, inefficient use of areas, inefficient use. The analysis of their occurrence and the possible consequences of the operation of such objects are carried out. Some problems cannot be solved unless drastic measures are taken, such as the demolition of homes, such as moral obsolescence. Other problems pose an immediate threat to human life and health. The main of them is unsatisfactory technical condition of building structures. Resolving the problem of multi-storey housing stock of Ukraine is not possible for the residents themselves. A state-wide integrated program is required to ensure that buildings are restored to normal operating condition.

Keywords: housing resources, multi-storey buildings, mass construction, building structures, technical condition, defects and damages.

Постановка проблеми. Житловий фонд України, як і більшості країн світу, перебуває у постійному русі. Так в останні роки намітилася тенденція до його збільшення, хоча і невеликими темпами. Згідно з повідомленням Державної служби статистики України обсяг житлового фонду в Україні за 2016 рік збільшився на 0,4 %, а у 2017 на 0,7 % і становив станом на 1 січня 2018 року 984,8 мільйона квадратних метрів загальної площі [1]. Більшість житлового фонду припадає на міські поселення – більше 60 %. Більше 98 % житлового фонду розміщується у будинках квартирного типу.

За даними аналітичного центру асоціації міст України близько 20 % житлового фонду України зведені до 1945 р. і більше 60 % – у період 1946–1980 рр. Тобто значна частина багатоповерхових житлових будинків мають великий термін експлуатації (понад 50 років), що викликає значні труднощі в їх утриманні та подальшій безпечній експлуатації. З досвіду експлуатації відомо, що після приблизно 50 років, фізичний знос будівель і споруд починає наростати прискорено, особливо це помітно на об'єктах, які експлуатуються з порушенням будівельних норм: порушення термінів технічних оглядів і планових обстежень технічного стану, несвоєчасне та неякісне проведення ремонтно-відновлювальних робіт тощо.

Тому встановлення і вирішення основних проблем експлуатації багатоповерхових житлових будинків із значним терміном експлуатації є актуальним завданням.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам надійної експлуатації будівель і споруд присвячено багато праць науковців. Зокрема, дослідженнями надійності будівельних конструкцій, будівель і споруд займалися Пічугін С.Ф., Семко О.В., Ржаніцин О.Р., Савицький М.В та інші. Дослідженню питань аналізу технічного стану житлового фонду України присвячені праці Сухонос М.К., Молодченко Т.Г., Шутенко Л.М. тощо [2, 3]. Але зазначена вище проблема потребує комплексного дослідження з урахуванням багатьох факторів.

Формування цілі статті. Метою статті є визначення основних проблем багатоповерхового житлового фонду України зі значним терміном експлуатації.

Виклад основного матеріалу досліджень. Як вже зазначалося, велика частина багатоповерхових житлових будинків мають значний термін експлуатації. Історично склалося, що для забезпечення людей житлом після Другої світової війни в СРСР швидкими темпами зводилися житлові будинки, які експлуатуються і понині. Була розроблена уніфікована проектна документація – так звані «Серії», що дозволяла за короткі строки зводити житлові будинки з цегли, залізобетонних панелей і блоків. Наприклад, «Серія 1-335» – панельні 5-поверхові будинки, одним з основних недоліків яких є дуже погана теплоізоляція зовнішніх стін; «Серія 1-439А» – п'ятиповерхові будинки з бетонних блоків; «Серія 1-447» – п'ятиповерхові цегляні будинки; «Серія 1-464» – найбільш розповсюджена серія панельних 5-поверхових житлових будинків та ін.

Визначимо основні проблеми зазначених об'єктів:

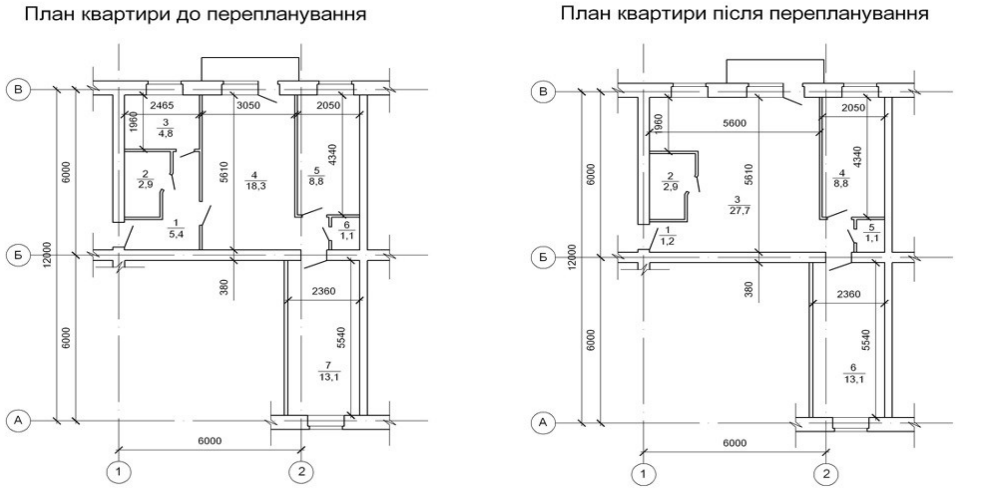
– моральна застарілість об'ємно-планувальних рішень;

– фізичний знос будівельних конструкцій;

– пошкодження будівельних конструкцій;
– фізичний і моральний знос інженерного обладнання;
– невідповідність чинним будівельним нормам;
– неефективне використання території.

Розглянемо більш детально визначені проблеми.

Перше – моральна застарілість об'ємно-планувальних рішень. Квартири у таких будинках мають не зручне планування, малі площі як житлових кімнат, так і допоміжних (підсобних) приміщень, що не дає змоги встановити сучасні меблі, кухонне та інженерне обладнання, тобто викликає незручності при їх експлуатації. Така ситуація спонукає власників квартир самостійно поліпшувати житлові умови. На рис. 1 наведено приклад перепланування квартири п'ятиповерхового цегляного житлового будинку, що зведений у 1962 р.



Експлікація приміщень

N поз.	Назва	Площа, м²
1	Коридор	5,4
2	Вбиральня (сполучена)	2,9
3	Кухня	4,8
4	1-ша кімната	18,3
5	2-га кімната	8,8
6	Вбудована шафа	1,1
7	3-тя кімната	13,1

Експлікація приміщень

N поз.	Назва	Площа, м²
1	Коридор	1,2
2	Вбиральня (сполучена)	2,9
3	Кухня-їдальня	27,7
4	1-ша кімната	8,8
5	Вбудована шафа	1,1
6	2-га кімната	13,1

Рис. 1. Перепланування квартири

З метою збільшення площі кухні, власник квартири демонтував перегородку між житловою кімнатою та кухнею. Таким чином, трикімнатна квартира (за даними технічного паспорту) була перетворена у двокімнатну, а одна житлова кімната разом з кухнею перейшла у розряд кухні-їдальні. Але, враховуючи значний дефіцит житлового фонду, моральну застарілість об'ємно-планувальних рішень можна змістити на другий план.

Більш серйозною проблемою є фізичний знос будівельних конструкцій. Через тривалий термін та, у багатьох випадках, неналежні умови експлуатації будівельні конструкції втрачають несучу здатність. Це і вивітрювання будівельного розчину з цегляної кладки, і корозія сталевих та бетонних елементів будівельних конструкцій тощо. У деяких випадках це призводить до втрати несучої здатності конструкцій, що у свою чергу, викликає необхідність проведення робіт з їх підсилення. Для цього необхідно проводити детальне обстеження не тільки пошкодженої конструкції, а всієї будівлі з подальшою розробкою технічної документації на капітальний ремонт. Повний комплекс робіт має досить високу вартість, яку мешканці будинку не можуть самостійно сплатити.

Наприклад, на рис. 2 наведено зовнішній вигляд збірних залізобетонних плит підвального перекриття. Як видно з фото на нижніх гранях плит спостерігається суцільне відшарування захисного шару бетону і корозія робочої та конструктивної арматури до 30 % поперечного перерізу. Згідно будівельних норм [4] такі конструкції відносять до третьої або четвертої категорії технічного стану – непридатний до нормальної експлуатації або аварійний.

Інший характерний випадок – руйнування зовнішнього оздоблення стін, балконних плит, карнизів тощо, яке вже безпосередньо загрожує життю та здоров'ю людей. Зокрема, у м. Харкові на фасадах часто можна спостерігати попередження, яке свідчить про аварійний технічний стан будівельних конструкцій (див. рис. 3).

Окремо варто виділити проблеми, пов'язані з пошкодженнями будівельних конструкцій. У даному випадку мається на увазі пошкодження будівельних конструкцій не в наслідок фізичного зносу, а через механічний вплив або через вплив інших природних або техногенних факторів. Деякі впливи взагалі недооцінюються особами, відповідальними за експлуатацію будівель.

Рис. 2. Відшарування захисного шару бетону збірних залізобетонних плит перекриття

Рис. 3. Попередження на аварійному фасаді будинку

Наприклад, біозабруднення (трав'яна та чагарникова рослинність) між вимощенням і стіною будинку чи руйнування самого вимощення (рис. 4). По-перше, коренева система рослин руйнує конструкції фундаментів, по-друге, через нездатність вимощення виконувати свої функції, атмосферна волога потрапляє у ґрунти основи, що викликає їх осідання. Як наслідок – деформування і пошкодження надземних конструкцій будівлі. Рис. 5 наочно ілюструє до чого може призвести нерівномірне осідання основ [5]. При таких пошкодженнях технічний стан будівлі оцінюється як аварійний (категорія 4 [4]). При цьому, крім зниження несучої здатності конструкцій будівлі, погіршуються умови експлуатації будівлі (наскрізні тріщини викликають протяги, потрапляння атмосферної вологи, на верхньому поверсі через розкриття швів між збірними плитами покриття висипається теплоізоляція), виникають і соціальні проблеми – мешканці не можуть проживати у таких приміщеннях.

Рис. 4. Біозабруднення та руйнування вимощення

Рис. 5. Наскрізні тріщини осадового характеру у повздовжніх несучих стінах будинку

Досить актуальними сьогодні є проблеми морального і фізичного зносу інженерного обладнання. Наприклад, електромережі житлового фонду введеного в експлуатацію до 2000 року мають потужність, що не розрахована на сучасні електроприлади. А якщо додати фізичний знос електромереж, то ситуація взагалі видається катастрофічною. Поширені сьогодні побутові прилади середнього класу: автоматичні пральні машини, бойлери, посудомийні машини тощо, мають потужність 2,2 кВт (10 А). Якщо кілька таких приладів вмикають на одній фазі виникає перевантаження мережі, що призводить до спрацювання автоматичних вимикачів. На даний час мешканці квартир можуть самостійно встановлювати запобіжники й дехто використовує автоматичні запобіжники з номінальним током навантаження у 32 А і більше. При цьому, запобіжні апарати не спрацьовують і відбувається перегрівання проводів побутової електричної мережі будинку, що може призвести до пожежі.

Рис. 6. Часткова заміна мереж водопостачання і водовідведення у будинках

Також мешканцям квартир дозволено замінювати елементи внутрішніх мереж водопостачання і водовідведення. У більшості випадків власники замінюють внутрішньоквартирні трубопроводи (див. рис. 6), а «стояки», через необхідність погодження їх заміни з власниками приміщень судніх поверхів, залишають. Вони продовжують кородувати, виходять з ладу, заливають підвали холодною чи гарячою водою та каналізаційними стоками.

За останні десятиліття в Україні були введені в дію тисячі державних стандартів і будівельних норм (ДСТУ та ДБН), які розроблені з урахування останніх досягнень науки й техніки. У результаті багато конструктивних елементів житлових будівель, зведених раніше, перестали відповідати нормативам.

Наприклад, зовнішні стіни значної кількості житлових будівель не відповідають сучасним нормам за теплотехнічними характеристиками. Стандартна товщина зовнішніх стін серійних цегляних житлових будинків складає 510 мм. Такі стіни, зазвичай, мають значний запас по міцності. Зокрема внутрішні несучі стіни, які працюють під навантаженням у два рази більшим за зовнішні, мають товщину 380 мм. Розміри поперечного перерізу зовнішніх стін обумовлені насамперед теплотехнічними характеристиками за нормативними документами СРСР. Після введення в дію нових державних будівельних норм жодна будівля, що збудована за типовими серіями, не відповідає вимогам ДБН.

Сьогодні найбільшу частку вартості комунальних послуг складає плата за опалення квартир. Тому громадяни самостійно утеплюють власні помешкання шляхом влаштування зовнішньої додаткової теплоізоляції та заміни вікон зі звичайним засклениям на сучасні зі склопакетами. Досить рідко такі роботи проводять для всього житлового будинку одночасно, внаслідок чого погіршуються зовнішній вигляд фасадів і естетика міського середовища в цілому (рис. 7). Крім цього, виконавці робіт можуть застосовувати матеріали, які не відповідають протипожежним вимогам, що призводить до зниження рівня безпечної експлуатації будівлі. Для вирішення цієї проблеми у багатьох містах були прийняті регуляторні акти, які забороняють утеплення стін будівель без розроблення і погодження проектної документації.

Рис. 7. Утеплення зовнішніх стін окремих квартир будівель

Ще одним прикладом є невідповідність сучасним нормам за сніговими та сейсмічними навантаженнями. З набуттям чинності ДБН В.1.2-2:2006 «Навантаження та впливи», зросли значення снігових навантажень, які необхідно використовувати при розрахунках будівельних конструкцій. У результаті несучі конструкції покриття значної кількості житлових будівель перестали відповідати вимогам чинних норм за міцністю і стійкістю. Але враховуючи, що будинки зведені за типовими серіями, експлуатуються тривалий час і не мають пошкоджень конструкцій покриття, викликаних перевантаженням, дану норму до них можна не застосовувати. Хоча від виникнення аварійних розрахункових ситуацій в екстремальних умовах експлуатації ці об’єкти не застраховані.

Суттєвим недоліком старого житлового фонду є не ефективне використання території населених пунктів. Як правило, такі будинки мають значну площу забудови і 3-5 поверхів. Така житлова забудова займає значні за розмірами упорядковані території населених пунктів, у тому числі і в їх центральних частинах. Щільність забудови цих територій в 1,5–2 рази нижче, ніж чинні нормативи. В той же час у багатьох містах України майже повністю вичерпані сельбищні території. Відчуження сільськогосподарських земель і облаштування їх об'єктами інженерної інфраструктури для житлового будівництва вимагає витрат, які зіставні за величиною з витратами на зведення житлових об'єктів. Розв'язання цих проблем можливе за рахунок реконструкції застарілого житлового фонду.

Варто відзначити, що запроваджені державою законодавчі ініціативи («Програма реконструкції житлових будинків перших масових серій», «Рекомендації з обстеження та оцінки технічного стану житлових будинків перших масових серій», «Положення про створення регіональних позабюджетних фондів реконструкції та капітального ремонту житлових будинків», закон «Про комплексну реконструкцію

кварталів (мікрорайонів) застарілого житлового фонду», закон «Про регулювання містобудівної діяльності», програма термомодернізації будинків та ін.) не мали належного ефекту для вирішення описаних проблем.

Водночас, у ході приватизації житла українці забули про те, що власність накладає відповідальність. У нас продовжує переважати мислення квартиронаймача, немає розуміння відповідальності за спільну власність в багатоквартирних будинках. Якщо власники квартир не навчаться співпрацювати з сусідами, ОСББ, керуючими компаніями і будуть ухилятися від прийняття рішень, вони ризикують втратити своє житло, яке просто зруйнується внаслідок неефективної експлуатації і фізичного зносу.

Висновки. Систематизовані у дані роботі проблеми багатоповерхового житлового фонду зі значним терміном експлуатації, частка якого в України сягає 80 %, свідчать про необхідність комплексного вирішення ряду питань: архітектурно-технічних, енергозбереження, територіального розміщення, фінансово-економічних і організаційно-правових. Вирішення цих проблем самостійно мешканцями неможливе. Найближчим часом проблема особливо загостриться у містах, які масово забудовувались у 1940–1960 роки. Тому ситуація зі станом житлового фонду в Україні вимагає посилення уваги уряду до цієї проблеми та розроблення нової державної програми його реконструкції.

Зокрема доцільно в усіх містах здійснити за рахунок коштів місцевих бюджетів на єдиній методичній основі масове обстеження типових груп будинків; визначити оптимальну, прийнятну для фінансового навантаження власників квартир, модель оновлення житлового фонду; розробити механізми державної підтримки і скласти плани оновлення житлового фонду або, у випадку економічної недоцільності реконструкції, його заміни.

Література

1. Інформаційне агентство УНІАН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.unian.ua/economics/realestate/10171676-zhitloviy-fond-v-ukrajini-za-minuliy-rik-zris-na-0-7.html.

2. Пичугин С. Ф. Об одной оценке надежности статически неопределимых упругопластических рам / С. Ф. Пичугин, А. В. Семко // Надежность строительных конструкцій : межвуз. сб. науч. трудов. – Куйбышев, 1990. – С. 124–126.

3. СухоносМ. К. Аналіз технічного стану житлового фонду України та пропозиції щодо його оцінки / М. К. Сухонос, Т. Г. Молодченко, В. М. Прасол // Економічний вісник Донбасу. – 2014. – № 1 (35). – С. 51–55.

4. ДСТУ-Н Б В. 1.2-18:2016. Настанова щодо обстеження будівель і споруд для визначення та оцінки їх технічного стану. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pdf.sop.zp.ua/standart_dstu-n_b_v_1_2-18_2016.pdf.

5. Хохлов О. Г. Геодезичний моніторинг за осіданнями фундаментів будівель і споруд / О. Г. Хохлов // Міжнародна науково-практична інтернет-конференція «Ресурсозберігаючі технології в проектуванні, землевпорядкуванні та будівництві». – Кременчук : КрНУ, 2019. – С. 145–148.

References

1. Informatsiine ahentstvo UNIAN. Elektronnyi resurs: https://www.unian.ua/economics/realestate/10171676-zhitloviy-fond-v-ukrajini-za-minuliy-rik-zris-na-0-7.html.

2. Pychuhyn S.F. Ob odnoi otsenke nadezhnosty statychesky neopredelymыkh upruhoplastycheskykh ram / S.F. Pychuhyn, A.V. Semko // Nadezhnost stroytelnыkh konstruktsyi. Mezhvuzovskyi sbornyk nauchnыkh trudov. – Kuibыshev, 1990. – S. 124-126.

3. M.K.Sukhonos. Analiz tekhnichnoho stanu zhytlovoho fondu Ukrainy ta propozytsii shchodo yoho otsinky / M.K.Sukhonos, T.H.Molodchenko, V.M. Prasol // Ekonomichnyi visnyk Donbasu. – 2014. – № 1 (35). – S. 51 – 55.

4. DSTU-N B V. 1.2-18:2016. Nastanova shchodo obstezhennia budivel i sporud dlia vyznachennia ta otsinky yikh tekhnichnoho stanu. Elektronnyi resurs: http://pdf.sop.zp.ua/standart_dstu-n_b_v_1_2-18_2016.pdf.

5. Khokhlov O.H. Heodezychnyi monitorynh za osidanniamy fundamentiv budivel i sporud // Mizhnarodna naukovo-praktychna internet-konferentsiia «Resursozberihaiuchi tekhnolohii v proektuvanni, zemlevporiadkuvanni ta budivnytstvi». – KrNU. Kremenchuk, 2019. – 145–148.

Рецензія/Peer review : 15.05.2019 Надрукована/Printed : 10.06.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Войнаренко М. П.

УДК 330.43.658.14
DOI: 10.31891/2307-5740-2019-270-3-222-227

ХРИСТІАНОВСЬКИЙ В. В., ЩЕРБИНА В. П.
Донецький національний університет імен В. Стуса (Вінниця)

МОДЕЛЬ КООРДИНАЦІЇ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОТОКІВ ДЛЯ РОЗРАХУНКУ КОМАНДНОГО ЕФЕКТУ УПРАВЛІНСЬКОЇ СТРУКТУРИ

Розглядається задача координації інформаційних потоків, які виникають в системах організаційного управління. Під координацією розуміється проблема забезпечення всіх суб'єктів управління достатньою кількістю і якістю інформації, необхідної для прийняття рішень, що дозволяє досягти загального бажаного результату. Модель координації інформації для прийняття рішень являє собою трирівневу систему управління, якій притаманні основні характеристики багаторівневих ієрархічних систем. Основні оцінки інформації змінюються в діапазоні (0; 1), а тому і будь-який суб'єкт управління теж буде характеризуватися тривимірною точкою в одиничному кубі. Розвиток системи управління за моделлю розглядається в часі, або поетапно. В якості основного критерію виступає критерій максиміна, що дозволяє визначати достатній алгоритм вирішення поставленого завдання. Кількість інформації у кожного суб'єкта управління має відповідати інтервалу достатності довіри, який задається зовнішнім середовищем. Основним результатом рішення за допомогою моделі є отримання достатньої кількості і якості інформації кожним членом управлінського колективу, що дозволяє формувати загальне квазіоптимальне рішення. Такий підхід дозволяє отримувати достатні або задовільні рішення, що стоять перед всією системою управління.

Ключові слова: інформація, модель координації інформації, трирівнева ієрархічна структура управління, суб'єкт управління, «м'яке» моделювання, оцінка ймовірності, критерій максиміна.

KHRYSTIANOVSKYI V., SCHERBYNA V.
Vasyl' Stus Donetsk national university (Vinnytsia)

COORDINATION MODEL OF INFORMATION FOR TEAM EFFECT CALCULATION OF MANAGEMENT STRUCTURE

The problem being observed is coordination of flows of information, which emerge in organization management systems. Coordination refers to the problem of providing all the subjects of management with same amount and quality of information, necessary for making decisions, which will allow to achieve joint desired result. Process of building a model of coordination obeys the following principle: a team of like-minded people always solves the task with better quality and speed. The model of information coordination in decision-making process is a three-level management system, which has the main characteristics of multi-level hierarchical systems. Such a model can include the following main information flows that may arise in the informational space of the subjects of management: information from the external environment; hierarchical structure of the management system; assessment of the amount of information from the subjects of management and its transfer ratio; loss of information as a result of poor-quality exchange and its aging (information dissipation).

The main result of model application is that all members of management team will receive the same amount and quality of information, which allows to form quasi-optimal solutions, as it is done in "soft" modeling tasks. Solution of problem described in this article allows to determine quantity of steps (phases) to achieve the desired result. This approach allows to obtain sufficient or satisfactory solutions for tasks of the entire control system. The main characteristic of information for decision making is the degree of sufficiency (probability) of usage of this information to solve the problem. The main evaluations of information vary in the range (0; 1), and therefore any subject of management will also be characterized by a three-dimensional point in cube with dimension = 1. The development of a control system according to the model is observed in time, or stages. At each stage, the subjects of the system receive and process specific amounts of information. For this, a three-level hierarchical model is considered, in which the maximin criterion is used as main. Criterion used by algorithm to solve the problem defined. The amount of information for each subject of management must correspond to the interval of sufficiency of trust, which is determined by the external environment. The number of steps according to the model coincides with one needed to obtaining necessary algorithm for solving a problem defined for control system.

Keywords: information, information coordination, three-level hierarchical management structure, management subject, "soft" modeling, probability estimation, maximin criterion.

Розвиток економіко-математичного моделювання, електронно-обчислювальної техніки і методів оптимізації в прийнятті управлінських рішень дозволяє в даний час вирішувати ряд складних завдань, пов'язаних з проблемою автоматизованого управління загальним мисленням великих груп людей (управлінців різних організаційних комплексів). Кожна з таких систем управління являє собою складну організаційно – ієрархічну структуру, в якій рішення приймаються колективом фахівців. У подібних колективах управлінців надзвичайно важливу роль відіграють питання переосмислення інформації великої кількості і різної якості, якою вони обмінюються. Вважається, що чим більше позитивної інформації для ухвалення рішень матимуть члени різних рівнів ієрархічної управлінської структури, тим рішення конкретної задачі проходитиме більш коректно.

Складність прийняття рішення в таких системах управління посилюється необхідністю враховувати в процесі управління соціальні і психологічні чинники колективу виконавців. Уміння моделювати роботу таких систем управління, оцінювати їх загальну ефективність, приводить до необхідності формування колективу однодумців, що свідомо однаково розуміють виникаючі проблеми в рішенні завдань. Моделювання їх поведінки, сформульованої строгою математичною мовою, дозволяє вирішувати складні завдання з управління колективною думкою за наступним принципом: **колектив однодумців завжди вирішує поставлену перед ними проблему якісніше і швидше**. У статті ми описуємо координацію дій з

ухвалення рішень в трирівневій системі управління, що містить основні характеристики ієрархічних систем, описаних в роботі [1].

Обов'язковість сумісності (узгодженості) інформації, отриманої кожним окремим управлінцем, спрямована на досягнення спільного оптимального результату діяльності усього органу управління. Побудована в роботі координаційна модель гарантує можливість розумного поєднання дій кожного члена системи з глобальною метою управління. Основним результатом рішення за допомогою моделі є координація кількості і якості інформації між всіма членами управлінського колективу. Під координацією розуміється проблема забезпечення всіх об'єктів управління достатньою кількістю і якістю інформації, необхідної для ухвалення рішень, яка дозволяла б досягти мети, поставленої перед усією системою. З формальної точки зору координація інформації за допомогою моделі спрямована на пошук оптимальних, а частіше прийнятних, або задовільних рішень, як це робиться в завданнях "м'якого моделювання [2]. Критерії для встановлення оптимальності або прийнятності можливих рішень вважаються відомими вищестоящим рівням системи управління і задаються зовнішнім середовищем.

Рішення поставленої задачі дозволяє розрахувати кількість кроків (етапів) для досягнення бажаного результату. Початкова інформація про можливі шляхи досягнення мети функціонування системи повинна бути передана усім рівням управління даної ієрархічної структури і осмислена ними. При отриманні задовільної кількості інформації на усіх рівнях управління вироблятиметься квазіоптимальне рішення.

Охарактеризуємо спочатку основні потоки, які відбуваються в інформаційному середовищі суб'єктів управлінської структури. Для цього розглянемо елементи інформаційної взаємодії учасників управлінських відносин. При цьому будемо враховувати:інформацію зовнішнього середовища; вплив вищого рівня управління на нижчі рівні, тобто ієрархічну структуру системи управління; об'єми обміну інформацією між суб'єктами управління в системі; оцінку кількості інформації у суб'єкта управління і коефіцієнт її передачі; втрати інформації в результаті неякісного обміну і її старіння (дисипація інформації).

Будемо позначати як $X_{ij}^{(t)}$ суб'єкта, який отримує і подає інформацію. Кількість інформації, якою він володіє в момент t, позначимо $W_{ij}^{(t)}$. Кількість інформації, що передається від суб'єкта $X_{ij}^{(t)}$ суб'єкту $X_{kl}^{(t)}$ в момент t, позначимо $V_{ij}^{kl(t)}$, старіння (дисипацію) інформації – $C_{ij}^{(t)}$. В такий спосіб кожний суб'єкт буде характеризуватися точкою $X(W,V,C)$ тривимірного простору, де $Wp_{ij}^{(t)}$ – кількість інформації у $X_{ij}^{(t)}$, яка оцінюється вірогідністю $p_{W_{ij}}^{(t)}$ відносно її користі для задачі управління; $V_{ij}^{kl(t)}$ – кількість інформації (потік), що передається від одного суб'єкта до іншого і оцінюється вірогідністю $p_{V_{ij\,j}^{kl}}^{(t)}$; $Cp_{ij}^{(t)}$ – оцінка дисипації інформації у суб'єкта управління з вірогідністю $p_{C_{ij}}^{(t)}$. В таких позначеннях любий суб'єкт управління буде характеризуватися наступною точкою в тривимірному просторі:

$$X_{ij}^{(t)}\left(Wp_{ij}^{(t)}, Vp_{ij}^{kl(t)}, Cp_{ij}^{(t)}\right). \quad (1)$$

В якості основної характеристики інформації для прийняття рішень буде виступати вірогідність (ступінь достатності) використання цієї інформації для рішення задачі управління. Вона буде характеризувати вищевказані величини в діапазоні $(0;1)$, а точка (1) буде знаходитися в одиничному кубі. Звідси витікає, що коефіцієнти, які характеризують обсяги, потоки інформації і її старіння також будуть змінюватись в діапазоні (0;1). В процесі обміну необхідно враховувати отримання суб'єктами управління неповної, неточної, спотвореної інформації. Це спонукає при розрахунках об'ємів обміну інформацією використовувати ідею, "м'якого" моделювання опису інформаційної взаємодії управлінців [3]. Розв'язання таких задач [4] дозволяє проаналізувати в динаміці тенденцію індивідуальних особливостей при інформаційній взаємодії учасників виробничих відносин. Складність побудови таких моделей полягає в тому, що в них необхідно враховувати правила обміну інформацією суб'єктів, як між собою, так і в системі в цілому, яку вони утворюють.

Аналіз розвитку системи управління за допомогою моделі координації розглядається в часі, або покроково. На кожному кроці елементи системи отримують і обробляють конкретні об'єми інформаційних ресурсів. В загальному плані обмін інформацією між суб'єктами управління в такій системі являє собою організаційно-ієрархічну структуру, подібну описаній в роботі [1]. Зробимо короткий опис побудованої нами моделі координації (рис. 1). Перший суб'єкт управління позначається як $X_{11}^{(t)}$. Він знаходиться на першому рівні системи управління і інформацію приймає з зовнішнього середовища. Між ним і зовнішнім середовищем відбувається взаємний обмін інформацією. На схемі подібні зв'язки між суб'єктами будуть позначатися неперервною лінією.

У першого суб'єкта n_2 штук великих підрозділів, які утворюють другий рівень. Між ними, а також між суб'єктом першого рівня і ними відбувається взаємний обмін інформацією. В сукупності підрозділи

другого рівня утворюють третій рівень. Між ними також відбувається обмін інформацією. Так система формується до одержання сукупності останніх підрозділів, які утворюють k-й рівень. Позначимо їх кількість на кожному рівні через n_k, $k=\overline{1,K}$. Таким чином, $X_{ij}^{(t)}$ $\left(i=\overline{1,k};\ j=\overline{1,n_k}\right)$ це суб'єкт, який знаходиться на i-му рівні і має j-й порядковий номер в заданий момент часу t.

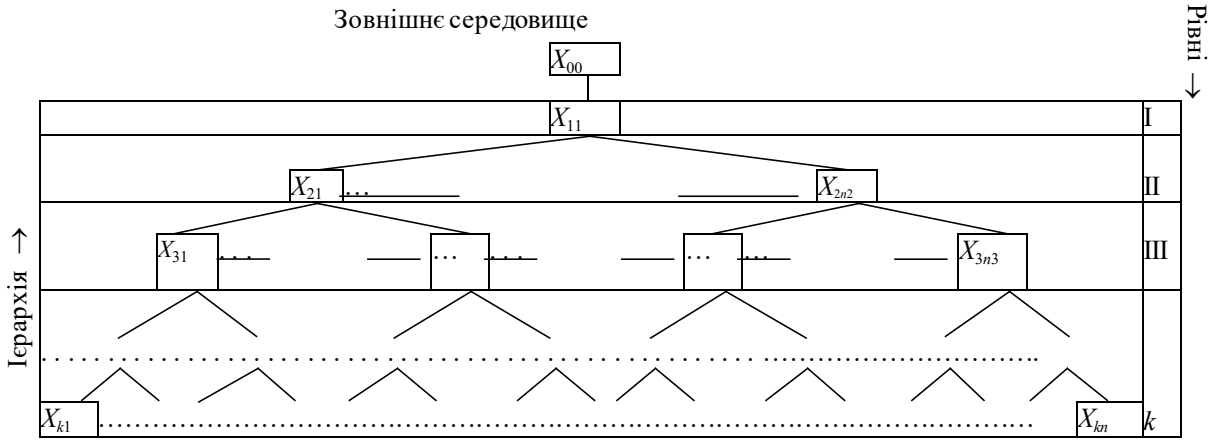


Рис. 1. Загальна схема поширення інформації в системі управління

Сукупність впливу W,V,C на систему управління визначається значеннями коефіцієнтів α,β,γ. Опишемо їх. Позначимо: $\alpha_{ij}^{kl(t)}$ – доля можливої управлінської інформації, яка передається від суб'єкта вищого рівня $X_{ij}^{(t)}$ до суб'єкта нижчого рівня $X_{kl}^{(t)}$ (при умові, що $i>k$) в момент t; $\beta_{ij}^{kl(t)}$ – доля інформації, яка передається від суб'єкта нижчого рівня $X_{ij}^{(t)}$ до суб'єкта вищого рівня X_{kl}^{t} в момент t (при умові $i<k$); $\beta_{kj}^{kl(t)}$ – доля інформації, яка передається від суб'єкта $X_{kj}^{(t)}$ до суб'єкта $X_{kl}^{(t)}$, які знаходяться на одному рівні, (тобто коли $i=k$); $\gamma_{ij}^{(t)}$ – доля залишку інформації в суб'єкта $X_{ij}^{(t)}$ в момент t, яка змінюється в результаті дисипації.

Для спрощення практичного рішення задачі побудуємо модель передачі і одержання інформації в момент t кожним суб'єктом управління в системі із трьох рівнів. Розповсюдження інформації в такій системі представлено на схемі (рис. 2).

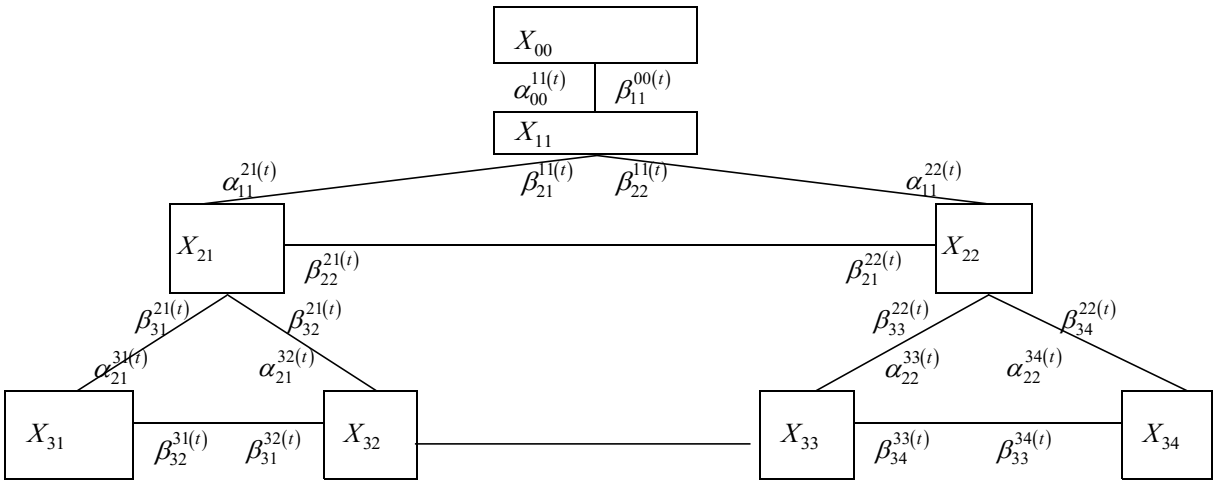


Рис. 2. Схема обміну інформацією в системі управління з трьома рівнями

Інформація в розумінні поставленої задачі – це можливий алгоритм усвідомленого вирішення проблеми по управлінню системою субєктом $X_{ij}^{(t)}$ Її якість відносно управління оцінюється за допомогою вірогідності одержання користі від використання цієї інформації по зазначеному алгоритму. Другими словами, вірогідність відтіняє якість виконання задачі управління суб'єктами $X_{ij}^{(t)}$ за вказаним алгоритмом. Таким чином, кількість інформації для одержання позитивного результату $Wp_{ij}^{(t)}$ оцінюється вірогідністю

$p_{ij}^{(t)}$ виконання поставленої задачі по заданому алгоритму. Алгоритм рішення задачі по управлінню системою задається зовнішнім середовищем. Він повинен формуватися за допомогою експертних оцінок спеціалістів по порушеній проблемі. Передачу або одержання інформації від одного суб'єкта $X_{ij}^{(t)}$ до другого суб'єкта $X_{kl}^{(t)}$ можна виразити величиною $V_{ij}^{kl(t)}(p)$ наступним чином [5]:

$$V_{ij}^{kl(t)}(p)=\frac{W_{ij}^{(t)}(p)-W_{kl}^{(t)}(p)}{W_{ij}^{(t)}(opt)-W_{kl}^{(t)}(p)}\approx\frac{p_{ij}^{(t)}-p_{kl}^{(t)}}{1-p_{kl}^{(t)}}. \quad (2)$$

Якщо $p_{ij}^{(t)}>p_{kl}^{(t)}$, то $V_{ij}^{kl(t)}>0$ і це означає що у суб'єкта $X_{kl}^{(t)}$ підвищується кількість інформованості на величину $V_{ij}^{kl(t)}(p)$. Якщо $p_{ij}^{(t)}<p_{kl}^{(t)}$, то тоді $V_{ij}^{kl(t)}(p)<0$. Це означає, що у суб'єкта $X_{ij}^{(t)}$ зменшується ступінь інформованості на величину $V_{ij}^{kl(t)}(p)$. В формулі (2) $p_{ij}^{(t)}$ і $p_{kl}^{(t)}$ вихідна вірогідність досягнення цілі управління системою в момент t суб'єктами $X_{ij}^{(t)}$ і $X_{kl}^{(t)}$ відповідно, а $W_{ij}^{(t)}(opt)$ – кількість інформації у суб'єкта $X_{ij}^{(t)}$, яка відповідає алгоритму рішення проблеми в поставленій задачі.

Інформація в результаті обміну у суб'єктів може або зростати, або зменшуватися в залежності від рівня, на якому знаходиться суб'єкт і від напрямку її передачі. Якщо передача інформації відбувається від суб'єкта вищого рівня $W(P_в)_{ij}^{(t)}$ з вірогідністю $P_в^{(t)}$ до суб'єкта нижчого рівня $W(P_н)_{kl}^{(t)}$ з вірогідністю $p_н^{(t)}$ (управляюча інформація), то кількість передачі інформації суб'єкта нижчого рівня визначатимемо як:

$$V_{ij}^{kl(t)}(p)=\frac{P_в^{(t)}-p_н^{(t)}}{1-p_н^{(t)}}\quad\left(P_в^{(t)}>p_н^{(t)}\right), \quad (3)$$

де $p_н^{(t)}$ – вірогідність досягнення цілі управління суб'єктом нижчого рівня при одержанні ним інформації від суб'єкта вищого рівня; $P_в^{(t)}$ – вірогідність досягнення цілі управління суб'єктом вищого рівня, який передає інформацію суб'єкту нижчого рівня.

Якщо проблему управління системою розглядати в часі, то можна ввести поняття дисипації інформації, яка суттєво може змінити оцінку вірогідності вирішення поставленої проблеми [6]. Дисипація інформації в конкретного суб'єкта $X_{ij}^{(t)}$ розраховується наступною формулою [6]:

$$C_{ij}(\tau)=C_0\cdot e^{-2,3\cdot\frac{\tau}{\tau_{ж.ц.}}}, \quad (4)$$

де C_0 – цінність інформації в момент її виникнення в суб'єкта $X_{ij}^{(t)}$, яка оцінюється вірогідністю $p_{C\,ij}^{(t)}$. τ – час від одержання інформації суб'єктом $X_{ij}^{(t)}$ до її використання; $\tau_{ж.ц.}$ – величина життєвого циклу інформації (від моменту виникнення до повного старіння).

Кількість інформації у суб'єкта $X_{ij}^{(t)}$ з урахуванням старіння розраховуватися наступним чином:

$$Wp_{ij}^{(t)}=W_{ij}^{(t)}-C_{ij}^{(t)} \quad (5)$$

Зауваження. В подальшому при розрахунках замість $Wp_{ij}^{(t)}$ будемо брати $Wp_{C\,ij}^{(t)}$ з урахуванням (4).

Кількість інформації для кожного суб'єкта з урахуванням формул (2) і (3) будемо розраховувати наступним чином. Нехай величина інформації в момент (t-1) у кожного суб'єкта $X_{ij}^{(t)}$ дорівнює $W_{ij}^{(t-1)}(p)$. Тоді в наступний момент t у суб'єкта $X_{ij}^{(t)}$ буде кількість інформації, яку він одержить під впливом на нього інформації суб'єкта вищого рівня $X_{kl}^{(t)}$, який передає йому інформацію:

$$W_{ij}^{(t)}(p)=W_{ij}^{(t-1)}(p)+V_{kl}^{ij(t)}(p). \quad (6)$$

Вірогідність виконання поставленої задачі у суб'єкта вищого рівня $X_{ij}^{(t)}$ теж буде змінюватися в результаті надходження до нього інформації від суб'єкта нижчого рівня. Вона буде розраховуватися для трирівневої системи, як мінімум вірогідності інформації від суб'єктів нижчого рівня, від яких до нього надходить інформація, тобто

$$p_{V\,ij}^{(t)}=\min_j\left\{p_{kj}^{(t-1)}\right\},\ k=i,\ i+1;\ j=\overline{1,n_k};\ i=\overline{1,(k-1)}. \quad (7)$$

Враховуючи вплив на суб'єкта нижчого рівня інформації від суб'єкта вищого рівня кількість його інформації буде розраховуватися за формулою:

$$W_{н\,ij}^{(t)} = W_{н\,ij}^{(t-1)} + V_{в\,ij}^{kl(t)} \tag{8}$$

або в оцінках вірогідності

$$p_{н\,ij}^{(t)} = \max\left(p_{в\,ij}^{(t-1)}, p_{V\,ij}^{(t)}\right). \tag{9}$$

При $i = k$, тобто при обміні інформацією суб'єктів $X_{kj}^{(t)}$ і $X_{kl}^{(t)}$, які знаходяться на одному рівні, вірогідність інформації для суб'єкта вищого рівня, який одержує від них інформацію розраховується як

$$p_{C\,(i+1)j}^{(t)} = \prod_{i}^{i+k} p_{V\,ij}^{kl(t)}. \tag{10}$$

Для прикладу опишемо процес обміну інформацією між суб'єктами трирівневої моделі (див. рис. 2). В обсягах кількості інформації для суб'єкта $X_{11}^{(t)}$ це буде виглядати наступним чином:

$$Wp_{11}^{(t)} = Wp_{11}^{(t-1)} + Vp_{21}^{11(t-1)} + Vp_{22}^{11(t-1)} + Vp_{22}^{21(t-1)} + Vp_{21}^{22(t-1)} \tag{11}$$

В оцінках вірогідності це розраховуватиметься наступним чином:

$$p_{11}^{(t)} = \max\left\{p_{11}^{(t-1)}; \min\left\{p_{21}^{11(t-1)}; p_{22}^{11(t-1)}; p_{22}^{21(t-1)} \times p_{21}^{22(t-1)}\right\}\right\}. \tag{12}$$

Для моделі з довільною ієрархічністю вираз (12) можна представити як:

$$p_{ij}^{(t)} = \max_{i,j}\left\{p_{ij}^{(t-1)}; \prod_{j=1}^{n_k} p_{ij}^{kl(t-1)}\right\} \; i,k = \overline{1,K}; j = \overline{1,n_k}. \tag{13}$$

В процесі розрахунків за моделлю необхідно, щоб кількість інформації у кожного суб'єкта управління відповідала умові

$$\mu < W_{ij}^{(t+k)} < \upsilon, \quad i=\overline{1,k}; j = \overline{1,n_k}. \tag{14}$$

де μ і υ – нижня і верхня межі допустимої кількості інформації у суб'єктів системи для якісного рішення задачі управління.

Число *k* вважаємо числом кроків для одержання необхідного для рішення задачі алгоритму. Якщо на якомусь кроці деякі суб'єкти вже одержать необхідну інформацію, то їх потрібно виключити з подальших розрахунків за допомогою $p_{ij}^{(t)} = 0$. Наприклад, якщо для трирівневої системи суб'єкт $X_{21}^{(t)}$ на *m*-му кроці одержав необхідну кількість інформації, то далі потрібно розглядати лише суб'єкти X_{22}, X_{31}, X_{32}.

Література

1. Месарович М. Теория иерархических многоуровневых систем / М. Месарович, Д.Макко, И. Такахара. – М. : Мир, 1973. – 344 с.
2. Арнольд В. И. «Жесткие» и «мягкие» математические модели / В. И. Арнольд. – М. : МЦНМО, 2004. – 32 с.
3. Кузнецова Д. В. Математическое моделирование коммуникационных процессов в социальных середах /Д. В. Кузнецова, Н. А. Митин // *VI* Международная конференция Математика, компьютер, образование. Пущино. 24–31. Январь, 1999 г. – М., 1999.
4. Базыкин А. Д. Математическая биофизика взаимодействующих популяцій / А. Д. Базыкин. – М. : Наука, 1985.
5. Корогодин В. И. Информация как основа жизни / В. И. Корогодин, В. Л. Корогодина. – Дубна : Феникс, 2000. – 208 с.
6. Деревяшко В. В. Влияние фактора старения информации на ее ценность для организации / В. В. Деревяшко. – Ростов н/Д : РИНХ, 2010.

References

1. Mesarovic M., Makko D., Takahara I. Theory of hierarchical multilevel systems. M: Mir publishing house, 1973. - 344c.
2. Arnold V.I. "Hard" and "soft" mathematical models. M .: MTSNMO, 2004. / 32 p.
3. Kuznetsova D.V., Mitin N.A. Mathematical modeling of communication processes in social environments. VI International Conference. Mathematics, computer, education. Pushchino. 24–31. January, 1999, Theses, Moscow, 1999.
4. Bazykin A.D. Mathematical biophysics of interacting populations. M: Nauka. 1985.
5. Korogodin V.I., Korogodina V.L. Information as the basis of life. - Dubna: Publishing Center "Phoenix", 2000. - 208c.
6. Derevyashko V.V. The impact of information aging on its value to the organization. Rostov State Economic University "RINH" 2010,

Рецензія/Peer review : 25.04.2019 Надрукована/Printed : 11.06.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Гончар О. І.

УДК 339.5:631
DOI: 10.31891/2307-5740-2019-270-3-228-231

ШАХОВАЛОВА Є. О.
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ

УКРАЇНА – АГРОСИРОВИННА КРАЇНА СВІТУ

Стаття присвячена аналізу експортно-імпортного потенціалу України. Виявлено стратегічні переваги України в аграрному секторі, негативні наслідки експортоорієнтованої політики ведення бізнесу аграрними підприємствами України. Визначено шляхи подальшого розвитку аграрного сектору економіки України.

Ключові слова: аграрні підприємства, сільськогосподарські землі, сільськогосподарська та продовольча продукція, імпорт, експорт, переробна промисловість, блокчейн.

SHAKHOVALOVA I.
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Kyiv

UKRAINE – AGRO-RAW COUNTRY OF THE WORLD

The main goal of article is to define place of agricultural and food production in product structure of export and import of Ukraine, to detect positive and negative consequences of agricultural enterprises business management modern policy and to ground propositions for prevention of catastrophic consequences of such policy for Ukraine. The article is dedicated to analysis of export and import potential of Ukraine. It was detected that Ukraine has strategic great advantages in agricultural sector such as significant part of prolific agricultural soil with minor part of population comparing with world indicators. Despite that there are negative consequences of export-oriented policy of Ukraine's agricultural enterprises business management. Special attention is let into agrarian resources as integral constituent of agricultural production. Lack of real owner of land in agricultural production led to exhaustion of soil, decreasing of its quality characteristics, ecological suitability and the volume of capital investments for soil reproduction reduces. Ukraine become agrarian row country exhausting own soil to provide the world with the raw. Directions of further development of agricultural sector of Ukraine's economy are defined. It is necessary to develop manufacturing industry and increase export of readymade agricultural production which is much more expensive than raw. These changes will lead to Ukraine's GDP growth, capacity of agricultural sector increase and new workplaces creation. For preservation of natural potential of agricultural soil before buying and selling of agricultural soil moratorium cancellation it is necessary to prescribe the conditions of it using in rent agreement namely as crop rotation, applying of pure steam, indicate indexes of soil quality before the rent which might not be lower after the end of rent term. It is necessary also to apply blockchain technology for creating of single register of agricultural soil where might be introduced any manipulation of this soil by its utilizers.

Key words: agricultural enterprises, agricultural soil, agricultural and food products, import, export, processing industry, blockchain.

Постановка проблеми. Аграрний сектор є одним з провідних та стратегічно важливих секторів економіки України. Земля сільськогосподарського призначення є одним з найдефіцитніших товарів у світі. Площа сільськогосподарських угідь в Україні становить 2,85 % від загальної площі придатних для аграрного виробництва земель на планеті, а населення лише 0,6 %, що мало б забезпечити продовольчу безпеку держави, провідне місце серед країн щодо виробництва сільськогосподарської продукції та високий рівень прибутковості галузі в довгостроковому періоді. 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 агропродукції необхідно збільшити на 70 %. Це дає можливість Україні бути одним з основних експортерів сільськогосподарської продукції в світі та розвивати економіку. Тому дослідження експортного потенціалу України та збереження якісних властивостей землі є надзвичайно актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій: Дослідженню експортного потенціалу аграрних підприємств та напрямкам розвитку аграрного сектору економіки присвячено праці українських вчених-економістів: В. Андрійчука, В. Амбросова, А. Войтюк, О. Гудзь, Н. Давиденко, М. Дем'яненка, О. Єранкіна, Ю. Лузана, Т. Осташка, С. Сегеди. Але недостатньо уваги присвячено саме збереженню природного потенціалу сільськогосподарських земель при вирішенні питань збільшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, підвищення рентабельності аграрних підприємств та експортного потенціалу України.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є розкриття місця аграрно-продовольчої продукції в товарній структурі експорту та імпорту в Україні, виявлення позитивних та негативних наслідки сучасної політики ведення бізнесу аграрними підприємствами та обґрунтування пропозицій щодо уникнення катастрофічних наслідків такої політики для України.

Основний матеріал дослідження. За 2018 рік сільськогосподарська продукція склала 39% усього експорту України. Головні імпортери української агропродукції є: Індія – 1856 млн $; Китай – 1171 млн $; Нідерланди – 1158 млн $. У цілому серед регіонів світу найбільше агропродукції споживає Європа – 37 % від усього українського імпорту, на суму 6882 млн. $ [1]. Як повідомляв раніше LandLord, агроекспорт в Україні зріс на 18,6 % за перші чотири місяці 2019 роки. Але в Україні склалася ситуація, коли стрімке зростання обсягу експортованої сільськогосподарської продукції та рентабельності аграрних підприємств забезпечується за рахунок родючості землі, її виснаження та добробуту майбутніх поколінь.

Невирішеними є ряд важливих питань земельної реформи, що ускладнює управління земельними ресурсами, збереження їх якості та екологічної придатності. На даний момент 92 % сільськогосподарських земель у користуванні аграрних підприємств використовуються на умовах оренди. Загальна площа приватних сільгоспземель, переданих в оренду за договорами, складає 16,9 млн га. Зазначається, що за оперативними даними територіальних органів Держгеокадастру, в середньому по Україні громадяни-власники паїв у минулому році отримали 1613,4 грн орендної плати за гектар. Станом на 1 січня 2019 року в Україні укладено 5млн договорів оренди земельної частки (паю), з них із фермерськими господарствами – 0,78 млн. договорів. Більшість договорів (2,3 млн) укладено терміном на 8–10 років [2].

Відсутність реального власника землі при виробництві сільськогосподарської продукції призводить до того, що аграрні підприємства в Україні, спрямовуючи свою діяльність на збільшення обсягів виробництва продукції і прибутку, досить часто порушують оптимальну структуру посівних площ сільськогосподарських культур, перенасичують землю мінеральними добривами, гербіцидами, іншими хімікатами та недостатньо вносять органічні добрива. Це зумовлює виснаження ґрунту, погіршення його якісних властивостей, екологічної придатності, а обсяг капітальних інвестицій на відтворення землі скорочується (їх частка в загальному обсязі капітальних інвестицій в економіку України становить менше 1 %) [3, с. 358].

В Україні у 2017 р. експорт агропродовольчої продукції становив 41,1 % від загальної суми експорту. За результатами першої половини 2018 р. вказана частка агропродовольчої продукції склала 36,5 % [4]. Варто зазначити, що основу аграрного експорту все ще становить експорт сировини (табл. 1).

Таблиця 1

Обсяг і товарна структура експорту та імпорту сільськогосподарської та продовольчої продукції в Україні

Товари	2010		2013		2014		2015		2016		2017	
	Експ.	Імп.	Експ.	Імп.	Експ.	Імп.	Експ.	Імп.	Експ.	Імп.	Експ.	Імп.
Товари, що є сировиною, проміжні товари, млн дол. США	7365	3258	13467	4967	13572	3457	12095	1876	12832	2157	14930	2366
%	74	56	79	61	81	57	83	54	84	55	84	55
Готові харчові продукти, млн дол. США	2571	2506	3572	3220	3097	2602	2468	1608	2450	1734	2827	1935
%	26	44	21	39	19	43	17	46	16	45	16	45
Усього, млн дол. США	9936	5764	17039	8187	16669	6059	14563	3484	15282	3891	17757	4301
%	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

*складено на основі [5, с. 29–30].

З даних табл. 1 та рис. 1 можна зробити висновок, що вартість сільськогосподарської та продовольчої продукції, яку експортує Україна значно переважає вартість імпортованої продукції. Основну частку експортованої продукції займають товари, що є сировиною та проміжні товари, яка зросла з 74 % у 2010 р. до 84 % у 2017 р. Україна імпортує в основному готову харчову продукцію (рис. 1). Це свідчить про низький рівень розвитку переробної промисловості в Україні.

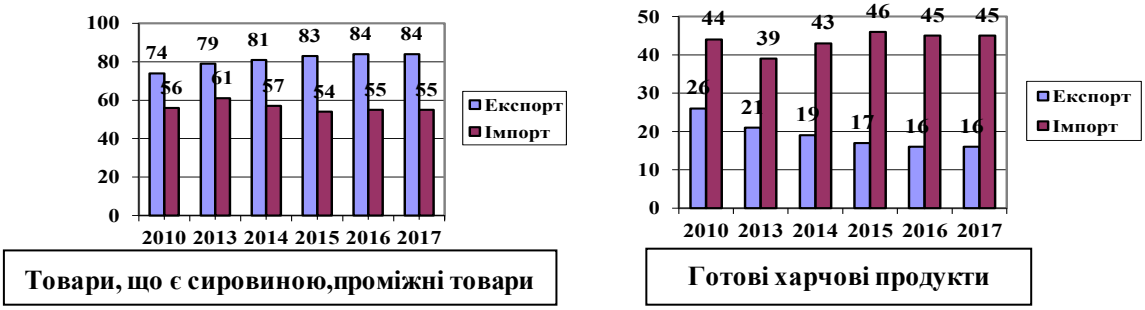


Рис. 1. Товарна структура експорту та імпорту сільськогосподарської та продовольчої продукції, %

Виробництво експортно-орієнтованої продукції аграрними підприємствами України набуває більшого значення. Однак, така тенденція несе певні загрози. Це яскраво доводить продовольча криза 2007–2008 рр. у деяких країнах «третього світу» і країнах, що розвиваються, яка виникла через залежність від кон'юнктури світового продовольчого ринку. Останні тенденції у формуванні аграрної політики більшості країн свідчать про більш активне застосування аграрного протекціонізму. Одним із засобів забезпечення власної продовольчої безпеки для деяких країн Африки та Близького Сходу є отримання довгострокового права землекористування, зокрема, і в Україні.

Для максимізації прибутку аграрні підприємства в основному виробляють експортно-орієнтовану продукцію, не застосовуючи науково-обґрунтовані сівозміни. Основою агропродовольчого експорту України є продукція рослинництва, котра в структурі займає 53 % (в основному мова йде про кукурудзу та пшеницю), другою найбільшою категорією є жири ті олії – 24 % (соняшникова олія), ще 16 % припадає на готові продукти (макуха соєва та соняшникова), решта 7 % – продукція тваринництва [6]. Як наслідок Україна стала агросировинною державою, яка виснажує свої землі для забезпечення світу сировиною. Сільськогосподарська продукція, що є сировиною займає 49,4 % експорту та 8,5 % імпорту сільгосппродукції та продовольства України при 14,4 % та 49,5 % відповідно у ЄС. Що ж до готової (кінцевої) продукції: Україна – 22,2 % експорту, 78,1% імпорту; ЄС – 63,9 % експорту, 6,4 % імпорту (табл. 2). Тобто Україна експортує сировину, з якої інші країни виготовляють кінцеву продукцію, а потім імпортує майже 80 % продовольства з цих країн [7, с. 9].

Таблиця 2

Відмінність у товарній структурі експорту й імпорту сільськогосподарської продукції та продовольства України і ЄС

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

Висновки. Наведені 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. Для збереження природного потенціалу сільськогосподарських земель до зняття мораторію на купівлю-продаж сільськогосподарських земель необхідно прописувати в договорах оренди землі умови її використання, а саме сівозміни, застосування чистих парів, вказувати показники якості землі до початку оренди, які не мають бути нижчими після закінчення строку оренди. Також необхідно застосувати технологію блокчейн для створення єдиного реєстру сільськогосподарських земель, в який користувачі цих земель заноситимуть дані щодо маніпуляцій з землею. Це дасть можливість здійснювати контроль за використанням сільськогосподарських земель та в подальшому здійснювати адекватну оцінку вартості цих земель враховуючи їх стан.

Виробництво високоякісної та конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції також суттєво залежить від забезпеченості аграрних підприємств сучасним техніко-технологічним оснащенням. Відтворення землі і матеріально-технічних основних засобів аграрних підприємств потребують значних фінансових ресурсів. Проблемним для більшості аграрних підприємств України є фінансове забезпечення відтворення основних засобів, що проявляється в дефіциті власних фінансових ресурсів, особливо у малих та середніх аграрних підприємствах. Недостатньо дослідженим є фінансове забезпечення відтворення землі, як важливого і специфічного основного засобу в аграрних підприємствах.

Власні джерела фінансового забезпечення (амортизаційні відрахування і чистий прибуток) аграрних підприємств в Україні не задовольняють потреб у відтворенні основних засобів. Заниження вартості матеріально-технічних основних засобів, як бази нарахування амортизації, зменшує її значення у відтворенні основних засобів. При цьому має місце неповне та нецільове використання амортизаційних відрахувань. Зовнішні джерела фінансового забезпечення відтворення основних засобів аграрних підприємств (кредити, державна підтримка, лізинг та іноземні інвестиції) також суттєво обмежені. В умовах інфляції кредитування є дорогим та ризикованим методом залучення коштів. Аграрні підприємства в основному використовують короткострокові кредити, які забезпечують поточну діяльність і не вирішують проблем пов'язаних з відтворенням основних засобів. Лізинг має важливе значення у формуванні основних засобів, але розвивається повільно і не задовольняє потреби аграрних підприємств. В умовах високого рівня дефіциту Державного бюджету в Україні, державна підтримка аграрних підприємств у формі дотацій та фінансування цільових програм скорочується.

Література

1. Український агроекспорт: найбільшим споживачем серед країн є Індія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://landlord.ua/news/ukrainskyi-ahroeksport-naibilshym-spozhyvachem-sered-krain-ie-indiia/

2. Державні паї торік здавалися в оренду дорожче, ніж приватні – Держгеокадастр [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2631878-derzavni-pai-torik-zdavalisa-v-orendu-dorozce-niz-privatni-derzgeokadastr.html

3. Статистичний щорічник України за 2016 рік. – Київ : Державна служба статистики України, 2017. – 610 с.

4. Основні показники зовнішньої торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ucab.ua/ua/doing_agribusiness/zovnishni_rinki/osnovni_pokazniki_zovnishnoi_torgivli_ukraini

5. Статистичний збірник "Сільське господарство України за 2017 рік" – Київ : Державна служба статистики, 2018. – 245 с.

6. Основою агропродовольчого експорту України є продукція рослинництва – УКАБ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.growhow.in.ua/osnovoiu-ahroprodovol-choho-eksportu-ukrainy-ie-produktsiia-roslynnytstva-ukab/

7. Лузан Ю. Я. Сучасні проблеми та основні фактори розвитку аграрного сектора України / Лузан Ю. Я. // Економіка АПК. – 2014. – № 6 – С. 5–9.

References

1. Ukrayins`ky`j agroeksport: najbil`shy`m spozhy`vachem sered krayin ye Indiya [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu: https://landlord.ua/news/ukrainskyi-ahroeksport-naibilshym-spozhyvachem-sered-krain-ie-indiia/

2. Derzhavni payitorik zdavaly`sya v orendu dorozhche, nizh pry`vatni – Derzhgeokadastr [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu: https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2631878-derzavni-pai-torik-zdavalisa-v-orendu-dorozce-niz-privatni-derzgeokadastr.html

3. Staty`sty`chny`j shhorichny`k Ukrayiny` za 2016 rik. – K.: Derzhavna sluzhba staty`sty`ky` Ukrayiny`, 2017. - 610 s.

4. Osnovni pokazny`ky` zovnishn`oyi torgivli Ukrayiny` [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu : http://ucab.ua/ua/doing_agribusiness/zovnishni_rinki/osnovni_pokazniki_zovnishnoi_torgivli_ukraini

5. Staty`sty`chny`j zbirny`k "Sil`s`ke gospodarstvo Ukrayiny` za 2017 rik" – K.: Derzhavna sluzhba staty`sty`ky`, 2018. - 245 s.

6. Osnovoyu agroprodovol`chogo eksportu Ukrayiny` ye produkciya rosly`nny`cztva – UKAB [Elektronny`j resurs]. - Rezhy`m dostupu: https://www.growhow.in.ua/osnovoiu-ahroprodovol-choho-eksportu-ukrainy-ie-produktsiia-roslynnytstva-ukab/

7. Luzan Yu.Ya. Suchasni problemy` ta osnovni faktory` rozvy`tku agrarnogo sektora Ukrayiny` / Luzan Yu.Ya. // Ekonomika APK. – 2014. - #6 – S. 5-9.

Рецензія/Peer review : 12.05.2019 Надрукована/Printed : 12.06.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Ситник Л. С.

УДК 332.33
DOI: 10.31891/2307-5740-2019-270-3-232-235

ШЕЛКОВСЬКА І. М.
Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук

ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ТА МОНІТОРИНГУ ПРИБЕРЕЖНИХ ТЕРИТОРІЙ ВОДОСХОВИЩ

Розглянуто нагальність всебічного проведення моніторингу земель та земельних відносин у поєднанні з ефективністю управління прибережними територіями водосховищ у зв'язку із глобальним використанням водних та земельних ресурсів, зростанням темпів деградації навколишнього природного середовища.

Ключові слова: водосховище, земельні відносини, моніторинг, прибережні території.

SHELKOVSKA I.
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University, Kremenchuk

FEATURES OF THE MANAGEMENT AND MONITORING SYSTEM OF THE COASTAL

The relevance of comprehensive monitoring of land and land relations in combination with the effectiveness of managing the coastal territories of reservoirs in connection with the global use of water and land resources, an increase in the rate of environmental degradation is considered. The main objectives of scientific research are established, which are aimed at maintaining water quality; elucidation of the laws governing the effect of reservoirs on natural and economic conditions; the study of the integrated use of existing reservoirs in order to achieve maximum economic effect; development of methodological and methodological issues for determining the effects and losses caused by the creation and operation of water bodies. The management and monitoring system features are identified as an effective means of information support for decision-making for the integrated management of the coastal areas of reservoirs.

Monitoring results can be the foundation for the development of sound public policies in the field of land relations and can have a wide range of applications in the public and private sectors in the context of land reform and the formation of the land market. The conclusions are substantiated that the response to the challenges of globalization in the use of land resources should be: reducing the burden on biodiversity, protecting land, expanding the territories of the nature reserve fund, protective forest belts, regulatory and legal incentives and land use restrictions by establishing water protection zones and coastal protective zones. stripes.

Keywords: reservoir, land relations, monitoring, coastal areas

Постановка проблеми. Водні ресурси належать до найважливіших стратегічних та життєво важливих ресурсів. Вони є національним багатством кожної країни, забезпечують усі сфери життя та господарської діяльності людини. Відомо, що водний фактор є визначальним у розміщені населених пунктів та формуванні природно-виробничих територіальних комплексів. Але очевидним є факт, що з розвитком продуктивних сил суспільства, постійно зростаючий вплив навантаження урбанізації природного середовища насамперед торкався водотоків, водойм та оточуючих їх територій.

Напружене становище з ресурсами прісної води у багатьох регіонах світу, прогресуюче забруднення річок та водойм обумовлюють необхідність пошуку нових засобів економії води, удосконалення технології очищення стічної води, ширшого використання нетрадиційних джерел водопостачання та удосконалення землеустрою на прибережних територіях. Вирішення проблем сталого водо- й землекористування та гарантованого водозабезпечення господарського комплексу є одним з актуальніших завдань сьогодення та реакції на виклики глобалізації для розвитку суспільства.

Аналіз останніх досліджень. Наукові дослідження, що пов'язані з водосховищами мають понад 60-річну історію. Складні закономірності розвитку цих водних об'єктів, істотні й багатобічні зміни у природі та господарстві, великі витрати на них спричиняли необхідність фундаментального й цілеспрямованого вивчення проблем створення й комплексного використання водоймищ. Основними завданнями у цій сфері були дослідження, спрямовані на збереження якості води при одночасному підвищенні корисної біологічної продуктивності водоймищ; з'ясування закономірностей впливу водоймищ на природні й господарські умови у верхніх і нижніх б'єфах гідровузлів; вивчення питань комплексного використання існуючих водоймищ із метою досягнення максимального народногосподарського ефекту; розроблення методологічних і методичних питань визначення ефектів та збитків, які спричиняються створенням і експлуатацією водоймищ.

У різні роки комплексні дослідження проводилися Авакяном А. Б., Вендровим С. Л., Матарзіним Ю. М., Широковим В. М. Перше зведення про водосховища світу було складено Фортунатовим М. А наприкінці 1950-х років. В Україні проблемам водосховищ та їх впливу на господарювання й довкілля присвячені наукові праці Дупляка В. Д., Дупляка О. В., Канаша О. П., Красовського Г. Я, Хвесика М. А., Яцика А. В. та ін. Вплив процесів землекористування на зміни емісії вуглекислого газу з використанням інформаційних технологій подано у [1]. Питання моніторингу прибережних територій частково відображені в праці [2].

Формулювання цілі статті. Метою статті є з'ясування особливостей управління та системи моніторингу земель, як ефективного засобу інформаційної підтримки прийняття рішень комплексного управління прибережними територіями водосховищ з точки зору своєрідного спротиву викликам глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Україна має значні резерви площ внутрішніх водойм. Із 60,4 млн га земельного фонду України під водою знаходяться 2,4 млн га, або 4 % від загальної площі землі. Режим багатьох річок змінений штучними водоймами – ставками та водосховищами. Створення штучних водойм пов'язане з необхідністю регулювання дуже нерівномірного в часі стоку річок. Всього в Україні, водосховища і ставки займають площу 12 093 км^2 (або 47 % водного фонду) та утримують 58,6 км^3 води.

Водоймища здійснюють надзвичайно різноманітний вплив на природні умови територій, що прилягають до них та до річки у нижньому б'єфі гідровузла. Цей вплив може проявлятися прямо й побічно, може бути позитивним і негативним, постійним і тимчасовим. Наслідком цього впливу є такі виклики глобалізації: втрата біологічного різноманіття, зміна ґрунтового покриву, зміни клімату, порушення законодавства щодо використання земель, втрата контролю над управлінням використання земельних та водних ресурсів тощо.

У науковій праці [3] з проблем та життєвого циклу водосховищ вирізняють три смуги впливу водосховища: смуга безпосереднього впливу гідрологічних, гідрогеологічних та кліматичних факторів із зонами тимчасових затоплень, підвищення рівня ґрунтових вод, переформування берегів (від 0,3 до 1,5 км); смуга систематичного активного кліматичного впливу (від 1,5 до 10–12 км); смуга ослабленого епізодичного кліматичного впливу (до 40–50 км). Таким чином, значні зміни природних умов у прибережній зоні великих водоймищ відбуваються у вузькій смузі шириною не більше 1–1,5 км від урізу води.

Вирішуючи багато водогосподарчих проблем, усуваючи або зм'якшуючи протиріччя, що виникають у міру розвитку водного господарства, водосховища разом з тим породжують нові протиріччя. Ці протиріччя виникають між галузями водного господарства, що пред'являють найчастіше різні вимоги до параметрів водоймищ, ступеню регулювання стоку, підготовки ложа водоймища, режиму його експлуатації, часу створення, умов первинного наповнення, до місця розташування й складу споруд гідровузла, до характеру, обсягу й строкам здійснення супутніх заходів тощо. Певні протиріччя виникають усередині деяких галузей господарства, оскільки, за винятком гідроенергетики, створення водосховищ має для них не тільки позитивні, але і негативні наслідки. Наприклад, для водного транспорту поряд з позитивними чинниками (збільшення глибин, збільшення радіусів закруглень і ширини суднового ходу) виникають такі негативи, як різке збільшення хвилювання, зменшення безльодоставного періоду тощо. Руслові водосховища, які найчастіше зустрічаються на території України, належать до динамічних водних об'єктів, регулювання стоку спричиняє різкі коливання об'ємів та рівнів води, що проявляється переважно в береговій зоні водосховищ у вигляді затоплень, осушень і підтоплень прибережних території. Все викладене вказує на складність проблем управління такими природно-господарськими комплексами як водосховища та їх прибережні території.

В останнє десятиріччя в міжнародній практиці сформувалася концепція й методологія комплексного управління прибережними зонами (Integrated Coastal Zone/Area Management – ICZM/ICAM), яка є економіко-правовим механізмом гармонізації численних суперечливих інтересів прибережного природокористування (видобуток корисних копалин на шельфі, рибне господарство, водний транспорт, промисловий і сільськогосподарський розвиток прибережної зони, рекреаційний потенціал, заповідні зони тощо). При цьому соціальні, економічні та екологічні параметри розглядаються в єдиному комплексі.

Комплексне управління прибережними зонами (КУПЗ) [4] визначається як безперервний та динамічний процес моніторингу та прийняття рішень, направлених на стале використання, розвиток і збереження прибережних зон і ресурсів. КУПЗ виходить із взаємозв'язку видів прибережного природокористування і навколишнього середовища, на яке вони потенційно впливають, і призначене подолати фрагментарність, властиву галузевому підходу до управління.

Раціональне природокористування на будь-якій акваторії припускає ухвалення адекватних рішень на основі усестороннього врахування основних соціально-економічних, фізико-географічних та біологічних процесів і закономірностей, що визначають стан, функціонування й динаміку змін природних екосистем при експлуатації природних ресурсів суходолу й водоймища. Найважливіші характеристики структури і стану природних екосистем об'єднують комплекс природних абіотичних чинників, біотичних компонент, антропогенних дій та якості навколишнього середовища в цілому. При цьому інформація про гідрометеорологічний режим, стан змін навколишнього водного та прибережного середовища має життєво-важливе значення для населення прилеглих територій. Вона складає необхідну основу для вирішення актуальних завдань вивчення природних і техногенних процесів, стану та функціонування екологічних систем і біологічних співтовариств. А також необхідна для розроблення систем підтримки ухвалення рішень та рекомендацій щодо раціонального природокористування в умовах зростаючого антропогенного пресингу і змін клімату, оптимізації різних видів діяльності людини, збереження ресурсів, природних екосистем і прогнозування тенденцій найважливіших процесів і явищ. Очевидно, що своєчасне й ефективне забезпечення даними та інформацією про стан природного середовища є однією з найважливіших умов виконання робіт з природоохоронного планування та ухвалення рішень. Це вимагає інтеграції великих обсягів даних, застосування ефективних методів аналізу інформації з використанням різних аналітичних засобів і моделей, розроблення спеціалізованих інформаційних продуктів і систем уявлення і розповсюдження результатів досліджень.

Одними з найважливіших компонентів програм вивчення й освоєння прибережних територій є моніторинг земель та різні види інформаційної підтримки як планованих досліджень, так і відповідних систем діагностики, прогнозування процесів і явищ, виконання експертних оцінок та ухвалення рішень. Така підтримка повинна передбачати створення необхідної технологічної основи доступу користувачів до

відомчих й державних інформаційних ресурсів, формування та ведення інформаційних фондів і полідисциплінарних баз даних для прибережних територій, розвиток систем моніторингу й реєстрацію даних спостережень, що поступають в оперативному і відкладеному режимах, створення інформаційно-довідкових систем, баз знань, вдосконалення систем телекомунікації. Останніми роками в результаті розвитку телекомунікації та застосування нових інформаційних технологій вирішені багато важливих проблем накопичення та інтегрування великих обсягів масивів даних спостережень, забезпечення доступу користувачів до цієї інформації й ефективного використання інформаційних ресурсів.

Основними законодавчими актами, що визначають реальну правову базу і регулюючими відносини у сфері управління земельними ресурсами на прибережних територіях водосховищ є: Водний, Земельний, Лісовий кодекси України, Закони України «Про землеустрій», «Про надра», «Про охорону навколишнього природного середовища» та інші, а також численні нормативні акти й документи, що доповнюють їх.

Проведення постійного моніторингу земельних відносин в Україні передбачено постановою Кабінету міністрів від 23 серпня 2017 року № 639 «Про реалізацію пілотного проекту щодо проведення моніторингу земельних відносин та внесення змін до деяких постанов Кабінету Міністрів України». Показники моніторингу, які визначені постановою відображають різні характеристики земельних відносин та надають інформацію про володіння, користування і розпорядження земельними ділянками.

У системі КУПЗ організацію моніторингу можна подати в таких трьох етапах: інвентаризаційний, організаційний та реалізаційний.

На інвентаризаційній стадії реалізації концепції КУПЗ важлива увага повинна приділятися інформаційно-методичним аспектам цієї діяльності, а саме: складанню оперативних баз даних за природними умовами, ресурсам і основним економічним показникам прибережних територій; структуризації даних: складання тематичних баз даних, серій карт і атласів, різномасштабне районування й зонування; розроблення методології складання кадастрів прибережних територій, організації його створення й ведення; організації і проведенню моніторингу.

На стадіях інформаційного забезпечення управління, планування, розвитку і виконання моніторингу прибережних територій можуть бути використані різні інструменти і методи. Вони включають: бази даних, геоінформаційні системи (ГІС), оцінювання екологічного впливу, екологічні експертизи, економічне оцінювання витрат і вигод, різні сценарії розвитку та зміни навколишнього середовища, регулювання та контроль за землекористуванням і дотриманням регламентів діяльності в прибережних захисних смугах та водоохоронних зонах. Кожне водосховище необхідно розглядати з урахуванням динаміки різних антропогенних та природних факторів, і в першу чергу розвитку гідротехнічного будівництва в басейні річки, їх впливу на гідрологічний режим, берегову смугу, земельні ресурси та земельні відносини на прибережних територіях.

Питання охорони природи є ключовим у забезпеченні сталого розвитку. У зв'язку з постійним зростанням розораності угідь, їх меліоративного освоєння, застосування мінеральних та органічних добрив, будівництвом ферм посилюється негативний вплив сільськогосподарських об'єктів на геоекологічну ситуацію прибережних територій та водні ресурси. Для зменшення надходження біогенних елементів у водні об'єкти важливим заходом є встановлення та облаштування уздовж річок, навколо озер, водосховищ та інших водойм водоохоронних зон і прибережних захисних смуг.

Зважаючи на важливість та нагальність виконання проектів встановлення водоохоронних зон та прибережних захисних смуг навколо водних об'єктів з урахуванням просторової взаємодії геоморфологічних та ландшафтних особливості берегів актуальним в умовах України є також розроблення ГІС-технологій для визначення зовнішніх меж водоохоронних зон та прибережних захисних смуг.

Висновки. Таким чином, результати моніторингу прибережних територій є фундаментом для розробки обґрунтованої державної політики у сфері земельних відносин і можуть мати широкий спектр використання у державному та приватному секторі в умовах земельної реформи та формування ринку земель. А реакцією на виклики глобалізації щодо використання земельних ресурсів повинні бути: скорочення навантаження на біорізноманіття, охорона земель, розширення територій природно-заповідного та лісового фонду, захисних лісосмуг, нормативно-правові стимули й обмеження землекористування шляхом встановлення водоохоронних зон та прибережно-захисних смуг тощо.

Для якісного зрушення в наших знаннях про водосховища, ефективної їх експлуатації та раціонального землекористування залишається нагальним підтримка на водоймищах стаціонарних і експедиційних багаторічних комплексних наукових досліджень з використанням можливостей, що надаються сучасною наукою й технікою (супутникові та аерофотознімання, автоматизовані системи контролю за якістю води, математичні моделі процесів формування якості води у водоймищах й екосистем прибережних територій та їх інтегрування в ГІС), проведення на цих водоймищах спостережень при змінах режиму рівнів води для перевірки у виробничих масштабах теоретично обґрунтованих пропозицій та рекомендацій.

Література

1. Турковська, О. В. Подання лісокористування у комп'ютерних моделях еколого-економічних систем / О. В. Турковська // Вісник НУЛП України. Серія «Інформаційні системи та мережі» : зб. наук. пр. – Львів : НУ «Львівська політехніка», 2015. – № 814. – С. 156–164.

2. Шелковська І. М. Сучасна система геоінформаційного моніторингу земель прибережних територій / І. М. Шелковська // Вісник Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського. – Кременчук : КрНУ, 2015. – Вип. 1/2015 (90), ч. 1. – С. 150−155.

3. Широков В. М. Водохранилища Белоруссии: природные особенности и взаимодействие с окружающей средой / В. М. Широков $ под ред. В. М. Широкова. – Минск : Университетское, 1991. – 207 с.

4. Комплексное управление прибрежными зонами. Правовой глоссарий / под ред. А. Н. Вылегжанина. – Рига : Изд. ВКІ, 2005. – 135 с.

References

1. Turkovska, O. V. Podannya lisokorystuvannya u kompyuternyx modelyax ekologo-ekonomichnyx system / O. V. Turkovska // Visnyk NULP Ukrayiny. Seriya «Informacijni systemy ta merezhi»: zbirn. nauk. pracz. – Lviv: NU «Lvivska politexnika», 2015. – № 814. – P. 156–164.

2. Shelkovskaya I. N. Sovremennaya sy`stema geoy`nformacy`onnogo mony`tory`nga zemel` pry`brezhnыx terry`tory`j / I. N. Shelkovskaya // Vestny`k Kremenchugskogo nacy`onal`nogo uny`versy`teta y`meny` My`xay`la Ostrogradskogo. – Kremenchug: KrNU, 2015. – V. 1/2015 (90), chast. 1. – P. 150−155.

3. Shy`rokov V. M. Vodoxrany`ly`shha Belorussy`y`: pry`rodne osobennosty`y` vzay`modejstvy`e s okruzhayushhej sredoj / Pod red. V. M. Shy`rokova. – Mn.: Uny`versy`tetskoe, 1991. – 207 p.

4. Kompleksnoe upravleny`e pry`brezhnыmy` zonamy`. Pravovoj glossary`j / Pod red. A. N. Vыlegzhany`na. – Ry`ga: Y`zd. VKI, 2005. – 135 p.

Рецензія/Peer review : 03.05.2019 Надрукована/Printed : 10.06.2019
Рецензент: д. т. н., проф. Артамонов В. В.

УДК 338.45:658.5(075.8)
DOI: 10.31891/2307-5740-2019-270-3-236-244

ШПАК С. О.
ТОВ "Науково-інженерний центр КК "РейлТрансХолдінг", м. Маріуполь

РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА: АЛЬТЕРНАТИВНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ТА ОЦІНКИ

Проведено аналіз визначень і методології вимірювання ресурсного потенціалу економічних суб'єктів, властивих основним сучасним підходам. Показано, що ресурсна концепція поняття ресурсного потенціалу визначає як сукупність ресурсів, і як методи вимірювання використовуються усереднення характеристик ресурсів. В концепції потенціалу як здатності поняття ресурсного потенціалу визначено як здатність економічного суб'єкта, що характеризує максимально можливі результати діяльності, і як метод вимірювання пропонується використовувати методи системного моделювання. Продемонстровано якісні відмінності в оцінках ресурсного потенціалу, одержуваних різними методами, обмежені можливості ресурсного підходу до врахування системних взаємодій і відсутність таких недоліків у методів, заснованих на системному моделюванні.

Ключові слова: промислове підприємство, реструктуризація, факторний потенціал, ресурсний потенціал.

SHPAK S.
LLC "Science and engineering center of the Managing Company "ReylTransKholding", Mariupol

RESOURCE POTENTIAL OF INDUSTRIAL ENTERPRISE: ALTERNATIVE APPROACHES TO DEFINITION AND MEASUREMENT

The article is devoted to the analysis of the features of the definition and measurement of the resource potential of economic entities (using the example of an industrial enterprise mathematical model), which are characteristic of the main modern alternative approaches. It is shown that at present the most common in the economic theory of potentials are the resource concept, which treats the potential as a set of resources necessary for economic activity to be carried out by an economic entity, and the concept of ability, which considers the potential of an economic entity as its ability to carry out economic activity. Within the framework of the first (resource) concept, the concept of resource potential practically does not differ from the concept of potential in general, the object of measuring potentials is a set of resources, and the methods of averaging the characteristics of resources or, in general, estimates of primary potential factors are used as the main measurement methods. Within the framework of the second concept, the concept of resource potential is a natural derivative of the general concept of potential and is defined in the article as the ability of an economic entity to perform regular activities, determined by the resource factor, the ability of an economic entity to achieve the maximum possible results in its activities is to be measured, and as the main measurement method methods of system modelling and, in particular, optimization methods are proposed.

Using the example of analysing the simplest mathematical model of an industrial enterprise of an optimization type, the article demonstrates qualitative differences in the resource potential estimates and their nature, limited possibilities to take into account in the assessments of intersystem interactions and the influence of external factors on the enterprise resource potential, the absence of such deficiencies in the system approach and based on system modelling potential measurement methods.

Keywords: industrial enterprise, restructuring, factor potential, recourse potential.

Постановка проблеми. Для сучасної економічної теорії потенціалів характерно співіснування якісно різних концепцій потенціалів в економіці. Немає спільної точки зору і з питання того, які об'єкти економіки можуть виступати як носії потенціалів.

Однією з найбільш поширених в теоріях, які розглядають потенціал як признак суб'єктів економіки (підприємств, регіональних економічних систем, національних економік і наднаціональних економічних формувань), є ресурсна концепція. Відповідно до цієї концепції потенціал економічних суб'єктів асоціюється з системою ресурсів, необхідних для виконання такими суб'єктами своїх основних функцій. Принципово відмінною від ресурсної концепції є концепція, що активно розвивається в останні роки, і згідно з якою потенціали в економіці розглядаються як здатності суб'єктів економіки до здійснення іманентно властивим їм видам діяльності.

У безпосередній залежності від тлумачення змісту поняття потенціалу в економіці знаходяться уявлення про потенціали як про об'єкти управління в цілому і про об'єкти вимірювання зокрема. Це обумовлено тим, що без оцінок потенціалів здійснення діяльності, спрямованої на збереження або підвищення їхнього рівня, що надзвичайно актуально в мінливому конкурентному середовищі, неможливо. В силу якісної відмінності зазначених вище концепцій потенціалів принципово відрізняються й відповідні методологія та методичні підходи до вимірювання потенціалів економічних суб'єктів. Особливо це наочно проявляється на прикладі економічної теорії потенціалів підприємства, якій присвячена найбільш численна наукова література, і методичні підходи якої допускають досить прозорі змістовні інтерпретації.

В таких умовах для розвитку самої теорії, а також ефективного використання пропонованого нею методичного інструментарію для вирішення прикладних завдань управління підприємствами виключно важливе значення має порівняльний аналіз як змістовних уявлень про категорію "потенціал" в економіці, так і можливостей в рамках тієї чи іншої концепції потенціалів для кількісного оцінювання (вимірювання) потенціалів і практичного використання оцінок потенціалів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Економічна теорія потенціалів, незважаючи на активні зусилля в останні десятиліття переважно вчених пострадянського простору (див., наприклад, роботи [30, 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37]), несе на собі виразні ознаки незрілості, до числа яких слід віднести перш за все неусталений понятійно-категоріальний і термінологічний апарат й відсутність надійного методологічного фундаменту теоретичних та методичних побудов. Зокрема, аж до теперішнього часу предметом наукових дискусій є зміст поняття потенціалу та об'єкти-носії потенціалів [31, 34, 35, 38], перелік різновидів потенціалів й питання розробки науково обґрунтованих класифікацій потенціалів [30, 34, 35, 39], методичні підходи до вимірювання потенціалів [32–36, 40, 41–43] та багато інших. Лише в останні роки з'явилися роботи, що присвячені методологічного обґрунтування основних положень теорії. До числа таких робіт слід віднести роботи [33, 43–48], в яких міститься критичний аналіз існуючих поглядів на поняття потенціалу в економіці і обґрунтовується авторське трактування потенціалів; роботи [33, 41, 49–54], в яких в рамках теорії потенціалів і суміжних теорій, зокрема теорії конкурентоспроможності, досліджуються методологічні аспекти та методичні підходи до вимірювання складних синтетичних ознак економічних суб'єктів. Саме автори робіт цього напрямку строго дотримуються тієї позиції, що методи вимірювання таких ознак мають відповідати природі об'єкта вимірювання. У зв'язку з цим ряд публікацій зазначених авторів спрямовано на методологічний аналіз існуючих методів вимірювання конкурентоспроможності та потенціалів і розробку нових підходів, які відповідають усім відповідним методологічним вимогам [33, 40–43, 49–54]. Разом з тим питання про допустимість застосування найбільш поширеного так званого ресурсного підходу до вимірювання потенціалів підприємства все ще залишається відкритим, і в рамках теорії вимірювання потенціалів потребує додаткових досліджень і вагомих аргументів на користь тієї чи іншої позиції.

Формулювання цілей статті. З урахуванням вищевикладеного метою цієї статті є логічний аналіз найбільш поширених підходів до визначення поняття потенціалу в економіці, виявлення з використанням концептуальної математичної моделі якісних відмінностей в змісті одержуваних за допомогою альтернативних підходів оцінок потенціалів, а також аналіз їх сильних і слабких сторін.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найбільш типові приклади формулювання визначення поняття потенціалу в економіці в рамках ресурсної концепції можна знайти в літературі, присвяченій окремим різновидам потенціалу. Так, наприклад, автор книги [55] інноваційний потенціал визначає як сукупність різних видів ресурсів, включаючи матеріальні, фінансові, інтелектуальні, інформаційні та інші, що необхідні для здійснення інноваційної діяльності. Практично ідентичні формулювання визначення поняття інноваційного потенціалу можна знайти і у інших авторів (див., наприклад, [56, 58–62], а також в літературі, присвяченій потенціалам в цілому [55, 63–65]. В зв'язку с цим слід відмітити, що таким же чином деякі дослідники визначають поняття ресурсного потенціалу: "ресурсний потенціал – це сукупність ресурсів господарського суб'єкта, ..." [66]; "ресурсний потенціал підприємства – це сукупність ресурсів всіх видів, ..." [67], що з методологічної точки зору є дискусійним.

Однак, перш, ніж перейти до аналізу наукової спроможності наведеного вище визначення, вкажемо на те, як в тлумачних словниках трактується термін "ресурс". У словнику [68] ресурс визначається як "грошові кошти, цінності, запаси, можливості, джерела засобів, доходів (напр., природні ресурси, економічні ресурси)". В [69] під ресурсом розуміються (а) запаси, джерела чого-небудь, (б) засіб, до якого звертаються в необхідному випадку, а як синонім в словнику [70] вказуються терміни "потенціал" і "резерв". Істотно більш однозначним є тлумачення терміну "ресурс" в економіко-математичному словнику [71], в якому з ресурсом асоціюється все те, що може бути використано в процесі виробництва і споживання.

Спираючись на методологічні вимоги, що пред'являються до наукових понять і детально викладені в [44, 57], щодо наведеного вище формулювання визначення потенціалу, необхідно відзначити наступне.

Поняття ресурсу і поняття сукупності ресурсів в економічній теорії і в економічній мові в цілому є давно усталеними фундаментальними поняттями з відносно добре визначеним змістом. Тому визначення потенціалу та, в тому числі, ресурсного потенціалу як сукупності ресурсів по суті є не що інше, як введення синоніма терміну "сукупність ресурсів", що є абсолютно неконструктивним. Та обставина, що в подібних визначеннях потенціал ототожнюється лише з сукупністю ресурсів, використовуваних суб'єктом економіки для здійснення діяльності деякого конкретного виду, ніяк не змінюють цю ситуацію, тому що не зачіпає суттєвих властивостей даної сукупності ресурсів і ресурсу як наукового поняття. Справді, вводити в тезаурус економічної теорії спеціальний термін для позначення сукупності ресурсів, що використовуються в інноваційній (або будь якій іншій) діяльності, не має особливого сенсу, оскільки багато з таких ресурсів використовуються і при здійсненні інших видів економічної діяльності. Недоцільність такого кроку особливо очевидна на тлі наявності в теорії більш змістовного застосування терміну "потенціал", що пропонується прихильниками інших концепцій потенціалу.

Автор цього дослідження дотримується таких уявлень про економічний зміст поняття потенціалу, які розвиваються в роботах [43, 46–48], і згідно з якими потенціал в економіці визначається як "здатність економічного суб'єкта до здійснення іманентно властивої йому діяльності, яка відображає (що характеризує) максимально можливий сукупний результат такої діяльності "(цитується за [43]). З таких позицій стає очевидним, що сукупність ресурсів, які можуть бути використані для здійснення властивої суб'єкту економіки економічної діяльності, являє собою лише підмножину всієї сукупності факторів (про фактори потенціалів див. [72]), що визначають можливі результати такої діяльності і, таким чином, рівень

потенціалу. Але це означає, що автори подібних визначень потенціалу просто допускають підміну понять, а саме – поняття потенціалу підміняється поняттям сукупності факторів, що визначають рівень потенціалу, що також є однією з типових помилок при формулюванні визначень наукових понять [57].

Є і ще один важливий наслідок, що випливає з визначень потенціалу як деякої сукупності ресурсів. При такому визначенні оцінки (рівня) потенціалу неминуче повинні представляти собою узагальнені (інтегральні) оцінки зазначеної у визначенні сукупності ресурсів. Це створює на шляху теорії вимірювання потенціалів ряд складнощів і вимагає вирішення ряду завдань. По-перше, це завдання формування сукупності відповідних ресурсів, обґрунтування включення або виключення із системи таких ресурсів того чи іншого ресурсу, оскільки очевидно, що від складу ресурсів буде залежати і їхня узагальнена оцінка. По-друге, це з'ясування змісту узагальнених оцінок сукупності ресурсів. Так, як це випливає з букви відповідних визначень потенціалу, оцінки потенціалів повинні представляти собою усереднені характеристики видового складу і кількісних характеристик ресурсів. Додання таким оцінкам будь-якого іншого сенсу не випливає з "ресурсних" визначень потенціалів. По-третє, з урахуванням видового і якісного розмаїття ресурсів, що використовуються економічними суб'єктами у своїй діяльності, побудова узагальнених (інтегральних) оцінок таких систем ресурсів є складно розв'язним завданням, яке включає в себе добре відому проблему згортки різноякісних показників та критеріїв.

При визначенні потенціалу економічного суб'єкта як його здатності до здійснення іманентно властивої йому діяльності, що характеризує максимально можливий сукупний результат такої діяльності (див. вище), претензій до строгості і відповідності методологічним вимогам формулювання даного визначення не виникає. Відповідно до такого визначення потенціал асоціюється зі строго визначеною здатністю, а саме зі здатністю досягати певних (граничних) результатів у своїй діяльності. Не виникає питань і з приводу одиниць вимірювання рівня потенціалів. Вони в точності збігаються з одиницями виміру сукупних результатів відповідної діяльності суб'єкта економіки. І, оскільки рівень потенціалу (як здатності) є функцією відповідних визначальних факторів, то очевидно, що системи певних ресурсів, необхідних для діяльності економічних суб'єктів, виступають як один з таких узагальнених факторів.

В рамках концепції потенціалу як здатності суб'єкта економіки здійснювати певну діяльність при вимірюванні потенціалів також можуть виникати певні труднощі. Перш за все вони пов'язані з визначенням сукупних результатів відповідної діяльності. Як відомо, результати діяльності деяких видів можуть бути дуже різними, що ускладнює проблему їх узагальнення в якийсь узагальнений результат. Наприклад, сукупним результатами діяльності підприємств можна вважати чистий дохід. У цьому випадку економічний потенціал, який розуміється як здатність підприємства генерувати чистий дохід [73], вимірюється в одиницях чистого доходу. Виробнича потужність як один з різновидів потенціалів підприємства, а саме виробничого потенціалу, зазвичай вимірюється в одиницях об'єму випуску продукції [74]. Як можна бачити, в першому випадку сукупний результат діяльності підприємства є гомогенним, у другому – легко зводиться до узагальненого навіть в разі багатономенклатурного виробництва. Істотно більш складною, наприклад, є задача вимірювання інноваційного потенціалу, оскільки інноваційна діяльність на підприємстві як правило може мати значний спектр якісно різнорідних результатів, що роблять завдання інтегральної (узагальненої) оцінки таких результатів дуже складною задачею [33].

Ще одну складність вимірювання потенціалів створює приналежність таких ознак як потенціал до розряду здібностей. Як відомо (див., наприклад, [33, 43]), здібності відносяться до латентних ознак, безпосереднє спостереження і вимірювання яких неможливо. Спостереженню піддаються тільки фактичні прояви прихованих можливостей, внаслідок чого вимірювання потенціалів можливе тільки за непрямими ознаками, тобто опосередковано.

В рамках концепції потенціалу в економіці як деякої здатності економічних суб'єктів поняття ресурсного потенціалу є природним логічним наслідком (частковим випадком) поняття економічного потенціалу підприємства в цілому і одним із різновидів факторних потенціалів підприємства зокрема. Дійсно, економічний потенціал (підприємства) визначається як здатність підприємства, що знаходиться в певному стані, генерувати чистий дохід при певних зовнішніх умовах [75]. При цьому моделлю економічного потенціалу виступає потенційна функція, що відображає залежність максимально можливого чистого доходу підприємства від стану всієї сукупності факторів, що впливають на його величину [76]. Факторний потенціал визначається на підставі поняття економічного потенціалу як окремий випадок економічного потенціалу, асоційованого з одним або групою факторів, (факторна) потенційна функція якого відображає залежність економічного потенціалу тільки від дії даного фактору (групи факторів) [73]. Тоді ресурсний потенціал, будучи різновидом факторних потенціалів, представляє собою економічний потенціал, асоційований з ресурсним фактором [73].

Формалізовано це можна виразити таким чином. Рівень економічного потенціалу підприємства U за визначенням є функцією F багатьох змінних, як аргументи якої виступають фактори, що впливають і/або здатні впливати на величину потенціалу [76]:

$$U = \max_{v} F\left(\Theta_v, \Theta_S, \Theta_E\right), \tag{1}$$

де Θ_v – множина керуючих змінних; Θ_S – множина параметрів стану підприємства; Θ_E – множина параметрів зовнішнього середовища підприємства.

Позначимо через $\Theta = \{\Theta_1, \ldots, \Theta_n\} = \Theta_v \cup \Theta_S \cup \Theta_E$ множину всіх факторів, що впливають на рівень потенціалу U, n – кількість таких факторів. Тоді залежність рівня факторного потенціалу, обумовленого дією фактору Θ_k, $k \in \{1, \ldots, n\}$ буде визначатися функцією U_k:

$$U_k = \max_v F(\Theta_v, \Theta_k). \quad (2)$$

Такий підхід забезпечує повну смислове єдність понять загального і часткових (факторних) потенціалів підприємства, що забезпечує, в свою чергу, і єдність оцінок всієї гами потенціалів.

В [33, 40–43, 51, 76,] для оцінки потенціалів підприємства обґрунтовується підхід, заснований на системному моделюванні і математичній моделі економічного потенціалу у вигляді задачі оптимізації чистого доходу підприємства. Такий підхід повністю відповідає духу і букві визначення потенціалів підприємства і забезпечує, як зазначає автор статті [43], квазіпряме вимірювання потенціалів як можливе рішення проблеми неможливості прямого вимірювання потенціалів. В рамках такого підходу можливо безпосереднє спостереження потенціалів підприємства і економічного потенціалу зокрема, проте таке спостереження опосередковано лише моделлю підприємства (потенціалу). Справді, економічний потенціал підприємства визначається як максимально можливий чистий дохід підприємства, а оптимальне рішення задачі оптимізації чистого доходу – моделі економічного потенціалу (максимально можливий чистий дохід підприємства) як раз і відповідає рівню даного потенціалу. При цьому вимірювання економічного потенціалу реалізується шляхом вирішення зазначеної задачі, і саме рішення є доступним для безпосереднього спостереження.

До слабких сторін походів, заснованих на системному моделюванні, слід віднести складність побудови деталізованих економіко-математичних моделей промислових підприємств і розробки методів розв'язання відповідних задач оптимізації великої розмірності. Однак безперечною перевагою таких методів є можливість відображення при оцінці рівня потенціалів сукупної дії всіх врахованих в моделі факторів, тобто внутрішньосистемних взаємодій і комплексного впливу зовнішніх для підприємства факторів. Ще однією перевагою підходів до оцінки (вимірювання) потенціалів підприємства, заснованих на системному моделюванні, є змістовність інтерпретацій простих моделей і результатів їхнього аналізу, яка характерна математичному моделюванню в цілому як методу пізнання.

Скористаємося саме цим прийомом для демонстрації якісної відмінності оцінок ресурсного потенціалу промислового підприємства, одержуваних за допомогою методу системного моделювання і методами ресурсно-факторного типу. Для цього достатньо скористатися максимально спрощеною лінійною моделлю підприємства, що випускає 2 види продукції і використовує для цих цілей 4 види матеріальних ресурсів. Будемо вважати, що обсяги випуску продукції не можуть перевищувати попит на цю продукцію, а для її виробництва можуть бути використані тільки ті запаси виробничих ресурсів, що є у підприємства.

Введемо такі позначення: x_j – обсяг випуску продукції виду j (шукана величина), $j \in \{1, 2\}$; r_i – витрати ресурсу i на виробництво всього обсягу продукції, $i \in \{1, 2, 3, 4\}$; a_{ij} – норма витрат ресурсу i на виробництво одиниці продукції виду j; Q_j – попит на продукцію виду j; R_i – запаси ресурсу i у підприємства; px_j, pr_i – ціна одиниці продукції виду j і ціна одиниці ресурсу виду i відповідно. Тоді зазначені вище обмеження будуть мати такий вигляд:

$$x_j \le Q_j \quad \forall j, \quad (3)$$

$$r_i = \sum_j a_{ij} \cdot x_j \le R_i \quad \forall i, \quad (4)$$

$$x_j \ge 0 \quad \forall j. \quad (5)$$

де співвідношення (3) є обмеженням по запасах ресурсів, співвідношення (4) – обмеженням по обсягах випуску продукції, а умови (5) є умовами невід'ємності змінних.

Тоді модель економічного потенціалу підприємства буде мати вигляд задачі оптимізації чистого доходу NP при обмеженнях (3) – (5):

$$\max_x NP(x) = \max_x \sum_j c_j x_j, \quad (6)$$

де

$$c_j = px_j - pr_j \cdot \sum_i a_{ij}, \quad (7)$$

а оптимальне значення цільової функції (6) цієї задачі є оцінкою економічного потенціалу підприємства.

Як легко бачити, і це важливо відзначити, оцінка економічного потенціалу є функція оптимального рішення (вектору x) і всіх параметрів задачі (вектори a, c, pr, px), що відображає комплексний вплив зазначених величин і, таким чином, враховані в моделі внутрішньо-системні і зовнішні зв'язки підприємства.

Модель (3) – (7) є задачею лінійного програмування (ЛП) з двома змінними, яка може бути вирішена графічним методом. Припустимо, що параметри обмежень і цільової функції задачі такі, що утворюють багатогранник допустимих рішень такий, як показано на рис. 1. На цьому рисунку прямим R_1 і R_2 відповідає певний рівень запасів ресурсів виду 1 і 2; прямим Q_1 і Q_2 – рівень попиту на продукцію кожного виду; NP – лінія рівня цільової функції, ортогональна її направляючому вектору c, а багатограннику

$0Q_1ABCQ_2$ відповідає множина допустимих рішення задачі ЛП, оптимальне рішення якої досягається в точці А з деяким значенням цільової функції NP_1.

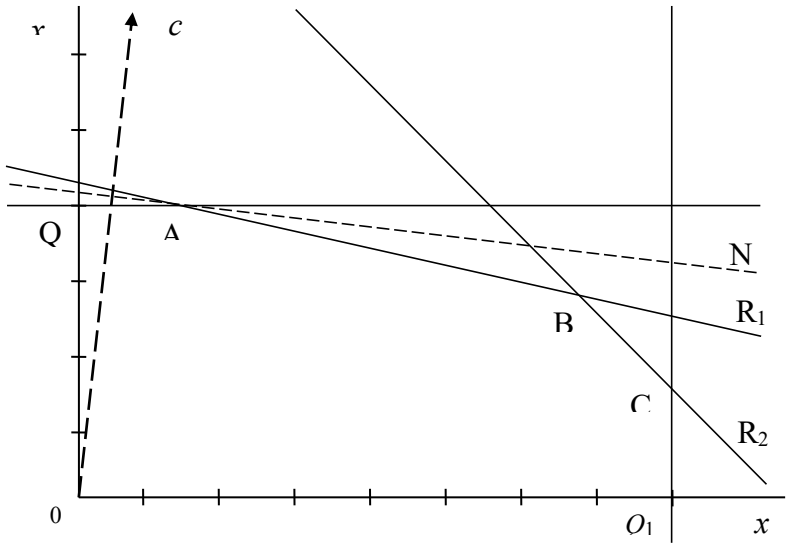


Рис. 1. Геометрична інтерпретація лінійної моделі ресурсного потенціалу підприємства (випадок 1)

Зазначене рішення визначається запасами ресурсу 1-го виду і попитом на продукцію 2-го виду (знаходиться в точці перетину відповідних прямих). Як випливає з рис. 1, зміни (збільшення і зменшення) величини запасу ресурсу R_2 в широкому діапазоні умов не роблять ніякого впливу на оптимальне значення цільової функції. Справді, геометрично зміна запасу даного ресурсу відповідає зрушенню гіперплощини R_2 в напрямку до початку координат (зниження) або в напрямку від початку координат (збільшення) паралельно самій собі. До тих пір, поки зазначена пряма не досягне точки A, рівень даного показника не впливає на оптимальне рішення задачі і, отже, на величину економічного потенціалу модельного підприємства. Подібні обмеження задачі ЛП називаються несуттєвими.

Припустимо що запаси ресурсу виду 1 у підприємства вище, ніж в першому випадку. Тоді на рис. 2, до тих пір, поки пряма R_1 не досягне точки A', оптимальне рішення задачі ЛП буде, в порівнянні з попереднім рішенням, зростати, досягнувши максимуму NP_2 в точці A' ($NP_2 > NP_1$), і як раніше буде визначатися рівнем попиту на продукцію виду 2 і запасами ресурсу виду 1. У ситуації, яка показана на цьому рисунку, критичним для формування рівня економічного потенціалу поряд з ресурсом 1 стає ресурс 2. Однак, при подальшому зростанні запасів ресурсу 1 (положення прямої R_1 при цьому виявиться вище точки A') обмеження на запаси ресурсу виду 1 стає несуттєвим, і збільшення запасів цього ресурсу не впливає на оптимальне рішення і, отже, на рівень потенціалу підприємства.

Як відомо з теорії оптимізації, форма багатогранної множини рішень може змінюватися і в зв'язку зі змінами параметрів функцій, що входять в обмеження задачі і в її цільову функцію. До параметрів, що відносяться до ресурсного фактору економічного потенціалу, в моделі підприємства (3) – (7) відносяться також вектори a, c, pr, px, зміна яких призводить до зміни кута нахилу відповідних гіперплощин. Для розглянутого двомірного випадку – це прямі NP, R_1 і R_2.

Наведені приклади показують, що несуттєвість тих чи інших обмежень моделі підприємства є звичайним явищем, яке проявляється (на прикладі ресурсних обмежень) в тому, що зміна величини запасів тих чи інших ресурсів може не надавати ніякого впливу на (оптимальну) поведінку підприємства і, в тому числі, на рівень його економічного потенціалу. При цьому поява зазначеного феномену визначається всією сукупністю параметрів моделі підприємства, що відображає комплексний (системний) характер дії всієї сукупності врахованих в моделі факторів.

Таким чином, характерним для системних моделей ресурсного потенціалу є те, що рівень ресурсного потенціалу в загальному випадку не виражається зростаючою функцією запасів ресурсів.

На відміну від цього в рамках ресурсної концепції потенціалу, а також в рамках ресурсно-факторного підходу до оцінювання потенціалів в цілому, оцінки потенціалів, як уже зазначалося, є інтегральними оцінками сукупності ресурсів підприємства, для побудови яких зазвичай застосовуються різні методи усереднення. Внаслідок цього залежність рівня потенціалу від запасів ресурсів описується зростаючими функціями. Тим самим в подібних моделях потенціалів від самого початку закладається дискусійне припущення, згідно з яким, чим більшими в середньому запасами ресурсів володіє підприємство, тим вище його ресурсний потенціал. Практично неможливим в рамках таких моделей є і врахування комплексного впливу системи ресурсів, аналогічне розглянутому вище, на величину (ресурсного) потенціалу підприємства.

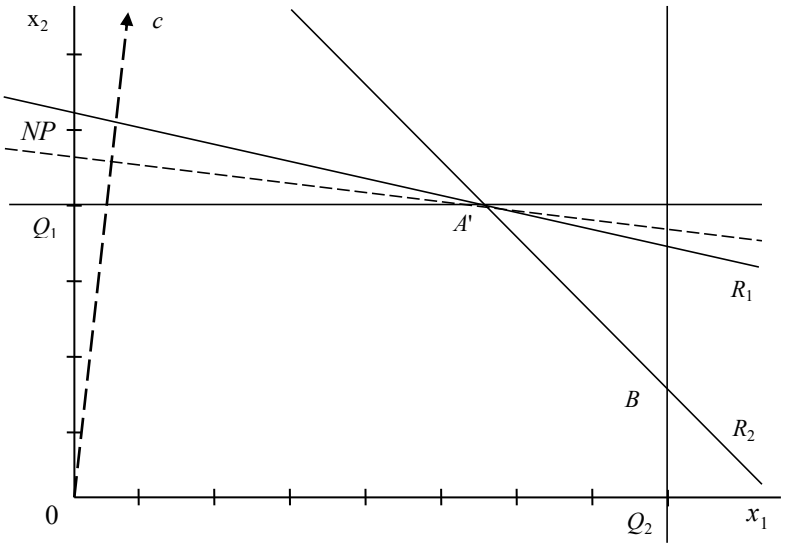


Рис. 2. Геометрична інтерпретація лінійної моделі ресурсного потенціалу підприємства (випадок 2)

Висновки. В сучасній економічній теорії потенціалів співіснують якісно різні підходи до визначення центрального поняття теорії – потенціалу і відсутня єдність позицій з ключових питань теорії, включаючи визначення носіїв потенціалів, розробку науково обґрунтованих класифікацій потенціалів, методології та методів їхнього вимірювання.

Діаметрально протилежними серед підходів, які розглядають як носії потенціалів економічні суб'єкти (підприємства, економіки регіонів і країни в цілому), є ресурсний підхід, в рамках якого під потенціалом розуміється сукупність ресурсів, необхідних для здійснення діяльності суб'єкта економіки, і підхід, відповідно до якого потенціал – це здатність суб'єкта економіки до здійснення такої діяльності. Обидва зазначених підходи застосовуються й до поняття ресурсного потенціалу, причому в рамках ресурсної концепції відмінності між поняттями потенціалу та ресурсного потенціалу практично відсутні.

У безпосередньому зв'язку з зазначеними трактуваннями потенціалу як деякої ознаки економічного суб'єкта знаходяться і методичні підходи до вимірювання рівня потенціалів.

Для ресурсного підходу є цілком закономірним розгляд як об'єкта вимірювання потенціалу системи відповідних ресурсів. При цьому як оцінки потенціалів виступають інтегральні (узагальнені) оцінки властивостей відповідної сукупності ресурсів. Зазначений підхід до вимірювання потенціалів застосовується й прихильниками концепції потенціалу як здатності. Однак в цьому випадку по суті відбувається підміна одного об'єкта вимірювання (здатності) іншим (сукупністю ресурсів), що методологічно неприпустимо.

В рамках концепції потенціалу як певної здатності економічного суб'єкта поняття ресурсного потенціалу є похідним від загального поняття потенціалу, являє собою різновид факторних потенціалів і визначається як здатність суб'єкта господарювання до здійснення властивої даному суб'єкту діяльності, що обумовлена дією ресурсного фактору. При цьому вимірювання ресурсного потенціалу з методологічної та методичної позицій нічим не відрізняється від вимірювання будь-якого потенціалу економічних суб'єктів.

Модельний аналіз особливостей ресурсного та системного підходів до вимірювання ресурсного потенціалу промислового підприємства свідчить про принципові відмінності вказаних підходів в можливостях урахування комплексної дії всієї сукупності факторів на рівень потенціалу і, як наслідок, якісну відмінність оцінок ресурсного потенціалу, одержуваних за допомогою цих підходів. Зокрема, ресурсний підхід до вимірювання потенціалів кардинально обмежує можливості врахування взаємодії факторів, як правило призводить до вираження залежності рівня потенціалу від характеристик ресурсів зростаючими функціями, що не завжди відповідає дійсності. На відміну від цього підхід, заснований на системному моделюванні економічних суб'єктів, дозволяє віддзеркалити в оцінках ресурсного потенціалу внутрісистемні взаємодії і взаємодії підприємства як системи з зовнішнім середовищем.

Література

30. Бачевський Б. Є. Потенціал і розвиток підприємства : навчальний посібник / Б. Є. Бачевський, І. В. Заблодська, О. О. Решетняк. – Київ : ЦУЛ, 2009. – 400 с.

31. Гончар О. І. Актуалізація управління потенціалом підприємства за умов євроінтеграції / О. І. Гончар. – Хмельницький : ХНУ, 2015. – 333 с.

32. Добикіна О. К. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. / О. К. Добикіна, В. С. Рижиков, С. В. Касьянюк та ін. – Київ : ЦУЛ, 2007. – 208 с.

33. Карапейчик И. Н. Оценка инновационного потенциала машиностроительных предприятий / И. Н. Карапейчик. – Мариуполь : Новый мир, 2011. – 184 с.

34. Краснокутська Н. В. Потенціал підприємства: формування та оцінка / Н. В. Краснокутська. – Київ : Центр навч. л-ри, 2005. – 352 с.

35. Лапин Е. В. Экономический потенциал предприятия / Е. В. Лапин. – Сумы : ИТД "Университетская книга", 2002. – 310 с.

36. Максимов В. В. Экономический потенциал региона (анализ, оценка, использование) / В. В. Максимов. – Луганск : Изд-во ВНУ им. В. Даля, 2002, – 360 с.

37. Окорокова Л. Г. Ресурсный потенциал предприятий / Л. Г. Окорокова. – СПб. : С-ПбГТУ, 2001. – 293 с.

38. Карапейчик И. Н. Носители потенциалов в экономической теории / И. Н. Карапейчик // Ефективна економіка. – 2012. – № 8. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1324.

39. Карапейчик И. Н. Классификации потенциалов в экономике: критический взгляд / И. Н. Карапейчик // Вісник Хмельницького національній університету. Економічні науки. – 2012. – № 2, Т. 3. – С. 116–125.

40. Алёхин А. Б. Анализ динамики потенциала предприятий с применением математического моделирования и статистических методов / А. Б. Алёхин, А. Б. Брутман // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2014. – № 3, т 4. – С. 12–17.

41. Диленко В. А. Математические модели формирования и анализа экономического потенциала / В. А. Диленко // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект : сб. науч. тр. : статьи / В. А. Диленко, О. В. Захарова. – Донецк, 2009. – С. 202–208.

42. Карапейчик І. М. Кількісний аналіз потенційної функції підприємства з урахуванням комплексної дії ендогенних та екзогенних факторів / І. М. Карапейчик // Держава та регіони. – 2013. – № 4 (73). – С. 75–82.

43. Alyokhin A. B. Economic theory of potential. Quasi axiomatic approach to modeling and measurement / A. B. Alyokhin, A. B. Brutman // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2015. – № 3, t. 2. – С. 91–105.

44. Карапейчик И. Н. О сущности и соотношении понятий экономического и производственного потенциалов / И. Н. Карапейчик // Бизнес Информ, 2012. – № 3. – Ч. 1. – С. 8–12.

45. Карапейчик И. Н. О сущности и соотношении понятий экономического и производственного потенциалов / И. Н. Карапейчик // Бизнес Информ, 2012. – № 4. – Ч. 2. – С. 10–13.

46. Карапейчик И. Н. Понятие потенциала в экономике: задачи и направления исследований / И. Н. Карапейчик // Актуальні проблеми економіки, 2012. – № 7 (133). – С. 16–25.

47. Карапейчик И. Н. Понятие потенциала в экономике: общая концепция / И. Н. Карапейчик // Ефективна економіка. – 2011. – № 12. – Режим доступа: http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=820.

48. Шпак С. А. Потенциалы как объекты стратегического управления развитием промышленных предприятиями / С. А. Шпак // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2017. – № 4. – С. 238–245.

49. Алёхин А. Б. Измерение конкурентоспособности на национальном и микроэкономическом уровнях: методологические аспекты / А. Б. Алёхин // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2011. – Т 2, № 4. – С. 7–12.

50. Алёхин А. Б. Обобщенные признаки предприятий, регионов и национальных экономик: проблема измерения и новые подходы / А. Б. Алёхин // Економіст. – 2011. – № 8. – С. 24–29.

51. Алёхин А. Б. Сравнительный анализ функционального и оптимизационного подходов к оценке экономического потенциала предприятий / А. Б. Алёхин, Н. Н. Ванина // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2014. – № 2, Т 2. – С. 14–19.

52. Брутман А. Б. Конкурентоспособность предприятий: оценка на основе их потенциалов / А. Б. Брутман. – Запорожье : ООО "ЛИПС" ЛТД, 2012. – 220 с.

53. Кошеленко В. О. Об одном подходе к совершенствованию методик рейтинговых сопоставлений конкурентоспособности предприятий / В. О. Кошеленко // Економіст. – 2010. – № 1. – С. 36–40.

54. Савчук С. И. Основы теории конкурентоспособности / С. И. Савчук. – Мариуполь : ИПРЭЭИ НАН Украины, Рената, 2007. – 520 с.

55. Балабанов И. Т. Инновационный менеджмент / И. Т. Балабанов. – СПб. : Питер, 2001. – 304 с.

56. Вікарчук О. І. Інноваційний потенціал: основа розробки стратегії розвитку підприємства / О. І. Вікарчук// Вісник Національного університету "Харківський політехнічний інститут" : зб. наук. пр. : статті. – Харків, 2009. – № 8. – С. 136–143.

57. Гетманова А. Д. Логика / А. Д. Гетманова. – М. : КНОРУС, 2012. – 240 с.

58. Гриньов А. В. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства / А. В. Гриньов // Проблеми науки. – 2003. – № 12. – С. 12–17.

59. Илляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи / С. М. Илляшенко. – Суми, ВТД "Університетська книга", 2003. – 278 с.

60. Кокурин Д. И. Инновационная деятельность / Д. И. Кокурин. – М. : Экзамен, 2001. – 576 с.

61. Коробейников О. П. Роль инноваций в процессе формирования стратегии предприятий / О. П. Коробейников, А. А. Трифилова, И. А. Коршунов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2000. – № 3. – С. 29–43.

62. Основы инновационного менеджмента: теория и практика ; под ред. П. Н. Завлина и др. – М. : ОАО "НПО "Издательство "Экономика", 2000. – 475 с.

63. Абалкин Л. И. Новый тип экономического мышления / Л. И. Абалкин. – М. : Экономика, 1987. – 192 с.

64. Анчишкин А. И. Прогнозирование роста социалистической экономики / А. И. Анчишкин. – М.: Экономика, 1973. – 368 с.

65. Лукинов И. И. Аграрный потенциал: исчисление и использование / И. И. Лукинов // Вопросы экономики, 1988. – № 1. – С. 10–18.

66. Снитко Л. Т. Ресурсный потенциал предприятия как основа его роста / Л. Т. Снитко, О. А. Снитко // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2011. – № 4 (49). – С. 166–172

67. Бабурин А. А. Ресурсный потенциал газораспределительного предприятия / Е. А. Бабурин, В. С. Лосев // Российское предпринимательство. – 2012. - № 13 (211). – С. 100-103.

68. Ресурсы : Большой энциклопедический словарь [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://dic.academic.ru/dic.nsf/enc3p/254714/142358.

69. Ресурс : Толковый словарь русского языка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ozhegov.info/slovar/?ex=Y&q=%D0%A0%D0%95%D0%A1%D0%A3%D0%A0%D0%A1.

70. Ресурсы : Словарь синонимов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://dic.academic.ru/dic.nsf/dic_synonims/154064/%D1%80%D0%B5%D1%81%D1%83%D1%80%D1%81%D1%8B.

71. Ресурсы : Экономико-математический словарь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://economic_mathematics.academic.ru/3916/%D0%A0%D0%B5%D1%81%D1%83%D1%80%D1%81%D1%8B.

72. Шпак С. А. Факторы экономического потенциала предприятия: понятие и особенности как объекта управления реструктуризацией / С. А. Шпак // Бизнес Информ. – 2018. – № 10. – С. 143-151.

73. Шпак С. А. Факторные потенциалы промышленного предприятия и их разновидности / С. А. Шпак // Уральский научный вестник. – 2018. – № 5 (170). – С. 21–42.

74. Скляренко В. К. Экономика предприятия : учебник / В. К. Скляренко, В. М. Прудников. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 528 с.

75. Шпак С. А. О временной природе конкурентоспособности, экономического потенциала и потенциала развития / С. А. Шпак // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" : зб. наук. пр. – 2018. – № 19. – С. 11–18.

76. Карапейчик И. Н. Потенциальные функции и задача систематизации потенциалов в экономике / И. Н. Карапейчик // Інноваційні економіка. – 2012. – № 4 (30). – С. 9–15.

References

1. Bachevs'kyj B. Je. Potencial i rozvytok pidpryjemstva : navchal'nyj posibnyk / Bachevs'kyj B. Je., Zablods'ka I. V., Reshetnjak O. O. – K.: Centr uchbovoi' literatury, 2009. – 400 s.
2. Gonchar O. I. Aktualizacija upravlinnja potencialom pidpryjemstva za umov jevrointegracii' / O. I. Gonchar. – Hmel'-nyc'kyj: HNU, 2015. – 333 s.
3. Dobykina O. K. Potencial pidpryjemstva: formuvannja ta ocinka : navchal'nyj posibnyk / Dobykina O. K., Ryzhy-kov V. S., Kas'janjuk S. V. ta in. – K.: Centr uchbovoi' literatury, 2007. – 208 s.
4. Karapeychik I. N. Otsenka innovatsionnogo potentsiala mashinostroitel'nykh predpriyatiy / Karapeychik I. N. – Mariupol': "Novyy mir", 2011. – 184 s.
5. Krasnokuts'ka N. V. Potencial pidpryjemstva: formuvannja ta ocinka / Krasnokuts'ka N. V. – K.: Centr nav-chal'noi' literatury, 2005. – 352 s.
6. Lapin E. V. Ekonomicheskiy potentsial predpriyatiya / Lapin E. V. – Sumy: ITD "Universitetskaya kniga", 2002. – 310 s.
7. Maksimov V. V. Ekonomicheskiy potentsial regiona (analiz, otsenka, ispol'zovanie) / Maksimov V. V. – Lu-gansk: Izd-vo VNU im. V. Dalya, 2002, – 360 s.
8. Okorokova L. G. Resursnyy potentsial predpriyatiy / Okorokova L .G. – SPb.: S-PbGTU, 2001. – 293 s.
9. Karapeychik I. N. Nositeli potentsialov v ekonomicheskoy teorii / I. N. Karapeychik // Efektyvna ekonomika. – 2012. – № 8. – Rezhym dostupu k zhurn. : http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1324.
10. Karapeychik I. N. Klassifikatsii potentsialov v ekonomike: kriticheskiy vzglyad / I. N. Karapeychik // Visnyk Hmel'nyc'kogo nacional'nij universytetu. – 2012. – № 2, T. 3, Ekonomichni nauky. – S. 116-125.
11. Alekhin A. B. Analiz dinamiki potentsiala predpriyatiy s primeneniem matematicheskogo modelirovaniya ista tistic he skik h m etod ov / A. B. Alekhin, A. B. Brutman // Visnyk Hmel'nyc'kogo nacional'nogo universytetu. – 2014. – № 3, T 4, Ekonomichni nauky. – S. 12-17.
12. Dilenko V. A. Matematicheskie modeli formirovaniya i analiza ekonomicheskogo potentsiala // Problemy raz-vitiya vneshneekonomicheskikh svyazey i privlecheniya inostrannykh investitsiy: regional'nyy aspekt : sb. nauch. tr. : stat'i / V. A. Dilenko, O. V. Zakharova. – Donetsk, 2009. – S. 202-208.
13. Karapejchyk I. M. Kil'kisnyj analiz potencijnoi' funkcii' pidpryjemstva z urahuvannjam kompleksnoi' dii' endo-gennyh ta ekzogennyh faktoriv / I. M. Karapejchyk // Derzhava ta regiony. – 2013. – № 4 (73). – S. 75-82.
14. Alyokhin A. B. Economic theory of potential. Quasi axiomatic approach to modeling and measurement / A. B. Alyokhin, A. B. Brutman // Visnyk Hmel'nyc'kogo nacional'nogo universytetu. – 2015. – № 3, T. 2. Ekonomichni nauky. – S. 91-105.
15. Karapeychik I. N. O sushchnosti i sootnoshenii ponyatiy ekonomicheskogo i proizvodstvennogo potentsialov / I. N. Karapeychik // Biznes Inform, 2012. – № 3. – Chast' 1. – S. 8-12.
16. Karapeychik I. N. O sushchnosti i sootnoshenii ponyatiy ekonomicheskogo i proizvodstvennogo potentsialov / I. N. Karapeychik // Biznes Inform, 2012. – № 4. – Chast' 2. – S. 10-13.
17. Karapeychik I. N. Ponyatie potentsiala v ekonomike: zadachi i napravleniya issledovaniy / I. N. Karapeychik // Aktual'ni problemy ekonomiky, 2012. – № 7 (133). – S. 16-25.
18. Karapeychik I. N. Ponyatie potentsiala v ekonomike: obshchaya kontseptsiya / I. N. Karapeychik // // Efektyvna ekonomika. – 2011. – № 12. – Rezhym dostupu k zhurn. : http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=820.
19. Shpak S. A. Potentsialy kak ob"ekty strategicheskogo upravleniya razvitiem promyshlennykh predpriyatiyami / S. A. Shpak // Visnyk Hmel'nyc'kogo nacional'nogo universytetu. – 2017. – № 4. Ekonomichni nauky. – S. 238-245.
20. Alekhin A. B. Izmerenie konkurentosposobnosti na natsional'nom i mikroekonomicheskom urovnyakh: metodolo-gicheskie aspekty / A. B. Alekhin // Visnyk Hmel'nyc'kogo nacional'nogo universytetu. – 2011. – T 2, № 4. Ekonomichni nauky. – S. 7-12.
21. Alekhin A. B. Obobshchennye priznaki predpriyatiy, regionov i natsional'nykh ekonomik: problema izmereniya i novye podkhody / A. B. Alekhin // Ekonomist. – 2011. – № 8. – S. 24-29.
22. Alekhin A. B. Sravnitel'nyy analiz funktsional'nogo i optimizatsionnogo podkhodov k otsenke ekonomichesko-go potentsiala predpriyatiy / A. B. Alekhin, N. N. Vanina // Visnyk Hmel'nyc'kogo nacional'nogo universytetu. – 2014. – № 2, T 2, Ekonomichni nauky. – S. 14-19.
23. Brutman A. B. Konkurentosposobnost' predpriyatiy: otsenka na osnove ikh potentsialov / Brutman A. B. – Zapo-rozh'e: OOO "LIPS" LTD, 2012. – 220 s.
24. Koshelenko V. O. Ob odnom podkhode k sovershenstvovaniyu metodik reytingovykh sopostavleniy konkurento-sposobnosti predpriyatiy / V. O. Koshelenko // Ekonomist. – 2010. – № 1. – S. 36-40.
25. Savchuk S. I. Osnovy teorii konkurentosposobnosti / Savchuk S. I. – Mariupol': IPREEI NAN Ukrainy, Renata, 2007. – 520 s.
26. Balabanov I. T. Innovatsionnyy menedzhment / Balabanov I. T. – SPb.: Piter, 2001. – 304 s.
27. Vikarchuk O. I. Innovacijnyj potencial: osnova rozrobky strategii' rozvytku pidpryjemstva // Visnyk Nacional'-nogo universytetu "Harkivs'kyj politehnichnyj instytut": zb. nauk. prac': statti / O. I. Vikarchuk. – Harkiv, 2009. – № 8. – S. 136-143.
28. Getmanova A. D. Logika / Getmanova A. D. – M.: KNORUS, 2012. – 240 s.
29. Gryn'ov A. V. Ocinka innovacijnogo potencialu pidpryjemstva / A. V. Gryn'ov // Problemy nauky. – 2003. – № 12. – S. 12-17.
30. Ylljashenko S. M. Upravlinnja innovacijnym rozvytkom: problemy, koncepcii', metody / S. M. Ylljashenko. – Su-my, VTD "Universytets'ka knyga", 2003. – 278 s.
31. Kokurin D. I. Innovatsionnaya deyatel'nost' / Kokurin D. I. – M.: Ekzamen, 2001. – 576 s.
32. Korobeynikov O. P. Rol' innovatsiy v protsesse formirovaniya strategii predpriyatiy / O. P. Korobeynikov, A. A. Trifilova, I. A. Korshunov // Marketing v Rossii i za rubezhom. – 2000. – № 3. – S. 29-43.
33. Osnovy innovatsionnogo menedzhmenta: teoriya i praktika ; pod red. P. N. Zavlina i dr. – M.: OAO "NPO "Iz-datel'stvo "Ekonomika", 2000. – 475 s.
34. Abalkin L I. Novyy tip ekonomicheskogo myshleniya / Abalkin L. I. – M.: Ekonomika, 1987. – 192 s.
35. Anchishkin A. I. Prognozirovanie rosta sotsialisticheskoy ekonomiki / Anchishkin A. I. – M.: Ekonomika, 1973. – 368 s.
36. Lukinov I. I. Agrarnyy potentsial: ischislenie i ispol'zovanie / I. I. Lukinov // Voprosy ekonomiki, 1988. – № 1. – S. 10-18.
37. Snitko L. T. Resursnyy potentsial predpriyatiya kak osnova ego rosta / L. T. Snitko, O. A. Snitko // Naukoviy visnik Poltavs'kogo universitetu ekonomiki i torgivli. – 2011. – № 4 (49). – S. 166-172
38. Baburin A. A. Resursnyy potentsial gazoraspredelitel'nogo predpriyatiya / E. A. Baburin, V. S. Losev // Ros-siyskoe predprinimatel'stvo. – 2012. - № 13 (211). – S. 100-103.
39. Resursy : Bol'shoy entsiklopedicheskiy slovar' [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu : https://dic.academic.ru/dic.nsf/enc3p/254714/142358.
40. Resurs : Tolkovyy slovar' russkogo yazyka [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: http://ozhegov.info/slovar/?ex=Y&q=%D0%A0%D0%95%D0%A1%D0%A3%D0%A0%D0%A1.
41. Resursy : Slovar' sinonimov [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: https://dic.academic.ru/dic.nsf/ dic_synonims/154064/%D1%80%D0%B5%D1%81%D1%83%D1%80%D1%81%D1%8B.
42. Resursy : Ekonomiko-matematicheskiy slovar' [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu : https://economic_mathematics.academic.ru/3916/%D0%A0%D0%B5%D1%81%D1%83%D1%80%D1%81%D1%8B.

43. Shpak S. A. Faktory ekonomicheskogo potentsiala predpriyatiya: ponyatie i osobennosti kak ob"ekta upravleniya restrukturizatsiey / S. A. Shpak // Biznes Inform. – 2018. – № 10. – S. 143-151.
44. Shpak S. A. Faktornye potentsialy promyshlennogo predpriyatiya i ikh raznovidnosti / S. A. Shpak // Ural'-skiy nauchnyy vestnik. – 2018. – № 5 (170). – S. 21-42.
45. Sklyarenko V. K. Ekonomika predpriyatiya : uchebnik / Sklyarenko V. K., Prudnikov V. M. – M.: INFRA-M, 2007. – 528 s.
46. Shpak S. A. O vremennoy prirode konkurentosposobnosti, ekonomicheskogo potentsiala i potentsiala razvitiya / S. O. Shpak // Visnyk Nacional'nogo tehnichnogo universytetu "Harkivs'kyj politehnichnyj instytut" (ekonomichni nauky) : zb. nauk. pr. – 2018. – № 19. – S. 11-18.
47. Karapeychik I. N. Potentsial'nye funktsii i zadacha sistematizatsii potentsialov v ekonomike / I. N. Kara-peychik // Innovacijni ekonomika. – 2012. – № 4(30). – S. 9-15.

Рецензія/Peer review : 22.04.2019 Надрукована/Printed : 03.06.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Альохін О. Б.

УДК 657
DOI: 10.31891/2307-5740-2019-270-3-245-248

ЮРЧЕНКО Ю. О.
Київський національний університет будівництва і архітектури

КЛЮЧОВІ ЕЛЕМЕНТИ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У роботі на основі проведеного аналізу представлене визначення сутності, особливостей та ролі облікової політики будівельних підприємств. У статті також описані основні структуроутворюючі елементи облікової політики будівельних підприємств та окреслені вимоги до формування її.

Ключові слова: будівельні підприємства, облікова політика, організація бухгалтерського обліку підприємства, що становлять суспільний інтерес.

YURCHENKO Y.
Kyiv National University of Construction and Architecture

KEY ELEMENTS OF ACCOUNTING POLICY DEVELOPMENT OF CONSTRUCTION ENTERPRISES

The aim of the article is on the basis of the conducted analysis to define the essence, features and role of accounting policy of construction enterprises. The article also describes the main structural elements of the accounting policy of construction enterprises and outlines the requirements for its development. Accounting policy is a leading document of a strategic nature that defines and regulates the methodology of accounting and reflection of the economic and accounting nature of business operations, ensures the arrangement of accounting procedures of the construction enterprise, makes the accounting process planned, consistent, efficient and purposeful, ensures that the enterprise complies with the requirements of legislation in the area of accounting and promotes the creation of a qualitative informational and analytical base of accounting data and effective disclosure of information in financial statements to meet transparency requirements. The accounting policy shall cover only those elements and fix only those provisions, the variability of the choice of principles or accounting methods for which are explicitly provided by regulatory acts. In determining the accounting policies of the enterprise there is a choice that relates mainly to the methods of writing off raw materials and consumables to the production, methods for assessing work in progress, possibility of applying amortisation options, options for the formation of repair and insurance funds, etc. When developing the accounting policy of a construction enterprise it is recommended to choose such methods of calculation of costs, which provide the most visible representation of the structure of construction costs, the level of fixed and variable costs, and which are the basis for managing costs in the construction enterprise, taking into account the specifics of its activities.

Key words: construction enterprises, accounting policy, organization of accounting procedures at the enterprise, public interest entities.

Функціонування будь-яких підприємств супроводжується здійсненням сукупності господарських операцій, які мають бути відповідним чином відображені у бухгалтерському обліку. Основою становлення бухгалтерського обліку на підприємстві є облікова політика, яка передбачає вибір комплексу методологічних прийомів, способів та процедур організації та ведення бухгалтерського обліку на підприємстві. Особливо актуальним розроблення та впровадження обґрунтованої облікової політики є для будівельних підприємств, діяльність яких характеризується складністю, невизначеністю, особливістю характеристик продукції, процесу здійснення будівництва, характеристиками матеріалів та істотним рівнем ризику.

Метою статті є дослідження та узагальнення економічної сутності облікової політики будівельних підприємств та провідних чинників її формування.

Дослідженню питань сутності облікової політики присвячені праці багатьох вчених, зокрема: Барановської Т. В., Голова С. Ф., Загороднього А. Г., Ковальова В. В., Кужельного М. В., Ловінської Л. Г., Оліховського В. Я., Соколова Я. В та ін.

Незважаючи на існування теоретико-методологічних праць, присвячених сутності облікової політики, внаслідок динамізму та постійності змін актуальність цієї теми не зменшується. Облікова політика є одним із основоположних та важливих елементів, за яким розробляється фінансова стратегія, оскільки від прийнятих у цій сфері стратегічних рішень безпосередньо залежить структура фінансової звітності, кількість і суми перерахованих податків, порядок визначення ступеня завершеності робіт за будівельним контрактом, бухгалтерське відображення економіко-господарських операцій, методи амортизації активів підприємства та значення сукупності визначальних фінансово-економічних показників.

Відповідно до останнього визначення облікової політики за Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» зі змінами та Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для ведення бухгалтерського обліку, складання та подання фінансової звітності [1]. За визначенням МСБО 8 облікові політики – конкретні принципи, основи, домовленості, правила та практика, застосовані суб'єктом господарювання при складанні та поданні фінансової звітності [2].

Іншими словами облікова політика є провідним документом стратегічного характеру, оскільки розробляється на досить тривалий час та може бути змінена за виняткових обставин, що:

– визначає та регламентує методологію обліку, що використовується у відображенні економіко-бухгалтерської сутності господарських операцій (первинного спостереження, вартісного виміру, поточного групування і підсумкового узагальнення фактів здійснення господарської діяльності), активів та результатів діяльності підприємства;

– забезпечує впорядкування здійснення облікових процедур будівельного підприємства;

– надає процесу бухгалтерського обліку планомірності, послідовності, ефективності та цілеспрямованості;

– забезпечує виконання підприємством вимог законодавства у сфері бухгалтерського обліку;

– сприяє створенню якісної інформаційно-аналітичної бази бухгалтерського обліку та ефективному розкриттю інформації у фінансовій звітності для виконання вимог прозорості.

При розробленні облікової політики для будівельних підприємств необхідно дотримуватися положень національного законодавства (зокрема, Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»), вимог Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку (зокрема, НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах», П(С)БО 18 "Будівельні контракти" та інші П(С)БО) або МСФЗ для підприємств, що відповідно до законодавчих вимог повинні подавати звітність за МСФЗ (зокрема, МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» та інші МСФЗ), інших нормативних документів щодо регулювання бухгалтерського обліку (зокрема, Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства, затверджених наказом МФУ від 27.06.2013 р. № 635, що мають рекомендаційний характер тощо).

Орієнтовний перелік елементів, які можуть бути прописані в обліковій політиці, наведений у п. 2.1 розділу II Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства, затверджених наказом МФУ від 27.06.2013 р. № 635 [4]. Разом з тим, згідно нових законодавчих вимог після подання першої фінансової звітності або консолідованої фінансової звітності за міжнародними стандартами підприємства, які відповідно до вимог законодавства складають фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність за міжнародними стандартами, зобов’язані забезпечити ведення бухгалтерського обліку відповідно до облікової політики за міжнародними стандартами.

Традиційно облікова політика за вимогами П(С)БО та МСБО повинна послідовно застосовуватися з року в рік та, як правило, документується у спеціальному наказі підприємства, який як розпорядчий документ вказує принципи, методи і процедури, які постійно будуть використовуватися підприємством для ведення бухгалтерського обліку, складання та подання фінансової звітності.

При визначенні облікової політики у підприємства існує вибір, який стосується головним чином методів списання сировини і матеріалів у виробництво, методів оцінки незавершеного виробництва, можливості застосування варіантів амортизації, варіантів формування ремонтних і страхових фондів тощо. При розробленні облікової політики будівельного підприємства рекомендується вибирати такі методи розрахунку витрат, які забезпечують найбільш наочне представлення структури витрат будівництва, рівня постійних і змінних витрат і які є основою для управління витратами на будівельному підприємстві з урахуванням специфіки його діяльності.

При розробці облікової політики будівельного підприємства необхідно враховувати такі положення:

– облікова політика повинна охоплювати лише ті елементи та фіксувати лише ті положення, варіантність вибору принципів або методів обліку яких прямо передбачена нормативно-законодавчими актами (наприклад, П(С)БО 7 передбачає вибір одного з п‘яти методів нарахування амортизації основних засобів, тому постає необхідність визначення у обліковій політиці методу, який буде постійно використовуватися підприємством). У обліковій політиці не потрібно зазначати єдино можливий спосіб обліку, що визначений в тому чи іншому нормативно-правовому документі;

– способи бухгалтерського обліку окремих господарських операцій, щодо яких не встановлені конкретні норми і правила, повинні бути розроблені підприємством самостійно і прописані в обліковій політиці на підставі вимог П(С)БО або МСФЗ, податкового законодавства тощо;

– розробка облікової політики повинна здійснюватися на основі принципів послідовності дотримання норм і правил від одного звітного періоду до іншого, безперервності діяльності, майнової автономності, часової визначеності фактів здійснення господарської діяльності;

– в обліковій політиці доцільно зафіксувати окремі організаційно-технічні питання, зокрема, посадові інструкції головного бухгалтера та працівників бухгалтерії, положення про бухгалтерську службу, графік документообігу, робочий план рахунків, порядок проведення інвентаризації, форми неуніфікованих первинних документів, способи оцінки та нарахування амортизації активів і зобов'язань тощо;

– методи і способи ведення бухгалтерського та податкового обліку, визначення податкової бази, обчислення і сплати податків;

– вибрані способи і методи ведення обліку повинні застосовуватися всіма підрозділами організації, її філіями, представництвами та іншими відокремленими підрозділами або структурно-організаційними одиницями, незалежно від місця їх знаходження, включаючи ті, що відокремлені на окремий баланс;

– облікова політика повинна сприяти формуванню повної, достовірної інформації про господарські операції протягом звітного періоду, а також забезпечувати внутрішніх і зовнішніх користувачів необхідною, правдивою інформацією.

До основних чинників, що визначають облікову політику відносять [5, с. 43]:

– форма власності та організаційно-правова форма будівельного підприємства;

– вид діяльності підприємства;

– система стратегічного управління, зокрема стратегічні цілі та місія підприємства;

– організаційна структура управління та наявність відокремлених структурних підрозділів, філій, представництв, дочірніх підприємств тощо;

– характер та кількість господарських операцій, обсяги будівельних робіт, обсяг продажу, чисельність та кваліфікація персоналу;

– особливості оподаткування;

– ступінь матеріально-технічного забезпечення та технологічні особливості здійснення будівництва, особливості організації логістики, постачання та збуту;

– система звітності перед власниками, а також іншими користувачами фінансово-облікової інформації;

– стан законодавства, перспективи та динаміка його зміни.

Урахування поточного стану законодавства у сфері бухгалтерського обліку та постійний моніторинг його зміни є важливою передумовою функціонування будь-якого підприємства. Цей напрямок є особливо важливим для будівельних підприємств, що підпадають під категорію підприємств, що становлять суспільний інтерес, визначення яких наведене у нових змінах, внесених 05.10.2017, до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» у відповідності з вимогами Директиви 2013/34/ЄС Європарламенту та Ради від 26 червня 2013 року про річну фінансову звітність, консолідовану фінансову звітність і пов'язані звіти окремих видів компаній. Відповідно до статті 12^1 підприємства, що становлять суспільний інтерес, публічні акціонерні товариства, а також підприємства, які провадять господарську діяльність за видами, перелік яких визначений Кабінетом Міністрів України, складають і подають фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність органам державної влади та іншим користувачам на їх вимогу на основі таксономії фінансової звітності за міжнародними стандартами в єдиному електронному форматі, визначеному Міністерством фінансів України [1].

На виконання останніх вимог Закону України «Про бухгалтерській облік та фінансову звітність в Україні» Міністерство фінансів України щорічно затверджує переклад таксономії фінансової звітності за міжнародними стандартами фінансової звітності, яка щорічно публікується Фондом міжнародних стандартів фінансової звітності (Лондон, Великобританія). На основі офіційного перекладу таксономії Міністерством фінансів України, Національним банком України, Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку та Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, була затверджена та опублікована на їх веб-сайтах таксономія звітності UA XBRL МСФЗ, що буде використовуватися для складання фінансової звітності та подання до центру збору фінансової звітності, який зараз будується та операційне управління яким буде здійснюватися Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку, для забезпечення доступу користувачів до поданої підприємствами фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності [6]. Нещодавно переклад таксономії МСФЗ 2018 року, затверджений Міністерством фінансів, був також опублікований на сайті Фонду міжнародних стандартів фінансової звітності у вигляді ілюстрованої таксономії МСФЗ, організованої за фінансовими звітами та МСФЗ стандартами.

Висновки. Підсумовуючи все вищезазначене, можна зробити висновок, що облікова політика є провідним документом стратегічного характеру, що визначає та регламентує методологію обліку та відображення економіко-бухгалтерської сутності господарських операцій, забезпечує впорядкування здійснення облікових процедур будівельного підприємства, надає процесу бухгалтерського обліку планомірності, послідовності, ефективності та цілеспрямованості, забезпечує виконання підприємством вимог законодавства у сфері бухгалтерського обліку та сприяє створенню якісної інформаційно-аналітичної бази бухобліку та ефективному розкриттю інформації у фінансовій звітності для виконання вимог прозорості.

Література

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 р. № 996-XIV (зі змінами) [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14

2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13

3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/IAS%2008_ukr_2016.pdf

4. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства, затверджені наказом МФУ від 27.06.2013 р. № 635 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0635201-13?lang=ru

5. Кулик В.А. Облікова політика підприємства: набутий досвід та перспективи розвитку: Монографія / В.А. Кулик. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2014. – с. 373.

6. Про заходи щодо складання фінансової звітності на основі таксономії фінансової звітності в єдиному електронному форматі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.minfin.gov.ua/news/view/pro-zakhody-shchodo-skladannia-finansovoi-zvitnosti-na-osnovi-taksonomii-finansovoi-zvitnosti-v-iedynomu-elektronnomu-formati?category=bjudzhet&subcategory=taksonomiia

References

1. Zakon Ukraïni «Pro buhgalters'kij oblik ta finansovu zvitnist' v Ukraïni» vid 16 lipnja 1999 r. № 996-XIV (zi zminami) [Elektronnij resurs] / Verhovna Rada Ukraïni. – Rezhim dostupu: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14

2. Nacional'ne polozhennja (standart) buhgalters'kogo obliku 1 «Zagal'ni vimogi do finansovoï zvitnosti» [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13

3. Mizhnarodnij standart buhgalters'kogo obliku 8 «Oblikovi politiki, zmini v oblikovih ocinkah ta pomilki» [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/IAS%2008_ukr_2016.pdf

4. Metodichni rekomendacії shhodo oblikovoï politiki pidpriєmstva, zatverdzheni nakazom MFU vid 27.06.2013 r. № 635 [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0635201-13?lang=ru

5. Kulik V.A. Oblikova politika pidpriєmstva: nabutij dosvid ta perspektivi rozvitku: Monografija / V.A. Kulik. – Poltava: RVV PUET, 2014. – s. 373.

6. Pro zahodi shhodo skladannja finansovoï zvitnosti na osnovi taksonomії finansovoï zvitnosti v єdinomu elektronnomu formati [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: https://www.minfin.gov.ua/news/view/pro-zakhody-shchodo-skladannia-finansovoi-zvitnosti-na-osnovi-taksonomii-finansovoi-zvitnosti-v-iedynomu-elektronnomu-formati?category=bjudzhet&subcategory=taksonomiia

Рецензія/Peer review : 14.04.2019 Надрукована/Printed : 05.06.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Лич В.М.

УДК 338.46:378
DOI: 10.31891/2307-5740-2019-270-3-238-247

ДИБАЧ І. Л.
Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова, м. Миколаїв

ПОСИЛЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КОРПОРАТИВНО-ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО ЗАКЛАДУ ВИЩОЇ ОСВІТИ: СТРАТЕГІЧНИЙ ПІДХІД

В статті роботі запропоновано та обґрунтовано структурно-логічну модель підвищення конкурентоспроможності корпоративно-підприємницького закладу вищої освіти, яка дозволяє враховувати і реагувати на зміни у макро- та мезосередовищі, оцінювати мікросередовище ЗВО, забезпечуючи високий рівень його адаптивності до динамічних умов ринку освітніх послуг та ринку праці. Проведено PEST-аналіз діяльності вітчизняних закладів вищої освіти. Опрацьовано одиничні індекси конкурентоспроможності ЗВО Запропоновано набір стратегій та стратегічних ініціатив, спрямованих на становлення конкурентоспроможних корпоративно-підприємницьких ЗВО.

Ключові слова: заклади вищої освіти, конкуренція, конкурентоспроможність, корпоративно-підприємницький університет, стратегії конкурентоспроможності.

DYBACH I.
Admiral Makarov National University of Shipbuilding, Mykolaiv

STRENGTHENING THE COMPETITIVENESS OF THE HIGHER EDUCATION CORPORATE AND ENTREPRENEURSHIP: A STRATEGIC APPROACH

Competitiveness has become the basis for successful and efficient economic development. In modern scientific works, competitiveness is identified with win, reliability, quality, competence and efficiency. Increasing the level of competitiveness of the country at the present stage of economic development acquires a radically new meaning. Today, in the conditions of global competition, socialization and informatization of the economy, Ukraine needs to change the priorities of national economic development. It should be noted that traditionally the level of competitiveness of the country is determined by the relevant indices. One of the ten international indices is the Global Competitiveness Index (GCI), which is used to calculate the competitiveness of countries.

The article proposes and substantiates a structural-logical model of enhancing the competitiveness of a corporate-entrepreneurial institution of higher education, which allows to take into account and respond to changes in the macro and mesoscale environment, to evaluate the micro-environment of the university, providing a high level of its adaptability to the labor market and the dynamics of labor market. The PEST analysis of the activity of domestic higher education institutions is carried out. Individual university competitive indices have been worked out. A set of strategies and strategic initiatives aimed at establishing competitive corporate-business universities is proposed

Keywords: institutions of higher education, competition, competitiveness, corporate-business university, competitiveness strategies.

Вступ. Конкурентоспроможність стала підґрунтям успішного та ефективного розвитку економіки. У сучасних наукових працях конкурентоспроможність ототожнюється з виграшем, надійністю, якістю, компетентністю і ефективністю. Підвищення рівня конкурентоспроможності країни на сучасному етапі розвитку економіки набуває кардинально нового значення. Сьогодні в умовах глобальної конкуренції, соціалізації та інформатизації економіки для України необхідною є зміна пріоритетів національного економічного розвитку. Треба відмітити, що традиційно рівень конкурентоспроможності країни визначають відповідними індексами. Одним із десяти міжнародних індексів є Індекс глобальної конкурентоспроможності (GCI), на основі якого розраховується конкурентоспроможність країн.

Всесвітнім економічним форумом опубліковано рейтинг країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності 2017-2018 (The Global Competitiveness Index) [1]. В якому Україна посідає 81-е місце серед 137 країн світу, покращивши свої позиції на чотири пункти. Найбільш цікавою з точку зору даного дослідження є група «Підсилювачі продуктивності, а саме «Вища освіта і професійна підготовка». Рейтинг системи вищої освіти та професійної підготовки за останні 5 років погіршився, утім цей показник має виражену конкурентну перевагу для нашої країни у порівнянні з іншими. Стабільне покращення не спостерігається ні за однією складовою.

Однією з проблем вищої освіти є організація процесу підвищення кваліфікації населення за допомогою системи безперервної освіти. Важливою є реформа якості освіти, зокрема математичної та природничої підготовки. Питання забезпечення якості вищої освіти стоять на порядку денному Національного агентства із забезпечення якості вищої освіти. Освітня діяльність та освітні послуги на сучасному ринку так само, як і будь-який товар, реалізуються в умовах жорсткої конкуренції.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у висвітлення теоретичних та практичних питань підвищення конкурентоспроможності вищої освіти в процесі переходу до соціалізації та інформатизації економіки зробили такі зарубіжні вчені, як А. Бранденбургер, Е.Дж. Блейклі, Дж. Брекер, І. Кірцнер, Дж. Мур, М. Портер, Д. Поланд, А. Сміт, Й. Шумпетер. Дослідженням проблем вищої освіти як фактору забезпечення економічного зростання країни приділена увага у роботах українських науковців В. Андрущенко, Д. Бондаренко, І. Вакарчук, В. Геєць, Б. Данилишин, В. Куценко та ін.

В економічній літературі автори розглядають конкурентоспроможність вищого навчального закладу як комплексну характеристику в умовах конкретного ринку, що дає перевагу над конкурентами, а також створює здатність вузу до постійного функціонування і своєчасної адаптації до змін зовнішнього середовища. Так, на думку Р. Фатхутдинова конкурентоспроможність вузу – це його здатність: готувати спеціалістів, що витримують конкурентну боротьбу на конкретному зовнішньому або внутрішньому ринку праці; розробляти конкурентноздатні новинки в своїй сфері; проводити ефективну політику відтворення в усіх сферах своєї діяльності [2]. Підтримуючи цей підхід, необхідно зазначити, що, конкурентоспроможність окремого ЗВО ґрунтується сьогодні не тільки на рівні якісної складової його освітніх послуг, а і багато у чому залежить від інтелектуальної, інформаційної, рейтингової, підприємницької, корпоративної, фінансово-інвестиційної та наукової складових, що відповідає сучасному етапу розвитку економіки та новому розумінню ЗВО як корпоративно-підприємницького університету.

Мета статті. Метою публікації є опрацювання стратегічного підходу щодо посилення конкурентоспроможності корпоративно-підприємницького закладу вищої освіти.

Результати дослідження. Оцінювання такої багатоаспектної категорії, як конкурентоспроможність ЗВО, вимагає системного комплексного підходу. Проведений аналіз існуючих підходів до підвищення конкурентоспроможності ЗВО позволив дійти висновків про те, що вони здебільше носять рекомендаційний характер та мають слабку орієнтацію на процеси соціалізації та інформатизації суспільства, на вимоги ринку праці, на корпоративну, підприємницьку та інвестиційну складову.

Виходячи з цього, розроблення структурно-логічної моделі підвищення конкурентоспроможності корпоративно-підприємницького ЗВО виглядає актуальним та практично значущим. Така модель включає (рис. 1): моніторинг конкурентного середовища діяльності ЗВО; діагностування конкурентоспроможності ЗВО; розроблення шляхів підвищення конкурентоспроможності ЗВО.

У відповідності до запропонованої структурно-логічної моделі ЗВО як корпоративно-підприємницький університет здійснює свою діяльність під впливом макросередовища, співпрацює та конкурує з елементами мезосередовища, об’єднує у своєму складі елементи мікросередовища, та має на меті забезпечення міцних конкурентних позицій на ринку освітніх послуг і збереження наявних і нарощування нових конкурентних переваг.

Використання запропонованої структурно-логічної моделі має цільовий циклічний характер, дозволяє вчасно враховувати і реагувати на зміни у середовищі ЗВО, і тим самим забезпечити високий рівень його адаптивності до динамічних умов середовища; систематизувати вхідні і вихідні інформаційні, оперативно використовувати отриману інформацію в системі управління ЗВО.

Моніторинг конкурентного середовища діяльності ЗВО здійснюється за допомогою аналізу PEST, який передбачає оцінку політико-правових, економічних, соціальних та технологічних чинників макросередовища [3]. Такий аналіз ґрунтується на використанні експертних методів. Метою PEST-аналізу є відстеження змін макросередовища за чотирма вузловими напрямками і виявлення тенденцій та подій, що впливають на результати діяльності ЗВО та прийнятих стратегічних рішень. Перелік чинників, їх характеристика та узагальнена експертна оцінка наведена у табл. 1.

Таблиця 1

PEST-аналіз діяльності ЗВО на ринку освітніх послуг

Чинник	Характеристика	Зведена експертна оцінка
Політико-правові	Чинне законодавство в галузі освіти, державна освітня політика; взаємозв'язок законодавства України та міжнародного (Європейського) законодавства в галузі освіти; підвищення уваги держави до освіти: державне регулювання, підтримка, управління конкурентним середовищем в освіті і виробництві; міжнародне визнання, (акредитація освітніх програм, академічна мобільність, сертифікація тощо); перебудова системи вищої професійної освіти на нормативних принципах Болонської декларації; зростання злочинності, наркоманії, алкоголізму та ін.; розшарування суспільства	0,11
Економічні	Відсутність досвіду корпоративного управління ЗВО; модернізація структури освітнього простору країни з виділенням науково-освітніх регіональних центрів; фінансування, гранти, НДР Міністерства освіти та науки та інших відомств; інвестиційний клімат на ринку освітніх послуг; вплив податкової системи; потреба у випускниках ЗВО за різними напрямами; зміна структури фінансування в зв'язку зі створенням науково-освітніх регіональних центрів; низький платоспроможний рівень населення; введення практики освітніх кредитів; висока плата за освітні послуги, в т.ч. додаткові; низька мотивація ПВС	0,17
Соціальні	Підвищення інтересу до вищої освіти у населення; погіршення демографічної та міграційної ситуації; низький статус ПВС та науковців серед інших професій; зміна (поглинання, приєднання і т.д.) статусу ряду професійних ЗВО при слабкій науково-методичній забезпеченості процесів інтеграції; підвищення статусу (коледж – ЗВО) за рахунок приєднання до університетів регіону; складний контингент абітурієнтів: слабка вмотивованість на навчання	0,05
Технологічні	Формування нового типу суспільства – соціально- та інформаційно орієнтованого; переорієнтація професійної освіти на компетентнісно-орієнтовану особистісно-діяльнісню; альтернативні освітні технології; акцент на самостійні форми навчання, розвиток дистанційної освіти; зв'язки ЗВО з підприємствами-партнерами; захист інноваційної та інтелектуальної діяльності ЗВО; перехід на модульно-рейтингову систему; розвинена інформаційна база	0,21
Всього		0,54

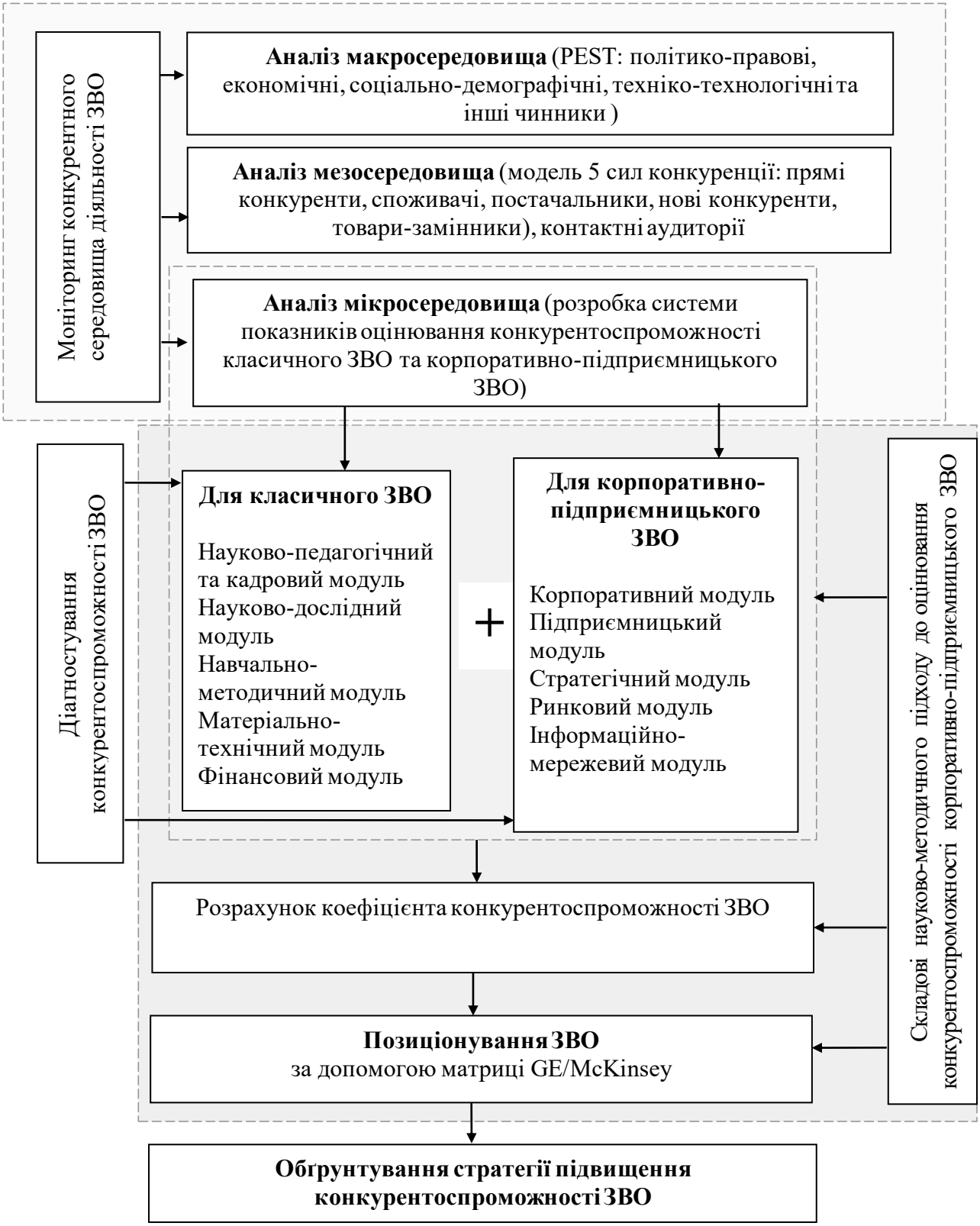


Рис. 1. Структурно-логічна модель підвищення конкурентоспроможності корпоративно-підприємницького ЗВО

Аналіз мезосередовища передбачає дослідження складових моделі 5 сил конкуренції: прямих конкурентів, споживачів, постачальників, нових конкурентів, товарів-замінників). Спостереження за господарською практикою вітчизняних ЗВО дозволяє зробити висновок про значний вплив таких сил конкуренції, як прямі конкуренти, споживачі і послуги-замінники та високу інтенсивність конкуренції в галузі.

Друга складова структурно-логічної схеми передбачає діагностування конкурентоспроможності ЗВО та його позиціонування. Слід зазначити, що сьогодні існує декілька підходів до оцінювання

конкурентоспроможності ЗВО, які відрізняються між собою метою проведення. Найбільш популярним є рейтинговий підхід, коли визначається топ кращих університетів (за різних ознак). Крім того застосовують метод експертних оцінок; метод опитування респондентів, методи порівняльного, статистичного та економіко-математичного аналізу, SWOT та PEST-аналіз, матриця BCG, матриця GE/McKinsey тощо.

Проведений автором аналіз дозволив встановити, що існуючі в даний час методики оцінювання конкурентоспроможності ЗВО носять здебільшого якісний характер, не враховується нова архітектоніка університетів корпоративно-підприємницького типу, відсутня чітка науково обґрунтована система індикаторів, все це знижує загальну об'єктивність отриманих результатів. Тому своєчасним та значущим є розроблення власного науково-методичного підходу до оцінювання (самооцінювання) конкуренто-спроможності корпоративно-підприємницького ЗВО, етапність якого наведена на рис. 2, та який ґрунтується на використанні таких принципів: використання зовнішнього оцінювання (залучення зовнішніх експертів) та самооцінювання (залучення внутрішніх експертів); врахування корпоративно-підприємницької складової; діяльність на ринку освітніх послуг, ринку інновацій, нових технологій, ринку праці.

Рис. 2. Етапність науково-методичного підходу до оцінювання конкурентоспроможності корпоративно-підприємницького ЗВО

Зі всієї сукупності існуючих методів для досягнення поставленої мети доцільно використати диференційований метод, заснований на використанні одиничних показників конкурентоспроможності та зведеного зваженого показника конкурентоспроможності [4]. Диференційований метод, адаптований автором для оцінки конкуренто-спроможності ЗВО, заснований на зіставленні окремих значень модулів конкурентоспроможності досліджуваного ЗВО зі значеннями бази порівняння і встановлення їх співвідношення.

Щодо першого та другого етапів науково-методичного підходу, то в ході проведення дослідження було визначено, що число та склад показників, що використовуються для оцінки конкурентоспроможності ЗВО на різних стадіях його функціонування є досить значним. Тому для спрощення процедури оцінювання їх потрібно систематизувати та угрупувати з урахування проведеного раніше дослідження макро- і мезосередовища, тенденцій і проблем розвитку ринку освітніх послуг, а також існуючих рейтингів та методів оцінки конкурентоспроможності ЗВО. Отримані шляхом узагальнення та конкретизації показників модулі конкурентоспроможності ЗВО наведено у табл. 2.

У результаті узагальнення існуючих підходів модулі оцінювання конкурентоспроможності ЗВО угруповано у дві групи – модулі для класичного ЗВО, які поєднують науково-педагогічний та кадровий, науково-дослідний, навчально-методичний, матеріально-технічний та фінансовий модулі, та модулі для

корпоративно-підприємницького ЗВО, що включають корпоративний, підприємницький, стратегічний, ринковий та інформаційно-мережевий модулі.

Таблиця 2

Модулі оцінювання конкурентоспроможності ЗВО

Модулі для класичного ЗВО	Позн.	Модулі для корпоративно-підприємницького ЗВО	Позн.
Науково-педагогічний та кадровий модуль	m_1	Корпоративний модуль	m_6
Науково-дослідний модуль	m_2	Підприємницький модуль	m_7
Навчально-методичний модуль	m_3	Стратегічний модуль	m_8
Матеріально-технічний модуль	m_4	Ринковий модуль	m_9
Фінансовий модуль	m_5	Інформаційно-мережевий модуль	m_{10}

Корпоративний модуль є одним з найважливіших для нової архітектоніки ЗВО. Для його оцінки використовується: рівень атестації та акредитації ЗВО; автономність та академічна свобода ЗВО; академічна корпоративна культура та корпоративний кодекс; цінності, норми, традиції; участь в освітніх кластерах; корпоративна структура управління; відповідність корпоративної структури місії та завданням ЗВО; якість, гнучкість та оперативність менеджменту; рівень авторитетності ЗВО; активна участь ЗВО в роботі різних асоціацій і товариств; внутрішня система моніторингу (з залученням експертів) для забезпечення високої якості наукових публікацій; постійне і оперативне оновлення підписки на наукометричні бази даних (Scopus, Web of Science);

Підприємницький модуль є надзвичайно актуальним у сучасних умовах, оскільки саме він пов'язаний з просуванням ЗВО на ринку освітніх послуг, рейтингуванням ЗВО у основних рейтингах, з організацією професійних підприємницьких структур, бізнес-інкубаторів, центрів для створення нових фірм, наукових парків. Він враховує кількість підприємницьких послуг, асортимент освітніх послуг, різноманіття форм і методів навчання, можливість вибудовування для студента індивідуальної траєкторії навчання, впровадження інноваційних курсів і методів викладання, наявність міжнародних освітніх програм, проведення міжнародних заходів (конференцій, симпозіумів, семінарів), реалізацію англомовних освітніх програм і просування їх на міжнародний освітній ринок, мобільність навчальних планів та освітніх програм, стажування, підтримку перебування за кордоном, дуальність освіти.

Стратегічний модуль ґрунтується на місії, баченні, стратегічному наборі ЗВО та характеризується популярність бренду, репутацією ЗВО на ринку праці та серед потенційних споживачів освітніх послуг; використання вертикальної і горизонтальної інтеграції ЗВО (навчально-виробничі комплекси безперервної освіти; університетські комплекси; програми взаємодія з міжнародними університетами); застосування зв'язків з ЗМІ (презентації, репортажі, виступи в пресі); активізація взаємодії з академічним середовищем.

Ринковий модуль оцінюється через географічне місцезнаходження ЗВО; адаптацію до конкурентних умов діяльності; затребуваність випускників на ринку праці; рівень працевлаштування за фахом; ціно ву політика освітніх послуг (система знижок, система пільг, гнучкість ціноутворення); створення фірмового стилю та профорієнтація через рекламу (директ-мейл, аудіо реклама, телереклама), участь у щорічних виставках, систематичне проведення «дня відкритих дверей», проведення цільових рекламних кампаній; презентації власних великих наукових досягнень, програмних продуктів і ін.

Інформаційно-мережевий модуль включає ІТ-інфраструктуру ЗВО, використання інформаційних технологій, рівень оснащеності оргтехнікою, використання сучасних інформаційних технологій в навчальному процесі, електронне навчання та впровадження електронних курсів; автоматизує складні бізнес-процеси ЗВО, об'єднуючи предметні області цих процесів, а також характеризується забезпеченістю корпоративним сайтом, єдиної корпоративної інформаційної системи, доступністю до WiFi Інтернет в корпоративному просторі ЗВО, доступністю батьків студентів до результатів навчання за допомогою корпоративного сайту тощо.

Щодо третього етапу науково-методичного підходу, він передбачає визначення одиничних індексів (за кожним модулем) конкурентоспроможності ЗВО за формулою:

$$OI_i = \frac{P_i}{P_{max}} \qquad (i = 1,.....,n), \tag{1}$$

де $P_{пі}$ – величина і-го модуля, що досліджується;

$P_{пк}$ – максимально можлива величина і-го модуля (для самооцінки) або величині і-го модуля конкурента, з яким здійснюється порівняння;

n – кількість модулів.

Четвертий етап передбачає ранжування модулів конкурентоспроможності ЗВО експертним методом (табл. 3).

Слід звернути увагу на отримане ранжування модулів конкурентоспроможності ЗВО. Так, за оцінками експертів, найбільшу значущість отримали науково-педагогічний та кадровий (7,2 бал.), підприємницький (7 бал.) та корпоративний (6,2 бал.) за 10-ти бальною шкалою. До експертизи були

залучені висококваліфіковані фахівці. 15% експертів мають науковий ступінь, 40% – працюють в системі державної освіти.

Таблиця 3

Модулі оцінювання конкурентоспроможності ЗВО

Модулі ЗВО	Позн.	Експертна оцінка, бал.					Сума рангів	Середнє, бал.	Відх.від серед. суми ранів	Квадрат відх. від середньої суми рангів
Модулі для класичного ЗВО:		1 екс	2 екс	3 екс	4 екс	5 екс				
Науково-педагогічний та кадровий модуль	m_1	8	8	9	5	6	36	7,2	3,7	13,69
Науково-дослідний модуль	m_2	6	2	4	1	8	21	4,2	-6,3	39,69
Навчально-методичний модуль	m_3	7	6	1	10	1	25	5	-2,3	5,29
Матеріально-технічний модуль	m_4	9	1	3	6	2	21	4,2	-6,3	39,69
Фінансовий модуль	m_5	2	9	7	3	3	24	4,8	-3,3	10,89
Модулі для корпоративно-підприємницького ЗВО:										
Корпоративний модуль	m_6	4	10	5	7	5	31	6,2	8,7	75,69
Підприємницький модуль	m_7	10	5	10	3	7	35	7	7,7	59,29
Стратегічний модуль	m_8	3	4	2	8	8	25	5	-2,3	5,29
Ринковий модуль	m_9	1	7	6	2	10	26	5,2	-1,3	1,69
Інформаційно-мережевий модуль	m_{10}	5	3	8	9	4	29	5,8	1,7	2,89
Всього	–	–	–	–	–	–	273	–	–	254,1

Процедура експертного оцінювання здійснювалась наступним чином: найбільш впливовому модулю конкурентоспроможності ЗВО присвоювалось 10 балів, найменш впливовому – 1 бал. Узгодженість думок експертів вимірювалась за допомогою коефіцієнту конкордації [5]:

$$W = \frac{12 \times S}{m^2 \left(n^3 - n\right)}, \tag{2}$$

де W – коефіцієнт конкордації;

S – сума рангів оцінок за всіма об'єктами експертизи;

m – кількість експертів;

n – кількість об'єктів експертизи.

При цьому величина S розраховувалась за наступною формулою:

$$S = \sum_{i=1}^{n} \left(\sum_{j=1}^{m} x_{ij} - \frac{1}{2} m(n+1) \right)^2 \tag{3}$$

де x_{ij} – ранг і-го об'єкту експертизи, призначений j-им експертом.

Сума S склала 273. Звідси коефіцієнт конкордації дорівнює:

$$W = \frac{12 \times 276}{5^2 \left(10^3 - 10\right)} = 0{,}73.$$

Отримане значення коефіцієнту конкордації показало, що серед експертів спостерігається узгодженість думок. Для оцінки значущості отриманого коефіцієнту конкордації необхідно розрахувати χ^2 та порівняти його з табличним значенням для рівня значущості 0,01.

χ^2 розраховується за формулою:

$$\chi^2 = (n-1) \times m \times W, \tag{4}$$

У даному випадку χ^2 дорівнює 32,85, що перевищує табличне значення χ^2 при ЧСС = 13 та рівні значущості 0,01. Таким чином, коефіцієнт конкордації є значущою величиною, що дозволяє вважати невипадковим узгодження думок експертів.

На п'ятому етапі визначаються зведені індекси за кожним модулем та загальний конкурентоспроможності ЗВО:

$$ЗI_i = OI_i \times R_i. \quad (5)$$

де R_i – ранг і-го модуля, який визначається як питома вага балу модуля в загальній сумі рангів. Сума усіх ваг дорівнює 1.

Сума зведених індексів за модулями або загальний зведений індекс характеризує рівень конкурентоспроможності ЗВО. Чим ближче загальний зведений індекс до 1, тим більш конкурентоспроможним є ЗВО.

Для оцінки конкурентоспроможності ЗВО обрана 10-ти бальна шкала, тому максимальне значення за кожним модулем дорівнює 10.

У табл. 4 наведена оцінка конкурентоспроможності ЗВО, яка використовується для само оцінювання із залученням експертів. Можливо також за цим методичним підходом проводити відносну оцінку, у порівнянні з конкурентами.

Таким чином, у результаті розрахунків отримано, що зведений індекс конкурентоспроможності ЗВО дорівнює 0,622, що відповідає середньому рівню.

Таблиця 4

Оцінка конкурентоспроможності ЗВО

Модулі ЗВО	Експертна оцінка ЗВО, що досліджується, бал.	Максимальне значення, бал.	Одиничний індекс (OI_i)	Сума рангів	Ранг модуля (R_i), часток одиниці	Зведений індекс ($ЗI_i$)
m_1	9	10	0,90	36	0,132	0,119
m_2	3	10	0,30	21	0,077	0,023
m_3	10	10	1,00	25	0,092	0,092
m_4	8	10	0,80	21	0,077	0,062
m_5	4	10	0,40	24	0,088	0,035
m_6	5	10	0,50	31	0,114	0,057
m_7	7	10	0,70	35	0,128	0,090
m_8	4	10	0,40	25	0,092	0,037
m_9	7	10	0,70	26	0,095	0,067
m_{10}	4	10	0,40	29	0,106	0,042
Всього:	–	–	–	273	1,000	0,622

При цьому найбільш сильними модулями ЗВО є науково-педагогічний та кадровий (0,119), навчально-методичний (0,092) та підприємницький (0,09). Найслабшим виявився науково-дослідний модуль (0,023).

Рівень нижче середнього мають також фінансовий (0,035) та стратегічний (0,037) модулі. Результати розрахунків враховуються при реалізації подальших етапів науково-методичного підходу.

Шостий етап науково-методичного підходу – позиціонування ЗВО з використанням матриці GE/McKinsey.

Матриця GE/McKinsey – це багатофакторна модель, яка використовується для відображення, порівняльного аналізу та встановлення стратегічних позицій різних бізнесів, видів діяльності Матриця містить дев'ять квадрантів, які розташовані в двовимірній системі координат – галузева привабливість та конкурентоспроможність конкретного бізнесу. Обидва елементи її вертикального та горизонтального поділу характеризуються комплексом величин, а не визначаються одним показником [6]. Вибір матриці GE/McKinsey для позиціонування ЗВО пов'язаний з тим, що вона може бути застосована в освітній установі при наявності у неї великої кількості окремих проектів і напрямків роботи, при визначенні пріоритетності фінансування різних видів діяльності, а також при перерозподілі ресурсів, що відповідає завданням та принципам корпоративно-підприємницького ЗВО (табл. 5).

При цьому використовується нормована шкала від 0 до 1 з рівними відрізками, де інтервал від 0 до 0,4 – низьке значення, від 0,4 до 0,7 – середнє значення, від 0,71 до 1,0 – високе значення.

При побудові матриці виділяються три стратегічні зони. Перша стратегічна зона (зона росту) охоплює квадранти 1, 2, 3 – рекомендується стратегія зростання та розвитку, інвестування та розширення послуг.

Друга стратегічна зона (зона вибіркового розвитку) охоплює квадранти 4, 5, 6 – рекомендується стратегія вибіркового розвитку, яка зорієнтована на отримання максимального прибутку, а також пошук стратегічних можливостей переходу ЗВО до першої зони.

Третя стратегічна зона (зона збору врожаю) охоплює квадрати 7, 8, 9 – рекомендується стратегія збору врожаю – після використання останніх можливостей необхідно перейти до ліквідації.

Для позиціонування ЗВО з використанням матриці було оцінено привабливість галузі освітніх послуг (з використанням методу PEST-аналізу та моделі 5 сил конкуренції) (0,54) та конкурентоспроможність ЗВО (з використанням диференційованого методу) (0,62). Виходячи з цього,

досліджуваний ЗВО знаходиться в квадранті 5 «Обережний вибірковий розвиток» або «середній бізнес». Таке положення визначає обережну лінію поведінки вузу: здійснювати вибіркове інвестування тільки в перспективні і найменш ризиковані заходи. Свої позиції університет може поліпшити за рахунок правильної диференціації послуг. Дана стратегія передбачає створення і розвиток прибуткових сегментів (наприклад, сфери міжнародного співробітництва) та введення для конкурентів вхідних бар'єрів в такі сегменти. Це буде сприяти підвищенню позицій ЗВО в загальному рейтингу, зростання престижності закладу, що, в свою чергу, дасть можливість залучити нових студентів і викладачів, збільшити частку установи на ринку освітніх послуг.

Таблиця 5

Матриця GE/McKinsey (стратегія / рекомендації)

Конкурентна позиція ЗВО	Привабливість ринку освітніх послуг		
	Висока (0,71 – 1,0)	Середня (0,4 – 0,7)	Низька (0 – 0,4)
Сильна (0,71 – 1,0)	1. Стабільне лідерство / активне інвестування у розвиток підприємництва, розширення сфери послуг, підтримка конкурентних переваг	3. Використання конкурентних позицій, пошук нових сфер діяльності, інвестування з метою підвищення прибутковості	6. Обережне інвестування, спеціалізація на обмежених перевагах галузі, пошук нових ніш
Середня (0,4 – 0,7)	2. Генерація прибутку / Інвестування в посилення позицій окремих проектів / бізнесів	5. Обережний вибірковий розвиток, пошук конкурентних переваг / Вибіркове інвестування	8. Зменшення інвестування, збір врожаю та та вихід з ринку
Слабка (0 – 0,4)	4. Вибіркове обережне інвестування в посилення бізнесу, концентрація на привабливих сегментах / вихід з ринку	7. Поступове згортання бізнесу, короткострокові дії, мінімальні вкладення / Збір врожаю	9. Швидка ліквідація та вихід з ринку / припинення інвестування, елімінація

Таким чином, запропонований науково-методичний підхід до оцінювання конкурентоспроможності ЗВО, який ґрунтується на двоєдиній системі модулів (для класичного та корпоративно-підприємницького ЗВО), поєднаних зведеним індексом, дозволяє оцінити рівень конкурентоспроможності ЗВО, його підприємницькі та інші можливості та провести його позиціонування з використанням матриці GE/McKinsey. У роботі обґрунтовано модулі оцінювання конкурентоспроможності для класичного та корпоративно-підприємницького ЗВО, надана їх характеристика. На підставі отриманого зведеного індексу конкурентоспроможності та стратегічної позиції заклад вищої освіти має можливість оцінювати своє місце на ринку освітніх послуг та ринку праці і ефективно корегувати стратегію сталого розвитку.

Повертаючись до структурно-логічної моделі підвищення конкуренто-спроможності корпоративно-підприємницького ЗВО, слід зупинитися на останній її складовій – обґрунтуванні стратегії підвищення конкуренто-спроможності ЗВО, яка тісно пов’язана з попередніми складовими (табл. 6).

Таблиця 6

Розроблення стратегії та стратегічних ініціатив підвищення конкурентоспроможності корпоративно-підприємницького ЗВО

Модулі ЗВО	Стратегії та стратегічні ініціативи
1	2
Науково-педагогічний та кадровий модуль (m_1)	Кадрова стратегія реалізується через: підвищення рівня професіоналізму; компетентнісний та соціальноорієнтований підхід; адресність системи професійної підготовки та перепідготовки; стратегічні ключові компетентності; підвищення якості життя співробітників; ефективну систему мотивації.
Науково-дослідний модуль (m_2)	Науково-дослідна стратегія реалізується через: фундаментальні та прикладні дослідження; кореспондування науково-дослідницької роботи з іншими видами робіт; розвиток системи проривних наукових досліджень; розвиток інтелектуального потенціалу; розвиток наукових шкіл.
Навчально-методичний модуль (m_3)	Навчально-методична стратегія реалізується через: надання широкого спектру освітніх продуктів і послуг; розширення магістерських та бакалаврських програм, у тому числі за рахунок міждисциплінарних зв’язків; оптимізацію навчальних планів, дуальність освіти; електронне консультування; індивідуалізацію навчання.
Матеріально-технічний модуль (m_4)	Матеріально-технічна (логістична) стратегія реалізується через: розвиток матеріально-технічної бази; оптимізацію матеріально-технічних витрат; збільшення питомої ваги електронних закупівель; розвиток електронної логістики.

1	2
Фінансовий модуль (m_5)	Фінансова стратегія реалізується через: зростання доходності та інвестиційної привабливості освітніх послуг; капіталізацію освітніх процесів, інноваційних продуктів та послуг; створення нових джерел доходів; оптимізацію освітніх та наукових витрат; максимізація прибутковості в системі безперервної освіти; розвиток освітнього кредитування; використання ендаумент-фондів, фандрейзингу.
Корпоративний модуль (m_6)	Корпоративна стратегія реалізується через: забезпечення стійкого розвитку корпоративної структури; формування та реалізацію корпоративної культури та інтрапренерства; залучення та збереження корпоративних клієнтів; превентивне та гнучке управління корпоративними ризиками; впровадження нових форм міжнародного співробітництва.
Підприємни-цький модуль (m_7)	Підприємницька стратегія реалізується через: створення підприємницьких структур (центрів підприємництва, бізнес-інкубаторів); формування унікального конкурентного портфеля освітніх послуг; формування іміджу системного інтегратора; систематичне проведення тренінгів, консультацій з питань інновацій, підприємництва, соціального підприємництва.
Стратегічний модуль (m_8)	Конкурентна та маркетингова стратегія реалізується через: зв'язки з промисловістю та бізнесом, міжнародну інтеграцію; розвиток стратегічного партнерства; горизонтальну інтеграцію (з ЗВО-партнерами); вертикальну інтеграцію (створення навчально-виробничих комплексів); диверсифікацію (консалтингові структури, патенти тощо).
Ринковий модуль (m_9)	Ринкова стратегія реалізується через: ринок наукових досліджень; ринок абітурієнтів (географічна присутність у всіх регіонах; сегментація клієнтської бази); ринок роботодавців; розвиток регіональних філій; розвиток додаткових спеціалізованих послуг.
Інформаційно-мережевий модуль (m_{10})	Стратегія інформаційної капіталізації реалізується через: побудову моделі мережевої взаємодії та дистанційного навчання; інтегровану платформа для всіх інформаційних систем; корпоративну інформаційну безпеку; взаємодію з партнерами ІТ-лідерами; активізацію контуру зворотного зв'язку

Стратегія ЗВО являє собою комплексну довгострокову системну дій та їх реальне здійснення на основі всебічного вивчення всіх закономірностей, зовнішніх і внутрішніх чинників, поставлених цілей і завдань, що забезпечують ефективність діяльності освітньої установи.

Для кожного модуля конкурентоспроможності ЗВО визначаються стратегічні ініціативи, необхідні для досягнення цілей. План дій, який забезпечує ресурси для стратегічних ініціатив, повинен розглядатися як комплекс інвестицій, а не перелік відокремлених проектів.

Висновки та перспективи подальших наукових розробок. Завоювання лідируючих конкурентних позицій для корпоративно-підприємницького ЗВО стає можливим при запуску комплексу стратегічних планів та програм, за допомогою яких будуть досягненні поставлені цілі, завдання та місія його існування.

Досліджуючи досвід успішного функціонування світових освітніх систем можна сформувати наступні засади посилення конкурентоспроможності вищої освіти України:

- вища освіта має бути більш інноваційною, стратегічною і відповідальною за результат, тобто готувати освічених працівників, які в змозі виконувати складні завдання, швидко адаптуватися до зміни середовища й нових вимог економіки;

- якісна вища освіта й професійна підготовка повинні брати активну участь у створенні додаткової вартості, що є характерним для економік, які намагаються рухатися вперед, не обмежуючись звичайними виробничими процесами і продукцією;

- ВНЗ країни необхідно готувати не тільки фахівців, але й науковців, тобто слід підвищити якість наукомістких університетів, які відіграють життєво важливу роль в економічній конкурентоспроможності країни. Тобто наука повинна давати реальні результати, котрі здатні покращувати життя суспільства, функціонування бізнесу та держави;

- державі має проводити ефективну політику щодо розвитку освіти, науки та залучення інвестиції в дану галузь, оскільки в умовах формування глобальної економіки знання є рушійною силою економічного зростання.

Література

1. The Global Competitiveness Index [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://edclub.com.ua/analityka/pozyciya-ukrayiny-v-reytyngu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2

2. Фатхутдинов Р. Управление конкурентоспособностью вуза / Р. Фатхутдинов // Высшее образование. – 2006. – № 9. – С. 30-35.

3. Сидорин А. В., Сидорин В. В. PEST-анализ как технология формирования стратегии технического университета / А. В.Сидорин, В. В. Сидорин // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2014. – № 11-5. – С. 754-762.

4. Конкурентоспроможність підприємства : оцінка рівня та напрями підвищення : [монографія / за заг. ред. О. Г. Янкового]. – Одеса : Атлант, 2013. – 470 с.

5. Лагутин М. Б. Наглядная математическая статистика: Учебное пособие. / М. Б. Лагутин. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2007. – 472 с.

6. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства: Монографія / За заг. ред. Ю.Б. Іванова, О.М.Тищенка. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 384 с.

References

1. The Global Competitiveness Index [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupa: http://edclub.com.ua/analityka/pozyciya-ukrayiny-v-reytyngu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2

2. Fatxutdy`nov R. Upravleny`e konkurentosposobnost`yu vuza / R. Fatxutdy`nov // Vыsshee obrazovany`e. – 2006. – # 9. – S. 30-35.

3. Sy`dory`n A. V., Sy`dory`n V. V. PEST-analy`z kak texnology`ya formy`rovany`ya strategy`y` texny`cheskogo uny`versy`teta / A. V.Sy`dory`n, V. V. Sy`dory`n // Mezhdunarodnыj zhurnal pry`kladnыx y` fundamental`nыx y`ssledovany`j. – 2014. – # 11-5. – S. 754-762.

4. Konkurentospromozhnist` pidpry`yemstva : ocinka rivnya ta napryamy` pidvy`shhennya : [monografiya / za zag. red. O. G. Yankovogo]. – Odesa : Atlant, 2013. – 470 s.

5. Laguty`n M. B. Naglyadnaya matematy`cheskaya staty`sty`ka: Uchebnoe posoby`e. / M. B. Laguty`n. – M.: BY`NOM. Laboratory`ya znany`j, 2007. – 472 s.

6. Teorety`chni osnovy` konkurentnoyi strategiyi pidpry`yemstva: Monografiya / Za zag. red. Yu.B. Ivanova, O.M.Ty`shhenka. – X.: VD «INZhEK», 2006. – 384 s.

Рецензія/Peer review : 11.04.2019 Надрукована/Printed : 05.06.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Коваль Л. М.

УДК: 338.45: 658.27:005.93:005.585
DOI: 10.31891/2307-5740-2019-270-3-248-253

КОЛІСНИК Н. А.
Запорізький національний університет

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ВИКОРИСТАННЯМ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ

В статті встановлено, що на підприємствах переробної галузі спостерігається ситуація до погіршення результатів діяльності, показників фінансово-господарської діяльності, фінансової стійкості, платоспроможності, ділової активності, рентабельності і тому існує потреба у визначенні причин такого зниження. Серед причин було визначено погіршення використання основних засобів, значний рівень їх зносу, низький рівень кваліфікації персоналу. Визначено, що саме раціональне використання основних засобів відіграє важливу роль в фінансово-господарській діяльності і тому існує потреба у дослідженні результативності управління використанням основних засобів на підприємствах. Удосконалено теоретико-методичний підхід до оцінки результативності управління використанням основних засобів на підприємствах переробної галузі, в основі якого передбачено використання збалансованого та інтегрального підходів, застосування алгоритму дій. Даний підхід апробовано на підприємствах переробної галузі, що дозволило оцінити результативність управління використанням основних засобів, визначити проблеми в управлінні, розробити заходи з підвищення рівня результативності, що сприятиме покращенню виробничо-господарської діяльності.

Ключові слова: основні засоби, результативність, управління використанням основних засобів, ефективність, регресійний аналіз.

KOLISNYK N.
Zaporizhia National University

METHODOLOGICAL ASPECTS OF EVALUATION OF EFFECTIVENESS OF MANAGEMENT OF USE OF FIXED ASSETS AT ENTERPRISES OF PROCESSING INDUSTRY

The article states that the situation in the processing industry is deteriorating performance, financial and economic performance, financial stability, solvency, business activity, profitability and therefore there is a need to determine the reasons for this decline. Among the reasons were the deterioration in the use of fixed assets, a significant level of wear and tear, low staff skills. It is determined that the rational use of fixed assets plays an important role in financial and economic activities and therefore there is a need to study the effectiveness of management of fixed assets in enterprises. Improved theoretical and methodological approach to assessing the effectiveness of management of fixed assets in the processing industry, which is based on the use of balanced and integrated approaches, the use of algorithms. This approach has been tested in the processing industry, which allowed to assess the effectiveness of management of fixed assets, to identify problems in management, to develop measures to improve efficiency, which will improve production and economic activity. This theoretical and methodological approach is adapted to the functioning of processing enterprises, it is easy to use, allows you to identify problems in management, to form recommendations for improving and improving the management of fixed assets, normalization of production, economic activity, management. The implementation of this approach in the processing industry is focused on the formation of effective management of fixed assets in future periods, which will ensure the stability of operation. Based on the results of using this approach at the selected enterprise of the processing industry, a decision was made on the feasibility of taking measures to improve the efficiency of fixed assets management.

Keywords: fixed assets, effectiveness,, management of fixed assets, efficiency, regression analysis.

Постановка проблеми. На практиці підприємства стикаються з безліччю проблем в процесі використання основних засобів, що впливає на їх ефективність та результати виробничо-господарської діяльності. Виникає потреба в управлінні основними засобами та впровадженні відповідних інструментів управління, тобто системи і механізму управління використанням основних засобів, моделі управління основними засобами, що забезпечить організацію, моніторинг, контроль процесу управління. Проте, для підтвердження ефективності використання інструментів управління, доцільності подальшого застосування на підприємствах переробної галузі необхідно здійснити оцінку ефективності, проаналізувати відповідні дані, за результатами яких можна говорити про доцільність подальшого впровадження. Тому існує потреба в оцінці результативності використання інструментів управління основними засобами на підприємствах переробної, що дасть змогу визначити їх переваги, недоліки, обґрунтувати доцільність подальшого використання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методичні підходи до оцінки ефективності використання основних засобів, ефективності функціонування підприємств, практичного впровадження механізмів та системи використання основних засобів розкриті у працях таких вчених: Багрій К.Л. [1]; Білик М.Д., Константінова Ю.П. [2]; Бурбела Т.М. [3]; Гевлич Л.Л., Крайня Ю.С. [4]; Грицишен Д.О., Бондарчук В.В. [5]; Мельников О.В., Сірик М.В. [6]; Мінєнкова О.В. [7]; Слава-Продан С.С., Гече С.Ф. [8]; Хобта В.М., Лаврик У.В., Кладченко І.С. [9]; Швець В.Я., Грекова В.А. [10]; Шубіна С.В., Малахов В.А., Літвінцева, Н.С. [11].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Здійснений аналіз праць вчених з означеної проблеми дозволяє стверджувати, що питання оцінки результативності управління використанням основних засобів ще розкрите не достатньо, адже відсутній комплексний підхід до оцінки результатів від використання системи і механізму управління використанням основних засобів, який би врахував особливості функціонування підприємств переробної галузі та був апробований на прикладі підприємств.

Формулювання цілей статті. Метою статті є апробація теоретико-методичного підходу до оцінки результативності управління використанням основних засобів на обраному підприємстві переробної галузі.

Виклад основного матеріалу. Негативні тенденції в діяльності вітчизняних підприємств переробної галузі, а саме погіршення фінансових результатів діяльності, зниження рівня фінансової стійкості, платоспроможності, ділової активності, рентабельності обумовлено неефективністю використання, управління основними засобами, що, в свою чергу, спричинено переважанням застарілого обладнання, устаткування, неефективних технологій, зношеністю виробничих потужностей, нестачею фінансових ресурсів для їх відновлення. На підставі цього існує потреба у використанні інструментів до покращення управління основними засобами підприємств, що може забезпечити їх ефективне використання та вплине на показники виробничо-господарської діяльності, гарантувати успішність функціонування. Доцільним є впровадження системи і механізму управління використанням основних засобів підприємств переробної галузі, а також моделі управління основними засобами підприємств переробної галузі, що дозволить підвищити результативність управління основними засобами та забезпечити прибутковість функціонування.

Нами було запропоновано теоретико-методичний підхід до оцінки результативності управління використанням основних засобів на підприємствах переробної галузі. Даний підхід сформовано шляхом використання збалансованого, інтегрального підходів, дотримання алгоритму дій, що дозволяє здійснити оцінку групи використання основних засобів, групи управління основними засобами, групи забезпечення, розрахувати інтегральний показник за кожною групою та результативності управління використанням основних засобів на підставі методу регресійного аналізу. Отримані дані дозволять визначити проблеми в управлінні, сформувати заходи з підвищення результативності управління, покращення виробничо-господарської діяльності.

Проаналізуємо практичну значимість теоретико-методичного підходу на прикладі ТОВ «Сватівська олія».

Запропонований теоретико-методичний підхід було апробовано на прикладі ТОВ «Сватівська олія». На даному підприємстві проведено розрахунок показників групи використання основних засобів, групи управління основними засобами, групи забезпечення (кадрове забезпечення, фінансове та інвестиційне забезпечення, виробниче та технічне забезпечення, інформаційне забезпечення); далі здійснено регресійний аналіз, що дозволило визначити коефіцієнти регресійного рівняння для кожної групи, коефіцієнти регресійного рівняння для показників кожної групи; потім розраховано значення інтегральних показників за кожною з груп. Шляхом врахування отриманих даних було розраховано інтегральні показники для групи використання основних засобів, групи управління основними засобами, групи забезпечення у 2014-2018 рр. (табл. 1, рис. 1).

Розглянемо більш детальніше отримані значення інтегральних показників у 2018 р. Можна констатувати, що у 2018 р. маємо зростання інтегрального показника використання основних засобів відносно 2017 р. на 10,96%, інтегрального показника управління основними засобами проти 2017 р. на 5,25%, інтегрального показника інформаційного забезпечення на 6,16% відносно 2017 р. (табл. 1, рис. 1), що пояснюється значним зростанням обсягу основних засобів на 1,29 рази відносно 2017 р., чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на 0,58% відносно 2017 р., обсягу товарів на 4613 тис. грн. проти 2017 р., власного капіталу у 1,28 разів відносно 2017 р., відсутністю довгострокових зобов'язань і забезпечення у 2014-2018 рр., зростанням собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) на 5,34% відносно 2017 р., зростанням кількості комп'ютеризованих робочих місць на 11,08% відносно 2017 р., зменшенням часу, необхідного на обробку та передачу інформаційних даних на 55%, зростанням витрат на здійснення інформаційної діяльності на 20,39% проти 2017 р.

Таблиця 1

Модель розрахунку інтегральних показників за групами та інтегрального показника результативності управління використанням основних засобів на підприємстві ТОВ «Сватівська олія» у 2014-2018 рр.

Інтегральні показники	2014	2015	2016	2017	2018
Аналіз групи використання основних засобів					
Івоз	0,67	0,71	0,76	0,67	0,75
Аналіз групи управління основними засобами					
Іуоз	1,23	0,21	0,52	0,57	0,60
Аналіз групи забезпечення основних засобів					
Ікз	1,02	0,14	0,61	0,48	0,40
Іфіз	0,95	1,47	1,14	0,85	0,71
Івтз	0,40	0,56	0,53	0,64	0,58
Ііз	0,64	0,69	0,78	0,80	0,85
Розрахунок інтегрального показника результативності управління використанням основних засобів					
$І_{рувоз}$	0,21	-0,03	0,005	0,48	0,59

Примітка: розроблено автором за даними [12]

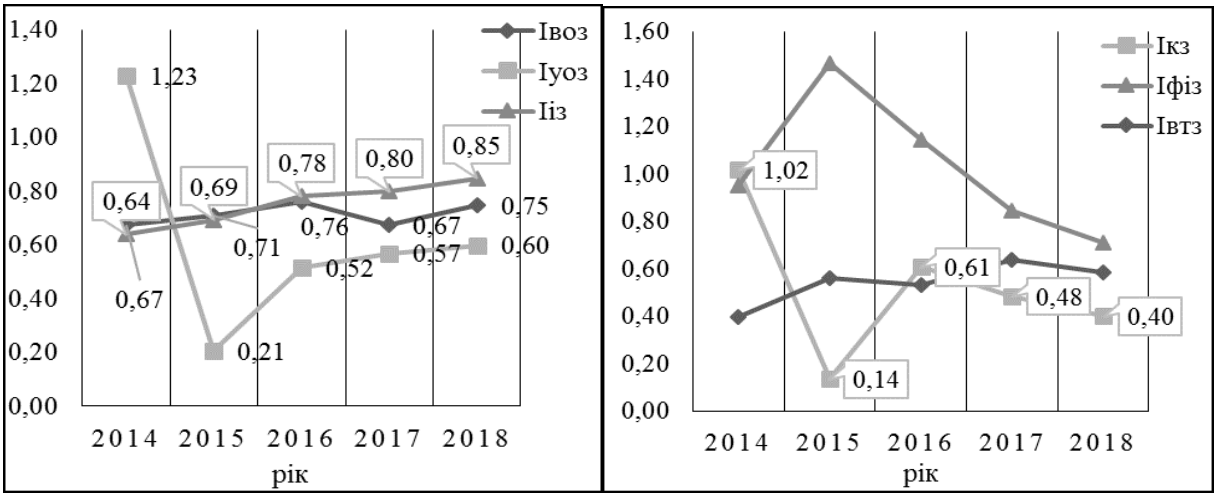


Рис. 1. Динаміка інтегральних показників за групами на підприємстві ТОВ «Сватівська олія» у 2014-2018 рр. [12]
Примітка: розроблено автором

Проте, у 2018 р. маємо й негативні тенденції, зокрема: відбулося скорочення інтегрального показника кадрового забезпечення на 17,45% відносно 2017 р.; зниження інтегрального показника фінансового та інвестиційного забезпечення на 16,07% проти 2017 р.; скорочення інтегрального показника виробничого та технічного забезпечення на 8,53% у порівнянні з 2017 р. (табл. 1, рис. 1). Зауважимо, що подібна ситуація у 2018 р. відносно 2017 р. обумовлена зменшенням чисельності працівників на 9 осіб; отриманим збитком на протязі 2014-2018 рр.; відсутністю кредитних ресурсів та довгострокових фінансових інвестицій, незмінним значенням інших фінансових інвестицій у 2014-2018 рр.; збитком фінансового результату до оподаткування на протязі 2014-2018 рр.; відсутністю резервного капіталу на протязі 2014-2018 рр.; наявністю непокритого збитку на протязі 2014-2018 рр.; збитком фінансового результату від операційної діяльності у 2016-2018 рр.; зростанням собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) на 5,34% відносно 2017 р., адміністративних витрат на 27,92% проти 2017 р., матеріальних затрат на 3,93% проти 2017 р., скороченням витрат на збут відносно 2017 р. на 2,86%; відсутністю довгострокових зобов'язань і забезпечення у 2014-2018 рр.; наявність готової продукції лише у 2017 р.

Отже, можна стверджувати, що на підприємстві є проблеми в управлінні та використанні основних засобів, що підтверджується отриманими даними.

Перейдемо до здійснення розрахунку інтегрального показника результативності управління використанням основних засобів та було проведено регресійний аналіз, розраховано значення коефіцієнта регресійного рівняння для інтегрального показника, коефіцієнтів регресійного рівняння для відповідних інтегральних показників. Тому враховуючи значення інтегральних показників за всіма групами, отримані значення коефіцієнта регресійного рівняння для інтегрального показника, коефіцієнтів регресійного рівняння для відповідних інтегральних показників здійснено розрахунок інтегрального показника результативності управління використанням основних засобів на ТОВ «Сватівська олія» у 2014-2018 рр., що представлено в табл. 1, рис. 2. Динаміка показника свідчить про його повільне зростання у 2016-2018 рр. та у 2018 р. відносно 2017 р. частка зростання становила 24,44%.

Рис. 2. Динаміка інтегрального показника результативності управління використанням основних засобів на підприємстві ТОВ «Сватівська олія» у 2014-2018 рр. [12]
Примітка: розроблено автором

Отримані дані інтегральних показників дають змогу стверджувати, що результативність управління використанням основних засобів на підприємстві є низькою, тобто система і механізм управління

використанням основних засобів, модель управління основними засобами на підприємстві не використовуються і тому слід формувати способи до покращення стану основних засобів, підвищення рівня результативності.

На підприємстві ТОВ «Сватівська олія» за результатами використання теоретико-методичного підходу було здійснено моніторинг та контроль попередніх етапів, перевірено правильність, достовірність здійснених розрахунків та зроблено висновок, що всі розрахунки є достовірними відповідно до отриманих моделей та значень показників.

Розраховане значення інтегрального показника результативності управління використанням основних засобів у 2018 р. засвідчило зростання, але частина інтегральних показників скоротилася і тому задля підтвердження точності здійснених розрахунків, інтерпретації результатів було прийнято рішення про визначення загального стану результативності шляхом ранжування на підставі встановлених нормативних значень інтегрального показника (табл. 2).

Таблиця 2

Нормативні значення інтегрального показника результативності управління використанням основних засобів

Нормативні значення інтегрального показника	Стан результативності управління використанням основних засобів	Опис стану результативності управління використанням основних засобів
від 0 до 0,2	Незадовільний	Незадовільне значення результативності управління використанням основних засобів, кадрового, фінансового та інвестиційного, виробничого та технічного, інформаційного забезпечення, нераціональне використання основних засобів та управління ними, що потребує негайного впровадження інструментів управління, здійснення заходів для уникнення ситуації збитковості виробничо-господарської діяльності.
від 0,2 до 0,4	Критичний	Даний стан сигналізує про спадну динаміку результативності управління використанням основних засобів, кадрового, фінансового та інвестиційного, виробничого та технічного, інформаційного забезпечення, управління та використання основних засобів, відсутність ефективних інструментів управління та потребу у прийнятті відповідних рішень для відновлення ефективності використання основних засобів, виробничо-господарської діяльності.
від 0,4 до 0,6	Прийнятний	Допустимий рівень результативності управління використанням основних засобів, тобто інструменти управління використовуються, але спостерігається незначне зниження ефективності управління та використання основних засобів, деяких показників кадрового, фінансового та інвестиційного, виробничого та технічного, інформаційного забезпечення та слід впровадити відповідні заходи для ліквідації проблем, коригування дій щодо раціоналізації використання основних засобів та підвищення показників виробничо-господарської діяльності.
від 0,6 до 0,8	Достатній рівень	Нормальний рівень результативності управління використанням основних засобів. Процес управління відповідає потребам підприємства та він є результативним, всі інструменти управління використовуються ефективно, управління та використання основних засобів є ефективним, зростає кадрове, фінансове та інвестиційне, виробниче та технічне, інформаційне забезпечення. Слід розглянути способи до підвищення управління використанням основних засобів, що забезпечить зростання виробничо-господарської діяльності.
від 0,8 до 1,0	Високий	Абсолютне зростання результативності управління використанням основних засобів, всіх груп показників, тобто кадрового, фінансового та інвестиційного, виробничого та технічного, інформаційного забезпечення, управління та використання основних засобів, а також виробничо-господарська діяльність знаходиться на високому рівні.

Примітка: розроблено автором

У 2017-2018 рр. на ТОВ «Сватівська олія» відповідно до розрахованого інтегрального показника сформувався прийнятний стан результативності управління використанням основних засобів та у 2015-2016 рр. – він був незадовільним, у 2014 р. – критичний стан, тобто є суттєві проблеми, які потребують ліквідації. Отже, враховуючи визначений загальний стан управління основними засобами можна відзначити, що у 2018 р. на підприємстві відбулося погіршення, склалася негативна динаміка управління використанням основних засобів, не використовуються інструменти управління.

На ТОВ «Сватівська олія» було апробовано теоретико-методичний підхід, отримано результати та їх узагальнено. Необхідно визначити проблеми в управлінні використанням основних засобів, сформувати заходи з підвищення результативності управління використанням основних засобів, прийняти рішення щодо забезпечення ефективності управління, стабільності виробничо-господарської діяльності, що вкрай необхідно для аналізованого підприємства.

Отримане значення інтегрального показника результативності управління використанням основних засобів на підприємстві є низьким на 2018 р. та було виділено такі проблеми: зношеність основних засобів; нераціональна організація розподілу та використання основних засобів; частка обладнання не задіяне у виробництві та простоює; переважання екстенсивного використання основних засобів; наявність незадіяних основних засобів; використання основних засобів понад терміни корисної служби; зменшення продуктивності праці; збитковість функціонування на протязі аналізованого періоду; зниження рівня

зацікавленості працівників в результатах роботи; відсутність позикових коштів у банківських установах; звільнення та плинність кадрів; низький рівень інвестиційної активності та відсутність інвестиційних ресурсів; нераціональне використання власного капіталу; значне коливання обсягів товарів в аналізованих періодах; відсутність резервного капіталу на випадок складного фінансового становища; отримання збитку від операційної діяльності є свідченням проблем в реалізації товарів; наявність непокритого збитку.

Для подолання окреслених проблем в функціонуванні підприємства, управлінні, використанні основних засобів запропоновано ряд заходів, що забезпечить підвищення результативності управління використанням основних засобів: перебудова процесу управління основними засобами та впровадження інструментів управління; визначення напрямів використання основних засобів; підвищення кваліфікації працівників по роботі з окремим обладнанням, інструментами, устаткуванням; використання різних методів мотивації працівників; підвищення оплати праці за умови зростання продуктивності праці; вдосконалити процес управління та оптимізувати наявні ресурси; раціональний розподіл власних ресурсів, зменшення дебіторської заборгованості; оптимізація складу технічних засобів; автоматизація та механізація виробництва; впровадження ресурсозберігаючих технологій; здійснення інтенсивного використання обладнання; проведення ремонтних робіт відповідно до встановлених графіків; здійснення належного контролю за використанням основних засобів; заміна застарілих основних засобів або проведення своєчасного ремонту; постійне ведення обліку основних засобів та прийняття на цій основні управлінських рішень; планування та розподіл фінансових ресурсів за напрямами, відповідно до наявних потреб; пошук ринків збуту товарів та збільшення їх обсягів, що сприятиме зростанню виручки від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг; пошук нових каналів збуту, активізація маркетингової діяльності; оптимізація витрат та їх спрямування на покращення стану основних засобів, інформаційне забезпечення, мотивацію працівників, організацію виробничого процесу, інвестиційну діяльність, впровадження інструментів управління; використання у виробництві незадіяних основних засобів та рівномірне їх завантаження; слід покрити збиток та формувати резервний капітал для покриття можливих збитків у майбутньому, що сприятиме створенню нерозподіленого прибутку для фінансування розвитку підприємства, покриття збитків, збільшення резервного капіталу, нарахування дивідендів; збільшення капітальних вкладень в основні засоби; використання основних засобів відповідно до календарного фонду часу.

Отже, на підприємстві ТОВ «Сватівська олія» доцільним є впровадження та використання системи і механізму управління використанням основних засобів підприємств переробної галузі, моделі управління основними засобами підприємств переробної галузі. Дані інструменти не застосовуються та спостерігається недостатній рівень інтегральних показників. Реалізація сформованих заходів дозволить відновити ефективність управління використанням основних засобів, що сприятиме покращенню результатів виробничо-господарської діяльності, фінансового стану, зростанню прибутку. Підприємство матиме змогу покращити результативність управління використанням основних засобів у 2019-2020 рр., управління основними засобами, кадрову політику, виробничу, господарську, інвестиційну, фінансову, інформаційну діяльність.

Висновки з цього дослідження. Отже, було удосконалено та впроваджено теоретико-методичний підхід до оцінки результативності управління використанням основних засобів на підприємствах переробної галузі. Визначено, що він має практичну значимість, оскільки дозволив визначити переваги, недоліки, сильні та слабкі сторони процесу управління на аналізованому підприємстві. Крім того, було оцінено результативність управління, ефективність застосування інструментів управління, тобто системи і механізму управління використанням основних засобів підприємств переробної галузі, моделі управління основними засобами підприємств переробної галузі. Відповідно до отриманого значення інтегрального показника результативності управління використанням основних засобів було з'ясовано, що ТОВ «Сватівська олія» має проблеми в управлінні використанням основних засобів та сформовано заходи з підвищення результативності управління, що гарантуватиме зростання показників виробничо-господарської діяльності.

Література

1. Багрій К.Л. Порівняльна характеристика методик проведення аналізу ефективності використання основних засобів у системі управління підприємством. 2016. Вип. I(61). С. 194-200. URL: http://chtei-knteu.cv.ua/herald/content/download/archive/2016/v1/NV-2016-v1_23.pdf (дата звернення: 11.02.2019).
2. Білик М.Д., Константінова Ю.П. Практичні підходи до розробки та впровадження фінансової складової системи збалансованих показників в управління підприємством в умовах бюджетування. Формування ринкових відносин в Україні. 2015. № 4(167). С. 82-90. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2015_4_22 (дата звернення: 11.02.2019).
3. Бурбела Т.М. Методико-методологічні аспекти оцінювання ефективності використання основних засобів за ВЕД. Вісник Хмельницького національного університету, Економічні науки. 2012. № 2. Т. 1. С. 16-22.
4. Гевлич Л.Л., Крайня Ю.С. Обліково-аналітичне забезпечення операцій з основними засобами у системі управління підприємством. Інфраструктура ринку. 2018. Вип. 23. С. 336-342. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/23_2018_ukr/60.pdf (дата звернення: 11.02.2019).
5. Грицишен Д.О., Бондарчук В.В. Моделювання процесу управління основними засобами будівельних підприємств на основі показників економічного аналізу. Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. 2015. № 1 (71). С. 305-320.
6. Мельников О.В., Сірик М.В. Оцінка ефективності управління основними виробничими засобами поліграфічних підприємств. Наукові праці НДФІ. 2017. Вип. 2(79). С. 118-131. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npndfi_2017_2_10 (дата звернення: 11.02.2019).

7. Мінєнкова О.В. Методичний підхід до оцінки діяльності підприємства на основі її моделей, які ґрунтуються на збалансованій системі показників. Бізнес Інформ. 2017. № 12. С. 346-352.

8. Слава-Продан С.С., Гече С.Ф. Оцінювання ефективності використання основних засобів промислових та автотранспортних підприємств. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка. 2011. Спецвипуск 33. Ч. 4. С. 119-123.

9. Хобта В.М., Лаврик У.В., Кладченко І.С. Формування комплексного підходу до оцінювання збалансованості розвитку підприємства. Вісник економічної науки України. 2014. № 1(25). С. 149-154.

10. Швець В.Я., Грекова В.А. До питання оцінки економічної ефективності оновлення основних фондів. Ефективна економіка. 2012. № 11. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1551 (дата звернення: 11.02.2019).

11. Шубіна С.В., Малахов В.А., Літвінцева, Н.С. Комплексний аналіз основних засобів промислового підприємства. Вісник Університету банківської справи. 2017. № 3 (30). С. 95-101. URL: http://visnuk-archiv.ubs.edu.ua/article/view/124476 (дата звернення: 11.02.2019).

12. Офіційний сайт ТОВ «Сватівська олія». URL: https://agroxy.com/elevators/uganskaya-obl/svativska-olija-zavodskii-13 (дата звернення: 11.02.2019).

References

1. Bagriy K.L. (2016). Porivnialna kharakterystyka metodyk provedennia analizu efektyvnosti vykorystannia osnovnykh zasobiv u systemi upravlinnia pidpryiemstvom [Comparative characteristics of methods for analyzing the effectiveness of the use of fixed assets in the enterprise management system]. Issue 1(61), pp. 194-200. Available at: http://chtei-knteu.cv.ua/herald/content/download/archive/2016/v1/NV-2016-v1_23.pdf (accessed 11.02.2019).

2. Bilyk M.D., Konstantinova Y.P. (2015). Praktychni pidkhody do rozrobky ta vprovadzhennia finansovoi skladovoi systemy zbalansovanykh pokaznykiv v upravlinnia pidpryiemstvom v umovakh biudzhetuvannia [Practical approaches to the development and implementation of the financial component of the system of balanced scores in the management of the enterprise in terms of budgeting]. Formation of market relations in Ukraine, no. 4 (167), pp. 82-90. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2015_4_22 (accessed 11.02.2019).

3. Burbela T.M. (2012). Metodyko-metodolohichni aspekty otsiniuvannia efektyvnosti vykorystannia osnovnykh zasobiv za VED [Methodological and methodological aspects of evaluating the effectiveness of the use of fixed assets by foreign trade]. Bulletin of Khmelnytsky National University, Economic Sciences, no. 2, vol. 1, pp. 16-22.

4. Gevlich L.L., Extreme Yu.S. (2018). Oblikovo-analitychne zabezpechennia operatsii z osnovnymy zasobamy u systemi upravlinnia pidpryiemstvom [Accounting and analytical support of operations with fixed assets in the enterprise management system]. Market infrastructure, vol. 23, pp. 336-342. Available at: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/23_2018_ukr/60.pdf (accessed 11.02.2019).

5. Gritsishen D.O., Bondarchuk V.V. (2015). Modeliuvannia protsesu upravlinnia osnovnymy zasobamy budivelnykh pidpryiemstv na osnovi pokaznykiv ekonomichnoho analizu [Modeling the process of management of fixed assets of construction companies based on indicators of economic analysis]. Bulletin of Zhytomyr State Technological University. Series: Economic Sciences, no. 1 (71), pp. 305-320.

6. Melnikov O.V., Sirik M.V. (2017). Otsinka efektyvnosti upravlinnia osnovnymy vyrobnychymy zasobamy polihrafichnykh pidpryiemstv [Evaluation of the effectiveness of management of fixed assets of printing companies]. Scientific works of NDFI, vol. 2 (79), pp. 118-131. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npndfi_2017_2_10 (accessed 11.02.2019).

7. Minenkova O.V. (2017). Metodychnyi pidkhid do otsinky diialnosti pidpryiemstva na osnovi yii modelei, yaki gruntuiutsia na zbalansovanii systemi pokaznykiv [Methodical approach to the evaluation of the enterprise on the basis of its models, which are based on a balanced system of indicators]. Business Inform, no. 12, pp. 346–352.

8. Slava-Prodan S.S., Geche S.F. (2011). Otsiniuvannia efektyvnosti vykorystannia osnovnykh zasobiv promyslovykh ta avtotransportnykh pidpryiemstv [Evaluation of the efficiency of use of fixed assets of industrial and motor transport enterprises]. Scientific Bulletin of Uzhhorod University. Economics series, Special issue 33, Part 4, pp. 119-123.

9. Hobta V.M., Lavrik V.V., Kladchenko I.S. (2014). Formuvannia kompleksnoho pidkhodu do otsiniuvannia zbalansovanosti rozvytku pidpryiemstva [Formation of a comprehensive approach to assessing the balance of enterprise development]. Bulletin of Economic Science of Ukraine, no. 1 (25), pp. 149-154.

10. Shvets V.Ya., Grekova V.A. (2012). Do pytannia otsinky ekonomichnoi efektyvnosti onovlennia osnovnykh fondiv [On the question of assessing the economic efficiency of renewal of fixed assets]. Efficient economy, no. 11. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1551 (accessed 11.02.2019).

11. Shubina S.V., Malakhov V.A., Litvintseva N.S. (2017). Kompleksnyi analiz osnovnykh zasobiv promyslovoho pidpryiemstva [Comprehensive analysis of fixed assets of an industrial enterprise]. Bulletin of the University of Banking, no. 3 (30), pp. 95-101. Available at: http://visnuk-archiv.ubs.edu.ua/article/view/124476 (accessed 11.02.2019).

12. Ofitsiinyi sait TOV «Svativska oliia» [Official site of Svativska Oil LLC]. Available at: https://agroxy.com/elevators/uganskaya-obl/svativska-olija-zavodskii-13 (accessed 11.02.2019).

Рецензія/Peer review : 07.04.2019 Надрукована/Printed : 05.06.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Войнаренко М. П.

УДК: 330
DOI: 10.31891/2307-5740-2019-270-3-254-261

ГАМОВА О. В.
Запорізький національний університет

РОЗРОБКА МОДЕЛІ ПЛАНУВАННЯ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА ТА ШЛЯХІВ УДОСКОНАЛЕННЯ КОНТРОЛЮ З МЕТОЮ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Виробництво – це один з найбільших і найвагоміших процесів діяльності господарюючого суб'єкта, оскільки в процесі виробництва використовують трудові ресурси, сировину, енергію, матеріали, основні засоби, паливо, природні ресурси тощо, а в кінцевому результаті отримують готову продукцію, яка підлягає реалізації. Витрати підприємства є одним із результативних показників господарської діяльності. Головною особливістю даного етапу є формування витрат на виробництво продукції, що становлять її виробничу собівартість. У статті обґрунтовано теоретичні положення щодо поняття «витрати виробництва». Проведені дослідження свідчать, що трактування категорії «витрати» та «затрати» значно модифікувалося в процесі наукового пізнання, утім не набуло однозначного визначення через відсутність єдиного підходу до тлумачення в працях науковців, що займаються проблемами вивчення методологічних засад планування витрат виробництва та їх контролю у системі управління діяльністю промислових підприємств. Визначено категорію «витрати», яку можливо згрупувати за підходами: ресурсно-виробничим; фінансово-грошовим; економічним; бухгалтерським; управлінським; маркетинговим; аналітичним та нормативно-правовим.

Проведено аналіз операційних витрат виробництва діючого промислового підприємства. Цінність результатів дослідження полягає в теоретико-методичному обґрунтуванні та вирішенні комплексу практичних питань, пов'язаних з розробкою моделі планування витрат виробництва та шляхів удосконалення їх контролю на підприємстві з метою забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Програма контролю за витратами виробництва на промисловому підприємстві включає мету та перелік контрольних процедур, докази, код документа та термін виконання, що дасть можливість економічно обґрунтовано визначити величини витрат, необхідних у плановому періоді для виробництва кожного виду та всієї промислової продукції підприємства, які відповідає вимогам щодо якості, контролю та управлінню витратами виробництва з метою забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова:. витрати виробництва, модель планування, контроль, промислове підприємство, фінансова звітність, аналіз

GAMOVA O
Zaporizhia National University

DEVELOPMENT OF A MODEL OF PLANNING THE COSTS OF PRODUCTION AND WAYS TO IMPROVE CONTROL IN ORDER TO ENSURE INDUSTRIAL COMPETITIVENESS

Production is one of the largest and most important processes of the economic entity, which is used in the production of labor, raw materials, energy, materials, fixed assets, fuel, natural resources, and ultimately receives the finished product that is suitable for sale. . The costs of the enterprise are one of the effective indicators of economic activity. The main feature of this stage is the formation of production costs, which creates its production cost. In articles on general theoretical provisions on the concept of "production costs". Studies show that the interpretation of the category "costs" and "costs" has been significantly modified in the process of scientific knowledge, but has not been unambiguously defined due to the lack of a unified approach to interpretation in the works of scientists studying the methodological principles of production cost planning management of industrial enterprises. The category of "costs" is defined, which can be grouped by approaches: resource-production; financial and monetary; economic; accounting; managerial; marketing; analytical and regulatory.

The analysis of operating costs of production of the operating industrial enterprise is carried out. The value of the research results lies in the theoretical and methodological substantiation and solution of a set of practical issues related to the development of a model for planning production costs and ways to improve their control in the enterprise to ensure the competitiveness of the enterprise. The program of control over production costs at an industrial enterprise includes the purpose and list of control procedures, evidence, document code and deadline, which will allow to economically determine the costs required in the planning period for production of each type and all industrial products of the enterprise. requirements for quality, control and management of production costs in order to ensure the competitiveness of the enterprise.

Keywords:. production costs, planning model, control, industrial enterprise, financial reporting, analysis.

Постановка проблеми. Значну роль у зниженні витрат на виробництво відіграють планування та контроль, які сприяють ефективному використанню всіх видів ресурсів, що є надзвичайно важливим при виробництв, а тому система контролю не може створюватись відокремлено від організаційної структури системи управління підприємства в цілому. Процес планування та контролю за витратами виробництва повинен відбуватися у певній послідовності, що дозволить виділити в складі стадій контролю основні його етапи. Цей контроль буде безперервним, основним його призначенням є постійне удосконалення процесу виробництва з метою зниження його собівартості та підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Метою планування витрат виробництва є їх оптимізація задля забезпечення раціонального використання ресурсів підприємства, необхідних величин прибутку і рентабельності. У процесі планування витрат виробництва вирішують низку завдань, серед яких основними є: розрахунок вартості необхідних ресурсів; обчислення собівартості виробництва кожного виду продукції та її рентабельності. Це є критерієм

нижнього рівня ціни та умовою формування виробничої програми; визначення загальної величини витрат на виробництво запланованих обсягів виробів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття «витрати» та його генезис досліджували такі автори, як О.А. Мошковська, Я.В. Соколов, С.О. Сорока, Л.О. Трухан, Л.С. Шаткіська. Розглядали питання витрат у своїх кандидатських та докторських дисертаціях М.І. Баканов, В.М. Добровський, В.І. Єфіменко, В.П. Завгородній, А.М. Кузьмінський, В.Г. Линник, Б.М. Литвин, Ю.Я. Литвин, М.Ф. Огійчук, В.О. Озеран, М.Г. Прасій, В.С. Рудницький, В.В. Сопко, Л.К. Сук, Д.М. Фесенко. Сутності категорії «витрати» присвячені роботи таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як, зокрема, І.А. Бланк, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, І.Є. Давидович, В.А. Дерій, О.І. Коблянська, Ф. Котлер, В.С. Лень, Г.В. Нашкерська, Л.В. Нападовська, М.С. Пушкар, Г. Фендель, Ю.С. Цал-Цалко.

Високо оцінюючи значні наукові та практичні доробки вітчизняних науковців, слід відмітити, що залишається ряд дискусійних аспектів щодо дефініції поняття «витрати», які є актуальними в сучасних умовах господарювання та потребують подальшого удосконалення. Детального розгляду потребує методика планування та контролю витрат виробництва промислового підприємства.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування теоретичних положень щодо поняття «витрати виробництва», розробка моделі планування витрат виробництва та шляхів удосконалення їх контролю на діючому промисловому підприємстві.

Викладення основного матеріалу. Ресурси - матеріальні, трудові та фінансові, що використовуються у діяльності промислових підприємств завжди залишаються у полі теоретико - методичного дослідження. Результативність господарської діяльності, всіх процесів на підприємстві багато в чому залежить від економічно-обґрунтованого споживання витрат з урахуванням галузевої специфіки в сучасних умовах господарювання.

Науковці в усі часи ґрунтовно вивчали такий об'єкт як витрати. Розуміння економічної сутності витрат має важливе значення для ефективного управління ними. Тому погоджуємося з науковою думкою Ю.М. Великого, В.В. Прохорової, Н.В. Сабліної, які для управління витратами, пропонують розрізняти поняття «витрати», «видатки», «затрати» й «собівартість». Стосовно витрат вони відзначають, що «витрати відносяться до операційної діяльності підприємства, до його грошових потоків, оскільки виникають у процесі його поточної операційної діяльності й вимагають для своєї оплати коштів» [1].

Теорія витрат в країнах ринкової економіки тісно пов'язана з практикою підприємництва і спрямована на створення такого економічного прогнозного механізму, який допомагає товаровиробникам зберегти конкурентоспроможність або своєчасно перевести свої капітали в іншу, більш прибуткову сферу діяльності [2]. Терміни «затрати» та «витрати» по-різному трактуються як вітчизняними, так і зарубіжними економістами. Запропоновані авторами підходи до визначення поняття «витрати» та «затрати» наведено в табл. 1 [3].

Таблиця 1.

Узагальнення результатів дослідження сутності поняття «витрати» та «затрати» [3]

Автори	Характерні особливості								
	використання ресурсів на виробництво	обліковуються як собівартість	виражені в грошовій формі	вибуття активів або зменшення зобов' язань	метою є отримання прибутку	визначаються одночасно з визнанням доходу	частина витрат підприємства на виробництво і реалізацію продукції	засоби використанні для придбання ресурсів	цільовий характер
	Витрат								
Бойко В.М., Вашків П.Г.	+	-	-	-	-	-	-	-	-
Бутинець Ф.Ф.	+	+	+	-	-	-	-	-	-
Вербило О.Ф., Кондрицька Т.П., Ярошинська В.М.	-	-	-	+	-	-	-	-	-
Завгородній В.П.	+	+	+	-	-	-	-	-	-
Іванюта П.В., Левченко З.М.	+	-	+	-	+	-	-	-	-
Палій В., Вандер Вілл Р.	+	-	-	-	-	-	-	-	-
Реслер М.В.	+	-	+	-	+	-	-	-	-
Сахарцева І.І.	+	-	-	-	+	+	-	-	-
Ткаченко Н.М.	+	-	-	-	-	-	-	-	-
	Затрат								
Аткинсон Энтони А., Банкер Раджив Д., Каплан Роберт С., Янг Марк С.	+	-	+	-	+	-	-	-	-
Бакаєв А.С.	-	-	-	-	-	-	+	-	-
Басманов І.	+	-	+	-	-	-	-	-	-
Безруких П.С.	-	-	-	-	-	-	+	-	-
Вахрушина М.А.	-	-	-	-	+	-	-	+	-
Врублевский Н.Д.	+	-	+	-	-	-	-	-	-
Кондраков Н.П.	+	-	+	-	-	-	-	-	+
Міцкевич А.	+	-	+	-	-	-	-	-	+
Нападовська Л.В.	+	-	+	-	-	-	-	-	-
Ентоні Р.	-	-	-	+	-	-	-	-	-

Проведені дослідження свідчать, що трактування категорії «витрати» та «затрати» значно модифікувалося в процесі наукового пізнання, утім не набуло однозначного визначення через відсутність єдиного підходу до тлумачення в працях науковців, що займаються проблемами вивчення методологічних засад планування витрат виробництва та їх контролю у системі управління діяльністю промислових підприємств.

Досліджуючи сутність «витрат», Е.А. Аткінсон виділяє дві основні причини відсутності єдиного загальноприйнятного їх визначення:

1) витрати класифікуються з певною метою;

2) інформація щодо витрат визначає способи розрахунку [4].

Визначення категорії «витрати», можуть бути згруповані за підходами, які розглядаються в табл. 2 [4].

Таблиця 2.

Визначення поняття «витрати» за різними підходами [4]

Визначення	Джерело
Ресурсно-виробничий підхід	
Спожиті ресурси або гроші, які необхідно заплатити за товари, роботи і послуги	Ф.Ф. Бутинець
Важливий елемент відтворювального процесу первинної ланки, що відтворює у собі витрати підприємства на всі спожиті ресурси на виробництво продукції	І.А. Волкова
Сума спожитих на виробництві товарів, робіт і послуг факторів виробництва (ресурсів)	М.С. Пушкар
Фінансово-грошовий підхід	
Виражені в грошовій формі поточні витрати трудових, матеріальних, фінансових та інших видів ресурсів на виробництво продукції	І.А. Бланк
Обсяг використаних ресурсів підприємства у грошовому вимірі для здійснення господарської діяльності	В.П. Климко, Л.О. Нестеренко, А.М. Поддерьогін
Економічний підхід	
Формуються в процесі використання ресурсів під час здійснення певної його діяльності. Вони мають цільову спрямованість. Витрати підприємства визначаються як сума зменшення вартості активів або зменшення власного капіталу (збиток)	Економічний словник
Трата енергії і тільки енергії, зокрема інтелектуальної і фізичної енергії людини. На практиці ці витрати виявляються у вигляді цілеспрямованого й упорядкованого руху і використання деяких обмежених ресурсів: капіталовкладень, основних і оборотних фондів, природних багатств	І.І. Сидоров
Сукупні витрати живої та уречевленої праці на виробництво продукції становлять витрати господарської діяльності суб'єктів підприємництва	Ю.С. Цал-Цалко
Бухгалтерський підхід	
Це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, яке призводить до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками)	Н.В. Прохар, В.В. Кулішов
Найважливіша частина фінансової діяльності підприємства, тому слід знати порядок їх здійснення, обліку й розподілу	В.С. Лень, О.І. Коблянська
Споживання або використання матеріалів, товарів, робіт, послуг в процесі одержання доходу	Г.В. Нашкерська
Управлінський підхід	
Одна з важливих категорій управлінського обліку та якісної оцінки діяльності підприємства. Для управління менеджерам необхідні не просто витрати, а інформація про витрати на будь-що (продукт, або його партію, послуги тощо)	В.Г. Козак
Для управління виробничою собівартістю витрачення ресурсів у виробництві можна відображати через використання поняття «затрати», що є зменшенням економічних вигод протягом звітного періоду, або збільшення зобов'язань підприємства, що призводить до зменшення капіталу	Л.В. Нападовська
Витрати, які впливають на управлінські рішення, розглядаються в системі управлінського обліку, оскільки лише в ній формуються релевантні витрати. Для прийняття управлінських рішень потрібна інформація про витрати на «щось» (продукцію, обладнання, послуги, процес тощо). Автор називає це «щось» об'єктом обліку витрат або об'єктом калькулювання собівартості, згідно з яким і відбувається групування та вартісне вимірювання витрат	Ч. Хорнгрен
Маркетинговий підхід	
виділяє три підходи до визначення базових, вихідних цін: основані на витратах, на думці споживачів і на ціни конкурентів	Ф. Котлер
Витрати виступають інструментом цінової політики підприємства, тому що попит визначає верхній рівень ціни, а її мінімальну величину – витрати. Отже, під час управління маркетинговою діяльністю на певному етапі процесу ціноутворення, під час аналізу витрат з метою визначення ціни продукції їх класифікують на певні види за такими ознаками	С.С. Гаркавенко
Аналітичний підхід	
Вартісне вираження абсолютної величини застосовано-спожитих ресурсів, необхідних для здійснення ним поставленої мети	А.М. Турило, Ю.Б. Кравчук, А.А. Турило
Собівартість продукції і прибуток перебувають в обернено-пропорційній залежності: зниження собівартості приводить до відповідного зростання суми прибутку, і навпаки	Н.А. Іващенко
Фінансовий результат діяльності будь-якого підприємства визначається шляхом порівняння витрат і доходів підприємства. Дані автори зазначають, що для збільшення ефективності роботи кожне підприємство повинно контролювати витрати (проводити політику оптимізації витрат) з метою недопущення перевищення їх над доходами	Р.М. Циган, О.С. Савченко
Нормативно-правовий підхід	
Або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводять до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення власного капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками) за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені	ПСБО 16 (п.6), НПСБО 1 (п.3)
Витрати – це зменшення економічних вигод протягом звітного періоду, що відбувається у формі відтоку або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, які ведуть до зменшення капіталу, не пов'язаних з його розподілом між учасниками акціонерного капіталу	МСФЗ

Трактування поняття «витрати», представлене в табл. 2 враховує різносторонні аспекти цієї категорії та є більш пристосованим для потреб управління діяльністю промислового підприємства й включає в себе компоненти за різних підходів, що дає можливість поглибити розуміння цього терміна.

Отже, витрати – це усі ресурси, що включають матеріальні, трудові та фінансові складові, необхідні для здійснення виробничої діяльності, які визначаються техніко-економічними розрахунками, є критерієм нижнього рівня ціни та умовою формування виробничої програми підприємства у майбутньому.

Планування витрат виробництва крупного металургійного підприємства ПрАТ «Дніпроспецсаль» представляє собою складну систему, що має безліч нюансів та особливостей. Аналіз структури операційних витрат виробництва ПрАТ «Дніпроспецсаль» за період 2015 – 2019рр. представлено в табл. 3. Для наочності динаміки змін в структурі витрат виробництва ПрАТ «Днепроспецсталь» побудуємо, на підставі даних табл. 3, рис.1.

Таблиця 3.

Аналіз структури операційних витрат ПрАТ «Дніпроспецсаль» за період 2015 – 2019рр.

Назва статті	Код рядка	За 2015р.		За 2016 р.		За 2017 р.		За 2018 р.		За 2019 р.	
		тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%
Матеріальні затрати	2500	5067570	78,04	4846379	81,66	6569624	84,10	8004428	81,67	6741854	81,61
Витрати на оплату праці	2505	406246	6,26	477742	8,05	547208	7,00	793964	8,10	856632	10,37
Відрахування на соціальні заходи	2510	140885	2,17	100957	1,70	126684	1,62	169337	1,73	190745	2,31
Амортизація	2515	200824	3,09	232299	3,91	219678	2,81	349746	3,57	339581	4,11
Інші операційні витрати	2520	677874	10,44	277196	4,67	348684	4,46	483706	4,94	402533	4,87
Разом	2550	6493399	100	5934573	100	7811878	100	9801181	100	8261345	100

*розраховано автором на основі звітності ПрАТ «Дніпроспецсталь»

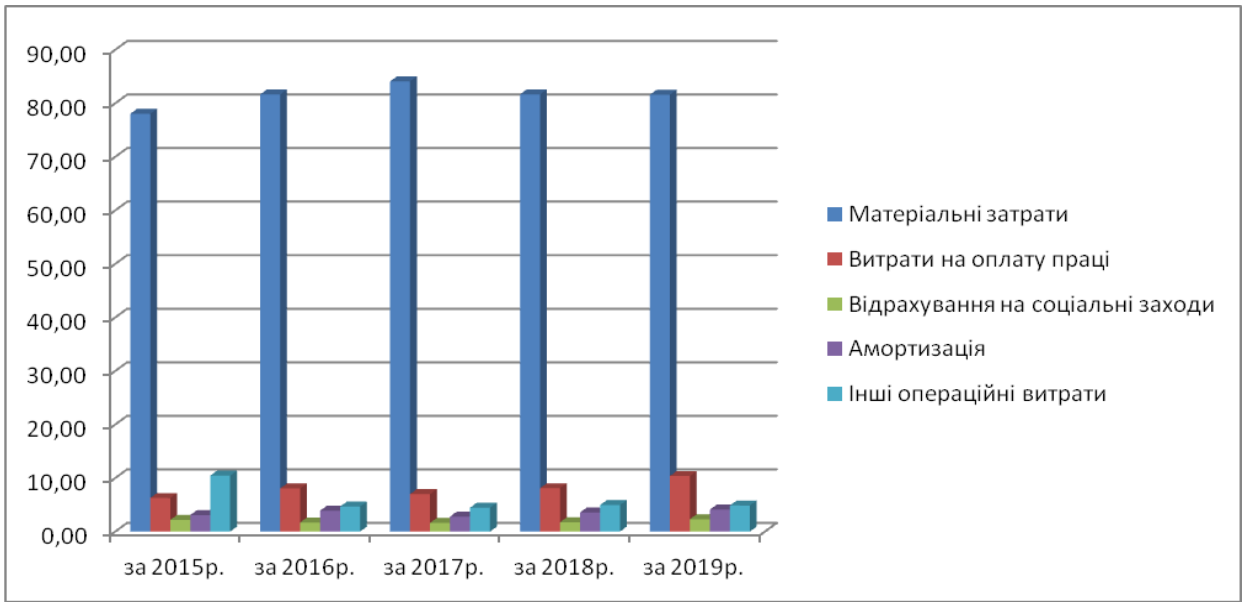


Рис.1. Динаміка змін в структурі операційних витрат ПрАТ «Дніпроспецсаль» за період 2015 – 2019рр.
[розраховано автором на основі звітності ПрАТ «Дніпроспецсталь»]

Аналізуючи дані фінансової звітності, у розрізі операційних витрат, можна відмітити, що на ПрАТ «Днепроспецсталь» найбільшу питому вагу мають матеріальні витрати, які в загальній структурі витрат мають незначне коливання за період 2015-2019рр. від 78% до 84%.

За 2017 рік закупівля матеріалів та послуг, які включалися до собівартості реалізованої продукції, від трьох контрагентів склали 1996317 тис.грн., в порівнянні с 2016р. – 1339492 тис.грн.; за 2018 рік витрати на закупівлю матеріалів та послуг склали 2314810 тис.грн. та за 2019 рік відповідно 1786097 тис.грн.

З метою розробки моделі планування витрат, розглянемо аналіз витрат діяльності ПрАТ «Дніпроспецсталь» в динаміці по роках, який представимо в табл. 4.

Підвищення ефективності управління витратами промислового підприємства з позиції відповідності сучасним вимогам господарювання в конкурентному середовищі можливе за умов створення надійної системи планування та контролю за витратами для прийняття обґрунтованих господарських рішень. Лише ті підприємства можуть існувати в економіці досить тривалий час, які дбають про рівень власної

конкурентоспроможності. Процес управління витратами зазвичай потребує співставлення запланованих та фактичних даних, та прийняття на цій основі правильних ефективних рішень, що врегулюють проблемні питання. З цією метою пропонується модель планування та контролю витрат підприємства, яка включає всі необхідні елементи для всі цілого та поетапного управління витратами підприємства (рис.4).

Таблиця 4.

Аналіз витрат діяльності ПрАТ «Дніпроспецсталь» за 2016 – 2019рр.

Назва статті	За 2016р.		За 2017 р.		За 2018 р.		За 2019 р.	
	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%
Витрати на збут								
Експедиторські та транспортні послуги	132737	80,68	176266	81,94	278216	84,75	245543	83,39
Заробітна плата та відповідні витрати	16548	10,06	21692	10,08	28332	8,63	28654	9,73
Витрати на зберігання та пакування	2937	1,79	4794	2,23	6276	1,91	6179	2,10
Амортизація основних засобів і нематеріальних активів	2460	1,50	2455	1,14	2370	0,72	2552	0,87
Страхування запасів	562	0,34	939	0,44	1144	0,35	1092	0,37
Інші збутові витрати	9276	5,64	8978	4,17	11947	3,64	10414	3,54
Разом	164520	100	215124	100	328285	100	294434	100
Адміністративні витрати								
Заробітна плата та відповідні нарахування	65321	63,49	75967	61,91	101786	65,63	108553	71,42
Транспортні витрати	8048	7,82	8471	6,90	9906	6,39	8441	5,55
Банківські послуги	6585	6,40	6616	5,39	7031	4,53	5198	3,42
Професійні послуги	4001	3,89	4282	3,49	12101	7,80	7149	4,70
Амортизація основних засобів і нематеріальних активів	3433	3,34	3295	2,69	5648	3,64	4344	2,86
Матеріали	1342	1,30	1554	1,27	1451	0,94	910	0,60
Послуги зв'язку	720	0,70	1043	0,85	1016	0,66	638	0,42
Інші загальні та адміністративні послуги	13441	13,06	21475	17,50	16155	10,42	16749	11,02
Разом	102891	100	122703	100	155094	100	151982	100
Інші операційні витрати								
Витрати від операційних курсових різниць, чиста вартість	-	0,00	-	0,00	69519	40,65	-	0,00
Витрати на утримання об'єктів соціальної сфери	32796	34,47	37767	31,92	50416	29,48	83642	61,18
Матеріальне заохочення	-	0,00	10098	8,53	12962	7,58	24023	17,57
Витрати на благодійність	3211	3,37	4017	3,40	3887	2,27	3299	2,41
Донарахування ПДВ зобов'язань	-	0,00	2516	2,13	3174	1,86		0,00
Витрати по створенню резерву за судовими справами	-	0,00	1974	1,67	-	0,00		0,00
Пені та штрафи сплачені	1589	1,67	18152	15,34	440	0,26	1294	0,95
Сумнівні та безнадійні борги	36329	38,18	18867	15,95	246	0,14	4727	3,46
Витрати з нарахованого ПДВ зобов'язання згідно судових рішень	-	0,00	12149	10,27	-	-		0,00
Нестачі і втрати від псування цінностей	2405	2,53	2181	1,84	4935	2,89	1979	1,45
Страхування невиконання зобов'язань покупцями	13	0,01	10	0,01		0,00		0,00
Інші витрати	18804	19,76	12568	10,62	23453	13,71	17756	12,99
Разом	95147	100	118315	100	171006	100	136720	100
Інші витрати								
Збитки від не операційних курсових різниць, за вирахуванням доходів від курсових різниць	490480	99,04	108877	82,78		0,00		0,00
Збиток від вибуття необоротних активів	4656	0,94	12242	9,31	6804	53,04	2902	39,18
Збиток від знецінення основних засобів	-	0,00	10408	7,91	5857	45,66	-	0,00
Інші витрати	81	0,02	-	0,00	167	1,30	4504	60,82
Разом	495217	100	131527	100	12828	100	7406	100

*розраховано автором на основі звітності ПрАТ «Дніпроспецсталь»

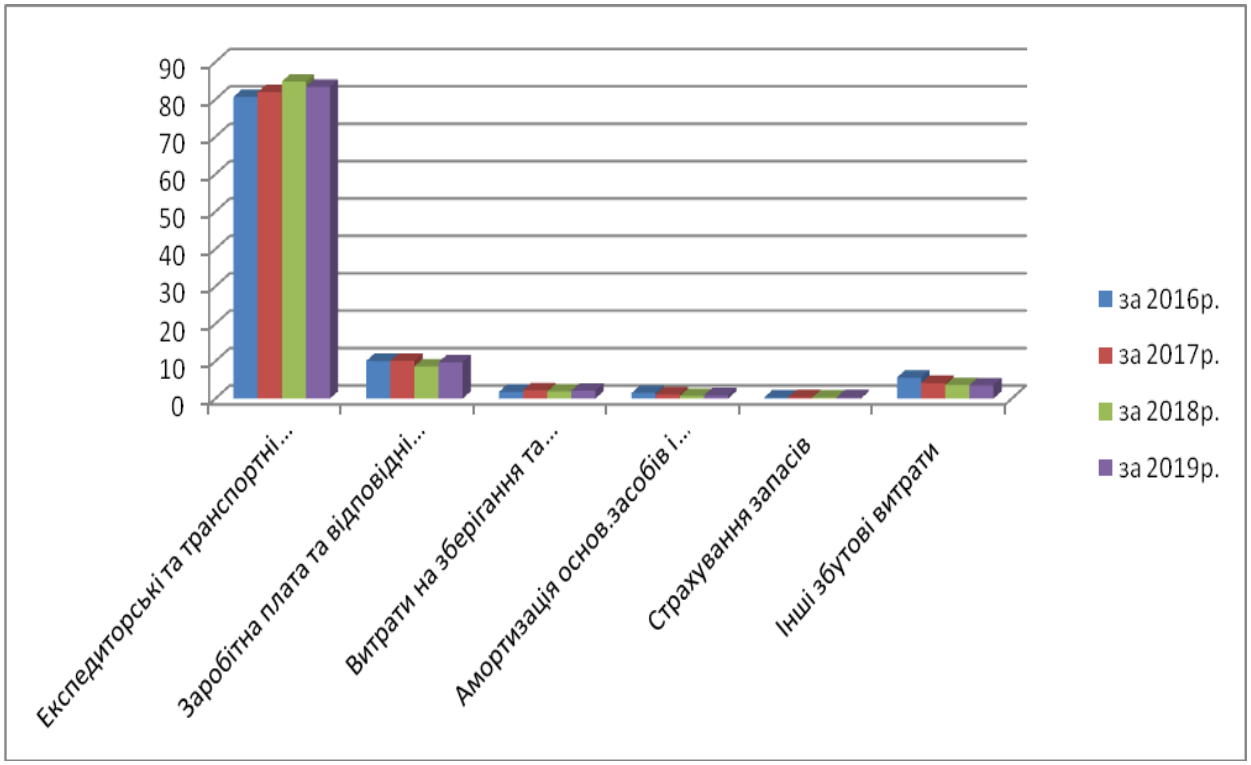


Рис 2. Динаміка структури витрат на збут ПрАТ «Дніпроспецсталь» за період 2016 – 2019рр.

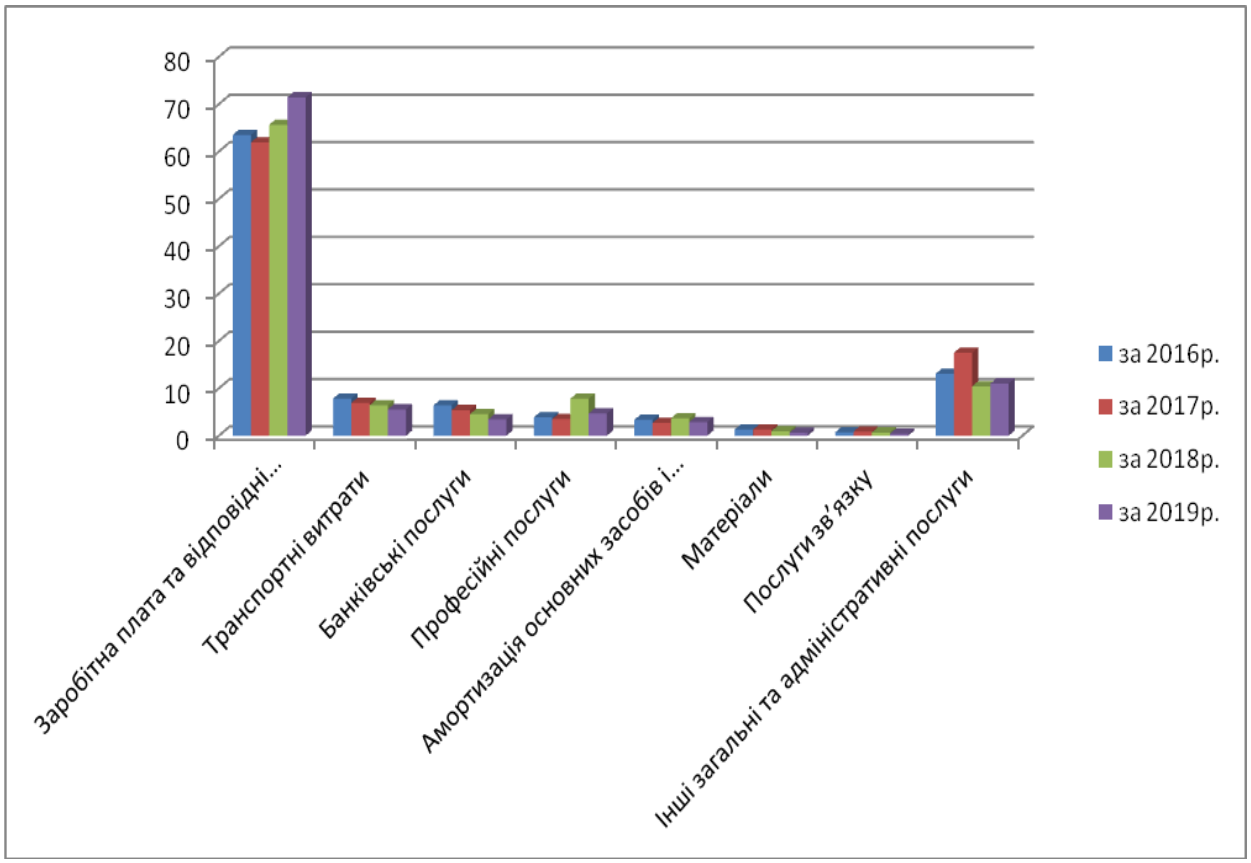


Рис 3. Динаміка структури адміністративних витрат ПрАТ «Дніпроспецсталь» за період 2016 – 2019рр.

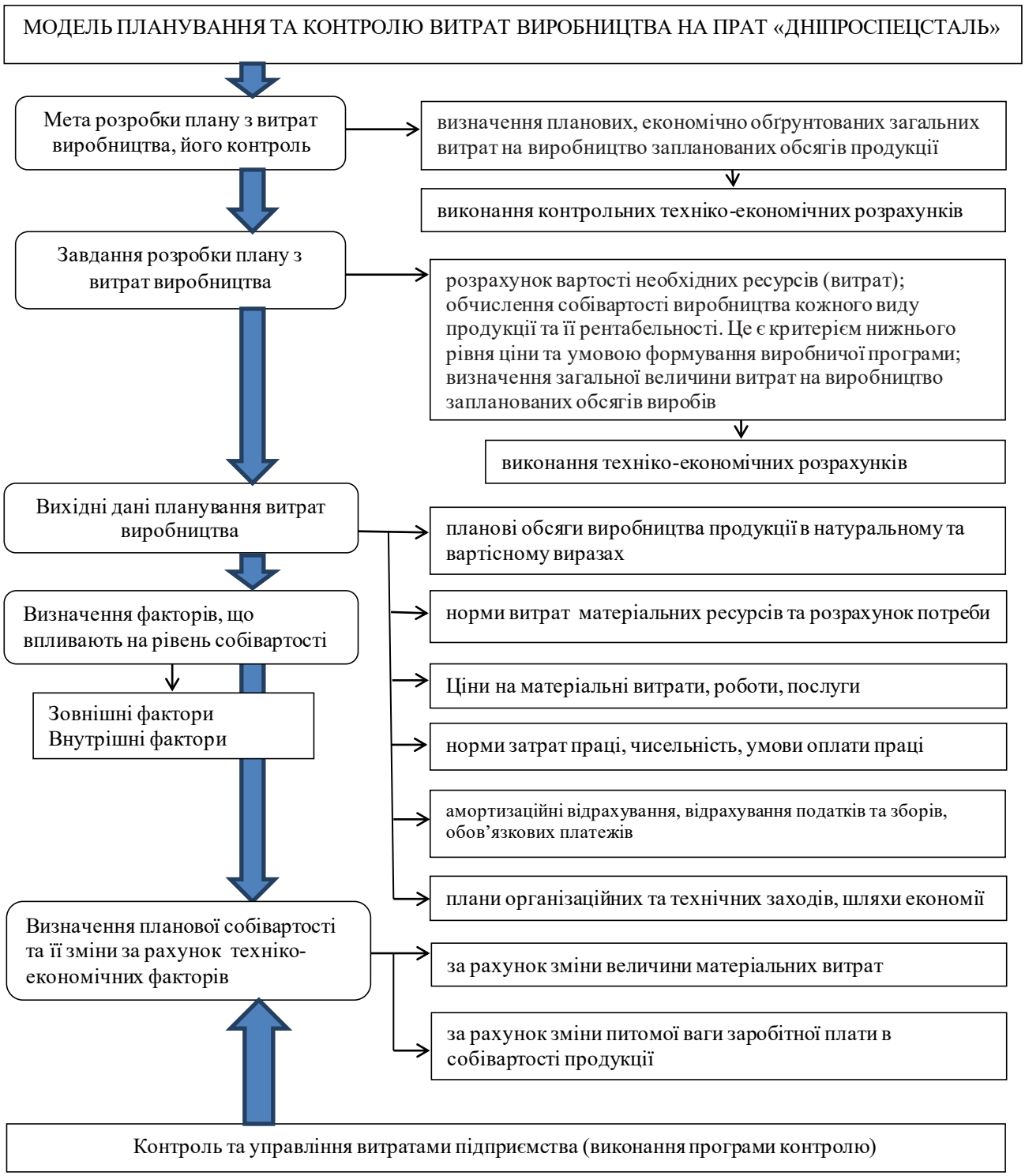


Рис. 4. Модель планування та контролю витрат виробництва на ПрАТ «Дніпроспецсталь»
[розроблено автором]

Програма контролю за витратами виробництва на промисловому підприємстві представлена в таблиці 5.

Висновки. У статті досліджено сутність поняття «витрати виробництва», виділено його характерні особливості. Визначено, що планування витрат виробництва переслідує мету - знайти таке оптимальне співвідношення за структурою та обсягами, коли збільшення витрат призводить до збільшення доходів та прибутку і, відповідно, зростання конкурентоспроможності як підприємства, так і продукції. Це передбачає оптимізацію планових розрахунків шляхом визначення граничних витрат у зіставленні з граничними доходами.

Таблиця 5.

Програма контролю за витратами виробництва на промисловому підприємстві

№ з/п	Мета	Перелік контрольних процедур	Докази	Код документа	Термін	Виконавець
1.	Оцінка обґрунтованості застосовуваного методу обліку витрат, варіанту зведеного обліку витрат, методів розподілу загальновиробничих витрат	Контроль достовірності, законності та доцільності понесених витрат. Перевірка реальності та обґрунтованості понесених витрат	Документальне дослідження, розрахункові, аналітичні процедури	ВВ - 1		
2	Підтвердження первинної оцінки систем бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю витрат виробництва	Оцінка відповідності та правильності визнання, документування та обліку витрат обліковій політиці. Перевірка дотримання норм витрат на обслуговування виробництва та їх регламентація	Документальне дослідження, розрахункові, аналітичні процедури	ВВ - 2		
3	Підтвердження вірогідності оформлення та відображення в обліку прямих і накладних (непрямих) витрат	Перевірка правильності, обліку формування складу прямих матеріальних витрат та непрямих витрат. Перевірка правильності обліку витрат на оплату праці. Перевірка правильності обліку нарахування амортизації необоротних активів. Перевірка правильності обліку нарахування амортизації необоротних активів. Перевірка правильності обліку нарахування та розподілення загальновиробничих витрат. Перевірка правильності обліку інших прямих та непрямих витрат. Виявлення непродуктивні витрати та джерела їх виникнення	Документальне дослідження, розрахункові, аналітичні процедури	ВВ - 3		
4	Оцінка якості інвентаризації незавершеного виробництва	Перевірка відповідності залишків незавершеного виробництва на початок періоду. Перевірка повноти та правильності формування залишків на початок періоду. Дослідження системи розподілу витрат між готовою продукцією і незавершеним виробництвом	Документальне дослідження, розрахункові, аналітичні процедури	ВВ - 4		
5	Арифметичний контроль показників собівартості по даним зведеного обліку витрат на виробництво	Перевірка та аналіз правильності, повноти калькуляції продукції. Перевірка правильності, повноти формування статей калькуляції продукції згідно з аналітичним обліком виробничих витрат підприємства Перевірка та наліз правильності повноти зіставлення синтетичного та аналітичного обліку з формами звітності.	Документальне дослідження, розрахункові, аналітичні процедури	ВВ - 5		
6		Оцінка ефективності та відповідністі виробничо - технологічним процесам механізмів розрахунку собівартості продукції	Документальне дослідження, розрахункові, аналітичні процедури			

Слід врахувати, що всякі витрати повинні бути економічно виправдані, т.т ефективні. Пошук найбільш ефективних витрат - одна з головних завдань планових розрахунків. З цією метою пропонується модель планування та контролю витрат підприємства, яка включає всі необхідні елементи для всі цілого та поетапного управління витратами підприємства, прийняття зважених управлінських та інвестиційних рішень щодо управління.

Література

1. Великий Ю. М. Управління витратами підприємства / [монографія] / Ю. М. Великий, В. В. Прохорова, Н. В. Сабліна. Харківський національний економічний ун-т. Х. : ІНЖЕК, 2009. 192 с.
2. Реслер М.В. Облік витрат та доходів операційної діяльності: [монографія] / Реслер М.В. – Мукачево: Карпатська вежа, 2009. 208 с.
3. Скрипник М.І. Визначення сутності понять «витрати» та «затрати» / М.І. Скрипник // Міжнародний збірник наукових праць. Випуск 2(17), с.308 - 312
4. Родіна О.В. Сучасні підходи до визначення сутності категорії «витрати» / О.В. Родіна. Економіка і суспільство. Випуск 9, 2017. 1181 – 1185 (Режим доступу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/203.pdf)

References

1. Velikij Yu. M. Upravlinnya vitratami pidpriyemstva / [monografiya] / Yu. M. Velikij, V. V. Prohorova, N. V. Sablina. Harkivskij nacionalnij ekonomichnij un-t. H. : INZhEK, 2009. 192 s.
2. Resler M.V. Oblik vitrat ta dohodiv operacijnoyi diyalnosti: [monografiya] / Resler M.V. – Mukachevo: Karpatska vezha, 2009. 208 s.
3. Skripnik M.I. Viznachennya sutnosti ponyat «vitrati» ta «zatrati» / M.I. Skripnik // Mizhnarodnij zbirnik naukovih prac. Vipusk 2(17), s.308 - 312
4. Rodina O.V. Suchasni pidhodi do viznachennya sutnosti kategoriyi «vitrati» / O.V. Rodina. Ekonomika i suspilstvo. Vipusk 9, 2017. 1181 – 1185 (Rezhim dostupu: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/203.pdf)

Рецензія/Peer review : 03.05.2019 Надрукована/Printed : 05.06.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Войнаренко М. П.

УДК 330
DOI: 10.31891/2307-5740-2019-270-3-262-266

ГЕЛЬМАН В. М.
Запорізький національний університет

РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМ РЕСУРСОМ ПІДПРИЄМСТВА МАШИНОБУДУВАННЯ

В статті акцентовано увагу на особливостях управління кадровим ресурсом на сучасному провідному вітчизняному підприємстві машинобудування. Удосконалено методику побудови матриці узгодження стратегії підприємства з процесами управління кадровим ресурсом відповідно до моделі життєвого циклу працівника, запропоновано стратегію управління кадровим ресурсом підприємств машинобудування на основі використання моделі життєвого циклу працівника у відносинах із підприємством-роботодавцем, яка передбачає врахування матриці узгодження стратегії підприємства з процесами управління кадровим ресурсом.

Ключові слова: процеси управління кадровим ресурсом, життєвий цикл працівника у відносинах із підприємством-роботодавцем, кулі Гарві, стратегія управління кадровим ресурсом підприємства.

HELMAN V.
Zaporizhzhia National University

DEVELOPMENT OF A PERSONNEL MANAGEMENT STRATEGY OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

The article emphasizes attention to the peculiarities of management of a personnel resource in a modern domestic enterprise engineering. Improved method of constructing a matrix of coordination of the company's strategy with the processes of management of a personnel resource in accordance with the model of the employee's life cycle, proposed a strategy for managing the personnel resource of enterprises of mechanical engineering based on the use of a model of life cycle of an employee in relations with a company-employer, which involves taking into account the matrix of coordination of the company's strategy with the management processes with management processes. a personnel resource.

Key words: processes for managing a personnel resource, a life cycle of an employee in relations with a company-employer, a Garvey ball, a strategy for managing a personnel resource of an enterprise.

Постановка проблеми. Економічний розвиток держави напряму залежить від забезпечення підприємств машинобудування висококваліфікованими працівниками, які адекватно реагують на запити інноваційного розвитку та високих технологій, використовують сучасні методи та формати роботи, швидко пристосовуються до змін зовнішнього середовища. З точки зору управління підприємствами машинобудування, кадрові ресурси є одними з ключових ресурсів, які можуть стати основою для підвищення ефективності діяльності підприємства, досягнення бажаних результатів у майбутньому. Підприємства машинобудування працюють в умовах гострої конкуренції, коли внаслідок підвищення рівня НТП на теренах світової економіки постало питання про взаємопроникнення національних ринків, зниження бар'єрів перед новими гравцями, які заходять на ринок, глобалізацію промислових підприємств. Тому, дуже актуальним постає питання формування ефективної стратегії управління кадровим ресурсом підприємств машинобудування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним та практичним питанням управління персоналом і модернізації системи управління персоналом присвячено роботи відомих вітчизняних та зарубіжних учених М.А. Рички, Н.В. Іваровської, А.О. Гаденко, О.Г. Горобця, В.В. Урбана та Л.О. Гризовської, Н.В. Чернишова, С.Н. Грибкова та А.С. Замрій, які зокрема досліджували стратегічні підходи до вирішення кадрових питань. Життєвий цикл працівника та його вплив на кадрову безпеку підприємства у своїх працях здійснювали такі науковці, як В.Я. Карковська, П.І. Васюник. Концепції життєвого циклу співробітника представлені у праці Соболєвої Г.Г. та Михайлової К.В. Основи кадрової політики, мотивація, оцінювання та ефективність управління персоналом розкриті Дяковим О.П. та Островерховим В.М. [2; 4-8]. Однак, важливості набуває здійснення аналізу проблем забезпеченості кадровим ресурсом, додаткового вивчення потребують питання формування стратегії управління кадровим ресурсом підприємства в сучасних умовах господарювання підприємств машинобудування.

Формулювання цілей. Цілями даної статті є аналіз проблем забезпеченості кадровим ресурсом та розробка стратегії управління кадровим ресурсом підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз основних показників розвитку підприємств машинобудування за період 2012-2019 років показав зниження кількості зайнятих працівників на промислових вітчизняних підприємствах та підприємствах машинобудування. Період 2014-2016 років характеризувався високим рівнем збитковості вітчизняної галузі машинобудування, а також зниженням кількості підприємств машинобудування [1]. Кадрова політика ПАТ «Мотор Січ» має суто функціональний характер, що несе у собі риси пострадянської системи управління кадровим ресурсом. У даній моделі управління недостатньо акцентовано увагу на управлінні кадровим ресурсом. Присутні відділ кадрів і

супутні відділу кадрів окремі підрозділи підприємства. Відділ кадрів не є методичним, інформаційним, координуючим центром з питань управління кадровим ресурсом. Він структурно роз'єднаний з відділами організації праці і заробітної плати, відділами охорони праці і техніки безпеки, юридичними відділами та іншими підрозділами, які виконують окремі функції управління кадровим ресурсом. За умови динамічного та швидко мінливого бізнес-середовища, функціональна модель управління кадровим ресурсом не здатна забезпечити досягнення кінцевих результатів підприємства. Дана система та усі бізнес-процеси не відповідають сучасним міжнародним вимогам та стандартам, відповідно, ПАТ «Мотор Січ» є не достатньо конкурентоспроможним на світовому ринку авіабудівної галузі. До недоліків також можна віднести відсутність автоматизованих систем контролю інформації та виробництва, використання яких призводить до зниження ризиків, зменшення кількості дефектів у виробництві продукції та виробничого травмування робітників. Також відсутнє використання сучасних методів матеріальної та нематеріальної мотивації та належна оцінка рівня компетенції персоналу на всіх ланках управління [2, с.104; 3].

Інформація про загальні та спеціальні вимоги до працівників, сучасні підходи і методи управління, особливості управління кадровим ресурсом була систематизована за напрямками і покладена в основу стратегії ефективного управління кадровим ресурсом із врахуванням наявних практичних недоліків галузевого та організаційного характеру. Визначено стратегію управління кадровим ресурсом підприємств машинобудування, спрямовану на досягнення головної мети – створення умов і можливостей для забезпечення продуктивної зайнятості, підвищення ефективності витрат кадрового ресурсу, подолання репутаційних ризиків, формування команди фахівців, здатних виконувати завдання різного ступеня складності. З цього, доцільним є зіставлення етапів життєвого циклу працівника у відносинах із підприємством-роботодавцем (залучення, адаптація, розвиток, утримання, вивільнення) та процесів управління кадровим ресурсом, які підтримують життєвий цикл працівника (планування, підбір і відбір, адаптація та професійна орієнтація, розвиток та навчання, оцінка та контроль ефективності роботи, мотивація, програми заохочення та утримання, відокремлення від підприємства (скорочення, припинення трудового договору тощо)). Оскільки стратегія управління кадровим ресурсом обов’язково підпорядковується загальній стратегії підприємства, важливим є узгодження стратегії підприємства з процесами управління кадровим ресурсом.

Розробка стратегії управління кадровим ресурсом на основі використання моделі життєвого циклу працівника складається з етапів: визначення процесів управління кадровим ресурсом відповідно до моделі життєвого циклу працівника у відносинах з підприємством-роботодавцем; визначення стратегії / напрямків стратегії; зіставлення стратегії підприємства з процесами управління кадровим ресурсом на підприємстві; створення стратегії на основі аналізу матриці з використанням сучасних практик, методів та інструментів управління кадровим ресурсом. Для цього використовуються кулі Гарві, колір та ступінь зафарбованості яких означає від «рейтинг» від найгіршої оцінки (чорний колір, повна зафарбованість) до найкращої оцінки (червоний колір, повна зафарбованість).

На кожному етапі процесу управління кадровим ресурсом підприємства керівництвом (менеджментом, службою управління персоналом) здійснюються певні заходи, які в кінцевому підсумку призводять до виконання поставлених задач та досягнення стратегічних цілей.

Розглянемо на прикладі АТ «Мотор Січ» як співвідноситься стратегія підприємства з процесом управління кадровим ресурсом (табл 1). Проаналізуємо як застосування того чи іншого етапу процесу управління кадровими ресурсами дозволяє реалізувати стратегічні цілі підприємства.

Етап процесу управління кадровим ресурсом «планування, підбір і відбір» є першочерговим і не одразу дає змогу реалізувати стратегічні цілі підприємства, але напряму підпорядковується їм. Від того наскільки правильно буде сформований кількісний та якісний склад кадрового ресурсу, наскільки професійний рівень та знання будуть відповідати поставленим задачам підприємства, настільки повноцінно буде реалізовуватися стратегія підприємства у майбутньому.

Етап процесу управління кадровим ресурсом «адаптація та професійна орієнтація» так само як і попередній етап не відразу дає змогу реалізувати стратегічні цілі підприємства, а лише у перспективі, з часом. Цей етап дуже важливий, оскільки саме на ньому працівники повинні ознайомитися у повній мірі зі всіма своїми правами та обов’язками, функціональними задачами, внутрішнім розпорядком, правилами і процедурами, стандартів і нормами поведінки тощо.

Етап “розвиток та навчання» є більш наближеним до реалізації стратегічних цілей підприємства, ніж два попередні етапи процесу управління кадровим ресурсом. Засвоєння необхідних знань та реалізація їх на практиці (у виробничому процесі), відвідання тренінгів та семінарів, підвищення кваліфікації кадрового ресурсу – все це є важливою передумовою досягнення стратегії підприємства.

Етап «оцінка та контроль ефективності роботи» є не менш важливим, ніж етап «мотивація та утримання кадрових ресурсів» і має вищу оцінку. Застосування цього етапу не відразу дає результати у вигляді реалізації стратегічних цілей, але правильність оцінювання роботи працівників на цьому етапі є фактично вектором ефективності управління кадровими ресурсами підприємства у майбутньому.

Для того, щоб управління кадровими ресурсами підприємства було ефективним потрібно, щоб керівний склад завжди розглядав етап «оцінка та контроль ефективності роботи» як попередній перед

етапом «мотивація та утримання кадрових ресурсів». Це необхідно для того, щоб точно оцінити ступінь результативності, залучення працівників у робочий процес, проаналізувати якість виконаної ними роботи. А отже, раціонально та справедливо прийняти рішення щодо майбутньої мотивації працівників, розпо ділу винагород, що сприятиме підвищенню ефективності саме тих працівників, які повноцінно виконують поставлені перед ними задачі та націлені на професійний розвиток.

Останній етап процесу управління кадровим ресурсом «вивільнення» найменшим чином впливає на реалізацію стратегії підприємства, якщо припинення трудових правовідносин з працівниками має закономірний (вихід на пенсію) та передбачуваний характер, супроводжується збереженням правових норм, захищеністю працівників при їх звільненні.

Таблиця 1.

Матриця узгодження стратегії підприємства з процесами управління кадровим ресурсом на прикладі ПАТ "Мотор Січ"

Стратегія / Процес управління	Вдосконалення авіаційних двигунів, які виготовляються підприємством, розробка нових двигунів, модернізація існуючих літаків	Розробка, виготовлення, ремонт та капітальний ремонт вертольотів	Розробка наземної техніки, модернізація газотурбінних приводів та електричних станцій	Збереження існуючих ринків та завоювання ніші на нових ринках, їх розвиток
Планування, підбір і відбір	◑	◑	◑	◑
Адаптація та професійна орієнтація	◑	◑	◑	◑
Розвиток та навчання	◔	◔	◔	◔
Оцінка та контроль ефективності роботи	◔	◔	◔	◔
Мотивація, програми заохочення та утримання	▒	▒	▒	▒
Відокремлення від підприємства (скорочення, припинення трудового договору)	◕	◕	◕	◕

чорна кулька

червона кулька

Примітка: побудовано автором

Запропонована загальна стратегія управління кадровим ресурсом підприємства передбачає складення планів, наказів, визначення внутрішнього розпорядку, норм, принципів, правил, здійснення організаційних, економічних та будь-яких заходів, які забезпечують підвищення ефективності праці.

Загальна стратегія управління кадровим ресурсом підприємства (табл. 2) включає: стратегію формування кадрового складу нового покоління необхідної кількості та якості; стратегію забезпечення професійної адаптації і роботи працівників; стратегію створення середовища для професійного розвитку та навчання; стратегію формування системи оцінки та контролю ефективності роботи кадрового ресурсу; стратегію утримання та мотивації кадрового ресурсу; стратегію правової захищеності сторін в результаті припинення трудових правовідносин.

Стратегія формування кадрового складу нового покоління необхідної кількості та якості відповідає одному з перших етапів процесу управління кадровим ресурсом «планування, підбір і відбір», на якому залучаються потрібні працівники, здатні використовувати сучасні методи та формати роботи.

Стратегія забезпечення професійної адаптації і роботи працівників відповідає другому етапу процесу управління кадровим ресурсом «адаптація», на якому створюються сприятливі умови роботи та

безпеки праці, ознайомлення з функціональними обов'язками, задачами, внутрішнім розпорядком, правилами і процедурами.

Стратегія створення середовища для професійного розвитку та навчання відповідає третьому етапу процесу управління кадровим ресурсом «розвиток та навчання», на якому менеджмент підприємства використовує новітні методи навчання, забезпечує відвідання тренінгів та семінарів, організовує підвищення кваліфікації кадрового ресурсу.

Стратегія формування системи оцінки та контролю ефективності роботи кадрового ресурсу відповідає четвертому етапу процесу управління кадровим ресурсом «оцінка та контроль ефективності роботи», на якому здійснюється оцінка та контроль ключових показників ефективності роботи кадрового ресурсу.

Таблиця 2.

Стратегія управління кадровим ресурсом підприємства на основі використання моделі життєвого циклу працівника

Процес управління кадровим ресурсом	Стратегія управління кадровим ресурсом	Життєвий цикл працівника
Планування, підбір і відбір	**Стратегія формування кадрового складу нового покоління необхідної кількості та якості** Планування набору кадрового ресурсу необхідної кількості, структури та якості, здатного використовувати сучасні методи та формати роботи, вдосконалення системи відбору та розподілу кадрів, залучення потрібних кандидатів шляхом всебічного інформування із використанням сучасних методів зв'язку та оголошень, врахування рекомендацій співробітників, конкурсний відбір, формування кадрового резерву	Залучення
Адаптація та професійна орієнтація	**Стратегія забезпечення професійної адаптації і роботи працівників** Створення сприятливих умов роботи, безпеки праці, формування моральних цінностей та професіоналізму, високих етичних стандартів і норм поведінки для адаптування в колективі підприємства, ознайомлення з функціональними обов'язками та задачами, внутрішнім розпорядком, правилами і процедурами	Адаптація
Розвиток та навчання	**Стратегія створення середовища для професійного розвитку та навчання** Використання новітніх методів навчання, відвідання тренінгів та семінарів, впровадження системи управління талантами, інвестування в професійну підготовку та перепідготовку та підвищення кваліфікації кадрів, підвищення ефективності роботи з молодими спеціалістами, наставництво, управління соціальним розвитком	Розвиток
Оцінка та контроль ефективності роботи	**Стратегія формування системи оцінки та контролю ефективності роботи кадрового ресурсу** Оцінка та контроль ключових показників, критеріїв ефективності роботи працівників, огляд результатів роботи, відповідності працівників поставленим задачам і цілям підприємства, аналіз залучення та відповідальності працівників, оцінка розвитку потенціалу працівників	
Мотивація, програми заохочення та утримання	**Стратегія утримання та мотивації кадрового ресурсу** Становлення виробничої демократії та корпоративної культури, постійне вдосконалення організації нормування та оплати праці, компенсації, пільги, програми оздоровлення та підтримки, системи заохочення, визнання та винагород відповідно до результативності та якості зробленої роботи, гнучкі графіки роботи, організація колективної роботи, просування по службі, підготовка керівних кадрів	Утримання
Скорочення, припинення трудових правовідносин	**Стратегія правової захищеності сторін в результаті припинення трудових правовідносин** Збереження правових норм, захищеності обох сторін, підтримка працівників при їх звільненні	Вивільнення

Стратегія утримання та мотивації кадрового ресурсу відповідає пятому етапу процесу управління кадровим ресурсом «мотивація та утримання», на якому забезпечується заохочення працівників, їх визнання, винагороди, просування по службі, пільги тощо.

Стратегія правової захищеності сторін в результаті припинення трудових правовідносин відповідає шостому етапу процесу управління кадровим ресурсом «скорочення», на якому забезпечується дотримання

правових норм, захищеності підприємства-роботодавця та працівника, підтримка працівників при їх звільненні.

Оскільки стратегія управління кадровим ресурсом обовязково підпорядковується загальній стратегії підприємства, важливим є узгодження стратегії підприємства з процесом управління кадровим ресурсом.

Етап «мотивація та утримання кадрових ресурсів» дає найшвидший ефект у порівнянні зі всіма іншими етапами процесу управління кадровим ресурсом, якщо заохочення працівників здійснюється у відповідності з якістю та результативністю їх роботи. Етап «мотивація та утримання кадрових ресурсів» напряму пов'язаний із зацікавленістю «відповідальних» працівників зробити свою роботу якнайкраще, яка в кінцевому випадку буде відповідати стратегічним цілям підприємства. Стимулювання працівників у вигляді премій, винагород, просування по службі, пільг, компенсацій сприяє підвищенню ефективності їх роботи.

Висновки. Незадовільний стан вітчизняних підприємств машинобудування вказує на необхідність застосування на них стратегії управління кадровим ресурсом на основі моделі життєвого циклу працівника. Визначена у статті стратегія управління кадровим ресурсом передбачає врахування матриці узгодження стратегії підприємства з процесом управління кадровим ресурсом. Упровадження запропонованої стратегії дозволить мотивувати працівників на досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства, забезпечувати підвищення ефективності працівників, формувати команду фахівців, здатних виконувати завдання різного ступеня складності та якості.

Література

1. Державна служба статистики України. Офіційний сайт. [online] Доступно <http://www.ukrstat.gov.ua>

2. Олійник О.М. Модернізація системи управління персоналом ПАТ "Мотор Січ" під впливом процесів транснаціоналізації / О. М. Олійник, С. І. Фенюшина // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. - 2018. - Вип. 32. - С. 104-109. [online] Доступно <http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2018_32_24>

3. ПАТ «Мотор Січ» Офіційний сайт. [online] Доступно <http://www.motorsich.com>

4. Карковська В.Я., Васюник П.І. Життєвий цикл працівника та його вплив на кадрову безпеку підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 7 (181) – С. 290-297.

5. Соболєва Г.Г., Михайлова К.В. Концепції життєвого циклу співробітника. II Міжнародна студентська науково-технічна конференція «Природничі та гуманітарні науки. Актуальні питання» // http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/28517/2/SNT_2019_Mykhailova_K-Concepts_of_the_life_364-366.pdf.

6. Дяків О.П., Островерхов В.М. Управління персоналом: навчально-методичний посібник (видання друге, переробл. і доповнено). – Тернопіль : ТНЕУ, 2018 – 288 с.

7. Гельман В.М., 2019. Підвищення ефективності кадрової на основі використання моделі життєвого циклу працівника (Розділ 1.4.). Управління соціально-економічним розвитком країни, регіону, підприємства в умовах кризи (виробнича, будівельна та транспортна галузі): монографія. Дніпро: Видавець Біла К.О. с. 48-55.

8. Helman V.M., Cherep, A.V. and Rybalko, O.M., 2019. Management Employee life cycle of higher education. Вісник Запорізького національного університету: збірник наукових праць. Економічні науки, № 4(44), с.160-164.

References

1. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [State Statistics Service of Ukraine]. Ofitsiinyi sait. Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua [in Ukrainian]

2. Oliinyk O.M., Feniushyna S.I. 2018. Modernizatsiia systemy upravlinnia personalom PAT "Motor Sich" pid vplyvom protsesiv transnatsionalizatsii [Modernization of the personnel management system of PJSC "Motor Sich" under the influence of transnationalization processes]. Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Seriia: Ekonomichni nauky. Vol. 32. p. 104-109. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2018_32_24 [in Ukrainian]

3. PAT «Motor Sich» [PJSC "Motor Sich"]. Ofitsiinyi sait. [online] Dostupno <http://www.motorsich.com [in Ukrainian]

4. Karkovska V.Ia., Vasiunyk P.I. (2016). Zhyttievyi tsykl pratsivnyka ta yoho vplyv na kadrovu bezpeku pidpryiemstva [Employee life cycle and its impact on personnel security of the enterprise] // Aktualni problemy ekonomiky. Vol. 7 (181), p. 290-297. [in Ukrainian]

5. Sobolieva H.H., Mykhailova K.V. (2019). Kontseptsii zhyttievoho tsyklu spivrobitnyka [Employee life cycle concepts]. II Mizhnarodna studentska naukovo-tekhnichna konferentsiia «Pryrodnychi ta humanitarni nauky. Aktualni pytannia». Retrieved from http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/28517/2/SNT_2019_Mykhailova_K-Concepts_of_the_life_364-366.pdf. [in Ukrainian]

6. Diakiv O.P., Ostroverkhov V.M. (2018). Upravlinnia personalom: navchalno-metodychnyi posibnyk (vydannia druhe, pererobl. i dopovneno). Ternopil: TNEU, 288 p. [in Ukrainian]

7. Helman V.M. (2019). Pidvyshchennia efektyvnosti kadrovoi na osnovi vykorystannia modeli zhyttievoho tsyklu pratsivnyka [Improving staff efficiency based on the use of the employee life cycle model] (Rozdil 1.4.). Upravlinnia sotsialno-ekonomichnym rozvytkom krainy, rehionu, pidpryiemstva v umovakh kryzy (vyrobnycha, budivelna ta transportna haluzi): monohrafiia. Dnipro: Vydavets Bila K.O., p. 48-55. [in Ukrainian]

8. Helman V.M., Cherep, A.V. and Rybalko, O.M., 2019. Management Employee life cycle of higher education. Visnyk Zaporizkoho natsionalnoho universytetu: zbirnyk naukovykh prats. Ekonomichni nauky, № 4(44), p.160-164.

Рецензія/Peer review : 01.04.2019 Надрукована/Printed : 05.06.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Войнаренко М. П.

УДК: 338.43:330.34
DOI: 10.31891/2307-5740-2019-270-3-267-272

ПИЩЕНКО О. В.
Чернігівський національний технологічний університет

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано стан нормативно-правового забезпечення регулювання еколого-економічної безпеки аграрного сектору в Україні. Надано наукове обґрунтування необхідності розробки та впровадження Державної цільової програми забезпечення еколого-економічної безпеки аграрного сектору, результати реалізації якої мають еколого-соціо-економічний ефект, а саме: зменшення навантаження аграрного сектору на навколишнє природне середовище, покращення екологічного стану в країні, поширення економічно ефективних екологічно орієнтованих інноваційних технологій виробництва, зростання пропозиції високоякісної, органічної сільськогосподарської продукції на ринку.

Ключові слова: держава, аграрний сектор,забезпечення, норматино-правовий, еколого-економічна безпека, розвиток економіки, регулювання.

PISHCHENKO O. B.
Chernihiv National University of Technology

REGULATORY AND LEGAL ENVIRONMENTAL REGULATION OF ECOLOGICAL AND ECONOMIC SAFETY OF THE AGRICULTURAL SECTOR IN UKRAINE

The article analyzes the state of regulatory and legal support for the regulation of environmental and economic safety of the agricultural sector in Ukraine. The scientific substantiation of necessity of development and implementation of the State target program of maintenance of ecological and economic safety of agrarian sector which results of realization have ecological-socioeconomic effect, namely: reduction of loading of agrarian sector on environment, improvement of an ecological condition in the country, distribution of economically effective environmentally oriented innovative production technologies, increasing supply of high quality, organic agricultural products on the market. It is established that for the effective implementation of the mechanism of regulation of ecological and economic safety of the agricultural sector it is necessary to use a systematic approach to regulatory and economic security in the context of the environmental protection system (balanced combination of organizational and economic, ideological, regulatory mechanisms taking into account features of the functioning of the agricultural sector). In order for all legal acts to be used effectively in practice, it is necessary to adhere to a set of complex conditions that provide for the coherence of the system of bylaws, regulations should not contradict each other. Ensuring the implementation of laws and regulations is possible only by improving the appropriate supervision and development of judicial mechanisms to resolve disputes in the field of environmental and economic security of the agricultural sector and sustainable agricultural management.

Keywords: state, agricultural sector, security, regulatory, environmental and economic security, economic development, regulation.

Постановка проблеми. Проблема забезпечення еколого-економічної безпеки завжди стояла гостро у процесі функціонування суб'єктів господарювання. Серед суб'єктів господарювання, у яких діяльність пов'язана з використанням природних ресурсів, провідне місце займає діяльність по виробництву аграрної продукції, яка у якості основного засобу виробництва використовує землю та інші природні ресурси. Актуальність дослідження питань забезпечення еколого-економічної безпеки, а саме її регулювання , зумовлюється рядом факторів: довготривалою еколого-економічною кризою в країні, що виникає у результаті колосального техногенного навантаження від результатів діяльності людини. Встановлено, що вплив людини на природу з кожним роком поглиблювався і розширювався, що, у свою чергу, пояснює діалектично-суперечливу взаємозалежність суспільства і природи: поступово підвищуючи свою владу над природою, суспільство потрапляє у все більшу залежність від неї, як джерела задоволення потреб людей і виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В дослідженнях вітчизняних вчених, присвячених проблемам еколого-економічної безпеки аграрного сектору в більшій мірі досліджується стан речей, що склався в даній сфері і в меншій мірі надаються пропозиції з її удосконалення. Управлінські аспекти еколого-економічної безпеки аграрного сектора розроблялися у працях: В. Борщевського, О. Манойленка, А. Никифорова, В. Русана, П. Саблук, М.Скорик, А. Черепа та ін..

Незважаючи на широкий спектр напрямів дослідження особливостей державного регулювання еколого-економічної безпеки аграрного виробництва, у працях зазначених учених практично не знайшли відображення питання розробки ефективного інструментарію нормативно-правового регулювання еколого-економічної безпеки аграрного виробництва.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає в обґрунтуванні нормативно-правового забезпечення регулювання еколого-економічної безпеки аграрного сектору в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Результати дослідження дозволили визначити напрями проведеної державою політики щодо регулювання еколого-економічної безпеки аграрного сектору, що проявляється у прийнятті відповідних нормативно-правових актів. Нормативно-правову основу для

регулювання процесами забезпечення еколого-економічної безпеки аграрного сектору становить звичайно Конституція України. Статтею 3 Конституції України проголошується, що людина, її життя, здоров'я, честь і гідність, недоторканність і безпека є найвищою соціальною цінністю. Частина 2 ст. 3 ілюструє положення, що права і свободи людини та їх гарантії визначають зміст і спрямованість діяльності держави. Держава відповідає перед людиною за свою діяльність. Утвердження та забезпечення прав і свобод людини є головним обов'язком держави. Наукові розвідки у даному напрямку дали підстави стверджувати, що особливо гостро постає питання забезпечення еколого-економічної безпеки аграрного сектору для сільського населення, яке в Україні, до сих пір залишається найбільш знедоленою верствою громадян. Державні механізми регулювання й досі не враховують специфічну та конче необхідну соціальну місію селянства як годувальника суспільства та носія високих моральних традицій [1]. Саме дані положення висвітлюються у ст. 16 Конституції України, де закріплено, що забезпечення еколого-економічної безпеки, підтримання еколого-економічної рівноваги на території України, подолання наслідків Чорнобильської катастрофи – катастрофи планетарного масштабу, збереження генофонду Українського народу є обов'язком нашої держави. Також такі положення мають своє відображення у правах та обов'язках громадян, що декларуються Конституцією України. Згідно зі ст. 50 кожен має право на безпечне для життя і здоров'я довкілля та на відшкодування завданої порушенням цього права шкоди. Кореспондуючим обов'язком є передбачений ст. 66 Конституції України обов'язок кожного громадянина не заподіювати шкоду природі і відшкодовувати завдані ним збитки.

Серед нормативних актів, які регулюють питання забезпечення еколого-економічної безпеки аграрного сектору, провідну роль займає Закон України «Про основи національної безпеки України» від 19 червня 2003 року. На основі аналізу ст. 6 відповідного Закону до особливостей забезпечення еколого-економічної безпеки належать такі питання: гарантування конституційних прав і свобод людини і громадянина; збереження навколишнього природного середовища та раціональне використання природних ресурсів (в тому числі в процесі аграрного сектору); створення конкурентоспроможної, соціально орієнтованої ринкової економіки та забезпечення постійного зростання рівня життя і добробуту населення; зміцнення фізичного здоров'я нації, створення умов для розширеного відтворення населення; інтеграція України в європейський політичний, економічний, правовий простір; забезпечення екологічно та техногенно безпечних умов життєдіяльності суспільства.

В Законі України «Про охорону навколишнього природного середовища» визначено загальні правові норми та інститути, які здійснюють регулювання відносин в сфері природокористування, здійснення охорони довкілля та забезпечення еколого-економічної безпеки. У ст. 3 цього Закону визначені основні принципи охорони навколишнього природного середовища, серед яких доцільно, на нашу думку, виділити такі як: 1) пріоритетність вимог еколого-економічної безпеки, обов'язковість додержання еколого-економічних стандартів, нормативів та лімітів використання природних ресурсів при здійсненні господарської та іншої діяльності; 2) гарантування екологічно безпечного середовища для життя і здоров'я людей; 3) запобіжний характер заходів щодо охорони навколишнього природного середовища; 4) екологізація матеріального виробництва на основі комплексності рішень у питаннях охорони навколишнього природного середовища, використання та відтворення відновлюваних природних ресурсів, широкого впровадження новітніх технологій; 5) науково обґрунтоване узгодження еколого-економічних, економічних та соціальних інтересів суспільства на основі поєднання міждисциплінарних знань еколого-економічних, соціальних, природничих і технічних наук та прогнозування стану навколишнього природного середовища; 6) гласність і демократизм при прийнятті рішень, реалізація яких впливає на стан навколишнього природного середовища, формування у населення екологічного світогляду; 7) науково обґрунтоване нормування впливу господарської та іншої діяльності на навколишнє природне середовище; 8) компенсація шкоди, заподіяної порушенням законодавства про охорону навколишнього природного середовища та ін.

Наступним законодавчим актом, який забезпечує реалізацію механізму регулювання еколого-економічної безпеки аграрного сектору в сучасних умовах є Закон України від 21 грудня 2010 р. «Про Основні засади (стратегію) державної еколого-економічної політики України на період до 2020 року». Даний Закон має загальний характер, тобто сфера його дії поширюється як на відносини у сфері аграрного сектору так і є предметом регулювання аграрного права. Згідно з розділом 1 цього Закону стабільний еколого-соціо-економічний розвиток країни передбачає таке функціонування її господарських структур, коли одночасно задовольняються зростаючі матеріальні та духовні потреби населення, забезпечується раціональне й екологічно безпечне господарювання і високоефективне збалансоване використання природних ресурсів, створюються сприятливі умови для здоров'я людини, збереження і відтворення навколишнього природного середовища та природно-ресурсного потенціалу суспільного виробництва [2-3]. Тобто, можна стверджувати, що саме аграрне виробництво забезпечує задоволення потреб суспільства в цілому і кожного громадянина в продуктах харчування, сировині для промисловості та кормах для худоби. Також варто зазначити, що саме аграрне виробництво пов'язане із безпосереднім використанням землі та інших природних ресурсів.

Виходячи із вищевикладеного, можна із впевненістю стверджувати, що положення Закону України

«Про Основні засади (стратегію) державної еколого-економічної політики України на період до 2020 року» підтверджують необхідність інтеграції механізмів регулювання еколого-економічної безпеки держави до механізмів регулювання розвитком аграрного сектору, при обґрунтованому врахуванні еколого-економічної складової у державних галузевих відповідних стратегіях, планах і програм розвитку держави, активізацію механізму екологічного регулювання на місцевих рівнях та екологічну безпеку бізнесу.

Відповідно до положень даного Закону стратегічними цілями і завданнями механізму регулювання аграрним виробництвом є запровадження та розвиток сучасних екологічно орієнтованих та органічних технологій ведення сільського господарства та досягнення у 2020 році їх використання, збільшення площ їх використання двічі. Саме відповідно до положень викладених у Законі України «Про Основні засади (стратегію) державної еколого-економічної політики України на період до 2020 року» актуалізуються питання забезпечення державної підтримки та стимулювання вітчизняного агарного виробництва, яке спрямоване на модернізацію технологій у контексті зниження негативного впливу загроз виробничого процесу на навколишнє природне середовище. Дослідження світового досвіду дозволило обґрунтовано підійти до вирішення питань щодо можливих напрямів зниження екологічно деструктивного впливу аграрного сектору на навколишнє середовище завдяки екологічно збалансованому розвитку. Ми підтримуємо думку тих провідних науковців, які стверджують, що саме розвиток інноваційної діяльності в Україні має стати одним із основних інструментів регулювання еколого-економічної безпеки аграрного сектору у напрямку нейтралізації загроз навколишньому природному середовищу, що, у свою чергу, спонукає до запровадження еколого-економічних інновацій в аграрному виробництві на довгострокову перспективу [4-5]. Однак, в сучасних вітчизняних реаліях сформована інноваційна інфраструктура не орієнтована на екологічне спрямування, причиною чого слугує не достатня обґрунтованість даного питання у нормативно-правових актах України.

На нашу думку, серед інструментів удосконаленого регулювання еколого-економічної безпеки аграрного сектору провідну роль мають займати положення 3 розділу Закону України «Про Основні засади (стратегію) державної еколого-економічної політики України на період до 2020 року», які передбачають стратегічні завдання сучасної еколого-економічної політики України, а саме необхідність запровадження системи екологічного маркування товарів і продуктів харчування. Саме ці аспекти мають безпосереднє відношення до регулювання еколого-економічної безпеки аграрного сектору, адже продукція, яка виробляється, в основному й являє собою продукти харчування або сировину для їх виготовлення.

Варто зазначити, що система екологічного маркування продуктів харчування давно відома і зазнала широкого використання у державах Європейського Союзу та США. Зокрема, у Європейському Союзі регулюванню цих питань присвячено Регламент Ради (ЄЕС) № 2092/91 від 24 червня 1991 р. про біологічний спосіб виробництва сільськогосподарської продукції і його позначення на сільськогосподарській продукції і продуктах харчування, а також Регламент Ради (ЄЕС) № 880/92. Саме цими нормативними актами забезпечується вирішення питань щодо механізму надання еколого-економічних товарних етикеток екологічно чистій продукції для держав-членів ЄС, оскільки громадськість зацікавлена в одержанні інформації про вплив виробництва на екологію та про якість аграрної продукції. При цьому експортерам з третіх країн необхідно враховувати, що органічні продукти, які ними поставляються, можуть бути виставлені на продаж у ЄС у такому статусі тільки після проходження процедури з метою засвідчення еквівалентності правил щодо органічного виробництва, які застосовуються в третій країні. Вимоги, які застосовуються у третій країні, повинні надавати гарантії, еквівалентні тим, які надаються в ЄС, і враховувати такі сфери, як виробництво продуктів харчування, запобігання виникненню хвороб, застосування ветеринарних процедур і забезпечення умов утримання тварин, методи землеробства й питання, що пов'язані із застосуванням добрив [6]. Генетично модифіковані організми і продукти, отримані від генетично модифікованих організмів, вилучені з переліку органічних технологій виробництва [7]. Механізми надання еколого-економічних товарних етикеток використовується й у США, де Федеральна комісія з торгівлі і Бюро охорони довкілля надають їх сертифікованим приватним підприємствам-аграрним виробникам. Вбачається, що реалізація механізмів екологічного маркування, визнана у ЄС і в інших країнах світу, є дієвим засобом захисту прав споживачів продукції рослинного і тваринного походження, яка виробляється в рамках органічного сільського господарства і позиціонується, як органічна, а також одним із засобів підтвердження якості цієї продукції. На нашу думку, даний досвід регулювання еколого-економічної безпеки аграрного сектору бажано адаптувати в Україні шляхом внесення доповнень до Закону України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини».

Підписана Україною 14 липня 1994 р. Угода про партнерство та співробітництво з Європейським співтовариством та ратифікований Закон України від 10 листопада 1994 р. зобов'язують державу у проведенні заходів щодо модернізації й приватизації аграрного сектора, розвитку внутрішнього та зовнішнього ринків для українських товарів, за умови виконання необхідних заходів із охорони навколишнього середовища й підвищення безпеки продуктів харчування. У свою чергу, прийнятими вважаються зобов'язання щодо адаптації вітчизняного законодавства до законодавства Європейського Союзу. Тим паче на сьогодні вказана Угода є чинною. Проте відповідно до укладеної 21 березня 2014 р. у Брюсселі Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським

співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони, яка була ратифікована Законом України «Про ратифікацію Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони» від 16 вересня 2014 р., Угоду про партнерство та співробітництво з Європейським співтовариством 1994 р. разом з протоколами до неї втрачає чинність (ст. 479 Угоди про асоціацію). Однак, відповідно до ст. 486 Угоди про асоціацію, тимчасово, до набрання нею чинності, положення Угоди про партнерство та співробітництво з Європейським співтовариством 1994 р. продовжуватимуть діяти.

На особливу увагу заслуговує дослідження Європейського законодавства у напрямку забезпечення еколого-економічної безпеки аграрного сектору, адже у ньому значну увагу приділено саме питанням захисту ґрунтів, використання вод у сільському господарстві, застосування пестицидів, генетично-модифікованих організмів у аграрному виробництві, поводження з сільськогосподарськими тваринами та інше. У результаті дослідження було визначено сукупність нормативних актів ЄС, які присвячені саме питанням захисту навколишнього середовища у сфері аграрного сектору, до яких належать: Директива Ради 91/676/ЄЕС від 12 грудня 1991 р. щодо охорони вод від забруднення, спричиненого нітратами з сільськогосподарських джерел, та Директива Ради 86/278/ЄЕС від 12 червня 1986 р. про охорону навколишнього середовища і, зокрема, ґрунтів при використанні осаду стічних вод в сільському господарстві. На нашу думку вітчизняне аграрне законодавство повинно спрямовуватись на адаптацію до законодавства ЄС. Результат дослідження у даному напрямку дозволили дійти до висновку, що деякі аспекти вітчизняного законодавства знаходяться на початковій стадії адаптації а деякі відповідають вимогам ЄС, що є позитивною тенденцією.

У підтвердження зроблених нами висновків проаналізовано спеціалізовані нормативно-правові акти, які забезпечують регулювання еколого-економічної безпеки аграрного сектору. В Законі України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року», ст. 4 закріплені правові засади принципу еколого-економічної безпеки аграрного сектору, який передбачає сприяння впровадженню ресурсозберігаючих, безпечних та екологічно чистих технологій виробництва сільськогосподарської продукції та продовольства. Саме цей аспект законодавства України є позитивним напрямом спрямованим на запровадження та утвердження принципу еколого-економічної безпеки аграрного сектору. Вимоги щодо забезпечення еколого-економічної безпеки аграрного сектору містяться і в інших спеціальних актах аграрного законодавства. Згідно зі ст. 4 Закону України «Про пестициди і агрохімікати» від 02 березня 1995 р. агрохімікати повинні мати високу біологічну активність щодо цільового призначення і відповідати вимогам еколого-економічної безпеки, державним стандартам, санітарним вимогам та іншим нормативним документам. Тим паче, механізмом регулювання еколого-економічної безпеки аграрного сектору передбачається, що застосування агрохімікатів до їх державної реєстрації забороняється. Державна реєстрація агрохімікатів проводиться відповідно до Порядку проведення державних випробувань, державної реєстрації та перереєстрації, видання переліків пестицидів і агрохімікатів, дозволених до використання в Україні, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 04 березня 1996 р. Для проведення даної процедури у механізмі регулювання еколого-економічної безпеки аграрного сектору передбачається сукупність обов'язкових процедур, а саме: державні випробування агрохімікатів; розроблення документації з безпечного застосування засобів захисту рослин; гігієнічна регламентація та державна реєстрація хімічної речовини; розроблення нормативів еколого-економічної безпеки хімічних речовин; проведення санітарно-епідеміологічної, еколого-економічної, біологічно-господарської експертиз; розроблення методик визначення залишкової кількості препаратів у аграрній продукції, природних об'єктах тощо.

Статтею 12 Закону України «Про пестициди і агрохімікати» передбачається, що при застосуванні пестицидів і агрохімікатів у процесі аграрного сектору здійснюється комплекс заходів відповідно до регламентів, встановлених для певної ґрунтово-кліматичної зони, з урахуванням попереднього агрохімічного обстеження ґрунтів, даних агрохімічного паспорта земельної ділянки (поля) і стану посівів, діагностики мінерального живлення рослин, прогнозу розвитку шкідників і хвороб.

Проаналізувавши положення низки нормативно-правових актів, як державного інструменту механізму регулювання еколого-економічною безпекою аграрного сектору було встановлено, що основний пріоритетний напрям забезпечення еколого-економічної безпеки аграрного сектору пов'язаний з нормами використання пестицидів та агрохімікатів при здійсненні сільськогосподарського виробництва та наголошує на параметрах збереження здоров'я людини і охорони навколишнього природного середовища. Дані положення обґрунтовують співвідношення економічного ефекту від застосування агрохімікатів, із необхідністю розробки напрямів їх мінімізації шляхом активізації екологічно безпечних методів захисту та організації заходів спрямованих на забезпечення безпеки здоров'я людини і довкілля під час виробничого процесу, зберігання, транспортування та контролю.

Сукупність екологічно важливих вимог, які необхідно дотримуватись у процесі аграрного сектору та відображаються у державному механізмі регулювання його еколого-економічною безпекою представлені також у Законі України «Про меліорацію земель» від 14 січня 2000 р. Даним Законом передбачається ряд вимог щодо раціонального використання природних ресурсів (земельних, водних, лісових та мінерально-сировинних); охорони ґрунтів (виснаження, засолення, заболочення, насичення

шкідливими речовинами, погіршення властивостей); нейтралізація негативному впливу меліоративних заходів на рослинний і тваринний світ; охорона поверхневих і підземних вод (забруднення та виснаження) тощо. Положення ст. 31 відповідного Закону передбачають, що проектна документація на проведення меліорації земель сільськогосподарського призначення має містити матеріали оцінки впливу на навколишнє природне середовище і довідку про екологічні наслідки проведеної діяльності, відповідно до вимог Законів України «Про охорону навколишнього природного середовища» і «Про екологічну експертизу» від 09 лютого 1995 р.

Державний механізм регулювання еколого-економічної безпеки аграрного сектору передбачає також такі нормативно-правові акти, які сприяють забезпеченню еколого-економічної безпеки, а саме: Земельний кодекс України, Водний кодекс України, Кодекс законів про надра, Закон України «Про охорону атмосферного повітря» від 16 жовтня 1992 р. та ін. Так, Земельний кодекс України регламентує основні обов'язки власників землі, яка забезпечує аграрне виробництво (ст. 91, 96), та, у свою чергу, передбачає вимоги до забезпечення еколого-економічної безпеки аграрного сектору в України, а саме забезпечення використання землі за цільовим призначенням, додержання вимог законодавства про охорону довкілля, підвищення родючості ґрунтів та збереження їх корисних властивостей. Також власники зобов'язуються своєчасно надавати відповідним органам виконавчої влади та органам місцевого самоврядування дані про стан і використання земель та інших природних ресурсів у порядку, встановленому законом тощо. Серед спеціалізованого аграрного законодавства, яке закріплює тотожні положення, належать закони України «Про фермерське господарство» від 19 червня 2003 р. (ст. 15), «Про особисте селянське господарство» від 15 травня 2003 р. (ст. 7) та інших. Тобто, виходячи із вищевикладеного встановлено, що одним з основних обов'язків аграрних виробників є раціональне та ефективне використання земель сільськогосподарського призначення в процесі аграрного сектору. У свою чергу реалізація регулювання еколого-економічної безпеки аграрного сектору враховує еколого-соціо-економічні чинники. Економічні чинники передбачають максимальну мінімізацію виробничих затрат на виробництво аграрної продукції у напрямку виробництва необхідної для суспільства кількості сільськогосподарської продукції. Сутність еколого-економічних чинників полягають у впровадженні при використанні сільськогосподарських угідь таких технологій, які б зберігали та підвищували родючість ґрунтів та забезпечували б виробництво екологічно чистої аграрної продукції [9-10].

Висновки. Результати проведеного дослідження нормативно-правового забезпечення регулювання еколого-економічної безпеки аграрного сектору дозволяють констатувати, що сучасна система законодавства у сфері забезпечення еколого-економічної безпеки аграрного сектору включає декілька рівнів нормативного характеру: по-перше, конституційні норми; по-друге, норми загального характеру (наприклад, Закон України «Про основи національної безпеки України»); по-третє, норми екологічного законодавства; по-п'яте, спеціальний рівень, який передбачає нормативні акти у сфері аграрного сектору. Також варто акцентувати увагу на нормах міжнародно-правового характеру щодо забезпечення еколого-економічної безпеки аграрного сектору (міжнародні договори, конвенції, а також акти регіонального характеру, а саме, Регламенти і Директиви Ради Європейського Союзу). На нашу думку, визначені у даному питанні чинні нормативно-правові акти України щодо забезпечення еколого-економічної безпеки аграрного сектору повинні бути представлені у сучасному державному механізму регулювання еколого-економічної безпеки суспільства та, аграрного сектору зокрема. Тобто, із впевненістю можна стверджувати, що сучасне законодавство України представляє собою достатнє нормативно-правове підґрунтя для забезпечення еколого-економічної безпеки аграрного сектору, що дає підстави вести мову про формування нового принципу аграрного права – принципу еколого-економічної безпеки аграрного сектору. Також для ефективної реалізації регулювання еколого-економічної безпеки аграрного сектору необхідно враховувати особливості нормативно-правового забезпечення на галузевому рівні, яке спрямоване на регулювання питаннями забезпечення еколого-економічної безпеки з урахуванням специфіки аграрного сектору. Виконання законодавчих актів відбувається на основі підзаконних актів, до яких належать укази Президента України, постанови КМУ, накази міністерств і відомств, розпорядження місцевих органів державної влади та регулювання, нормативні акти органів місцевого самоврядування, територіальні (локальні) нормативні акти або розпорядження, які прийняті конкретними суб'єктами аграрного сектору. До джерел нормативного забезпечення еколого-економічної безпеки аграрного сектору також відносять судові рішення. Всі перелічені підзаконні акти приймаються з метою доповнення та деталізації еколого-економічних законів. Для того щоб всі нормативно-правові акти ефективно використовувались на практиці необхідно дотримуватись сукупності комплексних умов, які передбачають узгодженість системи підзаконних нормативно-правових актів, нормативні акти не повинні суперечити один з одним. Забезпечити виконання законів та підзаконних нормативно-правових актів можливо лише шляхом удосконалення відповідного нагляду і розвитку судових механізмів вирішення спірних питань в сфері забезпечення еколого-економічної безпеки аграрного сектору та збалансованого аграрного природокористування.

Література

1. Зянько В.В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку: монографія / В.В. Зянько. Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2008. 397 с.

2. Щуревич Л.М. Інноваційні перспективи в розвитку аграрного сектору в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. №10. С. 101-105.

3. Дергачев В.А. Новые формы международной экономической регионализации. *Економічні інновації*. 2014. Вип. 57. С. 111-126

4. Гриник І.В. Проблеми і перспективи наукового забезпечення трансферу інновацій в АПК. Методичні підходи створення інновацій та трансферу об'єктів інтелектуальної власності у агровиробництво / під ред. В.П.Ситника, В.В.Кириченка. Х., 2008. С. 16-20.

5. Лайко П.А. Удосконалення інноваційної діяльності в АПК – вимоги часу. *Економіка АПК*. 2007. №12. С.85-91.

6. Shestakovska T., Durglishvili N., Kushnir S. Competitiveness of the agrarian business in the context of maintenance of leadership positions on the market. In: Strielkowski, W. (ed.). Proceedings of the 2nd International Conference on Social, Economic and Academic Leadership (ICSEAL 2018), Advances in Social Science, Education and Humanities Research, 2018. ol. 217, pp177-184. doi:10.2991/icseal-18.2018.26

7. Прахалад К.К. Майбутнє конкуренції. Творення унікальної цінності спільно з клієнтами. К.: Вид-во Олексія Капусти (підрозділ «Агенція «Старт»), 2005. 258 с.

8. Портер М. Международная конкуренція. / М. Портер. М.: Междунар. отношения, 1993. 896 с.

9. Тарнавська Н. Новітні прояви конкуренції в суспільстві, яке базується на знаннях. *Економіка України*. 2008. № 2. С.4-16

10. Потенціал розвитку і перспективи відродження сільських територій в умовах сучасних реформ: науково-аналітична доповідь. під ред.. В. Борщевського. Львів, 2017. 43 с.

References

1. Zianko V.V. (2008). Innovatsiine pidpryiemnytstvo: sutnist, mekhanizmy i formy rozvytku [Innovative entrepreneurship: the essence, mechanisms and forms of development] Vinnytsia: UNIVERSUM-Vinnytsia, 397 p. [in Ukrainian].

2. Shchurevych L.M. (2018). Innovatsiini perspektyvy v rozvytku ahrarnoho sektoru v Ukraini. [Innovative perspectives in the development of the agrarian sector in Ukraine] Investytsii: praktyka ta dosvid [Investments: practice and experience]. 10, p.101-105. [in Ukrainian].

3. Derhachev V.A. (2014). Novye formy mezhdunarodnoj jekonomicheskoj regionalizacii. [New forms of international economic regionalization] Ekonomichni innovatsii [Economic innovation]. 57, p. 111-126 [in Ukrainian].

4. Hrynyk I.V. (2008). Problemy i perspektyvy naukovoho zabezpechennia transferu innovatsii v APK. [Problems and prospects of scientific support for the transfer of innovations in the agroindustrial complex] Metodychni pidkhody stvorennia innovatsii ta transferu obiektiv intelektualnoi vlasnosti u ahrovyrobnytstvo p.16-20. [in Ukrainian].

5. Laiko P.A. (2007). Udoskonalennia innovatsiinoi diialnosti v APK – vymohy chasu. [Improvement of innovative activity in agroindustrial complex] Ekonomika APK [Economy of agroindustrial complex] 12, p. 85-91. [in Ukrainian].

6. Shestakovska T., Durglishvili N., Kushnir S. (2018). Competitiveness of the agrarian business in the context of maintenance of leadership positions on the market. In: Strielkowski, W. (ed.). Proceedings of the 2nd International Conference on Social, Economic and Academic Leadership (ICSEAL 2018), Advances in Social Science, Education and Humanities Research, 217, p.177-184. [in Switzerland].

7. Prakhalad K.K. (2005). Maibutnie konkurentsii. Tvorennia unikalnoi tsinnosti spilno z kliientamy. [Future of competition. Creating a unique value with customers]. K.: Vyd-vo Oleksiia Kapusty (pidrozdil «Ahentsiia «Start»), 258 p. [in Ukrainian].

8. Porter M. (1993). Mezhdunarodnaja konkurencija. [International Competition] M.: Mezhdunar. otnoshenyia, 896 p. [in Russia].

9. Tarnavska N. (2008). Novitni proiavy konkurentsii v suspilstvi, yake bazuietsia na znanniakh. [The latest manifestations of competition in a knowledge-based society] Ekonomika Ukrainy [Ukraine economy]. 2, p.4-16 [in Ukrainian].

10. Potentsial rozvytku i perspektyvy vidrodzhennia silskykh terytorii v umovakh suchasnykh reform: naukovo-analitychna dopovid. [Development potential and prospects for the revival of rural areas in the context of modern reforms: scientific and analytical report] pid red.. V. Borshchevskoho. Lviv, 2017. 43 p. [in Ukrainian].

Рецензія/Peer review : 03.04.2019 Надрукована/Printed : 05.06.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Войнаренко М. П.

УДК: 338.24:336.153.2
DOI: 10.31891/2307-5740-2019-270-3-273-276

РУЖИЦЬКИЙ І. Ю.
Чернігівський національний технологічний університет

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано стан нормативно-правового забезпечення регулювання економічної безпеки в Україні. Сучасна система законодавства у сфері забезпечення економічної безпеки реального сектору економіки включає декілька рівнів нормативного характеру: по-перше, конституційні норми; по-друге, норми загального характеру (наприклад, Закон України «Про основи національної безпеки України»); по-третє, норми екологічного законодавства; по-п'яте, спеціальний рівень, який передбачає нормативні акти у сфері реального сектору економіки. Також варто акцентувати увагу на нормах міжнародно-правового характеру щодо забезпечення економічної безпеки реального сектору економіки (міжнародні договори, конвенції, а також акти регіонального характеру, а саме, Регламенти і Директиви Ради Європейського Союзу). На нашу думку, визначені у даному питанні чинні нормативно-правові акти України щодо забезпечення економічної безпеки реального сектору економіки повинні бути представлені у сучасному державному механізму регулювання економічної безпеки суспільства та, реального сектору економіки зокрема. Надано наукове обґрунтування необхідності розробки та впровадження Державної цільової програми забезпечення економічної безпеки реального сектору економіки, результати реалізації якої мають еколого-соціо-економічний ефект, а саме: зменшення навантаження реального сектору економіки на навколишнє природне середовище, покращення екологічного стану в країні, поширення економічно ефективних екологічно орієнтованих інноваційних технологій виробництва, зростання пропозиції високоякісної, органічної продукції на ринку.

Ключові слова: держава, забезпечення, норматино-правовий, економічна безпека, розвиток економіки, регулювання.

RUZHITSKY I.
Chernihiv National University of Technology

REGULATORY AND LEGAL ENFORCEMENT OF ECONOMIC SECURITY REGULATION IN UKRAINE

The article analyzes the state of regulatory and legal support for the regulation of economic security in Ukraine. The modern system of legislation in the field of economic security of the real sector of the economy includes several levels of regulatory nature: first, constitutional norms; secondly, norms of a general nature (for example, the Law of Ukraine "On Fundamentals of National Security of Ukraine"); third, the norms of environmental legislation; fifth, a special level that provides for regulations in the real sector of the economy. Attention should also be paid to the norms of international law on ensuring the economic security of the real sector of the economy (international treaties, conventions, as well as acts of a regional nature, namely, Regulations and Directives of the Council of the European Union). In our opinion, the current regulations of Ukraine on ensuring economic security of the real sector of the economy should be presented in the modern state mechanism for regulating the economic security of society and the real sector of the economy in particular. The scientific substantiation of necessity of development and implementation of the State target program of maintenance of economic safety of real sector of economy which results of realization have ecological-socio-economic effect, namely: reduction of loading of real sector of economy on environment, improvement of an ecological condition in the country, distribution of economically effective environmentally oriented innovative production technologies, increasing supply of high quality, organic products on the market.

Key words: state, provision, normative-legal, economic security, economic development, regulation.

Постановка проблеми. Проблема забезпечення економічної безпеки завжди стояла гостро у процесі функціонування суб'єктів господарювання. Серед суб'єктів господарювання, у яких діяльність пов'язана з використанням природних ресурсів, провідне місце займає діяльність по виробництву аграрної продукції, яка у якості основного засобу виробництва використовує землю та інші природні ресурси. Актуальність дослідження питань забезпечення економічної безпеки, а саме її регулювання , зумовлюється рядом факторів: довготривалою еколого-економічною кризою в країні, що виникає у результаті колосального техногенного навантаження від результатів діяльності людини. Встановлено, що вплив людини на природу з кожним роком поглиблювався і розширювався, що, у свою чергу, пояснює діалектично-суперечливу взаємозалежність суспільства і природи: поступово підвищуючи свою владу над природою, суспільство потрапляє у все більшу залежність від неї, як джерела задоволення потреб людей і виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В дослідженнях вітчизняних вчених, присвячених проблемам економічної безпеки реального сектору економіки в більшій мірі досліджується стан речей, що склався в даній сфері і в меншій мірі надаються пропозиції з її удосконалення. Управлінські аспекти економічної безпеки аграрного сектора розроблялися у працях: В. Борщевського, О. Манойленка, А. Никифорова, В. Русана, П. Саблук, М.Скорик, А. Черепа та ін..

Незважаючи на широкий спектр напрямів дослідження особливостей державного регулювання економічної безпеки , у працях зазначених учених практично не знайшли відображення питання розробки ефективного інструментарію нормативно-правового регулювання економічної безпеки .

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає в обґрунтуванні нормативно-правового забезпечення регулювання економічної безпеки реального сектору економіки в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Результати дослідження дозволили визначити напрями проведеної державою політики щодо регулювання економічної безпеки реального сектору економіки, що проявляється у прийнятті відповідних нормативно-правових актів. Нормативно-правову основу для регулювання процесами забезпечення економічної безпеки реального сектору економіки становить звичайно Конституція України. Статтею 3 Конституції України проголошується, що людина, її життя, здоров'я, честь і гідність, недоторканність і безпека є найвищою соціальною цінністю. Частина 2 ст. 3 ілюструє положення, що права і свободи людини та їх гарантії визначають зміст і спрямованість діяльності держави. Держава відповідає перед людиною за свою діяльність. Утвердження та забезпечення прав і свобод людини є головним обов'язком держави. Наукові розвідки у даному напрямку дали підстави стверджувати, що особливо гостро постає питання забезпечення економічної безпеки реального сектору економіки для сільського населення, яке в Україні, до сих пір залишається найбільш знедоленою верствою громадян. Державні механізми регулювання й досі не враховують специфічну та конче необхідну соціальну місію селянства як годувальника суспільства та носія високих моральних традицій [1]. Саме дані положення висвітлюються у ст. 16 Конституції України, де закріплено, що забезпечення економічної безпеки, підтримання економічної рівноваги на території України, подолання наслідків Чорнобильської катастрофи – катастрофи планетарного масштабу, збереження генофонду Українського народу є обов'язком нашої держави. Також такі положення мають своє відображення у правах та обов'язках громадян, що декларуються Конституцією України. Згідно зі ст. 50 кожен має право на безпечне для життя і здоров'я довкілля та на відшкодування завданої порушенням цього права шкоди. Кореспондуючим обов'язком є передбачений ст. 66 Конституції України обов'язок кожного громадянина не заподіювати шкоду природі і відшкодовувати завдані ним збитки.

Серед нормативних актів, які регулюють питання забезпечення економічної безпеки реального сектору економіки, провідну роль займає Закон України «Про основи національної безпеки України» від 19 червня 2003 року. На основі аналізу ст. 6 відповідного Закону до особливостей забезпечення економічної безпеки належать такі питання: гарантування конституційних прав і свобод людини і громадянина; збереження навколишнього природного середовища та раціональне використання природних ресурсів (в тому числі в процесі реального сектору економіки); створення конкурентоспроможної, соціально орієнтованої ринкової економіки та забезпечення постійного зростання рівня життя і добробуту населення; зміцнення фізичного здоров'я нації, створення умов для розширеного відтворення населення; інтеграція України в європейський політичний, економічний, правовий простір; забезпечення екологічно та техногенно безпечних умов життєдіяльності суспільства.

В Законі України «Про охорону навколишнього природного середовища» визначено загальні правові норми та інститути, які здійснюють регулювання відносин в сфері природокористування, здійснення охорони довкілля та забезпечення економічної безпеки. У ст. 3 цього Закону визначені основні принципи охорони навколишнього природного середовища, серед яких доцільно, на нашу думку, виділити такі як: 1) пріоритетність вимог економічної безпеки, обов'язковість додержання еколого-економічних стандартів, нормативів та лімітів використання природних ресурсів при здійсненні господарської та іншої діяльності; 2) гарантування екологічно безпечного середовища для життя і здоров'я людей; 3) запобіжний характер заходів щодо охорони навколишнього природного середовища; 4) екологізація матеріального виробництва на основі комплексності рішень у питаннях охорони навколишнього природного середовища, використання та відтворення відновлюваних природних ресурсів, широкого впровадження новітніх технологій; 5) науково обґрунтоване узгодження еколого-економічних, економічних та соціальних інтересів суспільства на основі поєднання міждисциплінарних знань еколого-економічних, соціальних, природничих і технічних наук та прогнозування стану навколишнього природного середовища; 6) гласність і демократизм при прийнятті рішень, реалізація яких впливає на стан навколишнього природного середовища, формування у населення екологічного світогляду; 7) науково обґрунтоване нормування впливу господарської та іншої діяльності на навколишнє природне середовище; 8) компенсація шкоди, заподіяної порушенням законодавства про охорону навколишнього природного середовища та ін.

Наступним законодавчим актом, який забезпечує реалізацію механізму регулювання економічної безпеки реального сектору економіки в сучасних умовах є Закон України від 21 грудня 2010 р. «Про Основні засади (стратегію) державної економічної політики України на період до 2020 року». Даний Закон має загальний характер, тобто сфера його дії поширюється як на відносини у сфері реального сектору економіки так і є предметом регулювання аграрного права. Згідно з розділом 1 цього Закону стабільний еколого-соціо-економічний розвиток країни передбачає таке функціонування її господарських структур, коли одночасно задовольняються зростаючі матеріальні та духовні потреби населення, забезпечується раціональне й екологічно безпечне господарювання і високоефективне збалансоване використання природних ресурсів, створюються сприятливі умови для здоров'я людини, збереження і відтворення навколишнього природного середовища та природно-ресурсного потенціалу суспільного виробництва [2-3]. Тобто, можна стверджувати, що саме забезпечує задоволення потреб суспільства в цілому і кожного

громадянина в продуктах харчування, сировині для промисловості та кормах для худоби. Також варто зазначити, що саме пов'язане із безпосереднім використанням землі та інших природних ресурсів.

Виходячи із вищевикладеного, можна із впевненістю стверджувати, що положення Закону України «Про Основні засади (стратегію) державної економічної політики України на період до 2020 року» підтверджують необхідність інтеграції механізмів регулювання економічної безпеки держави до механізмів регулювання розвитком реального сектору економіки, при обґрунтованому врахуванні економічної складової у державних галузевих відповідних стратегіях, планах і програм розвитку держави, активізацію механізму екологічного регулювання на місцевих рівнях та екологічну безпеку бізнесу.

Відповідно до положень даного Закону стратегічними цілями і завданнями механізму регулювання аграрним виробництвом є запровадження та розвиток сучасних екологічно орієнтованих та органічних технологій ведення сільського господарства та досягнення у 2020 році їх використання, збільшення площ їх використання двічі. Саме відповідно до положень викладених у Законі України «Про Основні засади (стратегію) державної економічної політики України на період до 2020 року» актуалізуються питання забезпечення державної підтримки та стимулювання вітчизняного агарного виробництва, яке спрямоване на модернізацію технологій у контексті зниження негативного впливу загроз виробничого процесу на навколишнє природне середовище. Дослідження світового досвіду дозволило обґрунтовано підійти до вирішення питань щодо можливих напрямів зниження екологічно деструктивного впливу реального сектору економіки на навколишнє середовище завдяки екологічно збалансованому розвитку. Ми підтримуємо думку тих провідних науковців, які стверджують, що саме розвиток інноваційної діяльності в Україні має стати одним із основних інструментів регулювання економічної безпеки реального сектору економіки у напрямку нейтралізації загроз навколишньому природному середовищу, що, у свою чергу, спонукає до запровадження еколого-економічних інновацій в аграрному виробництві на довгострокову перспективу [4-5]. Однак, в сучасних вітчизняних реаліях сформована інноваційна інфраструктура не орієнтована на екологічне спрямування, причиною чого слугує не достатня обґрунтованість даного питання у нормативно-правових актах України.

На нашу думку, серед інструментів удосконаленого регулювання економічної безпеки реального сектору економіки провідну роль мають займати положення 3 розділу Закону України «Про Основні засади (стратегію) державної економічної політики України на період до 2020 року», які передбачають стратегічні завдання сучасної економічної політики України, а саме необхідність запровадження системи екологічного маркування товарів і продуктів харчування. Саме ці аспекти мають безпосереднє відношення до регулювання економічної безпеки реального сектору економіки, адже продукція, яка виробляється, в основному й являє собою продукти харчування або сировину для їх виготовлення.

Варто зазначити, що система екологічного маркування продуктів харчування давно відома і зазнала широкого використання у державах Європейського Союзу та США. Зокрема, у Європейському Союзі регулюванню цих питань присвячено Регламент Ради (ЄЕС) № 2092/91 від 24 червня 1991 р. про біологічний спосіб виробництва сільськогосподарської продукції і його позначення на сільськогосподарській продукції і продуктах харчування, а також Регламент Ради (ЄЕС) № 880/92. Саме цими нормативними актами забезпечується вирішення питань щодо механізму надання еколого-економічних товарних етикеток екологічно чистій продукції для держав-членів ЄС, оскільки громадськість зацікавлена в одержанні інформації про вплив виробництва на екологію та про якість аграрної продукції. При цьому експортерам з третіх країн необхідно враховувати, що органічні продукти, які ними поставляються, можуть бути виставлені на продаж у ЄС у такому статусі тільки після проходження процедури з метою засвідчення еквівалентності правил щодо органічного виробництва, які застосовуються в третій країні. Вимоги, які застосовуються у третій країні, повинні надавати гарантії, еквівалентні тим, які надаються в ЄС, і враховувати такі сфери, як виробництво продуктів харчування, запобігання виникненню хвороб, застосування ветеринарних процедур і забезпечення умов утримання тварин, методи землеробства й питання, що пов'язані із застосуванням добрив [6]. Генетично модифіковані організми і продукти, отримані від генетично модифікованих організмів, вилучені з переліку органічних технологій виробництва [7]. Механізми надання еколого-економічних товарних етикеток використовується й у США, де Федеральна комісія з торгівлі і Бюро охорони довкілля надають їх сертифікованим приватним підприємствам-аграрним виробникам. Вбачається, що реалізація механізмів екологічного маркування, визнана у ЄС і в інших країнах світу, є дієвим засобом захисту прав споживачів продукції рослинного і тваринного походження, яка виробляється в рамках органічного сільського господарства і позиціонується, як органічна, а також одним із засобів підтвердження якості цієї продукції. На нашу думку, даний досвід регулювання економічної безпеки реального сектору економіки бажано адаптувати в Україні шляхом внесення доповнень до Закону України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини».

Підписана Україною 14 липня 1994 р. Угода про партнерство та співробітництво з Європейським співтовариством та ратифікований Закон України від 10 листопада 1994 р. зобов'язують державу у проведенні заходів щодо модернізації й приватизації аграрного сектора, розвитку внутрішнього та зовнішнього ринків для українських товарів, за умови виконання необхідних заходів із охорони навколишнього середовища й підвищення безпеки продуктів харчування. У свою чергу, прийнятими

вважаються зобов'язання щодо адаптації вітчизняного законодавства до законодавства Європейського Союзу. Тим паче на сьогодні вказана Угода є чинною. Проте відповідно до укладеної 21 березня 2014 р. у Брюсселі Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони, яка була ратифікована Законом України «Про ратифікацію Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Євро пейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони» від 16 вересня 2014 р., Угоду про партнерство та співробітництво з Європейським співтовариством 1994 р. разом з протоколами до неї втрачає чинність (ст. 479 Угоди про асоціацію). Однак, відповідно до ст. 486 Угоди про асоціацію, тимчасово, до набрання нею чинності, положення Угоди про партнерство та співробітництво з Європейським співтовариством 1994 р. продовжуватимуть діяти.

На особливу увагу заслуговує дослідження Європейського законодавства у напрямку забезпечення економічної безпеки реального сектору економіки, адже у ньому значну увагу приділено саме питанням захисту ґрунтів, використання вод у сільському господарстві, застосування пестицидів, генетично-модифікованих організмів у аграрному виробництві, поводження з сільськогосподарськими тваринами та інше. У результаті дослідження було визначено сукупність нормативних актів ЄС, які присвячені саме питанням захисту навколишнього середовища у сфері реального сектору економіки, до яких належать: Директива Ради 91/676/ЄЕС від 12 грудня 1991 р. щодо охорони вод від забруднення, спричиненого нітратами з сільськогосподарських джерел, та Директива Ради 86/278/ЄЕС від 12 червня 1986 р. про охорону навколишнього середовища і, зокрема, ґрунтів при використанні осаду стічних вод в сільському господарстві. На нашу думку вітчизняне аграрне законодавство повинно спрямовуватись на адаптацію до законодавства ЄС. Результат дослідження у даному напрямку дозволили дійти до висновку, що деякі аспекти вітчизняного законодавства знаходяться на початковій стадії адаптації а деякі відповідають вимогам ЄС, що є позитивною тенденцією.

У підтвердження зроблених нами висновків проаналізовано спеціалізовані нормативно-правові акти, які забезпечують регулювання економічної безпеки реального сектору економіки. В Законі України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року», ст. 4 закріплені правові засади принципу економічної безпеки реального сектору економіки, який передбачає сприяння впровадженню ресурсозберігаючих, безпечних та екологічно чистих технологій виробництва сільськогосподарської продукції та продовольства. Саме цей аспект законодавства України є позитивним напрямом спрямованим на запровадження та утвердження принципу економічної безпеки реального сектору економіки. Вимоги щодо забезпечення економічної безпеки реального сектору економіки містяться і в інших спеціальних актах аграрного законодавства. Згідно зі ст. 4 Закону України «Про пестициди і агрохімікати» від 02 березня 1995 р. агрохімікати повинні мати високу біологічну активність щодо цільового призначення і відповідати вимогам економічної безпеки, державним стандартам, санітарним вимогам та іншим нормативним документам. Тим паче, механізмом регулювання економічної безпеки реального сектору економіки передбачається, що застосування агрохімікатів до їх державної реєстрації забороняється. Державна реєстрація агрохімікатів проводиться відповідно до Порядку проведення державних випробувань, державної реєстрації та перереєстрації, видання переліків пестицидів і агрохімікатів, дозволених до використання в Україні, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 04 березня 1996 р. Для проведення даної процедури у механізмі регулювання економічної безпеки реального сектору економіки передбачається сукупність обов'язкових процедур, а саме: державні випробування агрохімікатів; розроблення документації з безпечного застосування засобів захисту рослин; гігієнічна регламентація та державна реєстрація хімічної речовини; розроблення нормативів економічної безпеки хімічних речовин; проведення санітарно-епідеміологічної, економічної, біологічно-господарської експертиз; розроблення методик визначення залишкової кількості препаратів у аграрній продукції, природних об'єктах тощо.

Статтею 12 Закону України «Про пестициди і агрохімікати» передбачається, що при застосуванні пестицидів і агрохімікатів у процесі реального сектору економіки здійснюється комплекс заходів відповідно до регламентів, встановлених для певної ґрунтово-кліматичної зони, з урахуванням попереднього агрохімічного обстеження ґрунтів, даних агрохімічного паспорта земельної ділянки (поля) і стану посівів, діагностики мінерального живлення рослин, прогнозу розвитку шкідників і хвороб.

Проаналізувавши положення низки нормативно-правових актів, як державного інструменту механізму регулювання еколого-економічною безпекою реального сектору економіки було встановлено, що основний пріоритетний напрям забезпечення економічної безпеки реального сектору економіки пов'язаний з нормами використання пестицидів та агрохімікатів при здійсненні сільськогосподарського виробництва та наголошує на параметрах збереження здоров'я людини і охорони навколишнього природного середовища. Дані положення обґрунтовують співвідношення економічного ефекту від застосування агрохімікатів, із необхідністю розробки напрямів їх мінімізації шляхом активізації екологічно безпечних методів захисту та організації заходів спрямованих на забезпечення безпеки здоров'я людини і довкілля під час виробничого процесу, зберігання, транспортування та контролю.

Сукупність екологічно важливих вимог, які необхідно дотримуватись у процесі реального сектору економіки та відображаються у державному механізмі регулювання його еколого-економічною безпекою

представлені також у Законі України «Про меліорацію земель» від 14 січня 2000 р. Даним Законом передбачається ряд вимог щодо раціонального використання природних ресурсів (земельних, водних, лісових та мінерально-сировинних); охорони ґрунтів (виснаження, засолення, заболочення, насичення шкідливими речовинами, погіршення властивостей); нейтралізація негативному впливу меліоративних заходів на рослинний і тваринний світ; охорона поверхневих і підземних вод (забруднення та виснаження) тощо. Положення ст. 31 відповідного Закону передбачають, що проектна документація на проведення меліорації земель сільськогосподарського призначення має містити матеріали оцінки впливу на навколишнє природне середовище і довідку про екологічні наслідки проведеної діяльності, відповідно до вимог Законів України «Про охорону навколишнього природного середовища» і «Про екологічну експертизу» від 09 лютого 1995 р.

Державний механізм регулювання економічної безпеки реального сектору економіки передбачає також такі нормативно-правові акти, які сприяють забезпеченню економічної безпеки, а саме: Земельний кодекс України, Водний кодекс України, Кодекс законів про надра, Закон України «Про охорону атмосферного повітря» від 16 жовтня 1992 р. та ін. Так, Земельний кодекс України регламентує основні обов'язки власників землі, яка забезпечує (ст. 91, 96), та, у свою чергу, передбачає вимоги до забезпечення економічної безпеки реального сектору економіки в України, а саме забезпечення використання землі за цільовим призначенням, додержання вимог законодавства про охорону довкілля, підвищення родючості ґрунтів та збереження їх корисних властивостей. Також власники зобов'язуються своєчасно надавати відповідним органам виконавчої влади та органам місцевого самоврядування дані про стан і використання земель та інших природних ресурсів у порядку, встановленому законом тощо. Серед спеціалізованого аграрного законодавства, яке закріплює тотожні положення, належать закони України «Про фермерське господарство» від 19 червня 2003 р. (ст. 15), «Про особисте селянське господарство» від 15 травня 2003 р. (ст. 7) та інших. Тобто, виходячи із вищевикладеного встановлено, що одним з основних обов'язків аграрних виробників є раціональне та ефективне використання земель сільськогосподарського призначення в процесі реального сектору економіки. У свою чергу реалізація регулювання економічної безпеки реального сектору економіки враховує еколого-соціо-економічні чинники. Економічні чинники передбачають максимальну мінімізацію виробничих затрат на виробництво аграрної продукції у напрямку виробництва необхідної для суспільства кількості сільськогосподарської продукції. Сутність еколого-економічних чинників полягають у впровадженні при використанні сільськогосподарських угідь таких технологій, які б зберігали та підвищували родючість ґрунтів та забезпечували б виробництво екологічно чистої аграрної продукції [9-10].

Висновки. Результати проведеного дослідження нормативно-правового забезпечення регулювання економічної безпеки реального сектору економіки дозволяють констатувати, що сучасна система законодавства у сфері забезпечення економічної безпеки реального сектору економіки включає декілька рівнів нормативного характеру: по-перше, конституційні норми; по-друге, норми загального характеру (наприклад, Закон України «Про основи національної безпеки України»); по-третє, норми екологічного законодавства; по-п'яте, спеціальний рівень, який передбачає нормативні акти у сфері реального сектору економіки. Також варто акцентувати увагу на нормах міжнародно-правового характеру щодо забезпечення економічної безпеки реального сектору економіки (міжнародні договори, конвенції, а також акти регіонального характеру, а саме, Регламенти і Директиви Ради Європейського Союзу). На нашу думку, визначені у даному питанні чинні нормативно-правові акти України щодо забезпечення економічної безпеки реального сектору економіки повинні бути представлені у сучасному державному механізму регулювання економічної безпеки суспільства та, реального сектору економіки зокрема. Тобто, із впевненістю можна стверджувати, що сучасне законодавство України представляє собою достатнє нормативно-правове підґрунтя для забезпечення економічної безпеки реального сектору економіки, що дає підстави вести мову про формування нового принципу аграрного права – принципу економічної безпеки реального сектору економіки. Також для ефективної реалізації регулювання економічної безпеки реального сектору економіки необхідно враховувати особливості нормативно-правового забезпечення на галузевому рівні, яке спрямоване на регулювання питаннями забезпечення економічної безпеки з урахуванням специфіки реального сектору економіки. Виконання законодавчих актів відбувається на основі підзаконних актів, до яких належать укази Президента України, постанови КМУ, накази міністерств і відомств, розпорядження місцевих органів державної влади та регулювання , нормативні акти органів місцевого самоврядування, територіальні (локальні) нормативні акти або розпорядження, які прийняті конкретними суб'єктами реального сектору економіки. До джерел нормативного забезпечення економічної безпеки реального сектору економіки також відносять судові рішення. Всі перелічені підзаконні акти приймаються з метою доповнення та деталізації еколого-економічних законів. Для того щоб всі нормативно-правові акти ефективно використовувались на практиці необхідно дотримуватись сукупності комплексних умов, які передбачають узгодженість системи підзаконних нормативно-правових актів, нормативні акти не повинні суперечити один з одним. Забезпечити виконання законів та підзаконних нормативно-правових актів можливо лише шляхом удосконалення відповідного нагляду і розвитку судових механізмів вирішення спірних питань в сфері забезпечення економічної безпеки реального сектору економіки та збалансованого аграрного природокористування.

Література

1. Зянько В.В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку: монографія / В.В. Зянько. Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2008. 397 с.
2. Щуревич Л.М. Інноваційні перспективи в розвитку реального сектору економіки в Україні. Інвестиції: практика та досвід. 2018. №10. С. 101-105.
3. Дергачев В.А. Новые формы международной экономической регионализации. Економічні інновації. 2014. Вип. 57. С. 111-126
4. Гриник І.В. Проблеми і перспективи наукового забезпечення трансферу інновацій в АПК. Методичні підходи створення інновацій та трансферу об'єктів інтелектуальної власності у агровиробництво / під ред. В.П.Ситника, В.В.Кириченка. Х., 2008. С. 16-20.
5. Лайко П.А. Удосконалення інноваційної діяльності в АПК – вимоги часу. Економіка АПК. 2007. №12. С.85-91.
6. Shestakovska T., Durglishvili N., Kushnir S. Competitiveness of the agrarian business in the context of maintenance of leadership positions on the market. In: Strielkowski, W. (ed.). Proceedings of the 2nd International Conference on Social, Economic and Academic Leadership (ICSEAL 2018), Advances in Social Science, Education and Humanities Research, 2018. ol. 217, pp177-184. doi:10.2991/icseal-18.2018.26
7. Прахалад К.К. Майбутнє конкуренції. Творення унікальної цінності спільно з клієнтами. К.: Вид-во Олексія Капусти (підрозділ «Агенція «Старт»), 2005. 258 с.
8. Портер М. Международная конкуренція. / М. Портер. М.: Междунар. отношения, 1993. 896 с.
9. Тарнавська Н. Новітні прояви конкуренції в суспільстві, яке базується на знаннях. Економіка України. 2008. № 2. С.4-16
10. Потенціал розвитку і перспективи відродження сільських територій в умовах сучасних реформ: науково-аналітична доповідь. під ред.. В. Борщевського. Львів, 2017. 43 с.

References

1. Zianko V.V. (2008). Innovatsiine pidpryiemnytstvo: sutnist, mekhanizmy i formy rozvytku [Innovative entrepreneurship: the essence, mechanisms and forms of development] Vinnytsia: UNIVERSUM-Vinnytsia, 397 p. [in Ukrainian].
2. Shchurevych L.M. (2018). Innovatsiini perspektyvy v rozvytku ahrarnoho sektoru v Ukraini. [Innovative perspectives in the development of the agrarian sector in Ukraine] Investytsii: praktyka ta dosvid [Investments: practice and experience]. 10, p.101-105. [in Ukrainian].
3. Derhachev V.A. (2014). Novye formy mezhdunarodnoj jekonomicheskoj regionalizacii. [New forms of international economic regionalization] Ekonomichni innovatsii [Economic innovation]. 57, p. 111-126 [in Ukrainian].
4. Hrynyk I.V. (2008). Problemy i perspektyvy naukovoho zabezpechennia transferu innovatsii v APK. [Problems and prospects of scientific support for the transfer of innovations in the agroindustrial complex] Metodychni pidkhody stvorennia innovatsii ta transferu obiektiv intelektualnoi vlasnosti u ahrovyrobnytstvo p.16-20. [in Ukrainian].
5. Laiko P.A. (2007). Udoskonalennia innovatsiinoi diialnosti v APK – vymohy chasu. [Improvement of innovative activity in agroindustrial complex] Ekonomika APK [Economy of agroindustrial complex] 12, p. 85-91. [in Ukrainian].
6. Shestakovska T., Durglishvili N., Kushnir S. (2018). Competitiveness of the agrarian business in the context of maintenance of leadership positions on the market. In: Strielkowski, W. (ed.). Proceedings of the 2nd International Conference on Social, Economic and Academic Leadership (ICSEAL 2018), Advances in Social Science, Education and Humanities Research, 217, p.177-184. [in Switzerland].
7. Prakhalad K.K. (2005). Maibutnie konkurentsii. Tvorennia unikalnoi tsinnosti spilno z kliientamy. [Future of competition. Creating a unique value with customers]. K.: Vyd-vo Oleksiia Kapusty (pidrozdil «Ahentsiia «Start»), 258 p. [in Ukrainian].
8. Porter M. (1993). Mezhdunarodnaja konkurencija. [International Competition] M.: Mezhdunar. otnoshenyia, 896 p. [in Russia].
9. Tarnavska N. (2008). Novitni proiavy konkurentsii v suspilstvi, yake bazuietsia na znanniakh. [The latest manifestations of competition in a knowledge-based society] Ekonomika Ukrainy [Ukraine economy]. 2, p.4-16 [in Ukrainian].
10. Potentsial rozvytku i perspektyvy vidrodzhennia silskykh terytorii v umovakh suchasnykh reform: na ukovo-analitychna dopovid. [Development potential and prospects for the revival of rural areas in the context of modern reforms: scientific and analytical report] pid red.. V. Borshchevskoho. Lviv, 2017. 43 p. [in Ukrainian].

Рецензія/Peer review : 12.04.2019 Надрукована/Printed : 05.06.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Войнаренко М. П.

За зміст повідомлень редакція відповідальності не несе

Повні вимоги до оформлення рукопису
http://vestnik.ho.com.ua/rules/

Підп. до друку 31.05.2019. Ум. друк. арк. 28,52. Обл.-вид. арк. 26,87.
Формат 30×42/4, папір офсетний. Друк різографією.
Наклад 100, зам. № 151/19

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.