

ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ
ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ

Електронний науково-практичний журнал

Випуск 14

**Одеса
2017**

Головний редактор:

Шапошников Костянтин Сергійович – доктор економічних наук, професор.

Заступник головного редактора:

Маргасова Вікторія Геннадіївна – доктор економічних наук, професор.

Відповідальний секретар:

Логвиновський Єгор Ігорович – кандидат економічних наук.

Члени редколегії видання:

Барна Марта Юріївна – доктор економічних наук, доцент.

Верхоглядова Наталія Ігорівна – доктор економічних наук, професор.

Войт Сергій Миколайович – доктор економічних наук.

Гавкалова Наталія Леонідівна – доктор економічних наук, професор.

Гулей Анатолій Іванович – доктор економічних наук.

Князева Олена Альбертівна – доктор економічних наук, професор.

Коваленко Олена Валеріївна – доктор економічних наук, професор.

Кузьминчук Наталія Валеріївна – доктор економічних наук, професор.

Миронова Лариса Геннадіївна – доктор економічних наук.

Скірко Юрій Іванович – доктор економічних наук, професор.

Скидан Олег Васильович – доктор економічних наук, професор.

Шмиголь Надія Миколаївна – доктор економічних наук, професор.

Ліна Пілелієне – Ph.D., професор економіки.

Натія Гоголаурі – доктор економічних наук, професор.

Анджей Паулік – доктор економіки хабілітований, професор.

Катерина Нацвлішвілі – доктор економічних наук, професор.

Алієв Шафа Тифліс огли – доктор економічних наук, професор.

Електронна сторінка видання – www.market-infr.od.ua

Видання входить до «Переліку електронних фахових видань, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук» на підставі Наказу МОН України від 7 жовтня 2016 року № 1222

**Рекомендовано до поширення через мережу Internet
Вченою радою Причорноморського науково-дослідного інституту
економіки та інновацій (протокол № 12 від 25.12.2017 року)**

РОЗДІЛ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

ПОРІВНЯЛЬНА ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ COMPARATIVE ESTIMATION OF COMPETITIVENESS OF UKRAINE

У статті проведено порівняльну оцінку конкурентоспроможності України з найближчими претендентами на вступ до Європейського Союзу – Грузією та Молдовою. Було використано метод аналізу ієрархії. До уваги бралися дані країн у глобальних індексах конкурентоспроможності, легкості ведення бізнесу та економічної складової частини індексу глобалізації КОФ. У результаті розрахунку встановлено, що Грузія є найперспективнішою в глобальному розрізі.

Ключові слова: індекс конкурентоспроможності, індекс легкості ведення бізнесу, економічна глобалізація, Україна, Грузія, Молдова, метод аналізу ієрархії.

В статье проведена сравнительная оценка конкурентоспособности Украины с ближайшими претендентами на вступление в Европейский Союз – Грузией и Молдовой. Был использован метод анализа иерархии. Во внимание принимались данные стран в глобальных индексах конкурентоспособности, легкости ведения бизнеса и экономической составляющей индекса глобализации КОФ. В результате расчета установлено, что Грузия является самой перспективной в глобальном разрезе.

сти, легкості ведення бізнесу та економічної складової частини індексу глобалізації КОФ. В результаті розрахунку встановлено, що Грузія є найперспективнішою в глобальному розрізі.

Ключевые слова: индекс конкурентоспособности, индекс легкости ведения бизнеса, экономическая глобализация, Украина, Грузия, Молдова, метод анализа иерархии.

The article discusses the comparative assessment of the competitiveness of Ukraine with the closest applicants for European Union membership – Georgia and Moldova. The hierarchy analysis method was used. Attention was drawn to the country's data in the Global Competitiveness Index, Doing Business and the economic component of the KOF Globalization Index. As a result of the calculation, it was established that Georgia is the most promising in the global context.

Key words: Competitiveness Index, Doing Business, economic globalization, KOF, Ukraine, Georgia, Moldova, hierarchy analysis method.

УДК 332.642(339.137.2)(045)

Михальченко І.Г.

к.е.н., доцент кафедри економіки
Національний авіаційний університет

Мислик Ю.А.

студентка
Національний авіаційний університет

Постановка проблеми. Високий рівень конкурентоспроможності країни можливий в умовах розвиненої секторальної економіки, високої ділової активності, інноваційного розвитку та соціального забезпечення. Постіндустріальна фаза економічного розвитку світового господарства вимагає від країн, які не бажають входити до економічної периферії, активно просуватися у напрямку підвищення конкурентоспроможності національної економіки, формування потужного інноваційного та науково-технічного потенціалу, сприятливого бізнес-середовища. Лише за таких умов можливо зайняти гідні позиції на міжнародних ринках, у тому числі на європейському.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних проблем конкурентоспроможності підприємств у ринкових умовах господарювання присвячені праці М. Портера, І. Ансоффа, А. Курно, Ф. Еджуорт, Дж. Робінсона, Ж.-Ж. Ламбена, Ф. Котлера, Д. Кемпбела, Дж. Стоунхауса, Б. Х'юстона, С.І. Савчука, Г.Л. Азоева, А.Ю. Юданова та ін. Практичні питання дослідження конкурентоспроможності промислових підприємств розглянуто у публікаціях Г.Л. Багієва, Т.О. Загорної, І.З. Должанського, М.Г. Долинської, В.Є. Реутова, О.М. Ястремської, Т.Ф. Рябової, В.А. Тарана, Н.М. Купріної, Х. Фасхієва, Р.А. Фатхутдінова та ін. Методи кількісної оцінки та аналізу конкурентоспроможності роз-

глядали такі вчені, як І.Н. Герчикова, У.Г. Зіннуров, І.У. Зулькарнаєв, Л.Р. Ільєсова, Р.А. Фатхутдінов, Х. Фасхієва та ін.

Постановка завдання. Відкрито заявлена геоекономічна політика на інтеграцію України до ЄС потребує детального аналізу рівня розвитку окремих складових частин глобалізаційних процесів – економічних, соціальних, політичних, порівняно з найближчими конкурентами на вступ до ЄС – Грузією та Молдовою. Адже відомо, що одночасно з Україною економічну частину угоди про асоціацію з ЄС підписали Молдова та Грузія (27 червня 2016 р.), які створюють загрозу передової позиції України для входження в ЄС [1]. Тому вважаємо за доцільне провести порівняльний аналіз конкурентоспроможності даних країн в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до періодичних звітів Світового Економічного Форуму, 12 критеріїв конкурентоспроможності поділено на три субіндекси – факторноорієнтованість, орієнтованість на ефективність, орієнтованість на інновації.

За критерієм факторноорієнтованості в індексі 2017–2018 Грузія займає вищі позиції порівняно з Україною за всіма підіндексами, окрім охорони здоров'я та початкової освіти (69 та 53 позиції відповідно). Молдова випереджає Україну за складником «Макроекономічне середовище» (81 та 121 відповідно) (табл. 1) [2].

За критерієм орієнтованості на ефективність Україна посіла вищі позиції за підіндексом «Вища освіта і професійна підготовка» та «Розмір внутрішнього ринку». Грузія характеризується вищими показниками ефективності ринку товарів і послуг, ринку праці та розвиненості фінансового ринку. За рівнем технологічного розвитку передовою була і залишається Молдова.

Незважаючи на те, що в цілому за індексом глобальної конкурентоспроможності 2017–2018 Грузія випереджає Україну та Молдову (67, 81, 89 місця відповідно), як і в попередньому періоді (59, 85, 100 місця в рейтингу 2016–2017 відповідно), за критерієм «Орієнтованість на інновації» передовою серед порівнюваних країн є Україна – як за підіндексом рівня розвитку бізнесу, так і за інноваційним потенціалом.

У результаті реформ, проведених у 2010–2016 рр., у рейтингу легкості ведення бізнесу 2017 Грузія зайняла 16 місце зі 190, що на 64 позиції вище, ніж Україна, Молдова – 44 місце, що на 36 позиції вище, ніж Україна (Україна очолила 80 місце); принципово ситуація не змінилась і в рейтингу 2018 (9-е, 44-е та 76-е місця відповідно), хоча позиції Грузії значно покращилися. Україна також піднялася на чотири сходинки, але

займає низькі місця [3]. Значно простіше розпочати бізнес у Грузії (4 місце за даним показником), ніж у Молдові (23 місце), однак найбільш проблемно – в Україні (52 місце) (табл. 2).

Протягом 12 років серед всіх країн Грузія досягла найвищого успіху у веденні бізнесу. Дохід на душу населення збільшився на 66%, бізнес виріс більше, ніж у три рази [4].

За даними економічної складової частини індексу глобалізації КОФ можна стверджувати про значне випередження Грузії порівняно з Україною та Молдовою; дана тенденція простежується з 2010 р. (рис. 1). Молдова за період 2010–2017 рр. значно погіршила свій рівень із 46 до 86 у 2017 р. Україна значно відставала від Молдови в 2010–2011 рр., а з 2014 р. її рівень перевищив рівень Молдови на 14 позицій (в 2017 р. – на 23 позиції) [5].

Протягом останніх років Україна значно почала випереджати Молдову. У підіндексах Молдова посідає особливо низьке місце в економічному процвітанні, на низькому рівні залишається вирішення проблематики банкрутства (що характерно і для України). Україна натомість посідає високі позиції в напрямку відкриття бізнесу, отриманні кредитів, свободи міжнародної торгівлі, проте суттєвою проблемою незначного

Таблиця 1

Індекс конкурентоспроможності 2017–2018: Україна, Грузія, Молдова

Критерії	Україна		Грузія		Молдова	
	2017–2018	2016–2017	2017–2018	2016–2017	2017–2018	2016–2017
Загальний індекс	81	85	67	59	89	100
<i>Факторноорієнтованість (основні вимоги)</i>	96	102	54	46	95	101
1. Інститути	118	129	50	43	119	128
2. Інфраструктура	78	75	69	65	88	86
3. Макроекономічне середовище	121	128	48	40	81	100
4. Охорона здоров'я та початкова освіта	53	54	69	64	97	95
<i>Орієнтованість на ефективність</i>	70	74	75	69	94	102
5. Вища освіта і професійна підготовка	35	33	87	89	83	91
6. Ефективність ринку товарів і послуг	101	108	50	46	97	107
7. Ефективність ринку праці	86	73	53	43	94	91
8. Розвиненість фінансового ринку	120	130	63	58	124	129
9. Рівень технологічного розвитку	81	85	70	65	53	58
10. Розмір внутрішнього ринку	47	47	100	101	120	124
<i>Орієнтованість на інновації</i>	77	73	112	113	124	131
11. Рівень розвитку бізнесу	90	98	99	102	120	127
12. Інноваційний потенціал	61	52	118	116	128	133

DoingBusiness 2017: Україна, Грузія, Молдова

Критерії	Україна		Грузія		Молдова	
	DB 2017	DB 2018	DB 2017	DB 2018	DB 2017	DB 2018
Легкість ведення бізнесу	80	76	16	9	44	44
Реєстрація підприємства	20	52	8	4	44	23
Отримання дозволу на будівництво	140	35	8	29	165	165
Підключення до електромереж	130	128	39	30	73	80
Реєстрація нерухомості	63	64	3	4	21	20
Кредитування	20	29	7	12	32	42
Захист інвесторів	70	81	7	2	42	33
Оподаткування	84	43	22	22	31	32
Міжнародна торгівля	115	119	54	62	34	35
Забезпечення виконання контрактів	81	82	16	70	62	62
Відновлення платоспроможності	150	149	106	57	60	65

просування в рейтингу залишається повільність просування економічних реформ у державах. Зростання ВВП поєднується із підвищенням рівня безробіття та непадінням середнього рівня зростання доходів. Бідність населення не зменшується, а лише зростає. Зубожіння поглиблюється в сільських районах.

На основі проведеного порівняльного аналізу конкурентоспроможності економік України, Молдови, Грузії як основних претендентів-конкурентів вступу до ЄС можна оцінити перспективність подальшої тісної взаємодії найбільш економічно розвинутого регіонального об'єднання ЄС із даними країнами. Для цього скористаємося методом аналізу ієрархій (MAI).

Метод аналізу ієрархій є систематичною процедурою для ієрархічного представлення елементів, що визначають суть будь-якої проблеми або задачі [6]. Метод полягає в декомпозиції задачі на простіші складові частини і подальшій обробці послідовності думок особи, що ухвалює рішення за парними порівняннями. У результаті може бути виражена відносна ступінь (інтенсивність) взаємодії елементів ієрархії. Ці думки потім зображуються чисельно. Метод аналізу ієрархії включає процедури синтезу множини думок, отримання пріоритетності критеріїв і знаходження альтернативних рішень.

Вершиною ієрархії, тобто ціллю, є визначення конкурентоспроможності України в світі через призму індексу конкурентоспроможності, індексу Doing Business та підіндексу економічної глобалізації KOF порівняно з основними претендентами на вступ до ЄС – Грузії та Молдови. На другому рівні ієрархії знаходяться фактори або критерії вибору для уточнення цілі.

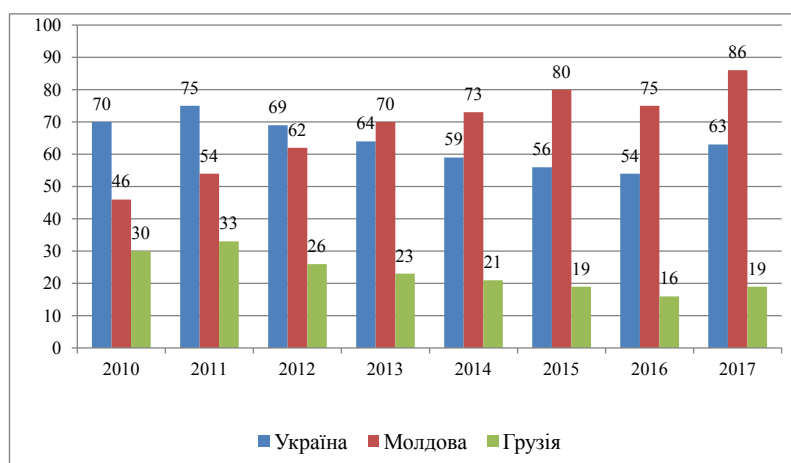


Рис. 1. Економічна глобалізація в KOF, 2010–2017

На основі дослідженої інформації приходимо до висновку, що для визначення конкурентоспроможності пріоритетне значення мають такі критерії оцінки (складові частини розглянутих індексів): факторна орієнтованість (складник глобального індексу конкурентоспроможності); орієнтованість на ефективність (складник глобального індексу конкурентоспроможності); орієнтованість на інновації (складник глобального індексу конкурентоспроможності); економічна глобалізація (складник індексу глобалізації KOF); легкість ведення бізнесу.

На третьому (нижньому) рівні знаходяться країни-кандидати, які повинні бути оцінені щодо критеріїв другого рівня. Потім необхідно кількісно відобразити критерії та графічно представити ієрархію.

Після аналізу глобальних показників розвитку України, Грузії та Молдови приходимо до висновку, що дані, на перший погляд, є різновимірними (табл. 3). Але метод аналізу ієрархій дозволяє вибрати найперспективнішу в глобальному розрізі, з якою ЄС логічніше посилювати зв'язки.

Таблиця 3

Показники порівняльної оцінки конкурентоспроможності

	Україна	Грузія	Молдова
Факторна орієнтованість	96	54	95
Орієнтованість на ефективність	70	75	94
Орієнтованість на інновації	77	112	124
Економічна глобалізація	63	19	86
Легкість ведення бізнесу	76	9	44

Тепер застосуємо MAI для вибору найперспективнішої країни з погляду її глобальності, відкритості та доступності для співпраці. Першим кроком є оцінка критеріїв. Побудуємо матрицю парних порівнянь для критеріїв, тобто другий рівень ієрархії (на першому рівні ціль, на третьому – альтернативи). Для цього побудуємо матрицю розміром 5x5 (за кількістю критеріїв) і підпишемо рядки та стовпці назвами критеріїв. Для того, щоб заповнити таблицю попарно, порівнюємо критерії із рядка з критерієм зі стовпчика. Значення зі шкали відносної важливості вписуємо в комірки, утворені перетином відповідного рядка і стовпця (табл. 4). Діагональ даної матриці заповнена значенням «1», а комірки, які знаходяться під діагоналлю, матимуть обернені значення до тих, які знаходяться вище діагоналі.

Спочатку визначимо оцінки компонент власного вектора. Для критерію «Економічна глобалізація» він становить:

$$\sqrt[5]{5 * \frac{1}{3} * 3 * 1 * 6} = 1,974.$$

Отримавши суму оцінок власних векторів (7,698), розраховуємо нормалізовані оцінки вектора пріоритетів для кожного критерію, розділивши значення оцінки власного вектору на отриману суму. Для цього ж критерію «Економічна глобалізація» маємо:

$$1,974 / 7,698 = 0,25648.$$

Необхідно перевірити, наскільки судження були не суперечними під час заповнення матриці попарних порівнянь критеріїв. Для цього необхідно розрахувати ІУ для даної матриці. Спочатку сумуємо кожний стовпець, потім сума першого стовпця множить на величину першої компоненти вектора пріоритетів, сума другого стовпця – на другу компоненту і т.д. Потім отримані числа додаються. Таким чином отримали величину $\lambda_{max} = 5,35$. ІУ становить:

$$IU = (5,35 - 5) * (5 - 1) = 0,0879.$$

Розділивши ІУ на число, яке відповідає випадковій узгодженості матриці 5-го порядку, яке рівне 1,12 (табл. 3.2), отримуємо ВУ:

$$BU = 0,0879 / 1,12 * 100\% = 7,81\%.$$

Отже, ВУ < 10%, тому переглядати судження в матриці порівняння умовної ваги критеріїв не потрібно.

Для оцінки факторноорієнтованості країн побудуємо матрицю порівнянь, в якій попарно порівнюємо альтернативу із рядка з альтернативою зі стовпця щодо критерію «Факторна орієнтованість», ніякі інші критерії не враховуються. Значення зі шкали відносної важливості вписуємо в комірки, утворені перетином відповідних рядка та стовпця. Таким чином отримуємо матрицю порівняння третього рівня за критерієм «Факторна орієнтованість» (табл. 5).

Як і в попередній матриці, так і у всіх наступних діагональ заповнюємо значенням «1», а комірки, які знаходяться нижче діагоналі – оберненими значенням до тих, які знаходяться вище діагоналі.

Таблиця 4

Матриця порівняння умовної ваги критеріїв

	Факторна орієнтованість	Орієнтованість на ефективність	Орієнтованість на інновації	Економічна глобалізація	Легкість ведення бізнесу	Оцінка компонент власного вектора	Нормалізовані оцінки вектора пріоритетів
Факторна орієнтованість	1	1/9	1	1/5	1/2	0,407	0,05282
Орієнтованість на ефективність	9	1	9	3	5	4,139	0,53771
Орієнтованість на інновації	1	1/9	1	1/3	1/5	0,375	0,04870
Економічна глобалізація	5	1/3	3	1	6	1,974	0,25648
Легкість ведення бізнесу	2	1/5	5	1/6	1	0,803	0,10428
Сума:	18	1,75	19	4,714	12,667	7,698	$\lambda_{max} = 5,35$ $IU = 0,0879$ $BU = 7,81\%$

Таблиця 5

Матриця порівняння третього рівня за критерієм «Факторна орієнтованість»

Факторна орієнтованість	Україна	Молдова	Грузія	Оцінка компонент власного вектора	Нормалізовані оцінки вектора пріоритетів
Україна	1/7	1	1/5	0,306	0,07193
Молдова	1/3	5	1	1,186	0,27896
Грузія	1	7	3	2,759	0,64912
Сума:	1,476	13,000	4,200	4,250	$\lambda_{\max} = 3,065$ $IY = 0,032$ $BY = 5,59\%$

Таблиця 6

Матриця порівняння 3-го рівня за критерієм «Орієнтованість на ефективність»

Орієнтованість на ефективність	Україна	Молдова	Грузія	Оцінка компонент власного вектора	Нормалізовані оцінки вектора пріоритетів
Україна	1/6	1	3	0,793701	0,16176
Молдова	1/9	1/3	1	0,333333	0,06793
Грузія	1	6	9	3,779763	0,77031
Сума:	1,278	7,333	13,000	4,907	$\lambda_{\max} = 3,054$ $IY = 0,027$ $BY = 4,62\%$

Таблиця 7

Матриця порівняння третього рівня за критерієм «Орієнтованість на інновації»

Орієнтованість на інновації	Україна	Молдова	Грузія	Оцінка компонент власного вектора	Нормалізовані оцінки вектора пріоритетів
Україна	1/6	1	4	0,874	0,17626
Молдова	1/9	1/4	1	0,303	0,06111
Грузія	1	6	9	3,78	0,76263
Сума:	1,278	7,250	14,000	4,956	$\lambda_{\max} = 3,108$ $IY = 0,054$ $BY = 9,3\%$

ВУ матриці дорівнює 3,24%, тобто менша 10%, тому переглядати судження в матриці порівняння третього рівня за критерієм «Факторна орієнтованість» не потрібно.

Тепер проаналізуємо критерій «Орієнтованість на ефективність». Побудуємо матрицю порівнянь, у якій попарно порівнюємо альтернативу із рядка з альтернативою зі стовпця щодо критерію «Орієнтованість на ефективність». Значення зі шкали відносної важливості вписуємо в комірки, утворені перетином відповідних рядка та стовпця. Таким чином отримаємо матрицю порівняння третього рівня за критерієм «Орієнтованість на ефективність» (табл. 6).

ВУ матриці дорівнює 4,62%, тобто менша 10%, тому переглядати судження в матриці порівняння третього рівня за критерієм «Орієнтованість на ефективність» не потрібно.

Побудуємо матрицю порівнянь, у якій попарно порівнюємо альтернативу із рядка з альтернативою зі стовпця щодо критерію «Орієнтованість на інновації». Значення зі шкали відносної важливості вписуємо в комірки, утворені перетином відповід-

них рядка та стовпця. Таким чином отримаємо матрицю порівняння третього рівня за критерієм «Орієнтованість на інновації» (табл. 7).

ВУ матриці дорівнює 9,3%, тобто менша 10%, тому переглядати судження в матриці порівняння третього рівня за критерієм «Орієнтованість на інновації» не потрібно.

Побудуємо матрицю порівнянь, у якій попарно порівнюємо альтернативу із рядка з альтернативою зі стовпця щодо критерію «Економічна глобалізація». Значення зі шкали відносної важливості вписуємо в комірки, утворені перетином відповідних рядка та стовпця. Таким чином отримаємо матрицю порівняння третього рівня за критерієм «Економічна глобалізація» (табл. 8).

ВУ матриці дорівнює 3,18%, тобто менша 10%, тому переглядати судження в матриці порівняння третього рівня за критерієм «Економічна глобалізація» не потрібно.

Побудуємо матрицю порівнянь, у якій попарно порівнюємо альтернативу із рядка з альтернативою зі стовпця щодо критерію «Легкість ведення бізнесу».

Таблиця 8

Матриця порівняння третього рівня за критерієм «Економічна глобалізація»

Економічна глобалізація	Україна	Молдова	Грузія	Оцінка компонент власного вектора	Нормалізовані оцінки вектора пріоритетів
Україна	1/2	1	8	1,587	0,35684
Молдова	1/9	1/8	1	0,240	0,05406
Грузія	1	2	9	2,621	0,58913
Сума:	1,611	3,125	18,000	4,449	$\lambda_{\max} = 3,036$ $IY = 0,018$ $BY = 3,18\%$

Таблиця 9

Матриця порівняння третього рівня за критерієм «Легкість ведення бізнесу»

Легкість ведення бізнесу	Україна	Молдова	Грузія	Оцінка компонент власного вектора	Нормалізовані оцінки вектора пріоритетів
Україна	1/3	1	7	1,326	0,28974
Молдова	1/9	1/7	1	0,251	0,05490
Грузія	1	3	9	3,000	0,65536
Сума:	1,444	4,143	17,000	4,578	$\lambda_{\max} = 3,08$ $IY = 0,04$ $BY = 6,92\%$

Таблиця 10

Таблиця кінцевих результатів

Альтернативи	Критерії					Глобальні пріоритети
	Факторна орієнтованість	Орієнтованість на ефективність	Орієнтованість на інновації	Економічна глобалізація	Легкість ведення бізнесу	
	Числове значення вектора пріоритету					
	0,05282	0,53771	0,0487	0,25648	0,10428	
Грузія	0,64912	0,77031	0,76263	0,58913	0,65536	0,705072
Україна	0,07193	0,16176	0,17626	0,35684	0,28974	0,221097
Молдова	0,27896	0,06793	0,06111	0,05406	0,05490	0,073829

Значення зі шкали відносної важливості впливаються в комірки, утворені перетином відповідних рядка та стовпця. Таким чином отримаємо матрицю порівняння третього рівня за критерієм «Легкість ведення бізнесу» (табл. 9).

ВУ матриці дорівнює 6,92%, тобто менша 10%, тому переглядати судження в матриці порівняння третього рівня за критерієм «Легкість ведення бізнесу» не потрібно.

Для того, щоб отримати кінцевий результат за допомогою МАІ, необхідно підрахувати значення глобальних пріоритетів для кожної з альтернатив (табл. 10). Для цього з табл. 3 перенесемо значення вектора пріоритету для кожного критерію. Для кожної з альтернатив заповнюємо стовпці критеріїв значеннями локальних векторів пріоритету, отриманих відповідно в табл. 5, 6, 7, 8, 9.

Підрахуємо значення глобального пріоритету для кожної альтернативи, підсумувавши добутки значення вектора пріоритету для критерію і значення вектору локального пріоритету даної альтернативи щодо даного критерію, тобто для альтернативи «Грузія» маємо глобальний пріоритет:

$$0,05282 \cdot 0,64913 + 0,53771 \cdot 0,77031 + 0,0487 \cdot 0,76263 + 0,25648 \cdot 0,58913 + 0,10428 \cdot 0,65536 = 0,705072.$$

Висновки з проведеного дослідження. Отже, за допомогою МАІ можна зробити висновок, що Грузія є найперспективнішою в глобальному розрізі. Її успішність за рівнем конкурентоспроможності, економічної глобалізації та легкості ведення бізнесу вища, порівняно з Україною та Молдовою, що демонструється й офіційною статистикою. На другому місці знаходиться Україна, на третьому – Молдова.

Таким чином, незважаючи на вигідне географічне розташування України, яке може приваблювати країни ЄС для тісної співпраці, існують значні відставання нашої держави в передових економічних рейтингах світу, що, порівняно і з пострадянськими країнами (Грузія, Молдова), свідчить про негативні тенденції. Проведений порівняльний аналіз демонструє необхідність чіткого реагування національних інститутів на покращення позицій України в складових частинах розглянутих підіндексів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. EU signs pacts with Ukraine, Georgia and Moldova [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bbc.com/news/world-europe-28052645>.
2. World Economic Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2017-2018/>.
3. Doing Business 2018 // World Economic Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB2018-Full-Report.pdf>.
4. Mykhalchenko I.G. Competitiveness Prospects of Ukrainein Global World / [I.G. Mykhalchenko, G.A. Radchenko, O.V. Polous] // Innovations in the development of socio-economic systems: microeconomic, macroeconomic and mesoeconomic levels. – Vol. 1. – Lithuania : Izdevnieciba Baltija Publishing, 2016. – P. 262–277.
5. KOF Index of Globalization [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://globalization.kof.ethz.ch/>.
6. Саати Т. Аналитическое планирование. Организация систем / Т. Саати, К. Кернс. – М. : Радио и связь, 1991. – 224 с.

REFERENCES:

1. EU signs pacts with Ukraine, Georgia and Moldova [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.bbc.com/news/world-europe-28052645>.
2. World Economic Forum [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2017-2018/>.
3. Doing Business 2018 // World Economic Group [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB2018-Full-Report.pdf>.
4. Mykhalchenko I.G. Competitiveness Prospects of Ukrainein Global World / [I.G. Mykhalchenko, G.A. Radchenko, O.V. Polous] // Innovations in the development of socio-economic systems: microeconomic, macroeconomic and mesoeconomic levels. – Vol. 1. – Lithuania : Izdevnieciba Baltija Publishing, 2016. – P. 262–277.
5. KOF Index of Globalization [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : <http://globalization.kof.ethz.ch/>.
6. Saati T. Analiticheskoye planirovaniye. Organizatsiya sistem / T. Saati, K. Kerns. – M. : Radio i svyaz, 1991. – 224 s.

Mykhalchenko I.G.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Economic Department,
National Aviation University of Kyiv

Myslyk Y.A.

Student
National Aviation University of Kyiv

COMPARATIVE ESTIMATION OF COMPETITIVENESS OF UKRAINE

The post-industrial phase of world economic development requires countries to actively move towards increasing the competitiveness of the national economy, forming a powerful innovative, scientific and technical potential, and a favorable business environment. Only in such conditions it'll be possible to take deserving positions in international markets, including in the European one.

The declared geo-economic policy of Ukraine to integrate into the EU requires a detailed analysis of the development level in globalization processes in comparison with the closest competitors for joining the EU – Georgia and Moldova. Therefore, it was considered to conduct a comparative analysis of the competitiveness of these countries in the conditions of globalization. It was considered the place of Ukraine, Georgia and Moldova in Competitiveness Index 2017–2018, Doing Business 2017, economic globalization of KOF.

To estimate the comparative advantages of Ukraine, Georgia and Moldova it was used the method of hierarchy analysis which is the systematic procedure for the hierarchical representation of elements that determine the essence of any problem or task. The method consists of decomposing the problem into more simple parts and further processing the sequence of opinions of the person who makes decisions on pair comparisons. As a result, the relative degree (intensity) of the interaction of elements in the hierarchy can be expressed. These thoughts are then depicted numerically.

In our case, the top of the hierarchy is to determine Ukraine's competitiveness in the world through the prism of the competitiveness index, the Doing Business index and the sub-index of economic globalization of KOF. At the second level of the hierarchy there are factors or criteria for choosing to refine the goal.

On the basis of the information obtained, we conclude that the following criteria for assessment are of paramount importance for the determination of competitiveness: factor orientation (component of the global competitiveness index); focus on efficiency (component of the global competitiveness index); orientation on innovation (component of the global competitiveness index); economic globalization (component of globalization index KOF); doing business.

As the result, we conclude that Georgia is the most promising in the global context. Its success in terms of competitiveness, economic globalization and ease of doing business is higher, compared to Ukraine and Moldova, which in principle also shows official statistics. Ukraine is in second place and Moldova is in the third place.

The comparative analysis demonstrated the need for a clear reaction of national institutes to improve Ukraine's position in global economic world with the aim to join EU.

ОЦІНКА ОСНОВНИХ НАПРЯМІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ МІГРАЦІЇ ПІД ВПЛИВОМ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

ESTIMATION OF MAIN DIRECTIONS OF INTELLECTUAL MIGRATION UNDER INFLUENCE OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE WORLD ECONOMY

УДК 339.9

Побоченко Л.М.к. е. н., доцент,
доцент кафедри МЕВ і бізнесу
Навчально-науковий інститут
Міжнародних відносин
Національного авіаційного університету**Троян В.В.**студент
Навчально-науковий інститут
Міжнародних відносин
Національного авіаційного університету

У статті досліджено основні напрями інтелектуальної міграції під впливом інноваційного розвитку світової економіки. Охарактеризовано центри інтелектуального тяжіння мігрантів. Досліджено частку працівників з вищою освітою серед міжнародних мігрантів. Проаналізовано наслідки міжнародної інтелектуальної міграції.

Ключові слова: інтелектуальна міграція, висококваліфіковані фахівці, іноземні працівники, центри інтелектуального тяжіння, еміграція.

В статье исследованы основные направления интеллектуальной миграции под влиянием инновационного развития мировой экономики. Охарактеризованы центры интеллектуального притяжения мигрантов. Исследована доля работников с высшим образованием среди международных

мигрантов. Проанализированы последствия международной интеллектуальной миграции.

Ключевые слова: интеллектуальная миграция, высококвалифицированные специалисты, иностранные работники, центры интеллектуального притяжения, эмиграция.

The article investigates the main directions of intellectual migration under the influence of innovative development of the world economy. The centers of intellectual attraction of migrants are described. The share of high education graduates among international migrants is researched. The consequences of international intellectual migration are analyzed.

Key words: intellectual migration, highly skilled specialists, foreign workers, centers of intellectual attraction, emigration.

Постановка проблеми. В умовах глобального розвитку світової економіки наявні ознаки переходу від індустріального виробництва до постіндустріального, від ресурсномістких технологій до наукоємних виробництв. Відповідно, пріоритети управління регіональною економікою зміщуються в бік процесів інтелектуалізації країн світу, які відкривають якісно нові можливості для ефективного використання інтелектуального потенціалу зайнятого населення, служать важливим індикатором переходу регіонів країни на інноваційний шлях розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у процес дослідження теоретичних і практичних проблем інтелектуальної міграції та явища «відпливу інтелекту» відображено у працях вітчизняних та російських науковців, а саме в роботах В. Омельченко, А. Грудзінського, В. Іонцевої, Я. Петрової, Н. Прохоренка, І. Малахи, Є. Тюрюканової, І. Ушкалової, Т. Юдіної, Л. Ледецької та Т. Наумової.

Постановка завдання. Метою статті є оцінка основних напрямів інтелектуальної міграції під впливом інноваційного розвитку світової економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. У процесі глобалізації світової економіки важливим чинником економічного, соціального і демографічного розвитку більшості країн світу стає наявність висококваліфікованих фахівців, зокрема наукових кадрів, що є важливою передумовою використання нових передових технологій, успішної адаптації наукових відкриттів і розробок до умов окремих країн, подальшої модернізації технологічної бази розвитку суспільства до вимог світового ринку.

Варто зазначити, що сучасна інноваційна діяльність все більшою мірою спирається на результати фундаментальних наукових досліджень, вимагає прискорення їх впровадження в практику, що підвищує роль «людського капіталу» в економічному і соціальному розвитку. В економіці, заснованій на знаннях, людський капітал є ключовим чинником для здатності держав підтримувати свої конкурентні переваги [5, с. 325].

Сьогодні в результаті інтелектуалізації праці в США інформатизація галузей охоплює близько 80% сукупного інтелектуального потенціалу зайнятого населення, в Японії – 88%, а отримання більшої частки економічного ефекту у вигляді ВВП (в США – 73%, в країнах ЄС – 63%, в Японії – 56%) передусім пов'язується з діяльністю сектору різноманітних інформаційних послуг [3, с. 75].

В умовах глобалізаційних процесів актуалізується процес міжнародного обміну людським капіталом. Ці тенденції ведуть до того, що конкурентоспроможність країн визначатиметься перш за все рівнем людського розвитку.

У процесі міжнародної інтелектуальної міграції відбувається концентрація вчених у центрах інтелектуального тяжіння, в яких зосереджена значна кількість науковців, тобто «наукова еліта» з усього світу [2, с. 166] (табл. 1).

Найбільшим та основним центром інтелектуального тяжіння є США, які є унікальним світовим прикладом та науково-інтелектуальною країною світу. Сьогодні у світі ефективно функціонує понад 1 200 дослідницьких університетів, з них 260 знаходяться в США (у Німеччині – 70, у Великій Британії – 73). Їх діяльність постійно досліджується та узагальнюється національними урядами, між-

Центри інтелектуального тяжіння мігрантів

№	Назва	Країна розташування	Загальна характеристика
1	Силіконова долина (Кремнієва долина)	США	Сукупність високотехнологічних компаній з великою щільністю у сфері комп'ютерних технологій, які пов'язані з розробкою і виробництвом комп'ютерів та їх складових, програмного забезпечення, пристроїв мобільного зв'язку, біотехнології тощо.
2	Кремнієвий ліс	США	Сукупність високотехнологічних компаній, які спеціалізуються на пристроях виводу інформації, а саме моніторах і принтерах з відповідними програмними продуктами.
3	«Фабрики думки»	США	Завданнями є висування в контексті забезпечення національної безпеки новаторських ідей, розробка перспективних проектів, надання експертних консультацій державно-політичним структурам і ТНК.
4	Європейська організація ядерних досліджень (ЦЕРН)	Швейцарія та Франція	Проводить дослідження в галузі фізики високих енергій.
5	Національна прискорювальна лабораторія ім. Енріко Фермі	США	Спеціалізується Фермілаб на дослідженнях в галузях фізики високих енергій та астрофізики, а також прискорювальних технологій.
6	Об'єднаний інститут ядерних досліджень (ОІЯД)	Росія	Основними напрямками досліджень є ядерна фізика, фізика елементарних частинок і конденсованого стану речовини.
7	Національне управління з повітроплавання і дослідження космічного простору	США	НАСА відповідає за громадянську космічну програму країни, а також за дослідження повітряно-космічного простору.
8	Медичний центр «Хадаса»	Ізраїль	Включає всі медичні і хірургічні спеціальності, а також є високоспеціалізованим медичним центром, відомим освоєнням нових медичних технологій.
9	Медичний центр «Шемер»	Ізраїль	Фахівці ведуть велику науково-дослідну роботу, публікуються в найавторитетніших медичних журналах світу.

Джерело: складено авторами за даними [2, с. 166]

народними організаціями та багатьма експертами у сфері вищої освіти [6].

Передові університети США та Великої Британії також є науковими центрами світового масштабу. Йдеться про такі університети, як Каліфорнійський інститут технологій, Гарвардський університет, Оксфордський університет, Стенфордський університет, Кембриджський університет, Масачусетський інститут технологій (MIT).

Отже, наука тепер більш тісно пов'язана з економічним зростанням країни та світу, ніж будь-коли раніше. Великі університети та наукові центри були скоріше відображенням багатства міст і націй, ніж безпосереднім виробником такого багатства. Сьогодні провідні дослідницькі університети функціонують як справжні центри економіки знань.

Варто зазначити, що інтелектуальна міжнародна міграція має позитивні і негативні наслідки для світу загалом, країн-експортерів, країн-імпортерів та пересічних суб'єктів-учасників міжнародного руху (табл. 2).

Розглянувши наслідки, відзначаємо, що інтелектуальна міграція є позитивним фактором формування нового глобального середовища, що сприяє розширенню режиму відтворення населення світу, забезпечує поліпшення кількісно-якіс-

них параметрів його структури, сприяє позитивній динаміці процесів народжуваності, сімейного складу, внутрішньої та зовнішньої міграції в нових інтелектуальних умовах світу [4, с. 47].

Таким чином, в основі процесу інтелектуалізації лежать знання, творчий потенціал та нестандартний підхід працівників. Спостерігаються розширення компетентностей працівника, перехід від вузької спеціалізації до «універсального» працівника, який здатний розуміти сутність проблеми, креативно мислити та опрацьовувати інформацію, змінювати технологічний процес, а також зазнають змін форми організації виробництва і праці [3, с. 73].

В умовах сьогодення частка висококваліфікованої робочої сили, яка емігрувала за кордон, в розвинених країнах близько 10%, найменша частка зафіксована в Японії, США, Іспанії та Австралії. Понад 10% висококваліфікованих працівників Швейцарії, Португалії, Австрії та Великої Британії живуть і працюють в інших країнах ОЕСР. Частка висококваліфікованих емігрантів у загальному обсязі відповідного сегменту становить понад 20%, а саме для Люксембургу ця цифра дорівнює 22,2%, Ірландії – 24,2%, Нової Зеландії – 24,2% [1, с. 68].

Наслідки міжнародної інтелектуальної міграції

Суб'єкт міжнародного руху	Наслідки	
	Позитивні	Негативні
Світ	«Мінімізація кордонів» для можливостей інтелектуальної міграції, а саме новий інноваційний потенціал для наукових досліджень, розвитку системи знань; розширення міжнародної кооперації праці; урізноманітнення форм спеціалізації, глобалізація міждержавних зв'язків; поява «глобальних діаспор».	Відсутність механізму світового контролю за дисбалансом видів та форм міжнародного руху людських ресурсів; дискримінація трудових мігрантів за гендерною, расовою, мовною ознаками; створення неконтрольованих центрів тяжіння робочої сили; дисбаланс на міжнародному ринку праці.
Країна-експортер людських ресурсів	Отримання інноваційних можливостей та інтелектуальних інвестицій; обмін досвідом; підвищення рівня інтелектуалізації національної економіки; створення нових форм кооперації праці; реекспорт капіталу трудових мігрантів; зменшення рівня безробіття.	Зростання масовості міграції, тимчасова або повна втрата висококваліфікованих працівників, «відтік мізків», що створює також підґрунтя для зниження рівня інтелектуалізації економіки; скорочення інтелектуального потенціалу країни; несприятливі демографічні обставини.
Країна-імпортер людських ресурсів	Зростання капіталонадходжень до економіки країни за рахунок витрат інтелектуальних мігрантів; гармонізація ринку праці за рахунок нових людських ресурсів; раціоналізація перерозподілу робочої сили; підвищення інтелектуального рівня країни; ефект від економії на підготовці фахівців.	Посилення конкуренції на ринку робочої сили, зниження реальної заробітної плати громадян країни за одночасного скорочення купівельної спроможності; диспропорції у попиту та пропозиції на ринку праці; проблеми адаптації працівників до місцевих умов праці та життя; негативні явища у соціальній сфері країни.
Людина, яка здійснює міжнародний рух	Інтелектуалізація людського потенціалу та ресурсу, отримання можливостей для подальшого власного розвитку; покращення психоемоційного та фізичного стану людини, отримання економічної вигоди та інноваційних можливостей; освоєння новітніх можливостей та засобів організації праці; підвищення продуктивності праці.	Бажання отримати більший заробіток, але внаслідок високої інтенсивності праці виникає втома, з'являються хвороби, відчуваються негативний вплив клімату на організм людини, ностальгія за батьківщиною, часткова втрата комунікації з рідними, негативний вплив від зміни ритму життя та звичного розпорядку дня; наявність мовного бар'єра.

Джерело: складено авторами за даними [4, с. 47]

В більшості країн міжнародна міграція має значний вплив на зростання висококваліфікованих кадрів, які використовує економіка [9] (рис. 1).

У багатьох розвинених країнах частка працівників із вищою освітою серед трудових мігрантів вища, ніж серед місцевого населення. Позитивне

сальдо міграції висококваліфікованих фахівців дуже велике у США (8,2 млн.), а також у Канаді, Австралії, Франції та Німеччині [10].

Частка іноземних працівників у загальному сегменті висококваліфікованої робочої сили дуже велика (перевищує 20%) в Австралії, Люксембурзі, Швейцарії, Канаді та Новій Зеландії. Особливо помітною є ця відмінність у Мексиці, Ірландії, Новій Зеландії, Угорщині. Відповідно, якщо замінити іммігрантів місцевими кваліфікованими працівниками, то витрати на освіту в таких країнах мають суттєво зрости.

Отримуючи підготовлених мігрантів, країни-реципієнти заощаджують на підготовці місцевих працівників високої кваліфікації. Однак суто економічні масштаби такої економії невеликі [9] (рис. 2).

Якщо проаналізувати економію держави на імміграції висококваліфікованих праців-

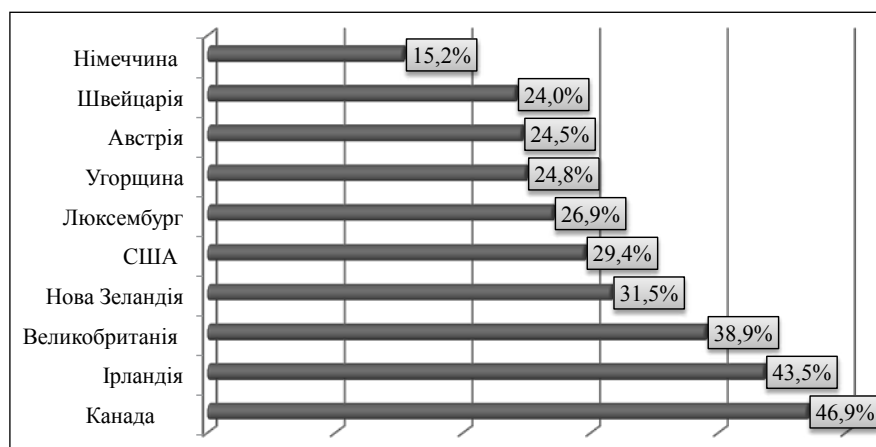


Рис. 1. Частка працівників з вищою освітою серед міжнародних мігрантів у 2016 році, %

Джерело: побудовано авторами за даними [9]

ників, можна дійти висновку, що позитивний ефект є незначним. Лише щодо Ірландії та Нової Зеландії він перевищує 1% ВВП. Тому логічно, що основним мотивом стимулювання імміграції висококваліфікованої робочої сили для країн-реципієнтів є не прямий позитивний ефект на заощадженні витрат на її підготовку, а непрямий, який виявляється у збільшенні інтелектуального потенціалу і, як наслідок, загальної ефективності економіки.

Особливістю сучасного етапу глобалізації інтелектуального розвитку є те, що до чотирьох свобод руху (капіталу, робочої сили, товарів і послуг) додається «п'ята свобода» – свобода руху знань. Зняття віртуальних, хоча і відчутних кордонів між історично різними освітніми системами потребує введення чіткої і зрозумілої для всіх учасників процесу системи дипломів, прозорості присудження наукових ступенів, еквівалентності кваліфікацій тощо [4, с. 45].

Виділяють такі види інтелектуальної міграції:

- освітня;
- наукова;
- технологічна (IT-галузь).

Згідно з даними Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) кількість студентів, які навчаються у ВНЗ за межами країни свого громадянства, зростає з 1,3 млн. у 1990 році до майже 4,3 млн. в 2010 році, що становить майже 6% зростання на рік. Цей показник перевищує загальносвітові темпи зростання вищої освіти. У 2016 році близько 5 млн. студентів навчалось за межами країни свого громадянства [7].

Сьогодні освітня міграція набирає високих темпів. Основними країнами, куди їдуть навчатися іноземні студенти, є високорозвинені країни світу, які демонструють розвинену кон'юнктуру національних економік, домінування в структурі економіки інноваційного потенціалу, послуг та обслуговування [7] (табл. 3).

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, у XXI столітті наукові знання і людський капітал стають головною рушійною силою економічного зростання, а основою його безперервного розвитку є вища освіта, особливо елітні дослідницькі університети. Останніми роками зростає частка країн, що розвиваються, а також країн із середнім рівнем доходів, які все частіше впевнено займають ніші виробництва інноваційних продуктів. Це стало можливим завдяки економічній глобалізації та зростаючій мобільності

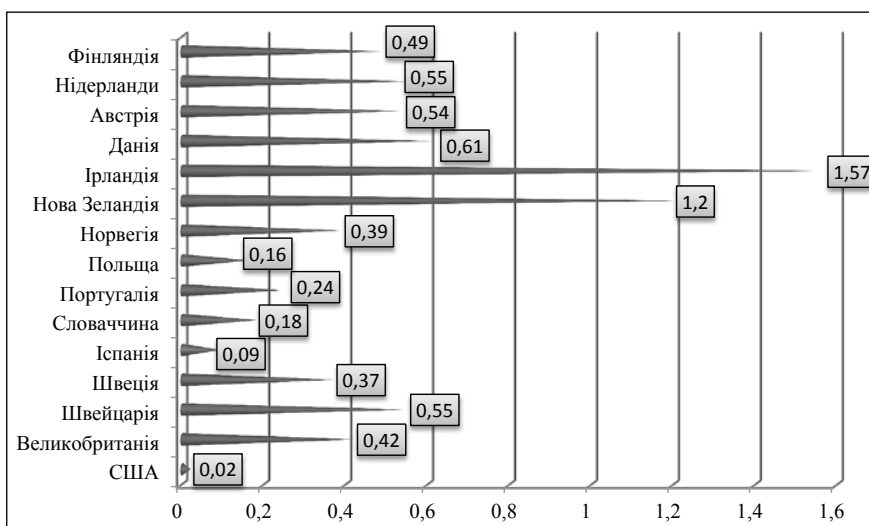


Рис. 2. Економія державних витрат на підготовку висококваліфікованої робочої сили в країнах-реципієнтах, %

Джерело: побудовано авторами [9]

Таблиця 3

Топ-10 країн світу, куди/з яких їдуть навчатися студенти

№	Країни, куди їдуть навчатися студенти	Студентів від загальної кількості мобільних студентів, %	З яких країн їдуть навчатися студенти	Кількість студентів, тис. ос.
1	США	18	Китай	694 000
2	Велика Британія	11	Індія	189 500
3	Франція	7	Корейська Республіка	123 700
4	Австралія	6	Німеччина	117 600
5	Німеччина	5	Саудівська Аравія	62 500
6	Росія	4	Франція	62 400
7	Японія	4	США	58 100
8	Канада	3	Малайзія	55 600
9	Китай	2	В'єтнам	53 800
10	Італія	2	Іран	51 600

Джерело: складено авторами за даними [7]

знань, технологій, студентів, учених і висококваліфікованих професіоналів.

«Відтік мізків», про який говорили як про загрозу, обернувся стрімким зростанням успішних випадків циркуляції мізків, збагачуючи всі сторони, залучені у цей процес. І студенти, і вчені використовують у країнах прибуття отримані знання, а також зв'язки і мережеві спільноти, знання особливостей і культур країн походження для створення нових індустрій та здійснюють внесок в розвиток і зростання «економіки знань».

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мойсей В. Основні чинники міжнародної міграції трудових ресурсів в умовах глобалізаційних змін / В. Мойсей // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – 2014. – Вип. 3 (55). – С. 66–77.
2. Присяжнюк Ю. Еміграція інтелектуальної особистості в умовах глобальної кризи / Ю. Присяжнюк // Вісник Львівського університету. Серія: Міжнародні відносини. – 2015. – № 38. – С. 167–174.
3. Самойленко А. Теоретико-методологічні аспекти інтелектуалізації міжнародного руху людських ресурсів у глобальній економіці / А. Самойленко // Вісник ДУ. – 2014. – № 10/2. – Т. 22. – С. 72–79.
4. Сардак С. Розвиток міжнародного руху людських ресурсів у глобальному суспільстві / С. Сардак, А. Самойленко // Економічний простір. – 2015. – № 66. – С. 42–50.
5. Міжнародні економічні відносини : [навч. посібник] / [С.В. Сіденко, О.М. Іваницька, О.В. Кузнецов] ; за ред. С.В. Сіденко. – К. : НАУ, 2015. – 468 с.
6. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org>.
7. Офіційний сайт Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd.org>.
8. The Global Competitiveness Report 2016–2017 World Economic Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www3.weforum.org>.
9. The Human Capital Report 2016 World Economic Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://reports.weforum.org/human-capital-report-2016>.
10. World Migration Report 2016 // International Organization for Migration 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://publications.iom>.

REFERENCES:

1. Moysey V. Osnovni chynnyky mizhnarodnoyi mihratsiyyi trudovykh resursiv v umovakh hlobalizatsiynykh zmin / V. Moysey // Visnyk Chernivets'koho torhovel'no-ekonomichnoho instytutu, 2014. – Vyp. 3 (55). – S. 66–77.
2. Prisyazhnyuk Yu. Emihratsiya intelektual'noyi osobystosti v umovakh hlobal'noyi kryzy / Yu. Prisyazhnyuk // Visnyk L'vivs'koho universytetu. Seriya: Mizhnarodni vidnosyny. – 2015. – № 38. – S. 167–174.
3. Samoilenko A. Teoretyko-metodolohichni aspekty intelektualizatsiyi mizhnarodnoho rukhu lyuds'kykh resursiv u hlobal'niy ekonomitsi / A. Samoilenko // Visnyk DU. – 2014. – № 10/2. – T. 22. – S. 72–79.
4. Sardak S. Rozvytok mizhnarodnoho rukhu lyuds'kykh resursiv u hlobal'nomu suspil'stvi / S. Sardak, A. Samoilenko // Ekonomichnyy prostir. – 2015. – № 66. – S. 42–50.
5. Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny : [navch. posibnyk] / [S. Sidenko, O. Ivanyts'ka, O. Kuznetsov] ; za red. S. Sidenko. – K. : NAU, 2015. – 468 s.
6. Ofitsiynnyy sayt Svitovoho banku [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.worldbank.org>.
7. Ofitsiynnyy sayt Orhanizatsiyi ekonomichnoho spivrobotnytstva i rozvytku (OESR) [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.oecd.org>.
8. The Global Competitiveness Report 2016–2017 World Economic Forum [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www3.weforum.org>.
9. The Human Capital Report 2016 World Economic Forum [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : <http://reports.weforum.org/human-capital-report-2016>.
10. World Migration Report 2016 // International Organization for Migration. – 2017 [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : <http://publications.iom>.

Pobochenko L.M.

PhD in Economics,

Associate Professor of International Economic
Relations and Business Department

Educational and Research Institute of International Relations
National Aviation University

Troyan V.V.

Student

Educational and Research Institute of International Relations
National Aviation University

ESTIMATION OF MAIN DIRECTIONS OF INTELLECTUAL MIGRATION UNDER INFLUENCE OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE WORLD ECONOMY

In the process of globalization of the world economy an important factor of economic, social and demographic development of the majority of countries of the world is the availability of highly skilled specialists, in particular scientific personnel, which is an important prerequisite for the use of new advanced technologies, successful adaptation of scientific discoveries and developments to the conditions of individual countries, further modernization of technological development base society to the demands of the world market.

It should be noted that modern innovative activity is increasingly based on the results of fundamental research, requires acceleration of their implementation in practice, which increases the role of “human capital” in economic and social development. In a knowledge-based economy, human capital is a key factor in the ability of states to maintain their competitive edge.

Today, as a result of the intellectualization of work in the United States, industry informatization covers about 80% of the total intellectual potential of the employed population, in Japan it is 88%, and a larger share of the economic effect in the form of GDP (73% in the US, 63% in the EU, Japan – 56%), which is primarily connected with the activity of the sector of various information services.

Thus, in the 21st century, scientific knowledge and human capital are becoming the driving force behind economic growth, and the basis for its continued development is higher education, especially elite research universities. In recent years, the share of developing countries as well as middle-income countries has grown, which are increasingly confident in niche production of innovative products. This has become possible thanks to economic globalization and the increasing mobility of knowledge, technology, students, academics and highly skilled professionals.

“Brain outflow”, which was talked about as a threat, has turned into a rapid increase in successful cases of brain circulation, enriching all the parties involved in this process. Both students and scholars use knowledge gained in the countries of arrival, as well as networking and communication communities, knowledge of the features and cultures of countries of origin to create new industries and contribute to the development and growth of the “knowledge economy”.

ТЕНДЕНЦІЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ МОДЕЛЕЙ ПОСЕРЕДНИЦТВА НА ГЛОБАЛЬНОМУ РИНКУ ПРОДОВОЛЬСТВА

TRENDS OF INTERMEDIATION MODELS TRANSFORMATION ON GLOBAL FOOD MARKET

У статті розглянуто тенденції трансформації моделей посередництва на глобальному ринку продовольства, зумовлені такими трендами, як «економіка спільної участі», big data (великі масиви даних), персоналізовані мобільні транзакції в режимі реального часу, використання гаджетів, «Інтернет речей», доповнена та віртуальна реальність, криптовалюти, краудфандинг, ICO, нейромаркетинг, «темне суспільство», домінування емоційного задоволення від продукту над його раціональними характеристиками, персоналізація, 3D-друк речей, зміна філософії бізнес-взаємодії з B2B та B2C на партнерство PwP.

Ключові слова: моделі посередництва, тенденції, глобальний ринок продовольства, новітні технології, маркетинг, торгівля.

В статье рассмотрены тенденции трансформации моделей посредничества на глобальном рынке продовольствия, обусловленные такими трендами, как «экономика совместного потребления», big data (большие массивы данных), персонализированные мобильные транзакции в режиме реального времени, использование гаджетов, «Интернет вещей», дополненная и вирту-

альная реальность, криптовалюты, краудфандинг, ICO, нейромаркетинг, «темное общество», доминирование эмоционального удовлетворения от продукта над его рациональными характеристиками, персонализация, 3D-печать вещей, изменение философии бизнес-взаимодействия с B2B и B2C на партнерство PwP.

Ключевые слова: модели посредничества, тенденции, глобальный рынок продовольствия, новейшие технологии, маркетинг, торговля.

The article highlights the trends of the intermediation models transformation on the global food market, driven by general global trends such as “sharing economy”, big data, personalized real-time mobile transactions, gadget usage, “Internet of things”, augmented and virtual reality, cryptocurrencies, crowd funding, ICO, neuromarketing, “dark society”, domination of emotional product value over its rational characteristics, personalization, 3D-printing of things, transformation of business interaction philosophy from B2B and B2C models into partnership model PwP.

Key words: intermediation models, trends, global food market, new technologies, marketing, trade.

УДК 339

Рубан Т.С.

аспірант

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Постановка проблеми. Сучасний світ досить швидко змінюється. З'являються нові технології, товари, спосіб життя людей зазнає змін. У відповідь об'єктивно еволюціонує і ведення бізнесу, зокрема трансформуються моделі посередництва на глобальному продовольчому ринку. Щоб розуміти подальші перспективи посередництва, необхідно відстежувати та аналізувати тенденції, що можуть вплинути або вже почали впливати на розвиток посередництва; відзначити нові моделі посередництва, що вже почали з'являтися, та прогнозувати можливість появи моделей посередництва, для яких є передумови, виходячи із загальносвітового тренду розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Тематику перспектив розвитку світу досліджують міжнародні організації (серед них слід назвати ООН, Всесвітній економічний форум), державні установи (наприклад, Національна рада з розвідки США), дослідницькі агентства (зокрема, McKinsey, Nielsen, BCG, Trendwatching), аналітики та футурологи (наприклад, Роланд Бергер, Рей Курцвейл, Мітіо Каку, Патрік Такер, Джонатан Чю, Томас Фрей). Більшість прогнозів сьогодні має горизонт до 2030 року, деякі – до 2050 року. Прогнози висвітлюють на конференціях, форумах, в аналітичних доповідях та статтях. Серед українських прогнозистів слід відзначити Богдана Гаврилишина, Валерія Пекаря, Андрія Длігача.

Постановка завдання. Метою дослідження є виявлення сучасних тенденцій трансформації моделей посередництва на глобальному ринку продовольства на основі аналізу перспектив розвитку світу загалом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Модернізацію моделей посередництва сьогодні визначають такі тенденції, як поглиблення цифрових технологій (“digital disruption” – «цифрові зрушення»), зокрема «Інтернет речей», big data (великі масиви даних), персоналізовані мобільні транзакції в режимі реального часу, використання гаджетів, доповнена та віртуальна реальність, крипто валюти, краудфандинг, ICO, нейромаркетинг, «темне суспільство», «економіка спільної участі», домінування емоційного задоволення від продукту над його раціональними характеристиками, персоналізація, 3D-друк речей.

Сьогодні з'явилося нове явище – “digital disruption” («цифрові зрушення»). Цифрові зрушення – це проривні технології, продукти, послуги, які змінюють не тільки певний бізнес, але й усю галузь. Так, в рамках цього процесу все більше посередників стають електронними, що оперують інформацією, а не активами. Поширеною стала бізнес-модель платформи, що пов'яже суб'єктів, у яких є певна потреба, з суб'єктами, які мають продукти чи послуги для її задоволення. Прикладами таких посередників можна назвати AliExpress, e-bay,

Amazon, Airbnb, Uber. Серед посередників такої бізнес-моделі з України варто виділити Prom.ua, olx, ukлон, kabanchik, bigl тощо.

Так, Uber – найбільша у світі компанія таксі, що не має жодного власного автомобілю; Facebook – найбільша медіа-платформа у світі, що не має свого контенту; Airbnb – лідер за площами орендного житла у світі, у якого немає своєї нерухомості взагалі. Amazon вже майже наздогнав Walmart за обсягами продажів у США. Ці компанії продумали свою бізнес-стратегію на основі тренду цифрових зрушень та стали лідерами у своїх галузях. Розвиток такої моделі бізнесу спричинив появу поняття “sharing economy” («економіка спільної участі»), що означає економічну систему, засновану на спільному користуванні людськими та фізичними ресурсами.

Новітні технології, особливо інформаційні, об'єктивно впливають на розвиток посередництва. Згідно з дослідженням Маркетто та The Economist основними технологіями, що матимуть найбільше значення до 2020 року, визначено «Інтернет речей», персоніфіковані мобільні транзакції в режимі реального часу, використання гаджетів, впровадження доповненої та віртуальної реальності [1].

«Інтернет речей» – це мережа, що складається з взаємопов'язаних фізичних об'єктів (речей) або пристроїв, які мають вбудовані датчики, а також програмне забезпечення, що дає змогу здійснювати передачу й обмін даними між фізичним світом і комп'ютерними системами за допомогою використання стандартних протоколів зв'язку. Основною концепцією «Інтернету речей» є можливість підключення об'єктів, які людина може використовувати в повсякденному житті. Сьогодні «Інтернет речей» набуває поширення, зокрема вже існують «розумні» прилади, такі як фітнес-браслети, ваги, навушники, чашки, холодильники, термостати, кавоварки.

«Інтернет речей» має беззаперечні переваги для раціоналізації системи розподілу продовольчих продуктів. Технологія сприятиме покращенню маркетингових досліджень; розробки та вдосконалення продуктів (R&D); побудови асортиментної стратегії; планування продажів та замовлень; комунікації; що загалом приведе до оптимізації процесу розподілу на ринку. Зокрема, чітка інформація про асортимент, обсяги та періодичність кінцевого споживання зробить можливим більш чітке планування поставок та товарних запасів, а також ефективніший і швидший продаж надлишків, якщо вони виникнуть. Це дасть змогу зменшити частку зіпсованої продукції, що зменшить витрати на її купівлю та утилізацію. В подальшому це дасть можливість знизити вартість продукції для кінцевого покупця, адже вартість зіпсованої продукції розподіляється у ціну проданої. Крім того, раціона-

лізація процесу розподілу знизить навантаження на екологію та ресурси Землі, допоможе у вирішенні глобальної проблеми голоду.

Крім того, прогнозується створення нового типу маркетингових посередників у комунікації через «Інтернет речей». Імовірно, що персоніфіковану комунікацію контролюватимуть ті самі компанії, що будуть розробляти програмне забезпечення «розумних речей» та зберігати дані. Втім, з'являться посередники, які будуть допомагати налаштовувати та відстежувати комунікацію (аналогічно до поточної ситуації з Google та агентствами інтернет-маркетингу). Можливо, що це стане доповненням асортименту послуг агентств інтернет-маркетингу. Надалі ймовірна також їх кооперація із соціальними мережами, пошуковими системами та месенджерами для забезпечення комунікації 360°.

Найголовніше, що у перспективі відбудеться раціоналізація глобального розподілу товарів. Стане можливим використання інформації з «Інтернету речей» у системі планування продажів, а отже, замовлень та товарних запасів. Прогнози, зроблені за допомогою програмного забезпечення, спроможного враховувати багато факторів, доступних у базах даних, а також системи автоматичного замовлення на основі розрахунків дадуть змогу максимально зблизити потреби та пропозицію товарів та пом'якшити проблему псування продуктів та їх утилізації.

Сьогодні вже почали з'являтися посередники, що працюють з big data (великими масивами даних) і можуть досить точно прогнозувати попит кожного клієнта як кількісно, так і якісно (асортиментні позиції). Це здійснюється на основі аналізу даних за попередні періоди (наприклад, покупки з CRM-системи супермаркету); на основі даних із соціальних мереж, які сучасні алгоритми та програмне забезпечення дають змогу використовувати у форматі big data; за допомогою аналізу запитів у пошукових системах та історії відвідуваних сторінок в Інтернеті; з використанням даних «Інтернету речей» з «розумних» пристроїв.

Вже зараз послугами алгоритму аналізу big data на основі CRM користується більшість міжнародних ритейлерів. Так, у вересні 2017 року стався скандал з мережею «Воллмарт», де на касі привітали дівчину з вагітністю на основі повідомлення з програми CRM та запропонували подарунок, а дівчина сама не знала, що вагітна, втім, виявилося, що алгоритм спрацював більш правильно. В Україні «Метро», «Сільпо» користуються аналізом big data на основі CRM для розсилки персоналізованих пропозицій знижок.

Інший приклад використання big data для комунікації зі споживачами: кейс просування препарату від головного болю «Нурофен» в Інтернеті компанією (посередником) ISD Group в Україні. Компа-

нія використовувала алгоритм аналізу рівня головного болю людини на основі аналізу погоди, її активності у соціальних мережах (негативні пости, лайки негативних постів, злі смайли тощо), запитів у пошуку в Інтернеті (аналізувалися стресогенеруючі запити, наприклад «оренда житла», «попросити про підвищення», «адвокат по розлученню»).

Якщо алгоритм прораховував, що у людини головний біль, показувався кастомізований інтернет-баннер з креативною рекламою «Нурофену» від головного болю. За допомогою Google API алгоритм автоматично керував рекламною кампанією в GoogleAdWords. Це дало змогу підвищити CTR (відношення кількості кліків на оголошення до числа його показів) до 570% порівняно з традиційним ретаргетингом. Цікаво, що в цьому кейсі задіяні декілька віртуальних посередників, таких як діджитал-агентство, Google, соціальні мережі, IT-компанія, що розробила алгоритм та програмне забезпечення. Втім, кожен з цих посередників дав змогу донести інформацію про товар до потенційного покупця, при ому, що ця інформація була для нього актуальною [2].

Важливо зазначити, що вищенаведені технології та нові моделі посередництва працюють на основі зібраної персоніфікованої інформації, тоді як існує контраверсійний тренд «темного суспільства». Люди все менше хочуть ділитися інформацією з корпораціями. Згідно з даними дослідження Маркетто 15% маркетологів вважають, що попит на захист персональних даних суттєво вплине на маркетинг до 2020 року. Сьогодні вже існує попит на ресурси, що не збирають персональні дані. Зокрема, соцмережа Diaspora не використовує централізовані бази даних; пошукова система DuckDuckGo не відстежує IP-адреси та не збирає історію запитів; месенджер Wickr використовує

шифрування на військовому рівні; файлообмінник SpiderOak працює за принципом «нульового знання» даних, що зберігаються на сервері, отже, дані не можуть бути використані ніким, окрім власника акаунту.

Набувають популярності соціальні мережі та опції у соціальних мережах, що не зберігають контент. Так, SnapChat видаляє відправлений заданим адресатам контент у певний заданий проміжок часу. Найчастіше його навіть не можна скопіювати скріном на телефон. У Instagram та Facebook все більшої популярності набувають «історії», що зникають через 24 години після публікації.

Сьогодні кількість користувачів месенджерів перевищує кількість користувачів соціальних мереж. Так, на рис. 1 показана динаміка середньомісячної кількості активних користувачів найбільших 4-х соціальних мереж порівняно з 4-ма месенджерами. Можна помітити, що з 2014 року кількість користувачів месенджерів перевищила відповідний показник соціальних мереж. У месенджерах спілкування відбувається приватно, і компанії не можуть використовувати ці дані для маркетингового аналізу.

Тому перспективною з точки зору розширення кількості посередників є технологія нейромаркетингу, що здійснює більшою мірою якісний, а не кількісний аналіз, тому менш залежна від наявності персональних даних. Нейромаркетинг дає змогу дуже точно визначити емоційні реакції людини на певні аспекти продукту чи комунікації. Технологія передбачає аналіз процесів мозку, мікроміміки, мікрожестів для розуміння стану людини. Для аналізу процесів мозку застосовуються спеціальні пристрої, що надягаються досліджуваним на голову та аналізують активізацію різних ділянок головної кори.

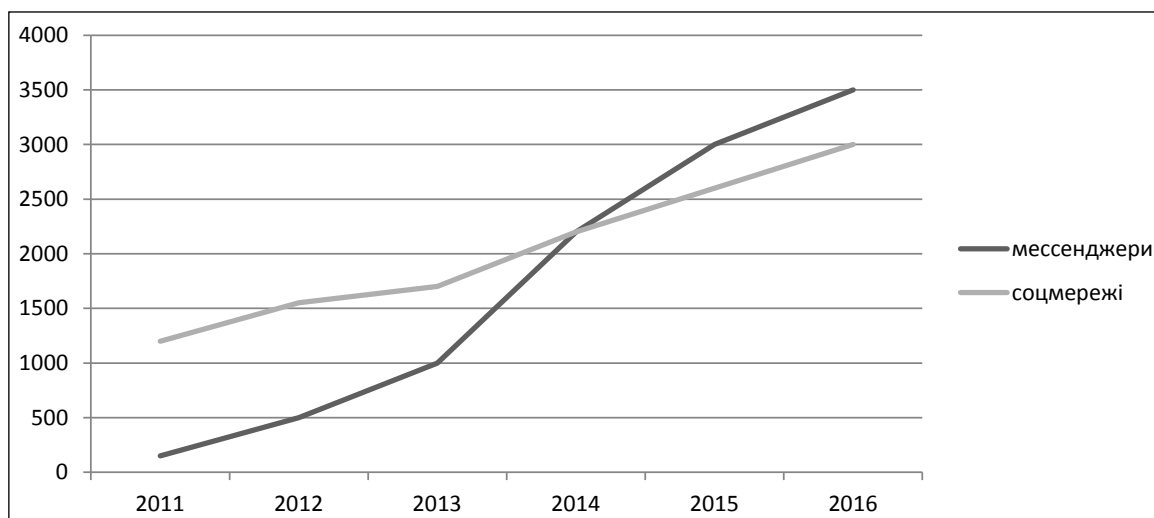


Рис. 1. Динаміка середньомісячної кількості активних користувачів найбільших 4-х соціальних мереж порівняно з 4-ма месенджерами

Джерело: складено автором на основі [3]

Так, наприклад, коли людині показують шоколадку, підсвічується частина, що відповідає за задоволення; коли показують високу ціну, активується ділянка болі; коли показують шоколадку з високою ціною, спрацьовують обидві частини мозку (і та, яка відповідає за насолоду, і та, що реагує на біль). Залежно від того, яка ділянка активувалася сильніше, людина робить вибір, чи придбати шоколадку за цією ціною. Це не раціональний, а емоційний вибір. І тільки через певний час покупець починає знаходити логічні пояснення свого вибору. Крім того, на основі мікроміміки аналізують тестові покази фільмів та реклами. Спеціальні прилади в залі фіксують положення та розмір зіниць, мімічні реакції тощо. На основі цього в контенті залишають лише приємні моменти, а негативні видаляють.

Сьогодні вже існують посередники, що надають послуги з досліджень на основі нейромаркетингу. В перспективі прогнозується об'єднання даних big data про споживача (історія покупок, дані із соціальних мереж, «Інтернету речей» тощо) та нейромаркетингу для дуже глибокого розуміння та прогнозування поведінки споживача та стимулювання продажів. Комунікація стане персоніфікованою, зменшиться або зникне масова реклама.

Для персоніфікації комунікації будуть також застосовуватись технології доповненої та віртуальної реальності. Нині в стадії вдосконалення знаходяться окуляри доповненої реальності (продукт-послідовник Google Glass, але від Apple). За їх допомогою можна буде демонструвати найбільш актуальну та ефективну рекламу споживачу.

Важливо відзначити, що завдяки персоніфікації комунікація зі споживачем носитиме характер допомоги та спрощення життя, адже людина буде отримувати лише повідомлення, які їй на даний момент потрібні, актуальні та цікаві. Зникне нелюбов до реклами. Залежно від того, наскільки якісно компанії зможуть вести цю комунікацію, визначатиметься ставлення споживача до бренду, а також його бажання придбати товар.

Тому ця задача є досить складною та потребуватиме комплексних рішень з аналізом всіх доступних даних про споживача, створенням персоніфікованого креативу, отриманням та аналізом зворотного зв'язку та підтримкою відповідей на реакцію споживача в живому режимі. Скоріше за все, для цієї задачі також будуть застосовуватись технології штучного інтелекту. Цей комплекс робіт сьогодні не спроможні виконати жодні з моделей маркетингових посередників, що означає перспективу їх появи у відповідь на потребу ринку та технологічні можливості.

У товарній сфері все більшу частку споживчої вартості складає емоційне задоволення від про-

дукту. Матеріальна собівартість постійно скорочується зі все глибшою автоматизацією, економією на масштабі. У перспективі зі зростанням використання відновлювальної енергії для виробництва та транспортування собівартість матеріальної складової скоротиться ще більше.

Через це на перший план виходить емоційна складова продукту. Для її створення залучаються численні посередники. Серед них слід назвати компанії з маркетингових досліджень (зокрема, з big data), креативні агентства, рекламні агентства, дизайн-бюро, медіа-агентства, медіа-селзхауси (компанії, що володіють медіа-майданчиками, наприклад телеканалами, та продають на них розміщення реклами), програмістів (наприклад, для створення ефекту доповненої реальності на упаковці), посередників з ліцензійного брендингу тощо.

Ліцензійний брендинг дає змогу максимізувати емоційну цінність продукту для цільової аудиторії. Ліцензування брендів передбачає передачу прав на використання популярних брендів на товарах чи в рекламі. Такими брендами можуть бути мультсеріали («Губка Боб», «Черепашки Ніндзя»), фільми («Форсаж»), живопис певного художника («GAPCHINSKA»), музикальна група («The Beatles»), популярний комерційний бренд («Bentley», «Ferrari», «Harley Davidson», «M&M's») тощо. Ліцензійні бренди мають фанатів, для яких вони несуть певні емоції. Наприклад, виробники товарів використовують ліцензійний бренд, зокрема компанія «Вітмарк», виробник соків «Джаффа», використовує ліцензійні бренди Губки Боба, Посіпак, Принцес, Тачок, Маші та Ведмедя, Фіксиків тощо, з метою збільшення емоційної цінності товару (для дітей).

В рамках ліцензування брендів існує низка посередників. Так, правовласники (наприклад, «Дісней», «Нікелодеон», «Юніверсал») володіють брендами та розвивають їх, забезпечуючи їх популярність. Для продажу ліцензій вони залучають ліцензійні агентства (наприклад, ELC, BrandFord, UDC), які часто мають агентів на різних територіях. Ліцензійні агентства можуть продавати право на використання бренду не безпосередньо виробнику, а креативному агентству для виконання певної задачі клієнта чи мережі супермаркетів для замовлення продукції під власною торговою маркою з ліцензією.

Цікавою також є тенденція персоналізації кінцевого продукту в місцях, близьких до кінцевого споживача. Це об'єднує частину виробничої функції та функцію продажу. Персоналізація може бути частковою, наприклад споживач вибирає один з варіантів друку на упаковці товару або один з варіантів наповнювачів сандвічу. Також персоналізація може бути індивідуальною (декор тортів, вітальна листівка тощо).

3D-друк як одна з новітніх технологій дає змогу дуже просто і швидко персоніфікувати товари. Згідно з дослідженнями компанії "Accenture" 40% ритейлерів стверджують, що персоналізований клієнтський досвід є найважливішим пріоритетом для них, водночас 61% гравців очікує, що саме технології з персоналізації забезпечать значну окупність [4].

Окрім того, 3D-друк в перспективі може привести до появи нового типу посередників. Так, вже можливий 3D-друк харчових продуктів. Це означає, що в перспективі можлива поява 3D-принтерів продуктів харчування в масовому використанні аналогічно до кавових автоматів. Розшириться сфера виробників сировини для 3D-друку харчових продуктів, а саме сфера їх технічного обслуговування. Оскільки це автомати, їх можна буде розміщувати максимально близько до споживачів, зокрема у під'їздах житлових будинків, в освітніх закладах, на зупинках. 3D-принтери можуть замінити сьгоднішні заклади фастфуду та кіоски.

З огляду на поточний рівень досягнень індустрії спортивного харчування, а саме відокремлення білків, жирів, вуглеводів, вітамінів, мінералів та інших речовин та їх поєднання у найрізноманітніших пропорціях та з абсолютно різними смаками, ймовірно, що 3D-принтери або навіть просто автомати будуть видавати збалансовані та адаптовані до поточних потреб споживача продукти з тим смаком, який вибере споживач.

Такі пристрої можуть синхронізуватися з рештою «розумних» речей споживача, таких як спортивний трекер, медичний чіп, на основі чого автоматично розраховувати необхідний вміст білків, жирів, вуглеводів та інших речовин. Наприклад, споживач підходить до 3D-принтера, торкається трекером або чіпом до сенсора принтера, який «зчитує» енергетичні потреби споживача; вибирає форму та смак (наприклад, шоколадне суфле). Шоколадне суфле насправді містить, наприклад, білки, кальцій та вітаміни А, В, С. Отже, споживач отримує збалансоване харчування, задовольняє смакові потреби та оптимізує час.

Це дасть змогу частково вирішити проблему незбалансованого харчування та проблеми зі здоров'ям у розвинених країнах. Крім того, подібне рішення може суттєво змінити роль звичайних продуктів, а отже, і класичних сьгоднішніх посередників, таких як, наприклад, супермаркети. Втім, все одно залишиться сегмент споживачів, які будуть виступати за «органічні» продукти та споживати саме їх.

У фінансовій сфері з'явилася електронна недержавна криптовалюта, зокрема bitcoin – криптовалюта для міжнародних розрахунків. Bitcoin не має централізованого управління та емітентів. Транзакції з цифровим підписом між двома вузлами передаються до всіх вузлів мережі peer-

to-peer, а самі дані про переміщення коштів зберігаються у розподіленій базі даних [5]. Характер посередництва зовсім змінюється, адже посередниками в цій системі стають всі учасники фінансової системи Bitcoin і водночас ніхто персонально.

Крім того, з'явилися нові форми кредитування. На увагу заслуговує краудфандинг – збір інвестицій від фізичних осіб в обмін на обіцянку продати їм новий продукт, коли його розроблять. Більше того, за краудфандингом та венчурним капіталом виникло ICO. ICO передбачає збір інвестицій в обмін на криптовалюту проекту (токени). Станом на червень 2017 року обсяги інвестицій через ICO становили 327 млн. дол. США, а через венчурний капітал – лише 295 млн. дол. США, що на 11% нижче [3]. Найближчим часом з'явиться перший банк криптовалюти "Polybius". У травні 2017 року стартувало ICO банку, до того ж він вже зібрав достатньо коштів для запуску [6].

Крім того, за прогнозами деяких аналітиків, зокрема Валерія Пекаря, з огляду на все більш поширені умови банківських депозитів за від'ємної відсотки, до 2030 року кредити можуть стати безкоштовними, тобто з нульовою ставкою відсотка. Природа та бізнес-модель кредитних посередників цілком трансформуються.

Разом із суттєвими змінами у технологіях аналітики відзначають трансформацію філософії посередництва. Так, сьгоднішні є усталені поняття взаємодії у форматах B2B (business to business) та B2C (business to consumer). Формат B2B означає, що один бізнес продає щось іншому бізнесу, B2C передбачає, що компанія продає споживачу (кінцевому покупцю – фізичній особі). Філософія посередництва сьгоднішній трансформуються у формат PwP (partner with partner). Важливо, що відносини будуються на засадах партнерства, що означає зростання значення довіри. Крім того, взаємодія трансформуються з односторонньої (один постачає, інший купує) на двосторонню співпрацю, в якій обидва партнери обмінюються послугами, інформацією, товарами тощо.

Висновки з проведеного дослідження. В умовах глобального економічного розвитку змінюються і моделі посередництва, зокрема моделі на глобальному продовольчому ринку. Все більше посередників стають електронними, що оперують інформацією, а не активами. Поширеною стала бізнес-модель платформи, що пов'язує суб'єктів, у яких є певна потреба, з суб'єктами, які мають продукти чи послуги для її задоволення. Розвиток такої моделі посередництва спричинив появу поняття «економіка спільної участі», що означає економічну систему, засновану на спільному користуванні людськими та фізичними ресурсами. Крім того, серед цифрових технологій варто відзначити, зокрема, «Інтернет речей», що має беззаперечні переваги для раціоналізації системи

розподілу продовольчих продуктів. Технологія сприятиме покращенню маркетингових досліджень; розробки та вдосконалення продуктів (R&D); побудови асортиментної стратегії; планування продажів та замовлень; комунікації; що загалом приведе до оптимізації процесу розподілу на ринку. Ймовірно, що персоніфіковану комунікацію контролюватимуть ті самі компанії, що будуть розробляти програмне забезпечення «розумних речей» та зберігати дані. Втім, можлива поява посередників, які будуть допомагати налаштовувати та відслідковувати комунікацію.

Сьогодні вже почали з'являтися посередники, що працюють з big data (великими масивами даних) і можуть досить точно прогнозувати попит кожного клієнта як кількісно, так і якісно (асортиментні позиції). Великі масиви даних збирають з CRM-систем, соціальних мереж, «Інтернету речей» тощо. Втім, існує контраверсійний тренд «темного суспільства», адже люди все менше хочуть ділитися інформацією з корпораціями. Це може сповільнити наповнення великих масивів даних, а отже, і використання цієї технології в посередництві, проте несуттєво. Перспективною з точки зору розширення кількості посередників є технологія нейромаркетингу. Прогнозується об'єднання даних big data про споживача (історія покупок, дані із соціальних мереж, «Інтернет речей» тощо) та нейромаркетингу для дуже глибокого розуміння та прогнозування поведінки споживача та стимулювання продажів. Комунікація стане персоніфікованою та носитиме характер допомоги та спрощення життя. Для персоніфікації комунікації будуть також застосовуватись технології доповненої та віртуальної реальності.

У товарній сфері все більшу частку споживчої вартості складає емоційне задоволення від продукту. Для її створення залучаються численні посередники. Цікавою також є тенденція персоналізації кінцевого продукту в місцях, близьких до кінцевого споживача. 3D-друк як одна з новітніх технологій, що дає змогу дуже просто і швидко персоніфікувати товари, в перспективі може привести до появи нового типу посередників. Можлива поява 3D-принтерів, що будуть видавати збалансовані та адаптовані до поточних потреб споживача продукти з тим смаком, який вибере споживач.

У фінансовій сфері з'явилася електронна недержавна криптовалюта, зокрема bitcoin. Виникли нові інструменти фінансування, наприклад краудфанінг та ICO. Для їх обслуговування виникають нові види фінансового посередництва, наприклад заснований банк "Polyabius", що працює з криптовалютами. Варто зазначити, що однією з важливих тенденцій є трансформація філософії посередництва у формат партнерства PwP (партнер з партнером) замість B2B та B2C.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. The Rise of the Marketer: How Australia and New Zealand Marketing Leaders View the Future // The Economist. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://uk.marketo.com/analyst-and-other-reports/the-rise-of-the-marketer-australia-new-zea>.
2. Рекламу Nurofen привязали к погоде и запросам Google // Sostav. Реклама, маркетинг, PR. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sostav.ru/publication/reklamu-nurofen-privyazali-k-pogode-i-zaprosam-google-26623.html>.
3. Шигаєва Д. Digital тренди / Д. Шигаєва // Вища школа комунікацій. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://drive.google.com/drive/folders/0B1qnKIVSVpb0bW1MS3IHUjBWaIU>.
4. Nonay C. Retail shopper experience 2030 / C. Nonay // Axial Vinos. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://gallery.mailchimp.com/b7c4c8534f96af5e103e8e040/files/680cccd5-e970-48fc-b172-dfd75767553f/RETAIL_2030_Axial_Vinos.pdf.
5. Bitcoin // Wikipedia. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://uk.wikipedia.org/wiki/Bitcoin>.
6. Polybius prospectus // Polybius. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://polybius.io/media/prospectus.pdf>.
7. Parker C. 8 predictions for the world in 2030 / C. Parker // World Economic Forum. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.weforum.org/agenda/2016/11/8-predictions-for-the-world-in-2030>.
8. World Economic Forum Annual Meeting. Strategy Update: The Future of Consumption // World Economic Forum. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.weforum.org/events/world-economic-forum-annual-meeting-2017/sessions/strategy-update-the-future-of-consumption>.
9. World Economic Forum Annual Meeting. Global Economic Outlook // World Economic Forum. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.weforum.org/events/world-economic-forum-annual-meeting-2017/sessions/strategy-update-the-future-of-consumption>.
10. Global trends 2030: alternative worlds // National Intelligence Council. – 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://globaltrends2030.files.wordpress.com/2012/11/global-trends-2030-november2012.pdf>.
11. Trend compendium 2030 // Roland Berger Strategy Consultants. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.rolandberger.com/gallery/trend-compendium/tc2030/content/assets/trendcompendium2030.pdf>.

REFERENCES:

1. The Economist (2015) The Rise of the Marketer: How Australia and New Zealand Marketing Leaders View the Future. The Economist (electronic journal). Available at : <https://uk.marketo.com/analyst-and-other-reports/the-rise-of-the-marketer-australia-new-zea>.
2. Sostav. Reklama, marketynh, PR. (2017) Reklamu Nurofen pryviazaly k pohode y zaprosam Google [Nurofen ad was connected to Google queries]. Sostav. Reklama, marketynh, PR. [Sostav. Advertising,

marketing, PR] (electronic journal). Available at : <http://www.sostav.ru/publication/reklamu-nurofen-privyazali-k-pogode-i-zaprosam-google-26623.html>.

3. Shyhaieva D. (2017) Digital trendy [Digital trends]. Vyshcha shkola komunikatsii. [Higher school of communications] (electronic journal). Available at : <https://drive.google.com/drive/folders/0B1qnKIVSVpb0bW1MS3IHUjBWaU>.

4. Nonay C. (2017) Retail shopper experience 2030. Axial Vinos. (electronic journal). Available at : https://gallery.mailchimp.com/b7c4c8534f96af5e103e8e040/files/680cccd5-e970-48fc-b172-dfd75767553f/RETAIL_2030_Axial_Vinos.pdf.

5. Wikipedia (2017) Bitcoin. Wikipedia. (electronic journal). Available at : <https://uk.wikipedia.org/wiki/Bitcoin>.

6. Polybius (2017) Polybius prospectus. Polybius. (electronic journal). Available at : <https://polybius.io/media/prospectus.pdf>.

7. Parker C. (2017) 8 predictions for the world in 2030. World Economic Forum. (electronic journal). Available at : <https://www.weforum.org/agenda/2016/11/8-predictions-for-the-world-in-2030>.

8. World Economic Forum (2017) World Economic Forum Annual Meeting. Strategy Update: The Future of Consumption. World Economic Forum. (electronic journal). Available at : <https://www.weforum.org/events/world-economic-forum-annual-meeting-2017/sessions/strategy-update-the-future-of-consumption>.

9. World Economic Forum (2017) World Economic Forum Annual Meeting. Global Economic Outlook. World Economic Forum (electronic journal). Available at : <https://www.weforum.org/events/world-economic-forum-annual-meeting-2017/sessions/strategy-update-the-future-of-consumption>.

10. National Intelligence Council (2012) Global trends 2030: alternative worlds. National Intelligence Council (electronic journal). Available at : <https://globaltrends2030.files.wordpress.com/2012/11/global-trends-2030-november2012.pdf>.

11. Roland Berger Strategy Consultants (2017) Trend compendium 2030. Roland Berger Strategy Consultants (electronic journal). Available at : <https://www.rolandberger.com/gallery/trend-compendium/tc2030/content/assets/trendcompendium2030.pdf>.

Ruban T.S.

PhD Student

Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman

TRENDS OF INTERMEDIATION MODELS TRANSFORMATION ON GLOBAL FOOD MARKET

In the context of global economic development, intermediation models are changing, in particular, on the global food market.

More and more intermediaries become digital. Often intermediaries operate information only and connect demand and supply working without physical assets that they provide. "Sharing economy" is a remarkable consequence of this type of intermediation activity. Among digital technologies it is worth noting in particular the "Internet of things". The technology has high potential for rationalization of the food distribution. Internet of things can help to improve marketing research; product development and improvement (R&D); assortment strategy; sales and order forecasts; communication with customers; which in general may lead to distribution optimization. New models of intermediation covering the above services may occur. It is likely that gadgets producers, software development companies or even marketing agencies may provide such services based on internet of things technology.

There is a new type of intermediaries working with "big data" on the market. Data is collected from CRM systems, social networks, the Internet of things and other sources. "Big data" analysis lets accurately predict the demand of each client both quantitatively and qualitatively (by assortment positions). However, there is a contradictive trend of a "dark society". People are less willing to share information with corporations. This can slow down the data collection, and hence the implementation of this technology in intermediation, however, "dark society" is the trend does not involve the whole amount of customers so the "big data" is a promising intermediation tool. Meanwhile, there is another prospective marketing research technology – neuromarketing, which in combination with 'big data' may provide deep understanding and accurate prediction of consumer. Marketing communication is going to become personalized. Augmented and virtual reality is going to be widely used in communication.

Personalization trend is one of the major nowadays. In order to meet this need a big number of intermediaries is currently involved. One of new technologies that provide personalization is 3D printing. Regarding sports nutrition achievements, it is highly possible that services of personally balanced food printing are going to be available on global food market involving new types of intermediaries.

As for the financial sector, crypto-currencies, crowd funding and ICO influence financial intermediation seriously. It is important to highlight the transformation of business philosophy from B2B (business to business) and B2C (business to consumer) models into partnership model PwP (partner with partner).

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ СВІТОВОГО РИНКУ ВОЛОСЬКОГО ГОРІХУ MARKETING RESEARCH GLOBAL MARKET WALNUTS

УДК 634.52:338.3:339.9

Сагун Л.М.

к. т. н., доцент кафедри менеджменту
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

Нікітенко Ю.О.

студент
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

Мельничук Б.І.

студент
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка

*У статті проведено аналіз динаміки виробництва волоських горіхів у світі. Визначено країни-лідери, які завоювали більшу частку ринку у загальній структурі виробництва горіхів. Надано характеристику динаміки імпорту та експорту волоських горіхів. Визначено основні країни-експортери та країни-імпортери на міжнародному ринку. **Ключові слова:** волоський гріх, безвідходне виробництво, сертифікація продукту, попит, пропозиція, клас горіхів «екстра», CIF-вартість.*

В статье проведен анализ динамики производства грецких орехов в мире. Определены страны-лидеры, которые завоевали большую часть рынка в общей структуре производства орехов. Предоставлена характеристика динамики импорта и экспорта

грецких орехов. Определены основные страны-экспортеры и страны-импортеры на международном рынке.

Ключевые слова: грецкий орех, безотходное производство, сертификация продукта, спрос, предложение, класс орехов «экстра», CIF-стоимость.

The article analyzed the dynamics of walnut production in the world. Certain countries are leaders who have conquered the bulk of the market in the overall structure of the production of nuts. A characteristic of the dynamics of import and export of walnuts was carried out. The main countries are importers, exporters in the international market.

Key words: walnut, non-waste production, product certification, demand, offers, nuts class "extra", CIF cost.

Постановка проблеми. Проблематика виходу вітчизняного горіху на міжнародні ринки зумовлена підвищеними вимогами до якості готового продукту. Найбільшими проблемами під час експорту для українських виробників є особливості стандартизації, законів та митної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вченими, які займались питаннями вдалого розвитку горіхового бізнесу, є А.І. Шумейко, А.І. Опалко, Ф.Т. Затоковий, М.Є. Опанасенко. Зокрема, особливостям виробництва, переробки, експорту та імпорту горіхів присвячено праці таких науковців, як К. Леслі, Г. Макгрехем, Р. Бід, Дж. Хесі.

Постановка завдання. Головна мета статті полягає в тому щоб обґрунтувати теоретико-методологічні положення щодо оцінки, формування та ефективного використання потенціалу промислового виробництва волоських горіхів. Доцільність дослідження цього ринку полягає в тому, що на інноваційно-технічному підприємстві є змога запустити безвідходне виробництво.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розгляд ринку потрібно почати з динаміки споживання. В період 2012–2016 років споживання зросло на 34%, з 1 582 811 т до 2 123 814 т відповідно [1]. Наприклад, світове споживання цукру за досліджуваний період виросло на 4%, кукурудзи – на 17%. На основі наведених даних можна впевнено сказати, що ринок демонструє вражаючі темпи росту споживання, що створює великий попит на ньому. Іншою частиною ринку, яка представляє інтерес для комерційних виробників, є деревина волоського горіху, який використовується для виготовлення меблів на місцевому рівні, а також продається на експорт. Існують й інші продукти, які створюють додану вартість волоського горіху, такі як, наприклад, обробка листків для використання в медичних цілях і зелений/молодий горіх.

Також є деякий попит на олію волоського горіху як делікатес та інгредієнт в преміальному сегменті харчових продуктів. Також в промисловості використовується горіхова шкарлупа.

Подрібнену шкарлупу залежно від ступеня подрібнення використовують в косметичі, абразивній чистці та хімічній промисловості. Також залишки (шкарлупа і тіло горіху) перероблюються на брикети та використовуються на ТЕС та в домогосподарствах [2]. Тут і далі (п) – прогнозовані показники.

На основі статистичних даних можемо сказати, що найбільшими споживачами є Китай, Європейський Союз, Туреччина та Сполучені Штати. Найбільшими ж виробниками є знову ж таки Китай, США та Європейський Союз. І якщо не брати до уваги США, то в решти найбільших споживачів виробництво не забезпечує попит у повному обсязі.

Розглянемо найбільших експортерів та імпортерів.

З огляду на ці дані, можемо сказати, що найбільшими конкурентами українських виробників є компанії з Чилі та Сполучених Штатів.

Аналізуючи таблиці, можемо зробити висновок, що найбільшими імпортерами є Європейський Союз, Китай і Туреччина. Якщо українські компанії не можуть боротись за китайський ринок, то через географічне розташування, експортуючи в Європейський Союз та Туреччину, вітчизняні виробники можуть запропонувати нижчу ціну через менші витрати на логістику.

Стандарти якості і складу для Європейського Союзу і Туреччини не відрізняються. Горіхи поділяються на класи за якістю: «Екстра-клас», «Перший клас» і «Другий клас». (COMMISSION REGULATION (EU) No 178/2010), (EC 175/2001). Для українських виробників немає перепон для отримання потрібних сертифікатів на продукцію, якщо вона відповідає потрібним характеристикам.

Таблиця 1

Динаміка споживання волоського горіху (по країнах, в тонах) [1]

Країна	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16	2016/17 (п)
Китай	812,200	854,300	956,400	1,075,200	1,150,000
ЄС	230,200	262,100	278,500	306,700	325,000
Туреччина	117,500	115,100	101,100	145,500	148,700
США	154,266	154,922	140,583	136,169	150,000
Японія	27,700	29,000	38,000	40,300	40,000
Південна Корея	28,200	29,100	33,900	30,500	32,000
Україна	38,940	40,590	43,140	39,380	34,700
Індія	24,900	26,400	32,700	43,100	36,800
Канада	20,700	22,200	17,900	24,000	26,500
Іран	1,300	15,300	11,300	19,300	20,000
Решта	113,50	109,900	105,941	111,050	134,500
Загалом	1,569,406	1,658,912	1,759,464	1,967,199	2,095,250

Таблиця 2

Обсяги виробництва волоського горіху (по країнах, в тонах) [1]

Країна	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16	2016/17 (п)
Китай	720,000	780,000	900,000	1,000,000	1,060,000
США	450,871	446,335	518,003	547,030	607,814
ЄС	110,000	110,000	107,900	116,000	113,000
Україна	96,940	115,790	102,740	115,080	100,000
Чилі	53,000	60,000	81,634	80,000	100,000
Туреччина	85,000	75,000	40,000	60,000	63,000
Молдова	22,700	23,100	32,000	30,000	32,000
Решта	44,300	50,700	43,500	43,500	39,000
Загалом	1,582,811	1,660,925	1,825,777	1,991,610	2,114,814

Таблиця 3

Експортери волоського горіху (по країнах, в тонах) [1]

Країна	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16	2016/17 (п)
США	310,329	313,471	364,050	441,428	475,000
Чилі	50,500	57,400	76,800	79,000	90,000
Україна	58,000	75,200	59,600	75,800	65,000
Молдова	25,100	26,800	36,800	34,100	35,800
Китай	16,100	16,700	14,500	8,300	10,000
ЄС	15,000	24,700	16,500	18,300	18,000
Індія	11,900	14,400	4,500	7,400	8,000
Решта	16,400	16,800	17,100	10,400	12,900
Загалом	503,329	545,471	589,850	674,728	714,700

Зараз найбільша частина виробленого волоського горіху в Туреччині походить від малих підприємств і домогосподарств, що через низький рівень технічного забезпечення, механізації і відсутність стандартизації призводить до неможливості точного прогнозування майбутніх рівнів виробництва.

Через погані погодні умови прогнозується незначне збільшення виробництва на 5 відсотків до 63 000 т. Цього все ще замало для реалізації внутріш-

нього попиту на волоські горіхи, особливо на високоякісні. Хоча волоські горіхи вирощуються по всій країні, Туреччина нині є нетто-імпортером волоських горіхів. Залежно від року близько 55 відсотків від загального обсягу споживання надходить за рахунок імпорту.

Імпорт і ціни постійно зростали протягом останніх кількох років, і турецька влада вжила заходів, щоб зменшити імпорт та збільшити внутрішнє виробництво.

Імпортери волоського горіху на вітчизняний ринок (по країнах, в тонах) [1]

Країна	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16	2016/17 (п)
ЄС	140,200	171,800	187,100	215,000	230,000
Китай	108,300	91,000	70,900	84,000	100,000
Туреччина	42,100	52,100	68,100	91,000	95,000
Японія	27,700	29,000	38,000	40,000	40,000
Канада	20,800	22,600	22,600	24,500	27,000
ОАЕ	8,100	17,100	14,300	15,500	16,000
Індія	200	600	10,400	14,500	15,000
США	10,600	12,200	12,400	12,500	12,500
Мексика	7,400	6,300	9,600	12,500	12,500
Гонконг	23,600	15,500	10,300	6,000	10,000
Інші	102,585	125,117	127,505	125,931	136,500
Решта	491,585	534,317	571,202	645,431	694,500

З 23 вересня 2017 року «базова митна вартість» волоського горіху в шкарлупі за кілограм виросла з 1,8\$ до 3,5\$. Очищений волоський горіх виріс в ціні з 5,4\$ до 6,5\$. Ставка розмитнення при цьому залишається незмінною і становить 43% від однієї з двох вартостей, а саме «вартості товару» чи «базової митної вартості».

Тобто припустимо, що з України експортується волоський горіх в шкарлупі за ціною 1,55\$/кг CIF до Туреччини.

З 23 вересня 2017 року імпортне мито складає 3,5\$ (базова митна вартість) * 43% = 1,5\$, тобто вартість горіху з урахуванням розмитнення становитиме в Туреччині 1,55\$ + 1,5\$ = 3,05\$/кг.

До 23 вересня 2017 року імпортне мито на цю партію складе 1,8\$ (базова митна вартість) * 43% = 0,77\$, тобто вартість розмитнення виросла майже вдвічі. Отже, загальна вартість партії буде 2,32\$/кг (1,55\$ + 1,8\$ * 43%).

Аналогічні зміни, але менш кардинальні стосуються і горіху очищеного, де «базова митна вартість» зросла з 5,4\$ до 6,5\$ [3].

Це має досить великий вплив на вітчизняний ринок волоського горіху, оскільки 80% українського волоського горіху в шкарлупі експортується в Туреччину. Відповідно, такий різкий ріст імпортного мита в Туреччині матиме вплив на попит турецьких покупців та, відповідно, на ціну неочищеного горіху українського виробництва.

Зараз впроваджується програма, яка забезпечує землю на 49 років і звільняє від деяких податків фермерів, які планують вирощувати сертифіковані сорти волоських горіхів, що в довгостроковій перспективі має повністю витіснити імпортерів з внутрішнього ринку [4]. Також було впроваджене додаткове мито на імпорт горіхів. Податок на українські горіхи був встановлений на рівні 66,2 відсотка від CIF-вартості та був знижений до 43,2 відсотка в листопаді 2015 року. Через це імпорт таких

видів грецького горіху для українських виробників став неприбутковим, залишивши можливим експорт горіхів тільки класу «екстра».

На фоні описаних вище подій більш перспективним є європейський напрям експорту. В Німеччину імпортується близько 21% грецького горіху. Тобто Німеччина є провідним імпортером горіхів в ЄС і одним з найбільших імпортерів у світі. Загалом обсяг імпорту зріс за останні роки, але досі не досягнув піку який був у 2011 році. Реекспорт (у валюті) з Німеччини збільшився майже в два рази з 2009 року за збільшення на 18% кількості (в тонах), що вказує на тенденцію до збільшення цін. Великий розрив між виробництвом та споживанням забезпечує прекрасні можливості для українських експортерів.

На відміну від багатьох товарів, на українські горіхи відсутні імпортні квоти. Але найбільшою перешкодою для експорту залишається величезна кількість бюрократії та регуляцій. Європейський Союз регулює все від якості товару до його упаковки. Також існують багато недержавних організацій, чия сертифікація не є обов'язковою по закону і часто є суворішою.

Основними такими організаціями є "The German Organic Trade Association", "Bio-Siegel", "BSCI", "German fair trade". Отримання сертифікатів є довгим процесом. Щоб отримати їх, українські виробники повинні відіслати зразки свого товару в спеціалізовані німецькі лабораторії і запастись терпінням. Якщо тести підтвердять якість, потрібну для певного виду сертифікату, ринок стане повністю відкритим.

Пропозиції щодо розвитку горіхового бізнесу висуває проект державної програми «Грецькі горіхи України».

Висновки з проведеного дослідження. Україна має сприятливі природні умови для вирощування грецьких горіхів. За показниками виробництва

Державна програма «Грецькі горіхи України» [5]

Тривалість	Етапи	Завдання
3–5 років	I	Розробка і затвердження державної програми за участю міністерств, галузевих установ та інститутів, приватних виробників тощо.
	II	Заснування Регіонального науково-виробничого центру «Горіх грецький» на базі Придністровської ДСС.
	III	Налагодження вегетативного розмноження сортів для наукових та комерційних цілей.
15 років	IV	Створення зональної мережі експериментальних насаджень (10–12 одиниць) для опрацювання ефективних моделей товарного виробництва.
		Заснування Асоціації товаровиробників та експортерів грецьких горіхів.
10–15 років	V	Поширення інноваційних типів насаджень. Запровадження механізму стимулювання товарного виробництва горіхів.

(115 тис. тон) вона посідає перше місце в Європі та п'яте серед усіх країн світу. Особливою динамікою відзначається розвиток експорту. Реалізація горіхів на зовнішніх ринках забезпечує Україні 80,5% грошових надходжень від експорту плодів, ягід і винограду. Однак сучасний рівень виробництва все ще недостатній. При цьому малорозвиненими залишаються напрями промислової переробки горіхів, значно стримується розвиток експорту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Economic Research Service (ERS) / United States Department of Agriculture, 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://usda.mannlib.cornell.edu/usda/current/treenutwm/treenutwm-10-28-2016.pdf>.
2. Economic Research Service (ERS) / United States Department of Agriculture, 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Tree%20Nuts%20Annual_Kiev_Ukraine_8-31-2016.pdf.
3. Ореховод / Ореховод, 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://orehovod.com/articles/678-ryнок-greckogo-oreha-ukrainy-sezona-201718-glazami-zagotovitelei.html>.
4. Economic Research Service (ERS) / United States Department of Agriculture, 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Tree%20Nuts%20Annual_Ankara_Turkey_9-9-2016.pdf.

5. Сатіна Г.М. Потенціал промислового виробництва грецьких горіхів в Україні та шляхи його ефективного використання : автореф. дис. ... канд. с.-г. наук : спец. 08.07.02 «Економіка сільського господарства і АПК» / Г.М. Сатіна. – К., 2005. – 23 с.

REFERENCES:

1. Economic Research Service (ERS) / United States Department of Agriculture, 2017 [Electronic resource]. – Access mode: <http://usda.mannlib.cornell.edu/usda/current/treenutwm/treenutwm-10-28-2016.pdf>.
2. Economic Research Service (ERS) / United States Department of Agriculture, 2017 [Electronic resource]. – Access mode : https://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Tree%20Nuts%20Annual_Kiev_Ukraine_8-31-2016.pdf.
3. Orexovod / Orexovod, 2017 [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : <http://orehovod.com/articles/678-ryнок-greckogo-oreha-ukrainy-sezona-201718-glazami-zagotovitelei.html>.
4. Economic Research Service (ERS) United States Department of Agriculture, 2017 [Electronic resource]. – Access mode : https://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Tree%20Nuts%20Annual_Ankara_Turkey_9-9-2016.pdf.
5. Satina G.M. Potencial promislovogo virobництва greckih gorixiv v Ukraini ta shlyahy jogo effektivnogo vikoristannya : avtoref. dis. ... kand. s.-g. nauk: spec. 08.07.02 "Ekonomika silskogo gospodarstva i APK" / G.M. Satina. – K., 2005. – 23 s.

Sakun. L.M

PhD in Economic Sciences,
Associate Professor of Management Faculty
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University

Nikitenko Yu.O.

Student
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University

Melnychuk B.I.

Student
Taras Shevchenko National University of Kyiv

MARKETING RESEARCH GLOBAL MARKET WALNUTS

The article analyzed the dynamics of the production of walnuts in the world. It is expected that in the current marketing year about 55 thousand tons of nuts will be exported from Ukraine. According to the results of 2016, Ukraine exported 27 thousand tons of peanuts for a total of \$ 65 million. In general, Ukraine produces about 110 thousand tons of nuts, that is, the same amount as all the EU countries, taken together.

The countries that have won the largest share of the market in the overall structure of nuts are determined. One of the world's leading producers of walnuts is the United States. Chile is one of the biggest competitors for Ukrainian producers.

A description of the dynamics of imports and exports of walnuts was conducted. The main countries-exporters and importers in the international market are determined.

Scientific novelty consists in substantiation of theoretical and methodological provisions concerning the estimation, formation and effective use of the potential of industrial production of walnuts.

The main problem of the output of domestic walnut in international markets is due to increased requirements for the quality of the finished product. The biggest problems with exporting to Ukrainian producers are the peculiarities of standardization, laws and customs policy.

Ukraine has favorable natural conditions for growing walnuts. According to the production figures (115 tons), it ranks first in Europe and fifth among all countries of the world. Special dynamism marks the development of exports. The implementation of nuts in foreign markets provides Ukraine with 80.5% of the money from the export of fruits, berries and grapes.

РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМРОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ
ЯК ФАКТОР ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬDEVELOPMENT OF INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP IN THE AGRARIAN
SECTOR AS A FACTOR FOR THE FORMATION OF KNOWLEDGE ECONOMY

У статті аналізуються характерні особливості розвитку інноваційного підприємництва в аграрному секторі. Визначено труднощі розвитку інноваційної діяльності. З'ясовано економічні інструменти стимулювання й активізації інноваційної діяльності. Визначено пріоритетні напрями розвитку інноваційної діяльності аграрного сектора з метою формування в ньому економіки знань.

Ключові слова: економіка знань, аграрний сектор, інноваційне підприємництво, інновація, наука, виробництво, впровадження.

В статье анализируются характерные особенности развития инновационного предпринимательства в аграрном секторе. Определены трудности развития инновационной деятельности. Выявлены экономические инструменты стимулирования и активизации инновационной деятельности.

Определены приоритетные направления развития инновационной деятельности аграрного сектора с целью формирования в нем экономики знаний.

Ключевые слова: экономика знаний, аграрный сектор, инновационное предпринимательство, инновации, наука, производство, внедрение.

The article analyzes the peculiarities of the development of innovative entrepreneurship in the agrarian sector. The difficulties of development of innovation activity are determined. The economic tools for stimulation and activation of innovation activity are found out. The priority directions of development of innovative activity of agrarian sector with the purpose of forming knowledge economy in it are determined.

Key words: knowledge economy, agrarian sector, innovation entrepreneurship, innovation, science, production, implementation.

УДК 330.34.1

Золотих І.Б.

к.е.н., докторант, доцент
Миколаївський національний
аграрний університет

Постановка проблеми. Інноваційне підприємство є запорукою успішного функціонування та розвитку аграрного сектора України у період розбудови інноваційної економіки та входження до європейського та світового економічного простору в умовах подолання економічної кризи. Його сучасний стан в аграрному секторі України вітчизняні та зарубіжні науковці оцінюють як незадовільний, насамперед, через недосконалість механізмів управління інноваційною діяльністю.

У різних галузях сільського господарства виокремлюються домінуючі фактори, які гальмують розвиток інноваційної діяльності. Стрижневим негативним фактором є втрата взаємозв'язку науки та виробництва: «Малоефективна система зв'язку наукового та виробничого потенціалів, що успадкована від минулої соціально-економічної системи, виявилася непристосованою до розв'язання завдань аграрної економіки на інноваційних засадах» [1, с. 195].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Розвиток інноваційного процесу в аграрному секторі національної економіки досліджували такі вчені, як С.А. Володін, В.М. Геєц, Ю.О. Лупенко, П.М. Музика, О.І. Мельник, В.І. Покотилова, С.О.Тивончук, П.Т. Саблук, Н.М. Сіренко та ін. Водночас, певні аспекти цієї проблеми (специфічні особливості та концептуальні положення формування інноваційної діяльності в аграрному вироб-

ництві в умовах формування економіки знань) так і залишилися невисвітленими.

Постановка завдання. Розкрити науково-методологічні засади формування економіки знань в аграрному секторі, зокрема, питання розвитку інноваційного підприємництва. З'ясувати причини незадовільного стану інноваційних процесів в аграрному секторі. Визначити напрями інноваційної політики в аграрній сфері в умовах формування економіки знань.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економіка знань – це економіка, в якій основними факторами розвитку є знання і людський капітал. Процес розвитку такої економіки передбачає підвищення якості людського капіталу, якості життя, зростання рівня виробництва знань, високих технологій, інновацій і високоякісних послуг.

У рамках програми «Знання для розвитку» Світовим банком була запропонована методика, яка оцінює економіку знань і визначає готовність тієї чи іншої країни до переходу на модель розвитку, засновану на знаннях.

Ключовими характеристиками даної економіки є:
1) інституційний режим, який мотивує ефективно використання існуючого і нового знання, розвиток підприємництва. Даний напрямок розглядає «правила гри», визначає, наскільки економічне і правове середовище сприяють створенню, поширенню і застосуванню знання в різних його проявах.

2) освіта – фундаментальний фактор розвитку економіки знань. Ступінь освіченості населення та наявність у нього навичок створення, поширення і використання знань.

3) інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ), які сприяють ефективному поширенню, тиражуванню, аналізу і переробці інформації.

4) національна інноваційна система, що включає в себе фірми, дослідницькі центри, університети, консультаційні та інші організації, які сприймають і адаптують глобальне знання для потреб, створюють нове знання і засновані на ньому нові технології.

Опорою для формування економіки знань є інноваційна система. стосовно аграрного сектора вона передбачає розвиток інноваційної діяльності підприємств і, в тому числі, інноваційного підприємництва.

Інноваційне підприємництво як особливий вид комерційної діяльності має на меті одержання прибутку шляхом створення і активного поширення новітніх науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (далі – НДДКР) та інновацій у всіх сферах національної економіки.

Комерційна реалізація результатів НДДКР і завершених технологічних рішень, перш за все, залежить від їх готовності служити основою для угод, здатних принести результати, які окупають науково-технічну діяльність і приносять прибутки.

Підприємницька діяльність у науково-технічній сфері, як свідчить зарубіжний і вітчизняний досвід останніх десятиліть, набуває більш диференційованих, орієнтованих на виробництво організаційних форм із передачі (трансферу) нових наукових результатів, отриманих у вишах і науково-дослідних інститутах (НДІ), які за принципом поділу праці беруть участь у конкретних стадіях і напрямках інноваційного процесу.

Спектр підприємницької діяльності організаційних структур науково-технічної сфери може охоплювати трансфер знань і технологій у формі, наприклад, продажу простих, виняткових і повних ліцензій на винаходи та ноу-хау; отримання замовлень на розробку нововведень із певними техніко-економічними характеристиками шляхом здійснення спільних із НДІ і вишами науково-дослідних проектів, надання науково-технічних послуг аж до самостійного маломасштабного виробництва високотехнологічної продукції або застосування нових методів, що розробляються ними.

Подібні інноваційні організаційні структури в науково-технічній сфері не беруться за освоєння випуску промислового продукту. Вони спеціалізуються тільки на розробці нових технологій для різних галузей, закріпленні прав власності на цієї технології та їх подальшому продажу (за допомогою продажу розробленої конструкторської та технологічної документації, надання освітньо-консультаційних послуг).

До вирішальних напрямів розвитку інноваційної діяльності на сучасному етапі належать інформаційні технології, мікропроцесорна і енергозберігаюча техніка, нові матеріали, біотехнології.

Зарубіжні автори відзначають, що підприємства, створені вченими, сприяють виникненню нових ринків: сучасний розвиток біотехнології, нових матеріалів, штучного інтелекту вимагають мобілізації знань, якими володіють лише вчені, при цьому створені підприємства є продовженням науково-дослідних установ.

Досвід розвинених країн показує, що підприємницька поведінка і управління не повинні замикатися на сфері «високої технології», яка нібито здатна «витягати» всю залишкову економіку. Як справедливо зазначив американський економіст П. Дракер, «підприємництво у сфері високих технологій без підприємництва в усій економіці – це тільки вершина гори без самої гори. В економіці не може бути відокремленого життєздатного сектора високих технологій, як не може бути здорового мозку в мертвому тілі. Вся економіка повинна бути наповнена новаторами і підприємцями, що володіють баченням і пропонують нові цінності, що мають доступ до венчурного капіталу».

Конкретний галузевий аналіз дає можливість побачити за загальними тенденціями розвиток науково-технічного, інноваційного підприємництва, різноманітність, неоднозначність прояву взаємозв'язків науково-технічного, інноваційного та економічного розвитку галузей.

Підприємництво в аграрному секторі економіки має такі особливості:

1) задіяні природні ресурси, отже, інновації повинні забезпечувати екологічну безпеку і раціональне використання природного потенціалу;

2) інноваційний процес в аграрному секторі складається з економічного, організаційного, технологічного і технічного процесів, у результаті цієї взаємодії створюється нововведення.

Основними організаційними складовими частинами інноваційного процесу є: планування й організація НДДКР (створення інновацій); інформація і поширення інновацій; впровадження інновацій у виробництво. Саме на етапі впровадження інновацій необхідно забезпечити дієву державну підтримку у зв'язку з недостатньою платоспроможністю аграрних товаровиробників [2].

До економічних складників інноваційного процесу належать: фінансування і кредитування, створення, поширення та впровадження інновацій; оподаткування і страхування підприємств, що створюють та впроваджують новітні технології; ціноутворення на науково-технічну продукцію; стимулювання науки і створення інновацій на різних рівнях.

З метою стимулювання інноваційного підприємництва в аграрному секторі застосовуються такі економічні інструменти, як: зниження ставки податку; застосування інноваційної податкової

знижки; скасування податків на реінвестування; податкові угоди з іншими країнами; податкові кредити; звільнення від оподаткування земель, відведених для будівництва інноваційних бізнес-центрів тощо. Зокрема, Податковим кодексом України визначено, що тимчасово звільняється від оподаткування прибуток виробників біопалива, прибуток підприємств машинобудування для АПК тощо [3].

Для створення сприятливих умов розвитку інноваційного підприємництва здійснюється пільгове оподаткування, яке необхідно доповнювати безпосереднім державним фінансуванням найважливіших інноваційних проектів і програм, надання інноваційним підприємствам дотацій.

Розвиток інноваційного підприємництва безпосередньо залежить від розвиненості інноваційної інфраструктури, що включає сукупність організацій та інституцій, які, використовуючи новітні досягнення науки, техніки й інформаційних технологій, створюють нові ідеї, забезпечують організаційні, економічні та інформаційні умови освоєння інновацій, сприяють структурній перебудові економіки, оновленню номенклатури продукції, що випускається, створенню нових робочих місць, примноженню науково-технічного потенціалу [4].

Саме тому необхідно активніше фінансувати створення технопарків та заохочувати їх діяльність шляхом надання податкових і кредитних пільг, повернення уваги до їх розвитку венчурного капіталу. В Україні зареєстровано понад 600 венчурних фондів, із них діє більше 100, проте сфера їх діяльності – будівництво, торгівля енергоресурсами; деякі фонди займаються фінансуванням інших традиційних проектів або невеликих продуктових інновацій [5].

Така діяльність вітчизняних венчурних фондів свідчить про відсутність стимулів укладати кошти в інноваційні проекти за високого рівня ризику.

В умовах ринкової економіки велику роль відіграють такі види фінансових стимулів, як заохочувальні фонди, що утворюються з прибутку підприємств, фінансування підготовки та перепідготовки наукових кадрів [4]. Важливе місце належить також фінансовим санкціям, які покликані посилити матеріальну відповідальність суб'єктів господарювання за виконання взятих на себе зобов'язань, а також за використання застарілих технологій із нераціональним витрачанням ресурсів. Ціноутворення на науково-технічну продукцію має відповідати вимогам підвищення інноваційної активності як у науково-технічній, так і у виробничій сферах АПК, стимулювати розвиток інноваційного процесу на всіх стадіях на основі створення взаємної зацікавленості усіх його учасників [6].

Узагальнюючи вивчення наукової літератури та практичний досвід діяльності підприємств АПК, можна виділити такі причини, що перешкоджають належному інноваційному розвитку аграрного сектора економіки:

1. Законодавчо-нормативна база, яка є фрагментарною, не цілісною і тому недосконалою. В Україні прийнято понад 100 законодавчих, нормативно-правових урядових актів і різноманітних відомчих документів, які не є взаємоузгодженими і не формують єдине законодавче поле інноваційної діяльності. Законом України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» передбачено створення системи прогнозних досліджень і розробку на їх основі пріоритетів інноваційної діяльності. Однак визначено велику кількість пріоритетів, які слабо пов'язані між собою і не відповідають головним напрямам розвитку країни, виходячи з її ресурсного та інтелектуального потенціалу і глобального геополітичного положення. Водночас, у Росії 8 наукових пріоритетів, у Німеччині – 5, Японії – 6 [7].

2. Неналагоджений механізм фінансування інноваційних процесів. Стимується інвестування у довгострокові проекти через нестачу власних коштів у підприємств. Залучити фінансово-кредитні ресурси можна лише на короткий термін, а кошти, що виділяються державою, є незначними.

3. Нерозвиненість інноваційної інфраструктури. Вказаний фактор зумовлює високі витрати, пов'язані з пошуком інформації про інноваційні розробки та партнерів у сфері комерціалізації технологій і винаходів, захистом прав інтелектуальної власності, недобросовісною конкуренцією. Інституційна інфраструктура інноваційної діяльності характеризується на сьогодні зростанням міжрегіональних диспропорцій.

Крім цього, залишається багато невирішених питань у патентно-ліцензійній сфері. Як уже згадувалося, залучення фінансово-кредитних ресурсів можливе лише на короткий термін, а кошти, що виділяються державою є незначними (за проведеними дослідженнями було встановлено, що лише близько 10% підприємств АПК здійснювали інновації за рахунок державних коштів та фінансово-кредитних ресурсів). Згідно із прийнятою в Україні «Стратегією інноваційного розвитку України на 2010–2020 рр.» в умовах глобалізаційних викликів створення системи інвестування інноваційної діяльності, в тому числі наукової, яка відповідатиме сучасним вимогам ринкової економіки і забезпечить фінансову підтримку наукової та інноваційної діяльності, достатньої для досягнення результатів світового рівня, має базуватися на принципах:

1) чіткої диверсифікації джерел і механізмів залежно від етапів інноваційного процесу;

2) використання переважно конкурсних (конкурентних) механізмів інвестування в наукову та інноваційну діяльність;

3) раціонального використання прямих і опосередкованих способів інвестування в наукову та інноваційну діяльність;

4) орієнтації державних інвестицій у науку та інновації на стимулювання притоку в ці сфери недержавних коштів, особливо заощаджень громадян.

На нашу думку, даний перелік принципів необхідно розширити, додавши до них принципи пріоритетності фінансування державою фундаментальних наукових досліджень; структурності джерел фінансування в розрізі стратегічних пріоритетів інноваційного розвитку країни; державного стимулювання інвестицій в розвиток інноваційної інфраструктури; державного регулювання системності здійснення інвестицій в усі сфери суспільного життя; пріоритетності державного фінансування екологічних програм, програм із забезпечення національної, продовольчої, демографічної, енергетичної, інформаційної безпеки та людського розвитку. Такий підхід потребує зміни критеріїв оцінки та переорієнтації цільової спрямованості інвестицій із прибутковості як результату на ціннісні орієнтири і критерії результативності, що відображає ознаки економіки знань.

Сповільнює розвиток інноваційного підприємництва і відсутність венчурного фінансування. Діючі венчурні фонди спрямовують свої ресурси на фінансове забезпечення традиційних інноваційних проектів і уникають фінансування перспективних технологій.

У розвинених країнах світу в активізації інноваційної діяльності визначальну роль відіграє саме розгалужена і динамічна мережа приватних інвестиційних і венчурних фондів. В Україні з 2007 р. розпочато створення мережі Регіональних інноваційних центрів, однак вони виконують інформаційно-консультаційні функції та не забезпечують здійснення венчурних інвестицій [6].

Загалом, за даними звіту про діяльність Національної академії аграрних наук України, із наявної бази в наукових установах Національної академії аграрних наук 4,5 тис. об'єктів права промислової власності, станом на 01 січня 2013 р., через низький рівень сприйнятливості інновацій підприємницькими структурами менше третини об'єктів промислової власності було введено до господарського обороту, зумовлюючи низький рівень інноваційного розвитку галузі. Для активізації інноваційної діяльності у сфері аграрного сектора економіки України доцільним є, як показують наші дослідження, проведення удосконалення структури основних блоків інституціонального забезпечення функціонування ринку технологій (патентів та ліцензій; науко- і технологічно-ємної продукції; високотехнологічного капіталу; науково-технічних фахівців) із формуванням відповідних інститутів, зокрема: інституційно-організаційного забезпечення (система організацій (органів влади), які формують та реалізують державну політику у сфері інноваційної діяльності);

інституційно-правового забезпечення (система нормативно-правових актів, які регулюють процес здійснення державної політики у сфері інноваційної діяльності); інституціонального забезпечення інноваційних перетворень (продукування наукових знань та інновацій функціонування ринку технологій); інституційно-кадрового забезпечення (специфічна діяльність, що здійснюється у процесі підготовки кадрів для реалізації державної політики у сфері інноваційної діяльності) [8, с. 71–72].

Висновки з проведеного дослідження. Підґрунтям для формування економіки знань є інноваційна система, до складу якої входить інноваційна діяльність. Щодо аграрного сектора вона передбачає розвиток інноваційної діяльності підприємств і, в тому числі, інноваційного підприємництва.

Інноваційне підприємництво, як особливий вид комерційної діяльності, має на меті одержання прибутку шляхом створення і активного поширення новітніх НДДКР та інновацій у всіх сферах національної економіки.

Комерційна реалізація результатів НДДКР і завершених технологічних рішень залежить від їх готовності служити основою для угод, здатних принести результати, які окупають науково-технічну діяльність і приносять прибутки.

Підприємницька діяльність у науково-технічній сфері, як свідчить зарубіжний і вітчизняний досвід останніх десятиліть, набуває більш диференційованих, орієнтованих на виробництво організаційних форм із передачі (трансферу) нових наукових результатів, отриманих у вишах і науково-дослідних інститутах (НДІ), які за принципом поділу праці беруть участь у конкретних стадіях і напрямках інноваційного процесу.

Спектр підприємницької діяльності організаційних структур науково-технічної сфери може охоплювати трансфер знань і технологій у формі, наприклад, продажу простих, виняткових і повних ліцензій на винаходи та ноу-хау; отримання замовлень на розробку нововведень із певними техніко-економічними характеристиками, шляхом здійснення спільних із НДІ і вишами науково-дослідних проектів, надання науково-технічних послуг аж до самостійного маломасштабного виробництва високотехнологічної продукції або застосування нових методів, що розробляються ними.

Основні причини, що перешкоджають належному інноваційному розвитку аграрного сектора економіки:

1. Законодавчо-нормативна база, яка є фрагментарною, не цілісною і тому недосконалою. Законом України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» передбачено створення системи прогностичних досліджень і розробку на їх основі пріоритетів інноваційної діяльності. Однак визначено велику кількість пріоритетів, які

слабо пов'язані між собою і не відповідають головним напрямкам розвитку країни, виходячи з її ресурсного та інтелектуального потенціалу і глобального геополітичного положення.

2. Нерозвиненість інноваційної інфраструктури. Вказаний фактор зумовлює високі витрати, пов'язані з пошуком інформації про інноваційні розробки та партнерів у сфері комерціалізації технологій і винаходів, захистом прав інтелектуальної власності, недобросовісною конкуренцією. Інституційна інфраструктура інноваційної діяльності характеризується зростанням міжрегіональних диспропорцій.

З метою стимулювання інноваційного підприємництва в аграрному секторі застосовуються такі економічні інструменти, як: зниження ставки податку; застосування інноваційної податкової знижки; скасування податків на реінвестування; податкові угоди з іншими країнами; податкові кредити; звільнення від оподаткування земель, відведених для будівництва інноваційних бізнес-центрів тощо. Зокрема, Податковим кодексом України визначено, що тимчасово звільняються від оподаткування прибуток виробників біопалива, прибуток підприємств машинобудування для АПК тощо.

Сповільнює розвиток інноваційного підприємництва і відсутність венчурного фінансування.

Для створення сприятливих умов розвитку інноваційного підприємництва здійснюється пільгове оподаткування, яке необхідно доповнювати безпосереднім державним фінансуванням найважливіших інноваційних проектів і програм, надання інноваційним підприємствам дотацій.

Крім того, для активізації інноваційної діяльності у сфері аграрного сектора економіки України доцільним є, як показують наші дослідження, удосконалення структурування основних блоків інституціонального забезпечення функціонування ринку технологій (патентів та ліцензій; науко- і технологічноємної продукції; високотехнологічного капіталу; науково-технічних фахівців) із формуванням відповідних інститутів, зокрема: інституційно-організаційного забезпечення (система організацій (органів влади), які формують та реалізують державну політику у сфері інноваційної діяльності); інституційно-правового забезпечення (система нормативно-правових актів, які регулюють процес здійснення державної політики у сфері інноваційної діяльності); інституціонального забезпечення інноваційних перетворень (продукування наукових знань та інновацій функціонування ринку технологій); інституційно-кадрового забезпечення (специфічна діяльність, що здійснюється у процесі підготовки кадрів для реалізації державної політики у сфері інноваційної діяльності).

Все це зможе наблизити аграрний сектор економіки до формування та розвитку економіки знань.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Тимоць М.В. Інституційне забезпечення інноваційного процесу збереження та поліпшення земельних ресурсів / М.В. Тимоць // Науково-інформаційний вісник. Економіка. – 2011. – № 3. – С. 195–199.
2. Санду І. Активізація інноваційної діяльності в АПК / І. Санду // АПК: економіка, управління. – 2005. – № 11. – С. 73–79.
3. Податковий кодекс України від 02 грудня 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
4. Зянько В.В. Розвиток інноваційного підприємництва в транзитивній економіці // В.В. Зянько. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dlib.com.ua/rozvytok-innovatsiyn>.
5. Проблеми розвитку інновацій в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.experts.in.ua/baza/analitic/index.php>.
6. Сіренко Н.М. Інноваційне підприємство як складова стратегії розвитку аграрного сектора економіки / Н.М. Сіренко, О.І. Мельник. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <file:///C:/Users/User/Desktop/>.
7. Покотилова В.І. Інноваційний розвиток аграрного сектора в умовах НТР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.confcontact.com/2009_03_05/.
8. Тимончук С.О. Інтерактивна модель інституціонального забезпечення інноваційної діяльності в аграрному виробництві / С.О. Тимончук // Економіка АПК – 2015. – № 2. – С. 69–75. – [Електронний ресурс] Режим доступу : <http://eapk.org.ua/sites/default/files/eapk/>.

REFERENCES:

1. Tymots M.V. Instytutsiine zabezpechennia innovatsiinoho protsesu zberezhenia ta polipshennia zemelnykh resursiv / M.V. Tymots // Naukovo-informatsiinyi visnyk. Ekonomika. – 2011. – № 3. – S. 195–199.
2. Sandu Y. Aktyvyzatsiia innovatsiynnoi diiatelnosti v APK / Y. Sandu // APK: ekonomyka, upravlenye. – 2005. – № 11. – S. 73–79.
3. Podatkovyi kodeks Ukrainy vid 02 hrudnia 2010 r. № 2755-VI [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
4. Zianko V.V. Rozvytok innovatsiinoho pidpriemnytstva v tranzytivnii ekonomitsi / V.V. Zianko. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.dlib.com.ua/rozvytok-innovatsiyn>.
5. Problemy rozvytku innovatsii v [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.experts.in.ua/baza/analitic/index.php>.
6. Sirenko N.M. Innovatsiine pidpriemstvo yak skladova stratehii rozvytku ahrarnoho sektora ekonomiky / N.M. Sirenko, O.I. Melnyk. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <file:///C:/Users/User/Desktop/>.
7. Pokotylova V.I. Innovatsiinyi rozvytok ahrarnoho sektora v umovakh NTR [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.confcontact.com/2009_03_05/.
8. Tymonchuk S.O. Interaktyvna model instytutsionalnoho zabezpechennia innovatsiinoi diialnosti v ahrarnomu vyrobnytstvi / S.O. Tymonchuk // Ekonomika APK – 2015. – № 2. – S. 69–75. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://eapk.org.ua/sites/default/files/eapk/>.

Zolotykh I.B.

Doctoral Student, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Mykolaiv National Agrarian University

DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP IN THE AGRARIAN SECTOR AS A FACTOR FOR THE FORMATION OF KNOWLEDGE ECONOMY

A support for the formation of knowledge economy is an innovative system that has a complex system and, in addition to various elements, it includes innovative activity. Regarding the agrarian sector, it involves the development of innovative activities of enterprises, including - innovative entrepreneurship.

Innovative entrepreneurship, as a special type of commercial activity, aims to generate profit through the creation and active dissemination of innovative research and development and innovation in all areas of the national economy.

Commercial realization of the results of research and development work and completed technological decisions, above all, depends on their readiness to serve as a basis for agreements that can bring results that pay off scientific and technical activities and generate income.

Entrepreneurial activity in the scientific and technical sphere, as evidenced by the foreign and domestic experience of recent decades, takes increasingly more differentiated, production-oriented organizational forms for the transfer (transfer) of new scientific results obtained in universities and research institutes, which are based on the principle of division of labor participate in specific stages and directions of the innovation process.

The range of business activities of the organizational structures of the scientific and technical sphere may include the transfer of knowledge and technology in the form, for example, the sale of simple, exclusive and complete licenses for inventions and know-how, in the form of obtaining orders for the development of innovations with certain technical and economic characteristics, through the implementation joint research projects with scientific research institutes and universities, provision of scientific and technical services up to independent small scale production of high-tech products or learning new methods.

The main reasons preventing the proper innovation development of the agrarian sector of the economy:

1. Legislative and normative base, which is fragmentary, not integral and therefore imperfect. The Law of Ukraine "On Priority Areas of Innovation Activity in Ukraine" provides for the creation of a system of forecasting research and the development of innovation activity priorities on their basis. However, a large number of priorities are identified which are weakly interconnected and do not correspond to the main directions of development of the country, based on its resource and intellectual potential and the global geopolitical position.

2. Underdevelopment of innovation infrastructure. The indicated factor leads to high costs associated with the search for information on innovations and partners in the field of commercialization of technologies and inventions, protection of intellectual property rights, and unfair competition. The institutional infrastructure of innovation activity is characterized by an increase in interregional disproportions.

In order to stimulate innovative entrepreneurship, the following economic instruments are used in the agricultural sector: lowering the tax rate; application of innovative tax discount; cancellation of reinvestment taxes; tax agreements with other countries; tax credits; exemption from taxation of land allocated for the construction of innovative business centres, etc. In particular, the Tax Code of Ukraine stipulates that temporarily exempted from taxation the profit of biofuel producers, profits of machine-building enterprises for agro-industrial complex, etc.

Slows down the development of innovative entrepreneurship and the lack of venture financing.

To create favourable conditions for the development of innovative entrepreneurship, preferential taxation is applied, which should be supplemented by direct state financing of the most important innovative projects and programs, providing subsidies to innovative enterprises.

In addition, in order to stimulate innovation in the agrarian sector of the Ukrainian economy, it is expedient, as our research shows, to improve the structuring of the main blocks of institutional support for the functioning of the technology market (patents and licenses, science and technology products, high technology capital, scientific and technical specialists) from the formation of relevant institutions, in particular: institutional and organizational support (the system of organizations (authorities) that form and implement the state sector tick in the field of innovation); institutional and legal support (a system of normative legal acts regulating the process of implementing state policy in the field of innovation activity); institutional provision of innovative transformations (production of scientific knowledge and innovations in the functioning of the technology market); institutional and personnel support (specific activity carried out in the process of training for implementation of state policy in the field of innovation activity).

All this can bring the agrarian sector of the economy closer to the formation and development of the knowledge economy.

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ РІВНЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ АГРАРНОГО СЕКТОРА

FEATURES OF ASSESSMENT OF THE SOCIAL RESPONSIBILITY OF THE AGRICULTURAL SECTOR

У статті досліджено особливості проведення оцінки соціальної відповідальності в аграрному секторі. Наведено міжнародні критерії оцінки соціальної відповідальності підприємств. З'ясовано, що в Україні відсутній єдиний підхід до оцінки рівня соціальної відповідальності. Для проведення оцінки рівня соціальної відповідальності аграрним підприємствам необхідно визначити рівень та нормативно-правове регулювання даного питання. Запропоновано проведення оцінки рівня соціальної відповідальності для аграрних підприємств за трьома напрямками.

Ключові слова: соціальна відповідальність, соціально відповідальний бізнес, корпоративна соціальна відповідальність, аграрний сектор, критерії, індикатори.

В статье исследованы особенности проведения оценки социальной ответственности в аграрном секторе. Приведены международные критерии оценки социальной ответственности предприятий. Установлено, что в Украине отсутствует единственный подход к оценке уровня социальной ответственности. Для проведения оценки уровня социальной ответственности аграрных предприятий предлагается проведение оценки уровня социальной ответственности для аграрных предприятий за тремя направлениями.

сти аграрним підприємствам необхідно визначити рівень та нормативно-правове регулювання даного питання. Предложено проводить оценку уровня социальной ответственности для аграрных предприятий по трем направлениям.

Ключевые слова: социальная ответственность, социально ответственный бизнес, корпоративная социальная ответственность, аграрный сектор, критерии, индикаторы.

The article reviews the peculiarities of conducting an assessment of social responsibility in the agrarian sector. The international criteria for assessing the social responsibility of enterprises are presented. It is revealed that in Ukraine there is no unique approach to assessing the level of social responsibility agrarian enterprises need to determine the level and legal regulation of this issue. The evaluation of the level of social responsibility for agrarian enterprises is proposed in three directions.

Key words: social responsibility, socially responsible business, corporate social responsibility, agrarian sector, criteria, indicators.

УДК 338.43:005.35

Лункіна Т.І.

к.е.н., докторант, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської
справи та страхування
Миколаївський національний
аграрний університет

Постановка проблеми. Особливість господарювання аграрного сектора, в сучасних умовах функціонування, зумовлена необхідністю запровадження елементів соціальної відповідальності. Спираючись на зарубіжний досвід та вимоги, які висуває суспільство, аграрні підприємства все частіше долучаються до соціальної діяльності, спрямованої на працівників, громаду та суспільство. Варто зауважити, що в українській практиці відсутній єдиний підхід до визначення рівня соціальної відповідальності на підприємствах. Тому аграрні підприємства систематизують та обирають для себе найбільш прийнятні та зрозумілі показники оцінки соціальної відповідальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі існує велика кількість публікацій щодо оцінки соціальної відповідальності підприємств. Заслужують на увагу публікації О. Березіної [1], Л. Грициної [2], С. Івченка [4], Н. Кричевського [5], Н. Ушакової [6], Т. Хлевицької [7] та ін. Проте дослідження даної тематики є досить розрізненими та несистемними. Потребують поглибленого дослідження питання, що стосуються рівнів та критеріїв оцінки соціальної відповідальності, особливо аграрного сектора.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз особливостей оцінки рівня соціальної відповідальності у розрізі аграрного сектора та надання рекомендацій щодо її удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Держава бере на себе відповідальність за соціальний стан своїх громадян, тому політика, яка проводиться на державному рівні, повинна бути послідовною і соціально відповідальною. Поштовхом до впровадження елементів соціальної відповідальності в Україні є розробка проекту Концепції Національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу та Стратегії сприяння розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні на період до 2020 р. Положення даних документів спрямовані на реалізацію принципів та завдань державної політики у сфері розвитку соціальної відповідальності та визначають напрями діяльності органів виконавчої влади щодо створення належних умов для розвитку соціальної відповідальності в Україні (дотримання прав людини; дотримання вимог законодавства; ділова та корпоративна етика; захист навколишнього природного середовища; співпраця із зацікавленими сторонами: співробітниками, споживачами, акціонерами, громадою, іншими суб'єктами господарювання; дотримання міжнародних норм поведінки; прозорість та підзвітність).

Для проведення оцінки рівня соціальної відповідальності необхідно визначитися, на якому рівні і якими нормативно-правовими документами потрібно керуватися. Якщо підприємство планує вийти на міжнародні ринки або є міжнародним, то під час оцінки рівня соціальної відповідальності воно повинно дотримуватися таких показників (табл. 1).

Міжнародні критерії оцінки соціальної відповідальності підприємств

Індекс з СВ	Характеристика
1. Індекс сталого розвитку Доу-Джонса	Цільовий орієнтир у галузі розрахунку вартості акціонерного капіталу для оцінки фінансової діяльності компаній, що є міжнародними лідерами сталого розвитку. Критерії, які використовуються в індексі, стосуються трьох сфер: економічної, навколишнього середовища і соціальної.
2. Індекс британської організації «Бізнес у суспільстві»	Один із основних інструментів оцінки соціально відповідальних компаній. Система оцінки дозволяє організації забезпечити системний підхід до управління, вимірювання і звітності щодо бізнес-наслідків у суспільстві і навколишньому середовищі. В оцінюванні індексу можуть брати участь ті компанії, які мають дохід більше ніж 250 млн фунтів стерлінгів, що враховують індекси FTSE100, FTSE 250, індекс сталого розвитку Доу-Джонса.
3. Індекс FTSE 100	Базується на курсах акцій 100 компаній із найбільшою капіталізацією, включених до списку Лондонської фондової біржі, сумарна капіталізація цих компаній складає 80% капіталізації біржі.
4. Індекс FTSE 250	Базується на курсах акцій 250 компаній Лондонської фондової біржі, тобто середніх за розміром компаній Великої Британії, які формують 20% економіки.
5. Індекс корпоративної відповідальності БІТС	Розробляється на основі опитування, яке надає компаніям рамки для управління КСВ в організаціях-учасниках. Організація здійснює самооцінку за такими сферами соціальної відповідальності: корпоративна стратегія, інтеграція, сфери управління, сфери оцінки і впливу (екологічна, соціальна).
6. Метод Лондонської групи порівняльного аналізу (London Benchmarking Group)	Оцінка внесків компаній у розвиток та підтримку громад. Включає в себе: благодійні пожертвування, соціальні інвестиції або інвестиції в громаду, комерційні ініціативи, бізнес-практики.
7. Індексу соціального розвитку (ICP)	Визначає рейтинги країн на базі показників, що мають безпосередній вплив на якість життя людей, порівнюючи за цими критеріями країни зі співставним рівнем ВВП.
8. Метод потрійного підсумку (Triple Bottom Line)	Інтегроване висвітлення діяльності компанії у трьох аспектах її діяльності: економічному, соціальному й екологічному. Висвітлюються у корпоративній соціальній звітності.
9. Метод збалансованої карти оцінки (Balanced Scorecard)	Оцінка проводиться на основі фінансових показників, відносин із клієнтами, аналізу внутрішніх бізнес-процесів та інновації й навчання.
10. Стандарт SA 8000	Перший у світі аудійований стандарт, який визначає вимоги до соціального захисту, що дозволяють організації розробляти, підтримувати та впроваджувати політику й методи управління питаннями соціального захисту, які вона може контролювати, а також демонструвати це зацікавленим сторонам.
11. Європейська модель (European Foundation for Quality Management Model for Business Excellence)	Модель Європейського фонду управління якістю, яка стимулює організації вдосконалювати якість продукції та якість управління. Основні критерії: лідерство керівництва, стратегія, персонал, партнерство та ресурси, процеси, продукція і послуги.
12. Індекс корпоративної благодійності (Corporate Philanthropy Ir.dex)	Зосереджується увага на благодійності та взаєминах із основними партнерами. Не враховуються економічні та екологічні результати діяльності підприємства.
13. Соціальний індекс (Social Index SI)	Запропонований данським міністерством соціальної політики, приділяє увагу створенню робочих місць. Індекс розраховується на підставі опитування співробітників і вимірюється за шкалою від 0 до 100. Підприємства, у яких значення індексу перевищує 60, отримують право використовувати спеціальний логотип корпоративної соціальної відповідальності.
14. Індекс FTSE4Good	Фінансові, соціальні й екологічні показники компаній, що не належать до «заборонених галузей».
15. Індекс Domini Social Investment (DSI 400)	Соціальні й екологічні показники найбільших за капіталізацією компаній, які не належать до «заборонених галузей»

Джерело: узагальнено автором

Для розвитку соціальної відповідальності аграрного сектора на державному рівні необхідно розробити індикатори соціальної відпові-

дальності, а також проводити моніторинг заходів у межах державної соціально відповідальної політики (табл. 2).

Критерії оцінки соціальної відповідальності аграрного сектора на державному рівні

Показники ефективності реалізації соціально відповідальної політики	Рівень виконання органами державної влади
Загальнодержавні показники:	
1. Відношення середньої заробітної плати працівників в аграрному секторі до інших галузей економіки держави	Державний, регіональний
2. Відношення прожиткового мінімуму до середньої заробітної плати працівників аграрного сектора	Державний, регіональний
3. Рівень оплати праці працівників аграрного сектора відносно ВВП, %	Державний, регіональний
4. Рівень доходу сільського населення (реальний ВВП на душу населення), дол. США	Державний, регіональний
5. Рівень видатків на охорону здоров'я в сільській місцевості, %	Державний, регіональний
6. Рівень видатків на освіту аграрного спрямування, %	Державний, регіональний
7. Рівень інфляції, %	Державний, регіональний
8. Рівень безробіття сільського населення (у відсотках до працездатного віку)	Державний, регіональний
Демографічні показники:	
1. Приріст сільського населення	Державний, регіональний
2. Рівень демографічного навантаження в сільській місцевості (непрацездатного до працездатного населення)	Державний, регіональний
3. Середня тривалість життя сільського населення, років – чоловіки – жінки	Державний, регіональний
4. Рівень зайнятості сільського населення	Державний, регіональний
Соціально-економічні показники:	
1. Питома вага заробітної плати сільського населення у структурі доходів населення, %	Державний, регіональний, сільський (муніципальний)
2. Витрати сільського населення на продовольчі товари, % до сукупних витрат	Державний, регіональний, сільський (муніципальний)
3. Рівень грамотності сільського населення (за рівнем здобутої освіти – початкової, середньої, вищої)	Державний, регіональний, сільський (муніципальний)
4. Забезпеченість сільського населення житловою площею	Державний, регіональний, сільський (муніципальний)
5. Частка сільського населення з вищою освітою в загальній кількості населення	Державний, регіональний, сільський (муніципальний)
Екологічні показники:	
1. Індекс забруднення атмосферного повітря	Сільський (муніципальний)
2. Співвідношення перевищень гранично допустимих концентрацій (ГДК) забруднення ґрунту, водойм, атмосферного повітря до основних забруднюючих елементів у загальній кількості проб	Сільський (муніципальний)
3. Кількість і обсяг аварійних викидів, що потрапили в навколишнє середовище за певний час (порівняно із нормативним значенням)	Сільський (муніципальний)

Джерело: узагальнено автором

Критерії оцінки соціальної відповідальності аграрного сектора на державному рівні слід розподілити на такі елементи: загальнодержавні, демографічні, соціально-економічні та екологічні показники. Кожна група показників характеризує свій напрям діяльності, а в сукупності надає інформацію про рівень соціальної відповідальності держави в аграрному секторі.

Варто відзначити позитивну практику методики вимірювання та оцінки національного (регіонального) рівня розвитку соціальної відповідальності в Україні

Центром розвитку корпоративної соціальної відповідальності (Центр «Розвиток КСВ»). Дана організація є провідною експертною організацією з КСВ в Україні. Центр є національним партнером CSR Europe (Бельгія) та WBCSD (Швейцарія) та об'єднує 37 компаній України. У ньому надаються консультації з питань розроблення стратегії, програм та комунікацій із локальної соціальної відповідальності, проведення моніторингу та оцінки ефективності проектів, підготовки і верифікації нефінансової звітності [7].



Рис. 1. Класифікація оцінки рівня соціальної відповідальності аграрного підприємства

Джерело: авторська розробка

Для формування євроінтеграційних реформ в Україні створено Дорадчу групу з питань сталого розвитку – команду експертів із галузей економіки України, що працюватиме задля грамотної, свідомої побудови всіх євроінтеграційних реформ, від планування до моніторингу й оцінювання. Вона створена з урахуванням критеріїв, застосованих у формуванні Дорадчої групи європейської сторони EU Civil Society Advisory Group on the EU-Ukraine trade agreement на засадах соціальної відповідальності. На сьогодні до її складу входить 29 організацій [3].

В аграрному секторі України, на жаль, відсутній єдиний підхід до визначення оцінки рівня соціальної відповідальності, що можна пояснити низьким рівнем обізнаності та зацікавленості щодо ведення соціально відповідального бізнесу.

На основі проведених досліджень ми пропонуємо проводити оцінку рівня соціальної відповідальності аграрного підприємства на 3-х рівнях: міжнародному (глобальному), державному (національному), локальному, враховуючи зовнішні (СБВ) та внутрішні (КСВ) фактори.

Кожне аграрне підприємство може обирати для себе свої критерії та показники оцінки соціальної

відповідальності: як якісні (питома вага соціальних інвестицій у прибутку підприємства; питома вага соціальних інвестицій до загальної суми витрат підприємства; окупність соціальних інвестицій), так і кількісні (соціальні інвестиції, соціальні витрати тощо).

Проте, якщо підприємство не в змозі активно впроваджувати соціальну відповідальність на мега- та макрорівні, воно має можливість бути активним учасником на мезорівні й формувати оцінку на рівні локальної соціальної відповідальності (соціально відповідальний бізнес, корпоративна соціальна відповідальність).

Висновки з проведеного дослідження. Отже, на основі проведених досліджень, з'ясовано, що в Україні відсутній системний підхід до проведення оцінки рівня соціальної відповідальності суб'єктів господарювання, особливо в аграрному секторі. Нами запропоновано проведення оцінки рівня соціальної відповідальності аграрних підприємств за трьома напрямками: міжнародним, державним та локальним (СБВ, КСВ). Рівень оцінки соціальної відповідальності аграрні підприємства обирають для себе самостійно, відповідно до можливостей своєї діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Березина О.Ю. Кількісна оцінка соціальної відповідальності корпорацій / О.Ю. Березина // Вісник Української академії банківської справи. – 2012. – № 1 (32). – С. 97–101.
2. Грицина Л.І. Механізм формування корпоративної соціальної відповідальності в управлінні підприємством : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (машинобудування)» / Л.І. Грицина. – Харків, 2008. – С. 19.
3. Дорадча служба в Україні щодо Цілей сталого розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rtp.com.ua/uk/news/2017/06/13/2/v-ukrayini-stvoreno-doradchu-grupu-z-pitan-stalogo-rozvitku-zadlya-formuvannya/>.
4. Івченко С.В. Оценка влияния корпоративных социальных и благотворительных программ на показатели основной деятельности компании: обзор зарубежного опыта / С.В. Івченко // Благотворительность в России : исторические и социально-экономические исследования. – 2003. – № 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.urbanecomomics.ru/publications.
5. Кричевский Н.А. Корпоративная социальная ответственность / Н.А. Кричевський, С.Ф. Гончаров. – М. : Дашков и К, 2007. – 2014 с.
6. Методичні рекомендації щодо оцінки ефективності заходів корпоративної соціальної відповідальності / [Н.М. Ушакова, Н.А. Супрун, А.В. Данилюк]. – К., 2013. – 22 с.
7. Хлевицька Т.Б. Методичний підхід до оцінки ефективності корпоративної соціальної діяльності підприємств на інтегративній платформі / Т.Б. Хлевицька // Стратегія економічного розвитку України. – 2014. – № 34. – С. 135–141.
8. Центр Розвитку корпоративної соціальної відповідальності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://csr-ukraine.org>.

REFERENCES:

1. Berezina O.Yu. Kilkisna otsinka sotsialnoyi vidpovidalnosti korporatsiy/ O.Yu. Berezina // Visnyk Ukrayinskoyi akademiyi bankivskoyi spravy Вісник Української академії банківської справи. – 2012. – № 1 (32). – S. 97–101.
2. Gritsina L.I. Mekhanizm formuvannia korporativnoyi sotsialnoyi vidpovidalnosti v upravlinni pidpriemstvom : avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : spets. 08.00.04 "Ekonomika ta upravlinnya pidpriemstvamy (mashynobuduvannya)" / L.I. Grytsina. – Kharkiv, 2008. – S. 19.
3. Doradcha sluzhba v Ukraini shchodo Tsiley staloho rozvytku [Electronnyi resurs]. – Regim dostupu : <http://www.rtp.com.ua/uk/news/2017/06/13/2/vukrayinistvorenodoradchugrupu-z-pitan-stalogo-rozvitku-zadlya-formuvannya/>.
4. Ivchenko S.V. Otsenka vliyaniya korporativnykh sotsialnykh i blagotvoritelykh programm na pokazateli osnovnoy deyatelnosti kompanii: obzor zarubezhnogo opyta / S.V. Ivchenko // Blagotvoritel'nost v Rossii : istoricheskiye i sotsialno-ekonomicheskiye issledovaniya. – 2003. – № 2. – [Electronnyi resurs]. – Regim dostupu : www.urbanecomomics.ru/publications.
5. Krichevskiy N.A. Korporativnaya sotsialnaya otvetstvennost / N.A. Krichevskiy, S.F. Goncharov. – M. : Dashkov i K, 2007. – 2014 s.
6. Metodychni rekomendatsiyi shchodo otsinky efektyvnosti zakhodiv korporativnoyi sotsialnoyi vidpovidal'nosti / [N.M. Ushakova, N.A. Suprun, A.V. Danylyuk]. – K., 2013. – 22 s.
7. Khlevytska T.B. Metodychnyy pidkhid do otsinky efektyvnosti korporativnoyi sotsialnoyi diyalnosti pidpriemstv na intehratyvniy platformi / T.B. Khlevytska // Stratehiya ekonomichnoho rozvytku Ukrainy. – 2014. – № 34. – S. 135–141.
8. Tsent' Rozvytku korporativnoyi sotsialnoyi vidpovidalnosti [Electronnyi resurs]. – Regim dostupu : <http://csr-ukraine.org>.

Lunkina T.I.

Candidate of Economics, Associate Professor
Department of Finance, Banking and Insurance,
Mykolayiv National Agrarian University

FEATURES OF ASSESSMENT OF THE SOCIAL RESPONSIBILITY OF THE AGRICULTURAL SECTOR

The peculiarity of managing the agrarian sector in the current conditions of functioning is grounded by the strong need to introduce elements of social responsibility into its practice. Based on the foreign experience and demands of the society, agrarian enterprises are increasingly involved in social activities aimed at workers, the community and society. It is worth noting that in Ukrainian practice there is no unique approach to the evaluation of social indicators at enterprises. Therefore, agrarian enterprises systematize and choose the most acceptable and understandable indicators of social responsibility assessment.

To assess the level of social responsibility, it is necessary to determine on what level an enterprise is and what normative and legal documents need to be guided. If an enterprise plans to enter international markets then in assessing the level of social responsibility not only economic but also social indicators should be expected and adhered to.

The criteria for evaluating the social responsibility of the agrarian sector at the state level should be divided into the following elements: national indicators, demographic indicators, social, economic and environmental indicators. Each group of indicators characterizes its area of activity, and collectively provides information on the level of social responsibility in the agrarian sector of the state.

Unfortunately, in the agrarian sector of Ukraine there is no single approach to determining the level of social responsibility, which can be explained by the low level of awareness of social responsibility in the agrarian sector.

On the basis of the conducted researches, we propose to split the assessment of the social responsibility level in agrarian enterprises at 3 levels: international (global), state (national) and local, taking into account external (CSR) and internal (CSR) factors.

Each agrarian enterprise can choose its own criteria and indicators for assessing social responsibility as qualitative (the share of social investments in the company's profit, the share of social investments in the total amount of expenses of the enterprise, the return on social investments) and quantitative (social investments, social expenditures etc).

Consequently, based on the conducted research, it was clarified that in Ukraine there is no systematic approach to assessing the level of social responsibility of economic entities, especially in the agrarian sector. We have proposed that an assessment of the level of social responsibility of agrarian enterprises should be carried out in three directions: international, state and local (CSR, CSR). The agrarian enterprises are able to choose the level of assessment of social responsibility by themselves, based on the capabilities of their activities.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ВИТРАТ

THEORETICAL ASPECTS OF ACCOUNT EXPENSES

УДК 657.21 (045)

Онищенко О.В.к. е. н., доцент кафедри
обліку і фінансівКременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського**Колеснікова І.В.**

студент

Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

У статті розглянуто систему управління витратами на підприємствах. Досліджено сутність витрат як економічної категорії. Проведено аналіз наукової літератури щодо розкриття проблемних питань витрат. Запропоновано основні напрями вдосконалення системи управління витратами на підприємствах. Перспективи подальших досліджень проблеми обліку витрат залишаються актуальними і сьогодні.

Ключові слова: витрати, капітал, удосконалення витрат, проблеми витрат, бухгалтерський облік, підприємство.

В статье рассмотрена система управления расходами на предприятиях. Исследована сущность расходов как экономической категории. Проведен анализ научной литературы по раскрытию проблемных вопросов расходов. Предложены основные

направления усовершенствования системы управления расходами на предприятиях. Перспективы дальнейших исследований проблемы учета расходов остаются актуальными и сегодня.

Ключевые слова: расходы, капитал, усовершенствование расходов, проблемы расходов, бухгалтерский учет, предприятие.

The article deals with the system of cost management at enterprises. The essence of expenses as economic category is investigated. The analysis of scientific literature concerning the disclosure of problem issues of expenses was conducted. The main directions of improvement of the system of cost management at enterprises are offered. Prospects for further research on cost accounting remain relevant to this day.

Key words: expenses, capital, improvement of expenses, cost problems, accounting, enterprise.

Постановка проблеми. Витрати в господарській діяльності підприємства є одними з головних проблемних питань теоретичного і практичного характеру. Необхідність дослідження витрат є актуальним питанням в сучасних умовах господарювання. Сутність витрат діяльності підприємства в бухгалтерському обліку виражається через наслідки операцій з активами та капіталом для фінансово-майнового стану підприємства.

Сучасний стан бухгалтерського обліку витрат характеризується низкою невирішених проблемних питань теоретичного і практичного характеру, першоосновою яких є неузгодження змісту ключових понять бухгалтерського обліку витрат. Зокрема, найгострішою залишається проблема визначення змісту понять для економічних категорій витрат і витрат виробництва, а також калькулювання собівартості продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Термін «витрати» знаходимо в працях вчених політекономістів (С.В. Мочерного, Г. Фанделя), фінансистів (В.С. Загорського, О.Д. Вовчак, І.Г. Благуна), економістів підприємств (Л.Г. Мельник, З.Г. Ватаманюка, С.М. Панчишина), менеджерів у сфері витрат (А.М. Трубочкіної, Т.П. Карпової, Л.В. Нападовської, М.Ф. Огійчука, Г.В. Нашкерської, О.В. Олійник, М.С. Пушкаря, В.В. Сопка [13], Я.В. Соколова, Н.М. Цветкової), мовознавців (В.Т. Бусела, Б.І. Грінченка) тощо. Питання, пов'язані з проблемами обліку витрат підприємства та перспективами їх вирішення в Україні, знайшли певне відображення в роботах І.В. Білоусової та М.Г. Чумаченка [19; 20], С.Ф. Голова, З.М. Задорожного, Т.І. Маренич, С.Г. Михалевич, В.О. Моссаковського, Т.П. Сльозько та інших вітчизняних учених-економістів. Методичні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства розглядали у своїй праці А.О. Касич та І.Г. Хіміч [22].

Ці теоретики і практики зробили вагомий внесок у розвиток термінології, пов'язаної з витратами та її застосуванням в економічних науках, проте в цій термінології ще й досі залишилось чимало неузгоджених і недостатньо досліджених питань.

Постановка завдання. Метою статті є розгляд теоретичних та облікових аспектів витрат підприємства, економічної сутності поняття «витрати» в науковій та нормативній літературі, проблем їх відображення у системі обліку та контролю за витратами підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Бухгалтерський облік як наука постійно розвивається, вдосконалюється, формуються нові наукові напрями дослідження. Особливе місце в цьому посідають витрати, оскільки вони впливають не тільки на собівартість продукції та її ціну, але й на обсяг одержаного прибутку і всю господарську діяльність підприємства загалом та на його функціонування в майбутньому. Науково-методичні аспекти обліково-аналітичного забезпечення управління прибутком підприємства розглядали у своїй праці А.О. Касич, Р.М. Циган, О.І. Карбан [21].

У сучасній науковій і нормативній літературі існують неоднозначні підходи до трактування сутності поняття «витрати». Так, у нормативній літературі, згідно з НП(С)БО 1, витрати – це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які приводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками) [1]. Згідно з П(С)БО 16 витратами звітного періоду визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що приводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), якщо ці витрати можуть бути достовірно

оцінені [2]. Однак це характеристика витрат як елементу фінансової звітності. Аналіз наукових праць вчених-попередників та нормативних джерел показав існування таких визначень поняття «витрати» (табл. 1).

За результатами проведеного дослідження (табл. 1) визначено, що всі автори та нормативні джерела тлумачать витрати як використання економічних ресурсів, причому М.І. Скрипник, А.А. Костякова та Ю.С. Погорелов прямо наголошують на необхідності їх відповідності доходам, задля яких

вони понесені. Це відповідає принципу відповідності нарахування доходів і витрат у фінансовій звітності. Витрати як економічна категорія, що міститься у фінансовій звітності, повинні відповідати доходам, задля яких вони понесені [16]. Розглядаючи питання визначення сутності категорії витрат, необхідно звернути увагу на визначення витрат, надане Ю.С. Погореловим: витрати – це змінення активів і збільшення зобов'язань, однак, якщо витрати передбачають збільшення зобов'язань, доречним є використання саме «зменшення акти-

Таблиця 1

Визначення терміна «витрати» в працях науковців-попередників

Джерело (автор)	Зміст поняття
І.А. Бланк [3, с. 133]	Операційні витрати – це виражені у вартісній формі витрати матеріальних, трудових, нематеріальних та фінансових ресурсів на здійснення операційної діяльності підприємства.
Т.Ю. Бондаренко [4, с. 6]	Витрати – це достовірно оцінена величина економічних ресурсів, споживання яких в оцінюваному періоді приводить до змін у складі активів та зобов'язань, а також сприяє досягненню цілей діяльності підприємства в частинах врахування ресурсної природи витрат та наголошення на ефективності як обов'язковій умові їх здійснення.
Т.Ю. Бондаренко [5, с. 34]	Витрати – це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, що приводять до зменшення власного капіталу (за виключенням зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками).
Ф.Ф. Бутинець [6, с. 3]	Витрати – це сукупність ресурсів усіх видів, виражена в єдиному грошовому вимірнику, згрупована за відповідними ознаками та використана в основних бізнес-процесах для досягнення поставлених задач.
С.І. Дробязко [4, с. 6]	Витрати – це достовірно оцінена величина економічних ресурсів, споживання яких в оцінюваному періоді приводить до змін у складі активів та зобов'язань, а також сприяє досягненню цілей діяльності підприємства у частині врахування ресурсної природи витрат та наголошення на ефективності як обов'язковій умові їх здійснення.
А.А. Костякова [7, с. 4]	Витрати – використання тільки тих ресурсів, які під час визначення прибутку суб'єктом господарювання розглядаються відповідно до доходів за звітний період.
Я.П. Пастернак [8, с. 8]	Витрати – це витрачання грошових коштів на придбання ресурсів для забезпечення процесу виробництва.
Ю.С. Погорелов [9]	Витрати з бухгалтерської точки зору вказують на змінення активів і збільшення зобов'язань підприємства, а також орієнтовані на розрахунок його фінансового результату.
Податковий кодекс України [10]	Витрати (ст. 14.1.27.) – сума будь-яких витрат платника податку у грошовій, матеріальній або нематеріальній формі, здійснюваних для провадження господарської діяльності, в результаті яких відбувається зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, внаслідок чого відбувається зменшення власного капіталу (крім змін капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власником).
П(С)БО 16 «Витрати» [2]	Витрати – зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які приводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками).
Є.М. Рудніченко [11]	Відображають зміну майна (зміни активів) і використовуються під час розрахунку фінансових результатів та обліку виробничої собівартості продукції.
М.І. Скрипник [12]	Витрати передбачають використання тільки тих ресурсів, що під час визначення прибутку суб'єкта господарювання за певний період ставляться у відповідність доходам; витрати виникають під час визнання доходу, для отримання якого вони понесені.
В.В. Сопко [13, с. 277]	Процес перетворення грошей на ресурси має характер витрачання й називається «витрати».
Н.О. Черткова [14, с. 241]	Витрати – це вартість усіх матеріалів та послуг, що витрачаються.
Ю.О. Шумило [15, с. 15]	Витрати як економічне поняття характеризує процес використання ресурсів підприємством у виробництві продукції з метою отримання економічної вигоди та зростання вартості капіталу.

вів» замість «змінення активів». Цей висновок підтримують Ф.Ф. Бутинець, Т.Ю. Бондаренко [4], М.Г. Мельничук, які, відповідно до П(С)БО16, зауважують, що витрати – це зменшення активів або збільшення зобов'язань, яке веде до зменшення власного капіталу, а Я.П. Пастернак та С.І. Дробязко зауважують, що витрати повинні відповідати меті підприємства чи поставленим задачам. Важливим для дослідження є визначення поняття витрат, надане таким Ю.О. Шумилом, який розуміє витрати як процес використання ресурсів підприємством у виробництві продукції з метою отримання економічної вигоди та зростання вартості капіталу [15].

У системі обліку інформація про витрати підприємства є надзвичайно цінною, багатогранною й швидкоплинною. За значенням для її користувачів вона посідає місце поряд з інформацією про активи, зобов'язання та капітал підприємства.

Одним з рівнів регламентації обліку витрат є облікова політика підприємства, питання важливості якої розглядали у своїх працях А.О. Касич [16] та О.В. Онищенко [17].

До загальних проблем вітчизняного обліку можна віднести такі, як, зокрема, теоретичні, методологічні, технологічні, організаційні, кадрові, фінансові, масштабні, рівневі. Основною проблемою обліку витрат підприємства в Україні є проблема повноти та своєчасності їх відображення у системі обліку. Про вплив витрат на фінансовий результат підприємства зазначають у своїй праці А.О. Касич та І.В. Ткаченко [18]. Ця проблема досить багатопланова, надзвичайно складна й стосується всього нашого суспільного ладу, особливо системи влади, способу життя, системи оподаткування й тіньового сегменту української економіки.

Нині більшість вітчизняних підприємств відображає власні витрати неповністю. Найбільший відсоток витрат, що залишається поза обліком, належить до витрат на оплату праці, тому немає нічого дивного в тому, що в науковому обігу з'явився термін «тіньова зарплата». Джерелом коштів для покриття такої заробітної плати виступають «тіньові доходи», які виникають за рахунок вартості не облікованої реалізованої продукції (робіт, послуг). Основні причини «тіньової зарплати» і «тіньових доходів» такі:

– «податковий тягар» на підприємства, який не дає їм нормально розвиватися;

– високий рівень корупції в державних і місцевих органах влади, що передбачає систему хабарів, які опосередковано впливають як на фактичну собівартість продукції (робіт, послуг), так і на справедливую ціну продажу;

– відсутність дієвих нормативно-правових актів України, які б жорстко обмежували надмірне збагачення певних фізичних осіб (зокрема, за рахунок витрат, віднесених на юридичних осіб);

– низька ефективність чинних форм, видів, типів систем і механізмів економічного контролю в Україні.

Згідно з п. 16 П(С)БО 16 «Витрати» загальнови-робничі витрати поділяються на постійні та змінні. Проте в реальності такий розподіл досить важко зробити, адже складно визначити, які витрати на обслуговування і управління виробництвом (цехів, дільниць) змінюються пропорційно до обсягу діяльності, а які не змінюються. Тому велика кількість суб'єктів господарювання взагалі не робить поділу загальнови-робничих витрат на змінні чи постійні, а просто розподіляє всю їх суму з використанням вибраної бази.

Отже, всі загальнови-робничі витрати на даних підприємствах є розподіленими та включаються повністю у виробничу собівартість продукції.

Як наслідок, виникають такі проблеми: по-перше, використання показника «нормальна потужність»; по-друге, недоцільність виділення нерозподілених постійних загальнови-робничих витрат і включення їх до собівартості реалізованої продукції.

Знову ж таки в п. 16 П(С)БО 16 «Витрати» передбачено, що постійні загальнови-робничі витрати розподіляються з огляду на нормальну потужність підприємства. Але визначити її, тобто «очікуваний середній обсяг діяльності», що може бути досягнутий за умов звичайної діяльності підприємства протягом кількох періодів або операційних циклів, для багатьох підприємств стало серйозною проблемою. В нашій державі взагалі говорити про нормальні умови або звичайну діяльність дуже важко. Це пов'язано насамперед з політичною та економічною нестабільністю країни. Умови, в яких існують підприємства, досить швидко змінюються. Щодо нерозподілених постійних загальнови-робничих витрат, то їх сума часто становить невеликий відсоток. На нашу думку, недоцільно виділяти їх в окрему групу та відносити до собівартості реалізованої продукції.

Наступною проблемою обліку витрат підприємства є проблема створення єдиної інформаційної загальнодержавної бази норм і нормативів для обліку та контролю за витратами підприємства. Така інформаційна база вкрай необхідна Україні, адже матеріаломісткість вітчизняної продукції значно вища, ніж у країнах Заходу. Це означає, що в нашій державі вагома частка списаних на витрати виробництва матеріальних цінностей розкрадається чи насправді використовується на виробництво тіньової продукції, яку підприємство не обліковує і за яку не платить ніяких податків, зборів, платежів.

Нормативна база, яка існує в нашій державі, потребує змін. Наша законодавча і виконавча влада зобов'язана приділяти більше уваги розробленню та запровадженню норм і нормативів обліку з метою скорочення сум непродуктивних витрат та наведення елементарного порядку і дисципліни на підприємстві.

Вдосконалення та побудову системи управління витратами на підприємствах пропонується здійснювати шляхом:

- виділення основних процедур і понять, системи управління витратами;
- виявлення наявних проблем формування, контролю та аудиту витрат на підприємстві;
- формування моделі управління витратами з урахуванням особливостей галузі та підприємства;
- побудови інформаційної системи;
- адаптації документообігу до вибраної інформаційної системи;
- розподілу відповідальності за формування витрат та створення механізму мотивації і стимулювання їх зниження.

Через здійснення економічних реформ в Україні послабився державний контроль за ефективністю формування витрат, що привело до необґрунтованого і надмірного їх зростання. Тому забезпечення належного рівня ефективності господарювання для більшості вітчизняних підприємств є дуже складною проблемою.

Для вирішення цієї проблеми можна визначити два основні напрями:

- залучення інвестицій для структурної перебудови підприємств та здійснення інноваційної політики розвитку виробництва на базі забезпечення його конкурентоспроможності та конкурентоспроможності продукції;
- налагодження чіткого обліку витрат підприємства та забезпечення ефективності їх формування.

Висновки з проведеного дослідження.

Удосконалення системи управління витратами націлене на постійний пошук і виявлення резервів економії ресурсів, нормування їх витрат, планування, облік та аналіз витрат за їх видами, стимулювання ресурсозбереження і зниження витрат з метою підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства.

Перспективи подальших досліджень проблеми обліку витрат підприємства дуже широкі і впродовж багатьох років викликатимуть жвавий інтерес у вчених-економістів з урахуванням розмірів і форм власності підприємств, видів економічної діяльності, системи оподаткування, організаційно-правових форм.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»; затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. № 87. Із змінами і доповненнями, внесеними Наказом Міністерства фінансів України від 7 лютого 2013 р. № 73.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»; затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318. Із змінами і доповненнями, внесеними Наказами Міністерства фінансів України від 27 червня 2013 р. № 627.

3. Бланк І.А. Управление прибылью : [учеб. пособ.] / И.А. Бланк. – 3-е изд. – М. : Ника-Центр, 2007. – 768 с.

4. Бондаренко Т.Ю. Облік і контроль загальнови-робничих витрат / Т.Ю. Бондаренко. – К., 2009. – 23 с.

5. Бухгалтерський словник / за ред. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир : ПП «Рута», 2001. – 224 с.

6. Дробязко С.І. Управління витратами підприємства на основі процесу бюджетування : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / С.І. Дробязко. – К., 2011. – 19 с.

7. Костякова А.А. Облік витрат на виробництво продукції рослинництва : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / А.А. Костякова. – К., 2010. – 19 с.

8. Пастернак Я.П. Бухгалтерський облік та аналіз затрат основної діяльності: організація і методика : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.12 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Я.П. Пастернак. – Житомир, 2010. – 21 с.

9. Погорелов Ю.С. Вибір обґрунтування методів управління затратами підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец 08.06.16 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Ю.С. Погорелов. – Донецьк, 2006. – 32 с.

10. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI. Із змінами, внесеними згідно із Законами від 12 червня 2012 р. № 13-рп/2012.

11. Рудніченко Є.М. Механізм управління накладними затратами в системі формування фінансових результатів промислових підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Є.М. Рудніченко. – Хмельницький, 2006. – 20 с.

12. Скрипник М.І. Розвиток бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю витрат та калькулювання собівартості продукції : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз» / М.І. Скрипник. – К., 2012. – 41 с.

13. Сопко В.В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством : [навч. пос.] / В.В. Сопко. – К. : КНЕУ, 2006. – 277 с.

14. Черткова Н.О. Економічне значення витрат промислових підприємств / Н.О. Черткова // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємство. 2006. – № 6. – С. 444–447.

15. Шумило Ю.О. Управління витратами в умовах бюджетування на підприємстві : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Ю.О. Шумило. – К., 2010. – 21 с.

16. Касич А.О. Еволюція наукових підходів до формування облікової політики підприємства / А.О. Касич, О.В. Онищенко // Вісник Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського. – 2013. – Вип. 1 (78). – С. 172–181.

17. Онищенко О.В. Формування податкової облікової політики підприємства / О.В. Онищенко // Проблеми системного підходу в економіці : збірник наукових праць. – Вип. 45. – К. : НАУ, 2013. – С. 61–64.

18. Касич А.О. Відмінності встановлення фінансового результату в бухгалтерському і податковому обліку / А.О. Касич, І.В. Ткаченко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 2 (116). – С. 185–191.

19. Чумаченко М.Г. Економічна робота на підприємстві та П(С)БО 16 «Витрати» / М.Г. Чумаченко, І.В. Білоусова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 3. – С. 13–16.

20. Чумаченко М.Г. П(С)БО 16 «Витрати» таки перешкоджає економічній роботі / М.Г. Чумаченко, І.В. Білоусова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 10. – С. 3–10.

21. Науково-методичні аспекти обліково-аналітичного забезпечення управління прибутком підприємства / [А.О. Касич, Р.М. Циган, О.І. Карбан] // Проблеми економіки. – 2013. – № 1. – С. 252–257.

22. Касич А.О. Методичні підходи щодо оцінки ефективності діяльності підприємства / А.О. Касич, І.Г. Хімич // Бізнес-Інформ. – 2012. – № 12. – С. 55–59.

REFERENCES:

1. Law of Ukraine “General Requirements for Financial Statements” of 07.02.2013 № 73 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/0336-13> [in Ukrainian].

2. Law of Ukraine “Costs” of 31.12.1999 № 318 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00> [in Ukrainian].

3. Blank Y.A. (2007) *Upravlenye prybylyu*, [Management of profit], 3-e yzd. Ucheb. pos. – M. : Nyka-Tsentr. – P. 768 (in Russian).

4. Bondarenko T.Yu. (2009) *Oblik i kontrol' zahal'no vyrobnychikh vytrat* [Accounting and control of total production costs] T.Yu. Bondarenko. – K. – P. 23 (in Ukrainian).

5. *Bukhhalters'kyy slovnyk* (2001) / za red. prof. F.F. Butyntsya. – Zhytomyr : PP “Ruta”. – P. 224 (in Ukrainian).

6. Drobyazko S.I. (2011) *Upravlinnya vytratamy pidpryyemstva na osnovi protsesu byudzhetuvannya*: avtoref. dys. kand. ekon. nauk: spets 08.00.04 – ekonomika ta upravlinnya pidpryyemstvamy – K. – P. 19 (in Ukrainian).

7. Kostyakova A.A. (2010) *Oblik vytrat na vyrobnytstvo produktsiyi roslynnytstva*: avtoref. dys. kand. ekon. nauk: spets. 08.00.09 – bukhhalters'kyy oblik, analiz ta audyt. – K. – P. 19.

8. Pasternak Ya.P. (2010) *Bukhhalters'kyy oblik ta analiz zatrat osnovnoyi diyal'nosti: orhanizatsiya i metodyka*: avtoref. dys. kand. ekon. nauk: spets. 08.00.12 – Bukhhalters'kyy oblik, analiz ta audyt – Zhytomyr. – P. 21 (in Ukrainian).

9. Pohoryelov Yu.S. (2006) *Vybir obgruntuvannya metodiv upravlinnya zatratamy pidpryyemstva* [Choice of substantiation of methods of enterprise expenses management] : avtoref. dys. kand. ekon. nauk: spets 08.06.16 – Ekonomika, orhanizatsiya i upravlinnya pidpryyemstvamy – Donets'k. – P. 32 (in Ukrainian).

10. *Podatkovyy kodeks Ukrayiny vid 2 hrudnya 2010 roku № 2755-VI. Iz zminamy, vnesenymy zhidno iz Zakonamy № 13-rp/2012 vid 12.06.2012.*

11. Rudnichenko Ye.M. (2006) *Mekhanizm upravlinnya nakladnyimi zatratamy v systemi formuvannya finansovykh rezul'tativ promyslovykh pidpryyemstv* [Management mechanism of overhead costs in the system of formation of financial results of industrial enterprises] : avtoref. dys. kand. ekon.

nauk: spets. 08.06.01 “Ekonomika, orhanizatsiya i upravlinnya pidpryyemstvamy” / Ye.M. Rudnichenko. – Khmel'nyts'kyy. – P. 20 (in Ukrainian).

12. Skrypnyk M.I. (2012) *Rozvytok bukhhalters'koho obliku i vnutrishn'oho kontrolyu vytrat ta kal'kulyuvannya sobivartosti produktsiyi* [Development of accounting and internal control of expenses and calculation of cost of production]. *Avtoref. dys. dok. ekon. nauk, spetsial'nist' 08.00.09 – Bukhhalters'kyy oblik, analiz, K.* – P. 41 (in Ukrainian).

13. Sopko V.V. (2006) *Bukhhalters'kyy oblik v upravlinni pidpryyemstvom* [Accounting in the management of the enterprise]. *Navch.pos.* – K. : KNEU. – P. 277 (in Ukrainian).

14. Chertkova N.O. (2006) *Ekonomichne znachennya vytrat promyslovykh pidpryyemstv* [Economic importance of industrial enterprises] / N.O. Chertkova // *Derzhava ta rehiony. Seriya: Ekonomika ta pidpryyemnytstvo.* – № 6. – pp. 444–447 (in Ukrainian).

15. Shumylo Yu.O. (2010) *Upravlinnya vytratamy v umovakh byudzhetuvannya na pidpryyemstv* [Cost management under budgeting conditions at the enterprise]: avtoref. dys. kand. ekon. nauk: spets. 08.00.08 “Hroshi, finansy i kredyt” / Yu.O. Shumylo. – K. – P.21. (in Ukrainian).

16. Kasych A.O. *Evolutsiya naukovykh pidkhodiv do formuvannya oblikovoyi polityky pidpryyemstva* [Evolution of scientific approaches to the formation of enterprise accounting policy] / A.O. Kasych, O.V. Onyshchenko // *Visnyk kremenchuts'koho natsional'noho universytetu imeni Mykhayla Ostrohrads'koho.* – Kremenchuk : KrNU, 2013. – Vypusk 1 (78). – pp. 172–181 (in Ukrainian).

17. Onyshchenko O.V. (2013) *Formuvannya podatkovoyi oblikovoyi polityky pidpryyemstva* / O.V. Onyshchenko // *Problemy systemnoho pidkhodu v ekonomitsi* [Formation of the tax accounting policy of the enterprise // Problems of the system approach in the economy] : Zbirnyk naukovykh prats'. Vypusk 45. – K. : NAU, 2013. – pp.61–64 (in Ukrainian).

18. Kasych A.O. (2011) *Vidminnosti vstanovlennya finansovoho rezul'tatu v bukhhalters'komu i podatkovomu obliku* [Economic work at the enterprise and P (C) BO 16 “Costs”] / Kasych A.O., Tkachenko I.V. // *Aktual'ni problemy ekonomiky.* – № 2 (116). – pp. 185–191(in Ukrainian).

19. Chumachenko M.G., Bilousova I.V. (2007) *Ekonomichna robota na pidpryyemstvi ta P(S)BO 16 «Vytraty»* [Economic work at the enterprise and P (C) BO 16 “Costs”] // *Bukhhalters'kyy oblik i audyt.* – № 3. – pp. 13–16 (in Ukrainian).

20. Chumachenko M.G., Bilousova I.V. (2007) *P(S)BO 16 “Vytraty” taky pereshkodzhaye ekonomichniy roboti* // *Bukhhalters'kyy oblik i audyt.* – № 10. – pp. 3–10 (in Ukrainian).

21. Kasych A.O. *Naukovo-metodychni aspekty oblikovo-analitychnoho zabezpechennya upravlinnya prybutkom pidpryyemstva* / Kasych A.O., Tsyhan R.M., Karban O.I. // *Problemy ekonomiky.* – Kh. : VD “Inzhnek”, 2013. – № 1. – pp. 252–257.

22. Kasych A.O. *Metodychni pidkhody shchodo otsinky efektyvnosti diyal'nosti pidpryyemstva* / Kasych A.O., Khimich I.H. // *Biznes-Inform.* – 2012. – № 12. – pp. 55–59.

Onishchenko O.V.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Department of Accounting and Finance
Kremenchuk National University
the name of Mikhail Ostrogradsky

Kolesnikova I.V.

Student
Kremenchuk National University
the name of Mikhail Ostrogradsky

THEORETICAL ASPECTS OF ACCOUNT EXPENSES

The current state of accounting of expenses is characterized by a number of unresolved problem issues of a theoretical and practical nature, the primary basis of which is the discrepancy between the content of key concepts of cost accounting. In particular, the most acute problem is the definition of the content of concepts for economic categories: costs, production costs and cost calculation of production.

In modern scientific and normative literature there are ambiguous approaches to the interpretation of the essence of the concept of "cost". Thus, in the normative literature on NP (C) BO 1, costs are the reduction of economic benefits in the form of retirement of assets or increase in liabilities that result in a decrease in equity (with the exception of a reduction in capital due to its withdrawal or distribution by the owners). For P (C) BO 16 expenses of the reporting period are recognized either decrease of assets or increase of liabilities, which leads to reduction of the enterprise's equity (except for the reduction of capital due to its withdrawal or distribution by owners), provided that these costs can be reliably rated.

In the accounting system, information about the costs of an enterprise is extremely valuable, multi-faceted and fast. By value for its users, it takes place along with information about the assets, liabilities and capital of the enterprise. One of the levels of accounting for cost accounting is the accounting policy of the company, the issue of importance of which was considered in their writings A.O. Kasich and O.V. Onishchenko.

The general problems of domestic accounting include the following: theoretical, methodological, technological, organizational, personnel, financial, scale, level, etc. The main problem of accounting for the costs of an enterprise in Ukraine is the problem of completeness and timeliness of their reflection in the accounting system, the creation of a single information national base of norms and norms for accounting and control of enterprise costs

Improvement and construction of cost management systems at enterprises is proposed to be carried out by:

- allocation of basic procedures and concepts, cost management systems;
- identification of existing problems in the formation, control and audit of costs in the enterprise;
- construction of an information system;
- adaptation of document circulation to the selected information system;
- distribution of responsibility for cost formation and creation of a mechanism of motivation and stimulation of their reduction.

Due to the implementation of economic reforms in Ukraine, state control over the efficiency of cost formation has weakened, which has led to unjustified and excessive growth. Therefore, ensuring the proper level of management efficiency for most domestic enterprises is a very difficult problem.

To address this problem, two main directions can be identified:

- attraction of investments for structural adjustment of enterprises and implementation of innovation policy of development of production on the basis of ensuring its competitiveness and competitiveness of products;
- establishing a clear accounting of the costs of the enterprise and ensuring the effectiveness of their formation.

Prospects for further research on the cost accounting of the company are very wide and for many years will bring a lively interest to scholars-economists, taking into account the sizes and forms of ownership of enterprises, types of economic activity, the system of taxation, organizational and legal forms.

НАПРЯМИ ІНСТИТУЦІЙНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ СЕРЕДОВИЩА
ФУНКЦІОНУВАННЯ СПИРТОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИDIRECTIONS OF INSTITUTIONAL MODERNIZATION OF THE ENVIRONMENT
OF THE FUNCTIONING OF THE ALCOHOL INDUSTRY OF UKRAINE

У статті проведено аналіз інституційного середовища спиртової промисловості, а також визначено напрями його удосконалення. Визначено, що система запропонованих заходів модернізації інституційного середовища функціонування спиртової промисловості України повинна бути спрямована на формування такого інституційного середовища, яке дасть змогу здійснювати результативну діяльність галузі з урахуванням інтересів споживачів, виробників та держави, а також узгодити національні інтереси щодо формування продовольчої та енергетичної безпеки з економічними мотивами ефективного функціонування спиртової промисловості.

Ключові слова: інституційне середовище, державне регулювання, ліцензія, квотування, акцизна політика, модернізація, спиртова промисловість.

В статті проведено аналіз інституціональної середовища спиртової промисловості, а також визначено напрями його удосконалення. Визначено, що система запропонованих заходів модернізації інституціональної середовища функціонування спиртової промисловості України повинна бути спрямована на формування такого інституціонального середовища, яке дасть змогу здійснювати результативну діяльність галузі з урахуванням інтересів споживачів, виробників та держави, а також узгодити національні інтереси щодо формування продовольчої та енергетичної безпеки з економічними мотивами ефективного функціонування спиртової промисловості.

тивную деятельность отрасли с учетом интересов потребителей, производителей и государства, а также согласовать национальные интересы по формированию продовольственной и энергетической безопасности с экономическими мотивами эффективного функционирования спиртовой промышленности.

Ключевые слова: институциональная среда, государственное регулирование, лицензия, квотирование, акцизная политика, модернизация, спиртовая промышленность.

The article is an analysis the institutional environment of the alcohol industry and outlines directions for its improvement. It is determined that the system of proposed measures to modernize the institutional environment of the functioning of the alcohol industry of Ukraine should be aimed at forming such an institutional environment that will enable the industry to work productively, taking into account the interests of consumers, producers and the state, and to coordinate national interests in the formation of food and energy security with economic motives for the efficient functioning of the alcohol industry.

Key words: institutional environment, state regulation, license, quotas, excise policy, modernization, alcohol industry.

УДК 663.5:330.341.2

Паламаренко Я.В.

асистент кафедри економіки
Вінницький національний
аграрний університет

Постановка проблеми. Трансформація економіки України свідчить про те, що ринковий механізм не в змозі привести її у відповідність до інтересів суспільства. Державне регулювання повинне забезпечити виконання соціально-економічних завдань, а тому важливості набуває необхідність модернізувати інституційне середовище функціонування спиртової промисловості. Пошук ефективних засобів їх реалізації особливо актуальний для такої специфічної галузі, адже вона відіграє значну роль у формуванні Державного бюджету України, а її продукція користується незмінним попитом в різних галузях національного господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням механізмів ринкового та державного регулювання спиртової промисловості займалися у своїх численних наукових публікаціях такі вчені-економісти, як Т.Л. Бондар [1], О.І. Мельничук [2], С.Я. Король [1], А.І. Українець [6], Я.В. Паламаренко [4], А.Ю. Фролов [7], О.І. Шаманська [8], Л.О. Шевчук [9]. Зокрема, особливості інституції в розвитку та регулюванні аграрного ринку, а також їх роль досліджували О.М. Супрун [5] та О.Г. Шпикуляк [10].

Незважаючи на значимість проведених досліджень, недостатнім залишається державне регулювання у сприянні ефективного функціонування спиртової промисловості через залучення фінан-

сового і матеріально-технічного потенціалу, модернізацію інституційного середовища цієї галузі, що є необхідним нині.

Постановка завдання. Мета статті полягає в пошуку ефективних важелів модернізації інституційного середовища, спроможних спрямувати спиртову промисловість на реалізацію суспільно важливих соціально-економічних завдань.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вітчизняний ринок спирту є одним із найбільш потужних і динамічних. З огляду на специфіку цієї галузі існує потреба створення ефективного механізму регулювання у спиртовій промисловості через удосконалення економічної політики держави. Державне регулювання підприємницької діяльності не повинне залежати від форми власності на засоби виробництва і має здійснюватись за допомогою системи правових, економічних і соціальних заходів. Одними з індикаторів державної політики у спиртовій промисловості є оптимізація форм власності та регулювання діяльності підприємств галузі державою [4, с. 32].

У сучасних умовах розвитку спиртової промисловості державне регулювання повинне включати такі дієздатні інструменти для ефективною реалізації завдань, визначення яких зумовлюється вибраною стратегією регулювання, сучасним станом та перспективами розвитку галузі:

– законодавчо-нормативні (закони, укази, постанови, розпорядження);

– соціально-економічні (задоволення потреб населення, забезпечення якості та безпечності продукції, підвищення рівня життя населення, збільшення його купівельної спроможності);

– фінансово-економічні (податки, пільги, дотації, мито, акцизи, цінова політика, розподіл ресурсів);

– адміністративні (контроль, обмеження, дозволи, держзамовлення, захист конкуренції тощо);

– інвестиційно-інноваційні (галузеві цільові та інвестиційно-інноваційні програми, фінансування інновацій та пріоритетних напрямів розвитку галузі, контроль за використанням інвестицій, координація реалізації інноваційних програм) [7].

Для забезпечення ефективного розвитку спиртової промисловості на сучасному етапі суспільних трансформацій набуває великого значення якість інституційного середовища та його функціонування. Слушною є думка вченого-економіста О.Г. Шпикуляка, який зазначає, що розвиток аграрної сфери економіки України характеризується національними інституціональними особливостями взаємодії економічних агентів, необхідністю організаційно-економічної модернізації та формування інноваційної моделі функціонування соціально-економічних взаємодій [10]. Отже, модернізація інституційного середовища функціонування спиртової промисловості України повинна, спираючись на досвід проведених реформ в передових країнах, базуватися на глибинних національних особливостях, а також комплексно охоплювати всі аспекти. При цьому держава є загальноекономічним інститутом, адже за її розпорядженнями відбувається інституційне регулювання, зокрема регулювання спиртової промисловості. В основі зазначеного процесу значну роль відіграють національні особливості, традиції, які змінюються

у досить тривалому періоді і навіть після зміни інституціональної моделі розвитку суспільства зберігають вплив на нього, що варто враховувати.

Тому наявні проблеми формування ефективного розвитку спиртової промисловості України залежатимуть від якості модернізації інститутів, рівня диверсифікації державних і ринкових механізмів. Визначено, що інституційне середовище функціонування спиртової промисловості є сукупністю законодавчих, нормативних, технічних та економічних правил і морально-етичних норм і традицій, які створюють умови для ефективної діяльності та розвитку виробничих процесів, реалізації спирту та спиртовмісної продукції на внутрішніх і зовнішніх ринках. Дослідження виявило, що це середовище охоплює кілька таких різноспрямованих сфер за впливом, як законодавчо-нормативна, техніко-нормативна та суспільна (рис. 1).

Законодавчо-нормативна та техніко-нормативна сфери є сукупністю державних інституцій та розроблених ними формальних правил поведінки у формі законів, указів, постанов, положень, інструкцій, стандартів, обов'язкових до виконання; суспільна сфера об'єднує неформальні інституції та неформальні правила, так звані неписані кодекси, стандарти поведінки чи світосприйняття, вагомість освіченості та професіоналізму, меморандуми, розроблені рекомендації тощо. Вони відображають ментальність українського суспільства, мають глибоке історичне коріння, що дуже важко та повільно піддається будь-яким змінам.

Зокрема, до нормативно-правових актів, що регулюють діяльність спиртової промисловості, належать відповідні укази Президента України, закони України, постанови КМУ, міністерств та відомств. Основним законодавчим актом, що визначає державні підходи до формування інсти-

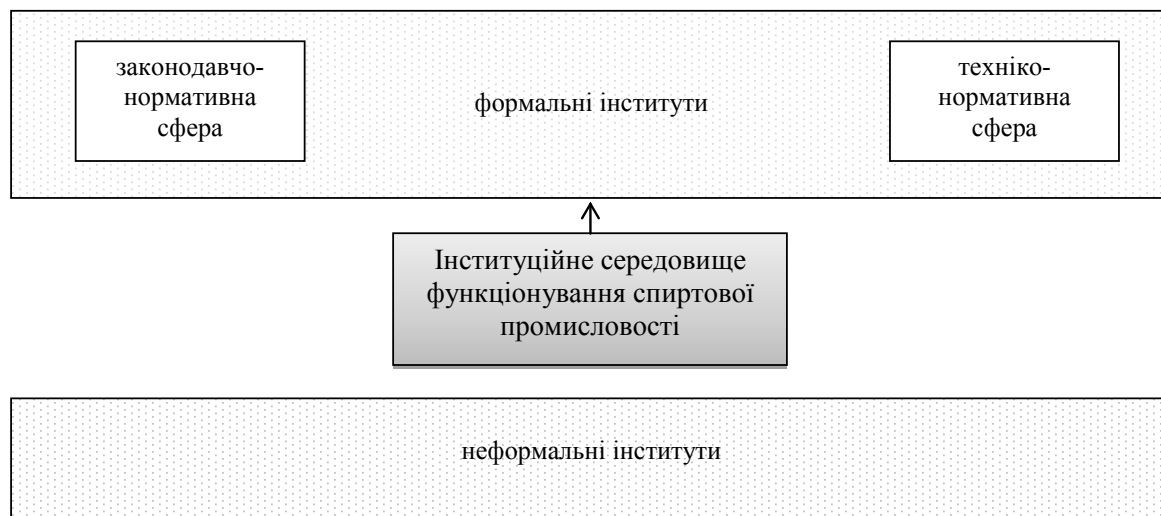


Рис. 1. Структура інституційного середовища спиртової промисловості України

Джерело: узагальнено та систематизовано автором на основі [3, с. 160]

туційного середовища функціонування суб'єктів спиртової промисловості України, є Закон України «Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів» від 15 вересня 1995 року № 481, в якому зазначаються основні засади державної політики щодо виробництва, експорту, імпорту, гуртової і роздрібно торгівлі алкогольними напоями та забезпечення їх високої якості та захисту здоров'я громадян [2, с. 49]. При цьому ще одним нормативно-правовим елементом інституційного середовища функціонування спиртової промисловості України на сучасному етапі трансформації є ліцензія. Ліцензування визначає формування обсягів виробництва спирту, дає можливість укласти договори на поставки спирту між спиртовими заводами та покупцями спирту. Цю діяльність регулює Міністерство економіки розвитку і торгівлі України й затверджує баланс виробництва та споживання спирту. Так, ліцензія на виробництво лікєро-горілочаних виробів є важливим засобом державного регулювання, що передбачає:

- контроль обсягів виробництва лікєро-горілочаної продукції;
- контроль за здійснюваною діяльністю (дотримання технологічних циклів і проходження атестації виробництва продукції);
- можливість припинення діяльності за особливими підставами державними органами [1, с. 89].

Нині те, що наявна система ліцензування є недосконалою, підтверджують такі факти: ліцензія видається за умови отримання дозволів від органу державного пожежного нагляду й територіального управління Державного комітету України з нагляду за охороною праці, довідки від органу державної санітарно-епідемічної служби про санітарно-технічний стан виробництва і безпеки праці й атестату виробництва від уповноваженого органу виконавчої влади. Встановлений перелік підстав отримання ліцензій на виробництво лікєро-горілочаної продукції в Україні певним чином зважає на дотримання суб'єктом господарювання технологічних регламентів виробництва, але якість продукції залишається поза увагою. Серед підстав для анулювання ліцензії в Україні є лише один пункт, а саме рішення суду про встановлення факту фальсифікації суб'єктом господарювання алкогольних напоїв, певним чином враховує якісні параметри продукції. Фальсифікованою в Україні визнається продукція, виготовлена з порушенням технології або неправомірним використанням знака для товарів і послуг чи копіюванням форми, упаковки, зовнішнього оформлення, а також неправомірним відтворенням товару іншої особи. Тому спиртова промисловість України потребує прискореного завершення реформ, що відбуваються в аграрному секторі України [1]. При цьому на даному ринку ще

залишаються нерозв'язаними проблеми подолання тіншового сектору алкогольної продукції, а з кожним роком його частка зростає.

Окрім вищеперерахованого, ще одним елементом державного регулювання обігу етилового спирту нині є квотування його закупівлі. Але й воно недостатньо ефективне, оскільки під час виділення квот закупівлі етилового спирту на черговий рік основним критерієм є квота поточного року, а фактичні обсяги виробництва і пропозиції практично не враховуються. Таким чином, аналіз використання виділених квот закупівлі свідчить про те, що вони, як правило, використовуються лише на 45–55% і жодним чином не відповідають інтересам підприємств, що є виробниками спирту, тобто стали фактично формальним елементом державного регулювання. Таким чином, можна зробити висновок, що ресурси адміністративного впливу на впорядкування ринку спирту значною мірою вичерпано, і вони не можуть забезпечити істотне підвищення рівня виробництва спирту [8, с. 72].

Варто звернути увагу на те, що стратегічно не продумана, економічно не обґрунтована акцизна політика, що є основним недоліком чинної системи державного регулювання спиртової промисловості. З одного боку, ця політика носить фіскальний характер і впливає на розвиток легального виробництва спирту, а з іншого боку, впливає на створення більш сприятливих економічних умов для нелегального виробництва і насичення алкогольного ринку дешовою і фальсифікованою продукцією. Систематичне істотне підвищення ставок акцизів на спирт мотивується виключно необхідністю їх індексації у зв'язку із загальним зростанням середнього рівня цін на споживчі товари і прогнозованим рівнем інфляції.

Держава має бути зацікавлена в розвитку спиртової промисловості через розширення ринку споживання продукції. Збільшення обсягів споживання спирту, отже, збільшення його виробництва можна досягти через впровадження та реалізацію відповідних державних програм із зацікавленості інших сфер промисловості у споживанні вітчизняного спирту. У всьому світі, на відміну від України, така підтримка держави власного виробництва проводиться через надання дотацій, податкових пільг, надання інших пільг.

Наведений опис основних елементів законодавчо-нормативної сфери інституційного середовища та його інститутів вказує на наявність широкого кола документів та суб'єктів, що дає змогу виявити низку проблем, що вимагають першочергового вирішення у процесі трансформації та ефективного функціонування спиртової промисловості:

- державні органи не приділяють достатньої уваги питанням фінансової підтримки спиртового виробництва, його реструктуризації та модернізації, забезпеченню системного оновлення матеріально-ресурсного потенціалу галузі;

– механізм регулювання ринку спирту в Україні є нестійким, недосконалим і нецілісним утворенням; дуже ускладнюються процеси впровадження нових законодавчих і нормативних актів, які могли б значно покращити відносини між підприємствами у спиртовій промисловості;

– низький рівень гармонізації чинних актів з європейськими та світовими розробками;

– надмірна регламентація, велика кількість інститутів та інституцій, тоді як світова практика передових країн-виробників спирту підтверджує ефективність функціонування єдиного органу управління;

– відсутня єдина стратегія розвитку спиртової промисловості;

– економічно не обґрунтовані дії формальних державних інституцій під час розподілу квот, встановлення мінімальних цін, використання інших інструментів державного регулювання;

– повною мірою не задіяні механізми державного регулювання ринку спирту, низка аспектів знаходиться поза межами регуляторних механізмів;

– формальні інституції не виконують покладені на них функції, часто не виконуються положення нормативних документів;

– низький рівень узгодженості використання державних та ринкових механізмів, відсутність орієнтації до передачі основних важелів впливу від формальних інституцій до неформальних.

Важливою сферою інституційного середовища функціонування спиртової промисловості України є її нормативно-технічна. Так, нормативно-технічна сфера інституційного середовища, що охоплює стандартизацію, метрологію, сертифікацію, оцінку відповідності, системи управління якістю, має визначати умови функціонування спиртової промисловості, котрі забезпечують технічне поєднання продукції, безпечності громадян та охорони довкілля.

В наявній нормативно-технічній сфері інституційного середовища функціонування спиртової промисловості України виявлено низку нагальних проблем, серед яких найбільш значущими є такі:

– відсутність єдиного цілісного підходу до контролю якості та безпечності спирту; чинні системи охоплюють не всі етапи процесу виробництва;

– законодавство, що регулює безпечність спиртовмісної продукції, є суперечливим, несистемним, а також має прогалини в питаннях регулювання; відсутні ефективні засоби, які б забезпечували його дотримання;

– низький рівень гармонізації з європейськими та світовими стандартами;

– контроль безпечності базується переважно на випробуванні зразків (звідси впливає обов'язкова сертифікація), а не на комплексній та ефективній системі управління, що відповідає наявним ризикам;

– відсутність дієвих стимулів щодо мотивації виробників впроваджувати європейські системи якості, екологічності та безпеки.

Проведений аналіз чинного інституційного середовища та результативності його впливу на функціонування спиртової промисловості України, виявлені проблеми вказують на те, що подальший ефективний розвиток галузі спиртової промисловості неможливий без модернізації інституційного середовища. З цією метою запропоновано життя таких заходів:

– внести зміни до Закону України «Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів» в частині запровадження розподілу квот на виробництво спирту для внутрішніх потреб на п'ятирічний термін із зазначенням, що перерозподіл квоти на наступний період відбувається лише в разі систематичного невиконання квоти виробником;

– змінити методичні підходи до розподілу квот на виробництво спирту для внутрішнього споживання, взявши за основу мікроекономічну теорію монополізованих ринків; розподіл квоти повинен вирівнювати граничні витрати всіх спиртовиробників з граничною виручкою на ринку, що забезпечить оптимальне використання виробничих потужностей та досягнення технологічного оптимуму галузі на основі мінімізації середніх загальних витрат;

– розробити та реалізувати план модернізації галузі в інноваційному спрямуванні;

– посилити контроль за дотриманням положень нормативних документів та виконання покладених функцій;

– з метою розширення зовнішніх ринків збуту провести роботу з укладання контрактів на галузевому чи національному рівні;

– спростити систему державного регулювання галузі за рахунок зменшення кількості регулюючих та контролюючих суб'єктів-органів державної влади;

– передати повноваження щодо формування рекомендацій стосовно розподілу квот, визначення мінімальних цін, моніторингу стану ринку, реструктуризації галузі ДП «Укрспирт»; Міністерству аграрної політики та продовольства України встановити партнерські відносини на основі формування та роботи тимчасових груп з неформальними інституціями спиртовиробництва.

Українське спиртове виробництво має шанс посісти гідне місце на європейському і світовому ринках інновацій за рахунок сфери високих технологій, претендувати на роль лідера у сфері інновацій в Європі за рахунок високоосвіченої робочої сили, потенціалу науково-дослідних інститутів і лабораторій, традицій технічної освіти та наукової діяльності. Але для цього необхідно створити середовище для інновацій за допомогою державної підтримки, концентрації знань, законодавчих та юридичних умов, необхідної інфраструктури, об'єднання держави, бізнесу та науки, глобальної інформатизації для забезпечення вільного і швидкого обміну думками та ідеями, досвідом [9, с. 101].

Висновки з проведеного дослідження.

Модернізація у системі державного регулювання діяльності спиртової промисловості України необхідна і має надзвичайно велике значення для вирішення проблем, які гальмують її економічний та інноваційний розвиток. Для цього пропонується:

– покращити систему ліцензування, стандартизації і сертифікації лікєро-горілчаної продукції, а саме створити прозорі умови отримання ліцензій та підвищити вимоги до технології виробництва та якості продукції; узгодити процедуру видачі ліцензій та їх анулювання з проходженням сертифікації та дотримання вимог стандартизації; передбачити застосування штрафних (фінансових) санкцій за продаж алкогольних напоїв без сертифіката якості продукції та/або ліцензії;

– привести податкову політику держави у відповідність до потреб суспільства, а саме дотримуватись декларованих зобов'язань щодо стабільності податкового законодавства; забезпечити збалансоване виконання акцизним податком фіскальної та регулюючої функції; розробити і впровадити процедуру ліквідації нелегального виробництва, запобігання фальсифікації та обігу неякісної алкогольної продукції;

– вдосконалити систему технічного регулювання виробництва продукції, а саме розробити процедуру обов'язкового введення системи управління якістю і поетапного її впровадження на підприємствах галузі;

– визначити як пріоритетний напрям наукових досліджень розробку механізму державного регулювання спиртової промисловості, використовувати інституційний підхід для характеристики зацікавлених осіб та узгодження їхніх потреб;

– розробити стратегію інноваційного розвитку спиртової промисловості, затвердити її на законодавчому рівні та сприяти впровадженню;

– створити умови для розвитку ринку біопалива на основі виробництва біоетанолу.

Отже, система запропонованих заходів модернізації інституційного середовища функціонування спиртової промисловості України повинна бути спрямована на формування такого інституційного середовища, яке дасть змогу здійснювати результативну діяльність галузі з урахуванням інтересів споживачів, виробників та держави, а також узгодити національні інтереси щодо формування продовольчої та енергетичної безпеки з економічними мотивами ефективного функціонування спиртової промисловості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бондар Т.Л. Державне регулювання у лікєро-горілчаній галузі / Т.Л. Бондар, С.Я. Король // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 11 (137). – С. 86–94.
2. Мельничук О.І. Державне регулювання спиртової галузі України / О.І. Мельничук // Економіка харчової промисловості. – 2012. – № 2 (14). – С. 46–49.

3. Онищук Ю.В. Стратегія розвитку підприємств цукрової промисловості України в умовах євроінтеграції : дис. ... канд. екон. наук / Ю.В. Онищук. – Чернігів, 2016. – 292 с.

4. Паламаренко Я.В. Роль державного регулювання у діяльності спиртової промисловості України / Я.В. Паламаренко // Агросвіт. – 2016. – № 19. – С. 31–36.

5. Супрун О.М. Інституційні фактори та механізми регулювання аграрного виробництва й ринку / О.М. Супрун // Вісн. Полтав. держ. аграр. акад. – 2011. – № 4. – С. 131–135.

6. Спиртова галузь України на шляху до інноваційного розвитку / [А.І. Українець, Л.В. Хомічак, П.Л. Шиян, С.Т. Олійничук] // Харчова і переробна промисловість. – 2007. – № 12. – С. 16–19.

7. Фролов А.Ю. Державне регулювання ринку харчових продуктів та напрями його вдосконалення / А.Ю. Фролов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : file:///C:/Users/Asus/Desktop/Держ%20регул.pdf.

8. Шаманська О.І. Особливості системи державного регулювання лікєро-горілчаної та спиртової промисловості в Україні / О.І. Шаманська // Економіка та держава. – 2012. – № 11. – С. 70–72.

9. Шевченко Л.О. Інноваційний розвиток підприємств спиртової промисловості / Л.О. Шевченко // Наукові праці НУХТ. – 2016. – № 3 (Т. 22). – С. 91–102.

10. Шпикуляк О.Г. Інституції у розвитку та регулюванні аграрного ринку : [монографія] / О.Г. Шпикуляк. – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – 396 с.

REFERENCES:

1. Bondar T.L., King S.Y. (2012), Derzhavne rehulyuvannya u likerohorilchaniy haluzi [State regulation in the liqueur-vodka industry]. Current problems of the economy. Vol. 11 (137). P. 86–94 (in Ukrainian).
2. Melnichuk O.I. (2012) Derzhavne rehulyuvannya spyrtovoyi haluzi Ukrayiny [State regulation of the alcohol industry of Ukraine]. Economy of the food industry. Vol. 2 (14). P. 46–49 (in Ukrainian).
3. Onishchuk Y.V. (2016) Stratehiya rozvytku pidpryyemstv tsukrovoyi promyslovosti Ukrayiny v umovakh yevrointehratsiyi [Strategy of development of enterprises of sugar industry of Ukraine in the conditions of European integration]: diss. Cand. econ Sciences. Chernigov, pp. 292 (in Ukrainian).
4. Palamarenko Y.V. (2016) Rol' derzhavnogo rehulyuvannya u diyal'nosti spyrtovoyi promyslovosti Ukrayiny [The role of state regulation in the alcohol industry of Ukraine]. Agrosvit. Vol. 19. P. 31–36 (in Ukrainian).
5. Suprun O.M. (2011) Instytutsiyni faktory ta mekhanizmy rehulyuvannya ahrarnoho vyrobnytstva y rynku [Institutional factors and mechanisms of regulation of agrarian production and market]. Visn. Poltava state agrar acad. Vol. 4. P. 131–135 (in Ukrainian).
6. Ukrainian A.I. (2007) Spyrtova haluz' Ukrayiny na shlyakhu do innovatsiyonoho rozvytku [Alcohol Industry of Ukraine on the Way to Innovative Development]. Food and processing industry. Vol. 12. P. 16–19 (in Ukrainian).
7. Frolov A.Y. (2015) Derzhavne rehulyuvannya rynku kharchovykh produktiv ta napryamy yoho

vdoskonalennya [State regulation of the food market and directions for its improvement] available at : file:/// C:/Users/Asus/Desktop/Derzh%20regul.pdf (in Ukrainian).

8. Shamanska O.I. (2012) Osoblyvosti systemy derzhavnoho rehulyuvannya likero-horilchanoyi ta spyrtovoyi promyslovosti v Ukrayini [Features of the state regulation system of the liquor and alcohol industry in Ukraine]. *Economy and the state*. Vol. 11, pp. 70–72 (in Ukrainian).

9. Shevchenko L.O. (2016) Innovatsiynyy rozvytok pidpryyemstv spyrtovoyi promyslovosti [Innovative development of enterprises of the alcohol industry]. *Scientific works of NUKHT*. Vol. 3. P. 91–102 (in Ukrainian).

10. Shpykulyak O.G. (2010) Instytutsiyi u rozvytku ta rehulyuvanni ahrarnoho rynku [Institutions in the development and regulation of the agrarian market]. K. : NSC IAE, pp. 396 (in Ukrainian).

Palamarenko Y.V.

Assistant Department of Economics
Vinnitsa national agrarian university

DIRECTIONS OF INSTITUTIONAL MODERNIZATION OF THE ENVIRONMENT OF THE FUNCTIONING OF THE ALCOHOL INDUSTRY OF UKRAINE

Domestic alcohol market is one of the most powerful and dynamic. Given the specifics of this industry, there is a need to create an effective regulatory mechanism in the alcohol sector through the improvement of the state's economic policy. State regulation of entrepreneurial activity should not depend on the ownership of the means of production and should be carried out through a system of legal, economic and social measures. One of the indicators of state policy in the alcohol industry is the optimization of forms of ownership and regulation of enterprises by the state.

Efficient activity of enterprises of the alcohol industry, with changes in the environment, is possible only under the conditions of implementing preventive measures aimed at preserving its viability and ensuring the competitiveness of enterprises, that is, in the conditions of constant innovation development. Moreover, the alcohol industry, which provides significant revenues to the state budget and directly affects the state of the Ukrainian economy as a whole, is among the most important sectors of strategic importance in Ukraine. Therefore, the connection of the alcohol companies with the market acquires a decisive role as a key factor for success.

Ukrainian alcohol production has a chance to take a worthy place in the European and world market of innovations through the field of high technologies, to claim the role of a leader in innovation in Europe at the expense of a highly educated workforce, the potential of research institutes and laboratories, traditions of technical education and scientific activity. But for this, it is necessary to create an environment for innovation through state support, concentration of knowledge, legislative and legal conditions, necessary infrastructure, state unification, business and science, global information for ensuring a free and rapid exchange of ideas and ideas, experience.

The article is an analysis the institutional environment of the alcohol industry and outlines directions for its improvement. It is determined that the system of proposed measures to modernize the institutional environment of the functioning of the alcohol industry of Ukraine should be aimed at forming such an institutional environment that will enable the industry to work productively, taking into account the interests of consumers, producers and the state, and to coordinate national interests in the formation of food and energy security with economic motives for the efficient functioning of the alcohol industry.

ДОБРОБУТ НАСЕЛЕННЯ: ІНДИКАТОРИ РІВНЯ ТА ЯКОСТІ ЖИТТЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

POPULATION WELFARE: INDICATORS OF LIFE LEVEL AND QUALITY IN THE UKRAINE'S DEVELOPMENT CURRENT CONDITIONS

У статті досліджено сутність поняття «добробуту» та індикатори вимірювання добробуту в економічній науці. Проведено аналіз валового внутрішнього продукту на душу населення як основного показника рівня добробуту. З'ясовано ступінь нерівності доходів населення в Україні. Вивчено показники людського розвитку, що дають можливість виміряти стан людського капіталу. Здійснено моніторинг демографічної ситуації в Україні як опосередкованого показника добробуту.

Ключові слова: добробут, рівень життя, людський розвиток, економічний розвиток, доходи.

В статье исследованы сущность понятия «благосостояние» и индикаторы измерения благосостояния в экономической науке. Проведен анализ валового внутреннего продукта на душу населения как основного показателя уровня благосостояния. Выяснена степень неравенства доходов населения в Украине. Изучены показатели

человеческого развития, которые дают возможность измерить состояние человеческого капитала. Осуществлен мониторинг демографической ситуации в Украине как опосредованного показателя благосостояния.

Ключевые слова: благосостояние, уровень жизни, человеческое развитие, экономическое развитие, доходы.

The article of the notion "welfare" and indicators of welfare measurement in economic science are investigated in the article. The analysis of gross domestic product per capita as the basic indicator of a welfare level is carried out. The degree of inequality in the incomes of the population in Ukraine has been determined. Human development indicators have been studied that make it possible to measure the state of human capital. Monitoring of the demographic situation in Ukraine as an indirect indicator of welfare was carried out.

Key words: welfare, living standards, human development, economic development, incomes.

УДК 338.58:65.014

Трохимчук В.В.

к. е. н., доцент кафедри економіки
Донецький національний університет
економіки і торгівлі

імені Михайла Туган-Барановського

Козлова К.А.

студентка

Донецький національний університет
економіки і торгівлі

імені Михайла Туган-Барановського

Постановка проблеми. Кожна людина, як і людство загалом, прагне жити в достатку, тому проблеми багатства, добробуту та шляхів і способів їх досягнення не залишаються поза увагою вчених-економістів. Питання підвищення загального рівня добробуту неодноразово виступали об'єктами наукових досліджень, адже він є індикатором рівня та якості життя як окремих індивідів, так і всього населення держави загалом. Поточний рівень добробуту є тим фактором, який стримує людський розвиток або сприяє йому, створюючи додаткові стимули або обмежуючи можливості індивідів та населення загалом щодо реалізації активної економічної поведінки. Збільшення рівня добробуту є ознакою ефективності функціонування економічного механізму держави, його головною метою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженнями сутності поняття добробуту займалися такі вчені, як А. Маршал, А. Пігу, І. Бентам, Р. Адамс, А. Сміт. Вивченню індикаторів і показників якості життєдіяльності присвячено наукові розробки таких зарубіжних авторів, як Р. Барро, А. Бігстен, Дж. Галлуп, В. Нордхауз, М. Равальйон. Серед українських науковців можна виділити таких, як О. Безтелесна, яка акцентує увагу на організації праці, ринкових механізмах управління людським розвитком, прогнозуванні і регулюванні зайнятості населення в регіональному розрізі; О. Грішнова, яка розглядає питання ефективності використання людського капіталу та формування конкурентоспроможності на ринку праці, а також

проблеми людського розвитку в Україні; А. Колот, що є одним з перших, хто в незалежній Україні розпочав фундаментальні дослідження проблем оплати праці в умовах становлення та розвитку ринкової економіки, соціального партнерства, соціальної згуртованості, соціальної відповідальності суб'єктів економіки, держави та громадянського суспільства, соціальної політики; Е. Лібанова, яка запровадила методіку вимірювання людського розвитку на рівні областей, що нині має статус офіційної і використовується Держкомстатом України для щорічних розрахунків.

Постановка завдання. Нині недостатньо дослідженими залишаються система показників поточного рівня добробуту та динаміка добробуту населення України, що обґрунтовує необхідність подальшого вивчення закономірностей зміни рівня добробуту з метою розробки дійових заходів соціально-економічної політики. Тому метою дослідження є виявлення показників вимірювання добробуту нації, аналіз проблем рівня та якості життя населення в Україні, пошук шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Проблемність визначення величини добробуту населення спонукала вчених до введення поняття економічного добробуту. Оскільки величину соціального добробуту неможливо виразити кількісною мірою, вчені ввели поняття економічного добробуту, під яким розуміють частину загального добробуту, яка може бути виміряна за допомогою грошей. У Стародавньому Китаї зазначали,

що добробут – це відповідність статусу людини її рівню життя. А. Сміт, основоположник класичної школи, мірилом добробуту вважав заробітну плату. На думку Дж. Бенґама, добробут визначається щастям найбільшої кількості людей. Представники австрійської школи маржиналізму К. Менґер і Ф. Візер надавали великого значення індивідуальним оцінкам корисності, зіставленню вигод і втрат, споживчим очікуванням, розробили способи обчислення загальної корисності [1, с. 19–22].

Загальноприйняте визначення добробуту в економічній літературі зводиться до такого положення: добробут – це позитивний фізичний, соціальний та ментальний стан, який є результатом не тільки діяльності індивіда, але й доступності суспільних благ та відносин з іншими людьми. Він є наслідком задоволення базових потреб, відчуття сенсу життя у людей та можливості досягнення важливої для них особистої мети та участі у суспільному житті. Все це повинне підтримуватись умовами, що включають у себе гарне здоров'я, фінансову забезпеченість, наявність оплачуваної роботи, можливість стати членом суспільної групи, суспільну взаємодопомогу.

Дослідження методологічних засад вимірювання добробуту в економічній науці здійснюється в таких контекстах, як визначення суспільного добробуту, розрахунок якості розвитку, оцінювання рівня та якості життя. Для якісної оцінки рівня життя та добробуту також існує система таких показників: інтегральні показники рівня життя, до яких входять макроекономічні і демографічні; показники економічної активності та пенсійного забезпечення населення; показники матеріальної забезпеченості населення, що містять доходи населення; нерівність у розподілі доходів між окремими групами населення та показники бідності; рівень і структура особистого споживання; житлові умови; соціальна напруженість.

Відносно низький рівень добробуту переважно негативно впливає на економічне зростання. Це виявляється через нераціональну структуру споживання; зменшення доступності благ, від яких залежить якість людського капіталу; недостатній, відповідно до потреб економіки, рівень заощаджень та інвестицій; еміграцію населення; поширення нелегальної діяльності. Позитивний вплив поточного рівня добробуту на економічне зростання виявляється через наявність у більшій частині населення стимулів до підвищення добробуту, які реалізуються в пошуках більш високооплачуваної роботи [2].

Суспільний добробут визначається повнотою забезпеченості населення країни життєво необхідними засобами (культурними, духовними, матеріальними, соціальними та екологічними благами), перш за все до показників добробуту слід віднести валовий внутрішній продукт на душу населення (табл. 1) та диференціацію доходів в Україні.

Як свідчить українська статистика, ВВП на душу населення за період 2010–2016 рр. постійно зростав, а на кінець періоду, що аналізується, склав 47 791 грн., хоча темпи зростання постійно уповільнювались. Найменший приріст порівняно з попереднім періодом відбувся у 2014 р. і склав всього 972 грн. в абсолютному вираженні та 3% у відносному вираженні. З 2015 р. темпи зростання пришвидшились і склали 1 583 грн. та 5%, а в 2016 р. – 14 311 та 42%. Така ситуація є результатом постійного зростання цін в країні, яке обумовлене девальвацією гривні та суттєвим підвищенням комунальних тарифів, а також одночасним падінням обсягів виробництва.

Одним з найбільш точних способів оцінки економічного розвитку держави є ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності (ПКС). Згідно з оцінками Міжнародного валютного фонду у 2014 р. цей показник в Україні становив 8 668\$, що розміщує нашу державу на 106-й пози-

Таблиця 1

Динаміка реального валового внутрішнього продукту на душу населення України за період 2010–2016 рр.

Рік	Реальний ВВП, млн. грн.	Наявне населення України, тис. осіб	ВВП на душу населення, грн.	Зміна реального ВВП на душу населення	
				грн.	%
2010	949 293	45 779	20 736	–	–
2011	1 138 346	45 634	24 945	4 209	20
2012	1 303 032	45 553	28 605	3 660	15
2013	1 404 791	45 426	30 925	2 320	8
2014	1 369 310	42 929	31 897	972	3
2015	1 431 637	42 761	33480	1 583	5
2016	2 035 168	42 585	47 791	14 311	42

Джерело: складено авторами за [3; 4, с. 134]

ції серед 190 країн/економік світу, за якими було проведено дослідження. У 2015 р. цей показник знизився, а в рейтингу Україна втратила свої позиції на 13 пунктів. За прогнозом на 2016 р. та 2020 р. має місце тенденція до зростання, проте в рейтингу країн позиції негативні. Слід відзначити неоптимістичні позиції України порівняно з іншими країнами. Так, ВВП на душу населення в Україні в 2016 р. менше, ніж в Росії, у 2,2 рази; менше, ніж в Польщі, у 3,4 рази; менше, ніж у Литві, у 3,4 рази; менше, ніж у Франції, в 5,1 рази; менше, ніж в Німеччині, у 5,9 рази; менше, ніж в США, у 7,0 разів [4, с. 136].

Величина доходів та їх розподіл визначають рівень життя, що виявляється в процесі диференціації доходів за групами населення. Станом на 2010 р. «впродовж періоду економічного зростання в Україні основними вигодонабувачами були найбагатші верстви населення. Для більш як 15% найзаможніших громадян темпи приросту доходів були значно вищими від середнього рівня. Вищими цієї середньої приростів від цього показника вони були й для 10% найменш забезпечених українців, проте в середньому цей приріст був значно нижчим від такого самого показника приросту для найбагатших. При цьому з огляду на особливості наявної системи розподілу доходів населення в економіці загалом можна говорити про те, що для найменш забезпечених вищий приріст від середнього відбувся у зв'язку з вторинним перерозподілом доходу через систему соціальних трансфертів. Окреслені тенденції в розподілі доходів зумовили глибоку диференціацію населення України за доходами і, як наслідок, істотну майнову стратифікацію» [5, с. 79].

Але з огляду на дані дослідників [6, с. 136] вже у 2011–2015 рр. українське суспільство можна визначати як суспільство соціальної рівності, оскільки, згідно з даними Світового банку, дециль-

ний коефіцієнт по загальних доходах варіювався в межах 4,4–5,6, що свідчить про меншу нерівність у розподілі доходів в Україні порівняно з державами ЄС. Додатковим аргументом на користь помірної нерівності у розподілі загальних доходів в Україні є коефіцієнт концентрації доходів Джині, варіація якого в межах 20–26%, відповідно до класифікації економік для країн ОЕСР, відповідає низькому ступеню нерівності.

Згідно з розробками вітчизняних науковців можна виявити таку тенденцію: раніше обговорювалися такі категорії добробуту, як рівень життя і величина доходів, але сьогодні більш актуальними є питання вимірювання стану і динаміки людського капіталу. Тому під час характеризувannya якісних показників добробуту населення України необхідно розглянути демографічну ситуацію (табл. 2), яка опосередковано свідчить про рівень якості життя і добробуту, а також індекс людського розвитку, який є сумарним показником розвитку людини.

За період 2010–2017 рр. кількість наявного населення в Україні постійно зменшувалась, а на початок 2017 р. цей показник склав 92,6% від показника 2010 р. Найбільше падіння спостерігається у 2015 р. (з 98,8% у 2014 р. до 93,4% у 2015 р. від рівня 2010 р.), що обумовлене соціально-економічними та політичними подіями 2013–2014 рр. Отже, впродовж останніх років стан демографії в Україні «порівняно з розвинутими європейськими країнами характеризується досить несприятливими показниками: нижчий за середньоєвропейський рівень народжуваності та високий (характерний переважно для менш розвинутих країн) рівень смертності, що зумовлює масштабність і сталість депопуляції» [8, с. 40].

У 2015 р. Україна посіла 31 позицію серед 124 країн світу за рейтинговою оцінкою розвитку людського капіталу, оприлюдненою Всесвітнім

Таблиця 2

Динаміка кількості наявного населення в Україні на початок року за період 2010–2017 рр.

Рік	Кількість наявного населення, тис. осіб			Зміни населення, %			Питома вага у загальній кількості, %	
	Все населення	Міське	Сільське	Все населення	Міське	Сільське	Міське населення	Сільське населення
2010	45 962,9	31 524,8	14 438,1	100,0	100,0	100,0	68,6	31,4
2011	45 778,5	31 441,6	14 336,9	99,6	99,7	99,3	68,7	31,3
2012	45 633,6	31 380,9	14 252,7	99,3	99,5	98,7	68,8	31,2
2013	45 553,0	31 378,6	14 174,4	99,1	99,5	98,2	68,9	31,1
2014	45 426,2	31 336,6	14 089,6	98,8	99,4	97,6	70,0	30,0
2015 ¹	42 929,3	29 673,1	13 256,1	93,4	94,1	91,8	69,1	30,9
2016 ¹	42 760,5	29 585,0	13 175,6	93,0	93,8	91,3	69,2	30,8
2017 ¹	42 584,5	29 482,3	13 102,2	92,6	93,5	90,7	69,2	30,8

¹ без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя

Джерело: складено авторами за [7]

економічним форумом (World Economic Forum). За кількома параметрами у вищезазначених вікових групах Україна отримала в рейтингу світову першість або посіла місце в першій десятці. Сильні позиції нашої країни пов'язані з освітнім напрямом. Зокрема, 100% населення України здобуває початкову освіту, що дає змогу отримати світову першість за цією складовою у всіх вікових групах. Крім того, за рівнем здобуття середньої освіти Україна знаходиться в першій десятці рейтингу. Водночас Україна значно відстає за складовими, що характеризують реалізацію людського капіталу. Рівень інвестування компаній у навчання і розвиток своїх співробітників досить слабкий, про що свідчить 82 позиція рейтингу. Суттєве відставання є за очікуваною тривалістю здорового життя. Відповідно до даних дослідження, в українців після 65 років здорове, активне і продуктивне життя відсутнє. Згідно з оцінками експертів в Україні проживає 31,3 млн. населення працездатного віку, частка зайнятих складає 55%, рівень безробіття оцінюється у 7,2%. Середній вік нашого населення становить 39 років [9]. Людський ресурс – це найбільша цінність та найперспективніша складова для подальшого розвитку. Водночас відсутність економічних стимулів та державної політики призводить до втрати країною талановитих людей.

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, протягом останніх років за показниками приросту реального валового внутрішнього продукту спостерігається економічне зростання, що ілюструє ситуацію підвищення рівня добробуту населення України, хоча при цьому він залишається відносно низьким. При цьому динаміка ВВП на душу населення не має позитивного впливу останнього на зміну показників диференціації доходів та демографічної ситуації в країні. Низький рівень добробуту населення, обумовлений падінням виробництва і споживання, недоступністю багатьох економічних благ для населення, обов'язково знижує конкурентоздатність та інвестиційну привабливість держави, що негативно впливає на можливості зростання економіки держави та призводить до диспропорцій у виробництві.

Створення умов для підвищення добробуту населення країни є важливим фактором соціально-економічного розвитку й одним з пріоритетних завдань української держави сьогодні. Необхідність зростання реальних доходів, одержуваних від трудової діяльності, забезпечення оптимальної міжпрофесійної та міжгалузевої диференціації заробітної плати всіх категорій працюючих, встановлення економічно обґрунтованих рівнів державних соціальних стандартів обов'язково повинні бути враховані під час розроблення заходів державної політики доходів і зайнятості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Молчанов В. Теоретичні підходи дослідження добробуту населення України у 19 – на початку 20 ст. / В. Молчанов // Краєзнавство. – 2010. – № 3. – С. 19–27.
2. Науменко А. Вплив добробуту на економічне зростання / А. Науменко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/992/1>.
3. Зміна обсягу валового внутрішнього продукту / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Економічна влада в трансформаційному суспільстві : [монографія] / [П. Мазурок, В. Трохимчук, Н. Кравченко]. – Кривий Ріг : Діонат, 2017. – 210 с.
5. Швабій К. Довгострокова тенденція розподілу доходів населення України / К. Швабій // Фінанси України. – 2010. – № 1. – С. 77–86.
6. Юрчик Г. Оцінювання диференціації доходів населення України з урахуванням їх тіньової компоненти / Г. Юрчик, Н. Самолук // Демографія та соціальна економіка. – 2016. – № 3. – С. 133–144. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/dse_2016_3_13.
7. Чисельність наявного населення України / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/ds/nas_rik/nas_u/nas_rik_u.html.
8. Ангелко І. Оцінка основних складових життєвого рівня населення України / І. Ангелко, Г. Лех // Український соціум. – 2015. – № 2 (53). – С. 36–49.
9. Рівень розвитку людського капіталу України у 2015 році / Економічний дискусійний клуб [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://edclub.com.ua/analitika/riven-rozvytku-lyudskogo-kapitalu-ukrayiny-u2015-roci>.

REFERENCES:

1. Molchanov V. (2010) *Teoretychni pidkhody doslidzhennia dobrobutu naselennia Ukrainy u 19 na pochatku 20st.* [Theoretical approaches to the study of the welfare of the population of Ukraine in 19 in the early 20 century]. *Kraieznavstvo* [Local history], no. 3, pp. 19–27.
2. Naumenko A. (2012) *Vplyv dobrobutu na ekonomichne zrostannia* [The welfare effect on economic growth]. Available at : <http://repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/992/1>.
3. *Zmina obsiahu valovoho vnutrishn'oho produktu* [Change in gross domestic product]. Available at : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Mazurok P., Trokhymchuk V., Kravchenko N. (2017). *Ekonomiczna vlada v transformatsijnomu suspil'stvi* [Economic power in a transformational society]. Kryvyi Rih : Dionat publ., 210 p. (in Ukrainian).
5. Shvabij K. (2010) *Dovhostrokovna tendentsiia rozpodilu dokhodiv naselennia Ukrainy* [The long-term tendency of income distribution of the population of Ukraine]. *Finansy Ukrainy* [Finances of Ukraine], no. 1, pp. 77–86.
6. Yurchyk H., Samoliuk N. (2016) *Otsiniuvannia dyferentsiatsii dokhodiv naselennia Ukrainy z urakhuvanniam ikh tin'ovoi komponenty* [Estimation of differentiation of incomes of the population of Ukraine taking into account their shadow component]. Available at : http://nbuv.gov.ua/UJRN/dse_2016_3_13.

7. Chysel'nist' naiavnoho naseleattia Ukrainy [The population of Ukraine]. Available at : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/ds/nas_rik/nas_u/nas_rik_u.html.

8. Anhelko I., Lekh H. (2015) Otsinka osnovnykh skladovykh zhyttievoho rivnia naseleattia Ukrainy [Assessment of the main components of the living

standards of the population of Ukraine]. *Ukrains'kyj sotsium* [Ukrainian society], no. 2, pp. 36–49.

9. Riven' rozvytku liuds'koho kapitalu Ukrainy u 2015 rotsi [The level of human capital development in Ukraine in 2015]. Available at : <http://edclub.com.ua/analitika/riven-rozvytku-lyudskogo-kapitalu-ukrayiny-u2015-roci>.

Trokhimchuk V.V.

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of Economics
Donetsk National University of Economics and Trade
named after Mikhail Tugan-Baranovsky

Kozlova K.A.

Student
Donetsk National University of Economics and Trade
named after Mikhail Tugan-Baranovsky

POPULATION WELFARE: INDICATORS OF LIFE LEVEL AND QUALITY IN THE UKRAINE'S DEVELOPMENT CURRENT CONDITIONS

The essence of the notion “welfare” and indicators of welfare measurement in economic science were investigated in the article. It is determined that the current level of welfare is the factor that hinders the development of society or contributes to it, creating additional incentives or limiting the opportunities for individuals and the general population to implement active economic behavior. It is the result of basic needs satisfying, sensing the meaning of life among people and the possibility of achieving an important personal goal and participation in public life. The welfare level increasing is a sign of the state's economic mechanism functioning effectiveness, its main goal.

It was revealed that social welfare is determined by the completeness of the population's provision with vital means (material and non-material goods). First of all, the welfare indicators should include the gross domestic product per capita and the differentiation of incomes in Ukraine. The analysis of gross domestic product per capita, as the main indicator of the welfare level, indicates a slowdown in its growth rates. Trends in the distribution of income have caused the movement of the state income differentiation in Ukraine from deep to moderate property stratification.

The studied indicators of human development make it possible to measure the state of human capital. It was found out that the human resource is the greatest value and the most promising component for further development. At the same time, the lack of economic incentives and state policy leads to the loss of talented people. Monitoring of the demographic situation in Ukraine as an indirect indicator of welfare showed the gradual decline in the population of Ukraine, which indicates an unsatisfactory nation's welfare level.

It has been established that the creation of conditions for improving the welfare of the country's population is an important factor in socio-economic development and one of the priorities of the Ukrainian state today. The necessity of real incomes growing from labor activity, ensuring of optimal inter professional and inter sectoral wage's differentiation for all categories of employees, establishing economically grounded levels of state social standards must be taken into account when developing measures of public policy on income and employment.

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

ОЦІНКА СТУПЕНЯ КРИЗОВОСТІ ФІНАНСОВОГО СТАНУ В ПІДПРИЄМСТВАХ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

EVALUATION OF FINANCIAL CRISIS STATE IN RETAIL TRADE ENTERPRISES

У статті розглянуто питання оцінки кризовості фінансового стану підприємства. Визначено основні переваги та недоліки існуючих математичних моделей виявлення ознак кризового стану, які ґрунтуються на багатofакторному дискримінантному аналізі. Обґрунтовано використання нетрадиційного підходу до побудови моделі системної оцінки на основі теорії нечітких множин для оцінки кризовості фінансового стану підприємства роздрібної торгівлі. Запропоновано методичний підхід до оцінки, який враховує галузеву специфіку розвитку підприємств роздрібної торгівлі та дозволяє описати безліч станів їх кризовості з використанням нечітких величин і лінгвістичних змінних замість або на додаток до числових змінних, що підвищує його дієвість в умовах невизначеності зовнішнього середовища.

Ключові слова: оцінка, криза, фінансовий стан, нечіткі множини, роздрібна торгівля.

В статье рассмотрены вопросы оценки кризисности финансового состояния предприятия. Определены основные преимущества и недостатки существующих математических моделей выявления признаков кризисного состояния, основанные на многофакторном дискриминантном анализе. Обоснованно использование нетрадиционного подхода к построению модели системной оценки на основе теории нечетких множеств для оценки кризисности финансового состояния предприятия розничной тор-

говли. Предложенный методический подход к оценке учитывает отраслевую специфику развития предприятий розничной торговли и позволяет описать множество состояний их кризисности с использованием нечетких величин и лингвистических переменных вместо или в дополнение к числовым переменным, что повышает его действенность в условиях неопределенности внешней среды.

Ключевые слова: оценка, кризис, финансовое состояние, нечеткие множества, розничная торговля.

The article deals with the issue of the evaluation of financial conditions crisis of an enterprise. Besides, we have determined the main advantages and disadvantages of current mathematic models of signs of a crisis state revealing, which are based on the multi-factor discriminant analysis. For crisis assessment of financial conditions of retail enterprises, it is reasonable to use an unconventional approach to constructing a model of system evaluation based on the fuzzy sets theory. The offered methodical approach to the evaluation takes into account the branch features of retail enterprises development and allows describing many states of their crisis using fuzzy and linguistic variables instead of or together with numerical variables, which raises its effectiveness in conditions of environment uncertainty.

Key words: evaluation, crisis, financial state, fuzzy sets, retail trade.

УДК 65.011.3:658.87

Безгінова Л.І.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту організацій Харківський державний університет харчування та торгівлі

Смірнова П.В.

к.е.н., доцент кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі Харківський державний університет харчування та торгівлі

Шарапова О.М.

доцент кафедри менеджменту організацій Харківський державний університет харчування та торгівлі

Постановка проблеми. Сучасні економічні умови роблять діяльність кожного підприємства предметом уваги широкого кола учасників ринкових відносин, зацікавлених у результатах його функціонування, що різко підвищує значення оцінки його ефективності та фінансового стану. Фінансовий стан, як найважливіша характеристика економічної діяльності будь-якого підприємства, визначає його конкурентоспроможність, потенціал у діловому співробітництві, міру гарантії економічних інтересів самого підприємства та його партнерів у фінансово-господарському відношенні. Важливість проблеми оцінки кризовості фінансового стану із загально-економічного та фінансового погляду підкріплюється тим, що висока небезпека кризи може призвести до відсутності коштів для розвитку діяльності підприємства та відновлення поточної діяльності, до його неплатоспроможності та банкрутства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У міжнародній практиці для оцінки кризовості фінансового стану широко використовуються

математичні моделі діагностики банкрутства та виявлення ознак кризового стану підприємства, які ґрунтуються на багатofакторному дискримінантному аналізі, запропоновані Е. Альтманом, К. Беєрманом, К.В. Завґреном, Г. Л.В. Спрінґейтом, Р.Дж. Тоффлером і Г. Тішоу, Д. Чессером та ін. [1–8]. Застосування подібних моделей забезпечує низку переваг, серед яких: доступність аналітичної інформації для розрахунку значущих показників за умови їх невеликої кількості, що забезпечує високу точність результатів за низької трудомісткості; оцінка стану з метою діагностики фінансової кризи, прогнозування банкрутства, оцінки зони ризику, в якій перебуває підприємство, тощо; забезпечення інтегральної оцінки і можливості порівняння та ін. Проте їхнє використання у вітчизняній практиці обмежується з таких причин: старіння аналітичних баз моделей; невідповідність умовам, для яких вони розроблені; різна методика відображення інфляційних факторів і різна структура капіталу; суб'єктивне форму-

вання вибірок показників для аналізу; нестабільна діяльність вітчизняних підприємств; ігнорування чинника вагових оцінок впливу окремих показників на загальні результати аналізу [9–11].

У вітчизняній практиці також розроблені методи, які дозволяють певною мірою оцінити загрозу стійкості фінансового стану підприємства [12; 13], однак часто вони є узагальненими, тобто ігнорують галузеву специфіку функціонування конкретних суб'єктів господарювання, що вимагає відповідного дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування методичного підходу до оцінки ступеня кризовості фінансового стану підприємства роздрібною торгівлі з урахуванням його галузевих особливостей.

Виклад основного матеріалу дослідження. Адекватне оцінювання ступеня кризовості фінансового стану підприємств роздрібною торгівлі та сучасні умови їх функціонування за перманентного впливу зовнішніх чинників вимагають застосування нетрадиційних підходів до побудови моделі системної оцінки.

Прийняття вітчизняними суб'єктами господарювання фінансових рішень в умовах мінливості зовнішнього середовища та невизначеності майбутнього розвитку уможливорює відображення множини різних станів кризовості у термінах теорії нечітких множин [14; 15; 18], яка є альтернативою загальноприйнятим кількісним методам аналізу систем. Під нечіткою множиною розуміється сукупність елементів довільної природи, щодо яких не можна точно стверджувати, чи володіють вони деякою характеристичною властивістю, яка використовується для задавання цієї множини. Дане поняття було введено Л. Заде у 1965 р. [16], який розширив класичне канторівське розуміння множини, допустивши, що характеристична функція (функція належності елемента множині) може набувати будь-яких значень в інтервалі $[0, 1]$, а не тільки значення (0) або (1).

Використання теорії нечітких множин для діагностики кризовості фінансового стану надає наближені та ефективні способи зображення поведінки систем, що є складними і погано визначеними, і не підлягають точному математичному аналізу [17]. Ця теорія передбачає використання нечітких величин і т. зв. «лінгвістичних змінних» (слова і/або речення мови, які описуються нечіткими значеннями [16]) замість або на доповнення до числових змінних; описання простих відносин між змінними за допомогою нечітких висловлювань.

З урахуванням даних положень, оцінка кризовості фінансового стану підприємства ґрунтується на засадах [9]:

1) спостереження над суб'єктом господарювання протягом тривалого часу;

2) облікові форми, що використовуються під час оцінки, повинні достовірно відображати фінансовий стан підприємства;

3) використання в оцінці показників, найбільш критичних із позиції їх належності до кризовості фінансового стану конкретного підприємства з урахуванням його галузевої специфіки;

4) наявність верифікованої на належність до кризовості фінансового стану конкретного підприємства статистики (з позиції галузі, країни, періоду часу оцінки).

Спираючись на дані положення та враховуючи галузеві особливості функціонування підприємств роздрібною торгівлі, пропонується оцінку кризовості їх фінансового стану проводити шляхом удосконалення методичного підходу [9] за етапами.

Етап I. Визначення базових множин і підмножин кризових станів підприємства роздрібною торгівлі, які зображуються за допомогою лінгвістичної змінної.

1. Для лінгвістичної змінної E «Кризовість фінансового стану підприємства» обрано п'ять значень від найгіршого до найкращого стану: E_1 – підмножина станів «граничного неблагополуччя»; E_2 – «неблагополуччя»; E_3 – «середньої якості»; E_4 – «відносного благополуччя»; E_5 – «граничного благополуччя».

2. Лінгвістична змінна G (повна множина ступенів ризику зростання кризовості фінансового стану), що відповідає змінній E , розбивається на п'ять підмножин: G_1 – підмножина «граничний ступінь кризовості фінансового стану»; G_2 – «високий ступінь кризовості фінансового стану»; G_3 – «середній ступінь кризовості фінансового стану»; G_4 – «стабільний ступінь кризовості фінансового стану»; G_5 – «низький ступінь кризовості фінансового стану». Носій множини G , показник ступеня кризовості фінансового стану g , приймає значення від нуля (0) до одиниці (1) за визначенням [9].

3. Для фінансового показника X задається лінгвістична змінна V , повна множина значень якої розбивається на п'ять підмножин: V_1 – підмножина «дуже низький рівень показника X_i »; V_2 – «низький рівень показника X_i »; V_3 – «середній рівень показника X_i »; V_4 – «високий рівень показника X_i »; V_5 – «дуже високий рівень показника X_i ».

Етап II. Побудова системи показників $X = \{X_i\}$ загальним числом N , які оцінюють кризовість фінансового стану підприємства роздрібною торгівлі. За методичний інструментарій інтегральної оцінки кризовості фінансового стану підприємства роздрібною торгівлі пропонується використовувати показники, яка найбільш повно характеризують всі аспекти його фінансового стану, а саме: коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власним оборотним капіталом (X_1); коефіцієнт загальної ліквідності (X_2); рентабельність активів (X_3); рентабельність власного капіталу (X_4); коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (X_5); коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (X_6).

Етап III. Кожному показнику X_i надається рівень його значущості для аналізу r_i . Для даного дослідження приймається, що всі показники мають рівну значущість, тобто

$$r_i = 1/N. \quad (1)$$

Етап IV. Класифікація показника ступеня кризовості фінансового стану g як критерію розбивки цієї множини на нечіткі підмножини.

Інтервал значень g (від 0 до 1) розбивається на рівні частини відповідно до кількості підмножин (G_i). Ідентифікація отриманих значень пропонується в інтервалах за шкалою:

$0 < g < 0,2$ – граничний ступінь кризовості фінансового стану;

$0,2 < g < 0,4$ – високий ступінь кризовості фінансового стану;

$0,4 < g < 0,6$ – середній ступінь кризовості фінансового стану;

$0,6 < g < 0,8$ – низький ступінь кризовості фінансового стану;

$0,8 < g < 1,0$ – стійко низький ступінь кризовості фінансового стану.

Етап V. Класифікація поточних значень x показників « X_i » як критерій розбивки повної множини їх значень на нечіткі підмножини виду B . Оцінка значень відбувається на основі експертних оцінок або еталонних значень фінансових показників із визначеним інтервалом (табл. 1).

Враховуючи рекомендовані в економічній і фінансовій літературі [11; 19–22] значення коефіцієнтів, галузеву специфіку підприємств роздрібною торгівлі, рекомендації з розбивки інтервалів окремих фінансових показників [23], пропонується розбиття множини B на підмножини (інтервали), наведені в табл. 2, що відповідають різним рівням кризовості фінансового стану.

Етап VI. Оцінка поточного рівня показників X_i за даними фінансової звітності та зведення отриманих результатів у табл. 3. Для апробації методики було використано дані за 2014–2016 рр. підприємства роздрібною торгівлі ТОВ «Олімп», яке здійснює реалізацію продовольчих і непродовольчих товарів.

Таблиця 1

Розбивка множини B на підмножини залежно від значень показників X

Показник	Критерій розбивки на підмножини				
	B_{i_1}	B_{i_2}	B_{i_3}	B_{i_4}	B_{i_5}
X_i	$x_i < b_{i1}$	$b_{i1} < x_i < b_{i2}$	$b_{i2} < x_i < b_{i3}$	$b_{i3} < x_i < b_{i4}$	$b_{i4} < x_i$
....
X_i	$x_i < b_{i1}$	$b_{i1} < x_i < b_{i2}$	$b_{i2} < x_i < b_{i3}$	$b_{i3} < x_i < b_{i4}$	$b_{i4} < x_i$
....
X_N	$x_N < b_{N1}$	$b_{N1} < x_N < b_{N2}$	$b_{N2} < x_N < b_{N3}$	$b_{N3} < x_N < b_{N4}$	$b_{N4} < x_N$

Таблиця 2

Розбивка множини B на підмножини відповідно до значення показника X_i для підприємства роздрібною торгівлі

Показник	Критерій розбивки на підмножини				
	B_{i_1}	B_{i_2}	B_{i_3}	B_{i_4}	B_{i_5}
X_1	$X_1 < 0,05$	$0,05 < X_1 < 0,07$	$0,07 < X_1 < 0,09$	$0,09 < X_1 < 0,11$	$0,11 < X_1$
X_2	$X_2 < 0,5$	$0,5 < X_2 < 1,0$	$1,0 < X_2 < 1,5$	$1,5 < X_2 < 2,0$	$2,0 < X_2$
X_3	$X_3 < 0,02$	$0,02 < X_3 < 0,04$	$0,04 < X_3 < 0,06$	$0,06 < X_3 < 0,08$	$0,08 < X_3$
X_4	$X_4 < 0,05$	$0,05 < X_4 < 0,1$	$0,1 < X_4 < 0,15$	$0,15 < X_4 < 0,2$	$0,2 < X_4$
X_5	$X_5 < 5$	$5 < X_5 < 10$	$10 < X_5 < 15$	$15 < X_5 < 20$	$20 < X_5$
X_6	$X_6 < 4$	$4 < X_6 < 6$	$6 < X_6 < 8$	$8 < X_6 < 10$	$10 < X_6$

Таблиця 3

Поточний рівень показників ТОВ «Олімп»

Показник	2014 рік	2015 рік	2017 рік
X_1	0,296	0,293	0,302
X_2	1,421	1,415	1,432
X_3	0,143	0,073	0,061
X_4	0,243	0,119	0,098
X_5	164	104	72
X_6	8,4	8,5	8,1

Етап VII. Класифікація поточних значень X_i за визначеними критеріями етапу V, результати якої зводяться до табл. 4. При цьому врахуємо: λ_{ij} – рівень належності носія X_i до нечіткої підмножини B_i ; $\lambda_{ij} = 1$, якщо $b_{i(i-1)} < x_i < b_{ij}$, і $\lambda_{ij} = 0$, у протилежному разі значення показника не потрапляє в обраний інтервал значень.

Таблиця 4

Розподіл фактичних значень показників X_i за підмножинами B_i

Назва показника	Результат класифікації за підмножинами				
	B_{i_1}	B_{i_2}	B_{i_3}	B_{i_4}	B_{i_5}
X_1	λ_{11}	λ_{12}	λ_{13}	λ_{14}	λ_{15}
...
X_i	λ_{i1}	λ_{i2}	λ_{i3}	λ_{i4}	λ_{i5}
...
X_N	λ_{N1}	λ_{N2}	λ_{N3}	λ_{N4}	λ_{N5}

На основі даних табл. 2 і 3 проведено класифікацію отриманих результатів для ТОВ «Олімп» за підмножинами B_i (табл. 5). Стабільне високе забезпечення оборотних активів власними коштами, достатній рівень платоспроможності, досить висока оборотність дебіторської заборгованості позитивно характеризують фінансовий стан ТОВ «Олімп». Проблемною зоною підприємства є низька прибутковість власного капіталу.

Етап VIII. Розрахунок інтегрального показника оцінки кризовості фінансового стану підприємства шляхом побудови комплексного показника g :

$$g = \sum_{j=1}^5 g_j \sum_{i=1}^N r_i \lambda_{ij}, \quad (2)$$

де g_j – середня оцінка g із відповідного діапазону шкали четвертого етапу;

λ_{ij} – визначається за табл. 5;

r_i – рівень значущості показника X_i за формулою (1).

Формула (2) дає оцінку ваги певної підмножини з множини B під час оцінювання стану E та ступеня кризовості G , які використовуються в зовнішньому сумуванні для визначення середнього значення показника g .

Результати розрахунку комплексного показника ступеня кризовості фінансового стану підприємства у 2014–2016 рр. узагальнені в табл. 6.

Етап IX. Лінгвістичне розпізнавання ступеня кризовості фінансового стану на основі IV етапу.

ТОВ «Олімп» має високі значення комплексного показника протягом усього періоду дослідження, що дозволяє охарактеризувати ступінь кризовості його фінансового стану як середній із помітною тенденцією до посилення кризовості.

Таблиця 5

Результати класифікації фактичних значень показників X_i за підмножинами B_i для ТОВ «Олімп»

Показник	Результати класифікації за підмножинами				
	B_{i_1} ($g=0,1$)	B_{i_2} ($g=0,3$)	B_{i_3} ($g=0,5$)	B_{i_4} ($g=0,7$)	B_{i_5} ($g=0,9$)
1	2	3	4	5	6
2014					
X_1	0	0	0	0	1
X_2	0	0	1	0	0
X_3	0	0	0	0	1
X_4	0	0	0	0	1
X_5	0	0	0	0	1
X_6	0	0	0	1	0
1	2	3	4	5	6
2015					
X_1	0	0	0	0	1
X_2	0	0	1	0	0
X_3	0	0	0	1	0
X_4	0	0	1	0	0
X_5	0	0	0	0	1
X_6	0	0	0	1	0
2016					
X_1	0	0	0	0	1
X_2	0	0	1	0	0
X_3	0	0	0	1	0
X_4	0	1	0	0	0
X_5	0	0	0	0	1
X_6	0	0	0	1	0

Таблиця 6

Динаміка інтегрального показника ступеня кризовості фінансового стану ТОВ «Олімп»

	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Інтегральний показник	0,800	0,700	0,667

Висновки з проведеного дослідження. Пропонований методичний підхід, що базується на основних положеннях теорії нечітких множин, дозволяє:

– здійснити інтегральну кількісну оцінку ступеня кризовості фінансового стану підприємства роздрібною торгівлі на базі індивідуальних критеріальних оцінок у динаміці з урахуванням галузевої специфіки його функціонування;

– виявляти проблемні місця в роботі підприємства роздрібною торгівлі та обґрунтовано приймати рішення щодо виведення його з кризового фінансового стану.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Altman E.I. Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy / E.I. Altman // *The Journal of Finance*. – 1968. – № 4. – P. 589–609.
2. Beermann K. Prognosemöglichkeiten von Kapitalverlusten mit Hilfe von Jahresabschlüssen. / K. Beermann // *Westfälischen Wilhelms-Universität Münster*, Band 11. – S. 118–121.
3. Springate G. L.V. Predicting the Possibility of Failure in a Canadian Firm, Simon Fraser University / G. L.V. Springate // *Insolvency Prediction*, E. Sands & Associates Inc. – January, 1978. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sands-trustee.com/insolart.htm>.
4. Toffler R., Tishaw H. Going, going, gone – four factors which predict / R. Toffler, H. Tishaw // *Accountancy*. – 1977. – March. – P. 50–54.
5. Chesser D. Predicting loan noncompliance / D. Chesser // *Journal of Commercial Bank Lending*. – 1974. – August. – P. 2–15.
6. Zavgren K.V. Assessing the vulnerability to failure of American industrial firms: A logistic analysis / K.V. Zavgren // *Journal of Business Finance and Accounting*. – 1985. – Vol. 12. – № 1. – P. 19–45.
7. Conan M. Holder. Explicative variables of performance and management control, Doctoral Thesis, CERG, Université Paris Dauphine, 1979.
8. Mandru L. The diagnosis of bankruptcy risk using score function / [L. Mandru, A. Khashman, C. Carstea, N. David, L. Patrascu] // *Recent advances in artificial intelligence, knowledge engineering and data bases*, (Proceedings of the 9th WSEAS International Conference on artificial intelligence, knowledge engineering and data bases (AIED '10), Cambridge, UK, February 20–22), Artificial Intelligence Series, A Series of Reference Books and Textbooks. – WSEAS Press. – P. 83–87.
9. Недосекин А. Финансовый менеджмент / А. Недосекин. – М. : АФА Library, 2003. – 184 с.
10. Панченко А.І. Узагальнення моделі статистичної оцінки основних показників діяльності підприємства / А.І. Панченко // *Фінанси України*. – 2005. – № 3. – С. 133–137.
11. Власова Н.О. Діагностика фінансового стану та оцінка загрози банкрутства підприємства торгівлі / [Н.О. Власова, Л.І. Безгінова, Р.М. Буріменко] // *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг: зб. наук. праць*. – Х. : ХДУХТ. – 2007. – Вип. 1. – С. 95–101.
12. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві : [монографія] / О.О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2006. – 268 с.
13. Матвійчук А.В. Моделювання фінансової стійкості підприємств із застосуванням теорій нечіткої логіки, нейронних мереж і дискримінантного аналізу / А.В. Матвійчук // *Вісник НАН України*. – 2010. – № 9. – С. 24–46.
14. Гунин Г.А. Нечёткая логика как альтернативный подход к формированию инвестиционного портфеля / Г.А. Гунин // *Экономическая кибернетика: системный анализ в экономике и управлении*. – 2002. – Вып. 4. – С. 72–76.
15. Bellman R., Zadeh, L. Decision-Making in a Fuzzy Environment, *Management Science* / R. Bellman, L. Zadeh. – 1997. – № 17. – P. 141–164.

16. Zadeh L.A. Fuzzy sets, *Information and Control* / L.A. Zadeh. – Vol. 8. – № 3. – P. 338–353.
17. Алтунин А.Е. Модели и алгоритмы принятия решений в нечетких условиях : [монографія] / А.Е. Алтунин, М.В. Семухин. – Тюмень : Издательство Тюменского государственного университета, 2000. – 352 с.
18. Nedosekin A. Fuzzy sets applications to finance management / A. Nedosekin [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sedoc.narod.ru/sc-group-2003.html>.
19. Бланк И.А. Финансовый менеджмент / И.А. Бланк. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2005. – 656 с.
20. Власова Н.О. Формування оптимальної структури капіталу в підприємствах роздрібної торгівлі : [монографія] / Н.О. Власова, Л.І. Безгінова. – Харків : ХДУХТ, 2006. – 160 с.
21. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений / О.В. Ефимова. – М. : Омега-Л, 2010. – 351 с.
22. Сагалакова Н.О. Система показників-індикаторів економічної діагностики діяльності торговельного підприємства / Н.О. Сагалакова // *Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки*. – Т. 2. – 2010. – № 2. – С. 19–24.
23. Гайдар С.М. Оцінка фінансової стійкості підприємств роздрібної торгівлі : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / С.М. Гайдар; Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. – Х., 2009. – 179 с.

REFERENCES:

1. Altman E.I. Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy / E.I. Altman // *The Journal of Finance*. – 1968. – № 4. – P. 589–609.
2. Beermann K. Prognosemöglichkeiten von Kapitalverlusten mit Hilfe von Jahresabschlüssen / K. Beermann // *Westfälischen Wilhelms-Universität Münster*, Band 11. – S. 118–121.
3. Springate G. L.V. Predicting the Possibility of Failure in a Canadian Firm, Simon Fraser University / G. L.V. Springate // *Insolvency Prediction*, E. Sands & Associates Inc. – January, 1978. – [Electronnyi resurs]. – Regim dostupu : <http://www.sands-trustee.com/insolart.htm>.
4. Toffler R., Tishaw H. Going, going, gone – four factors which predict / R. Toffler, H. Tishaw // *Accountancy*. – 1977. – March. – P. 50–54.
5. Chesser D. Predicting loan noncompliance / D. Chesser // *Journal of Commercial Bank Lending*. – 1974. – August. – P. 2–15.
6. Zavgren K.V. Assessing the vulnerability to failure of American industrial firms: A logistic analysis / K.V. Zavgren // *Journal of Business Finance and Accounting*. – 1985. – Vol. 12. – № 1. – P. 19–45.
7. Conan M. Holder. Explicative variables of performance and management control, Doctoral Thesis, CERG, Université Paris Dauphine, 1979.
8. Mandru L. The diagnosis of bankruptcy risk using score function / [L. Mandru, A. Khashman, C. Carstea, N. David, L. Patrascu] // *Recent advances in artificial intelligence, knowledge engineering and data bases*, (Proceedings of the 9th WSEAS International Conference

on artificial intelligence, knowledge engineering and data bases (ai ked '10), Cambridge, UK, February 20–22), Artificial Intelligence Series, A Series of Reference Books and Textbooks. – WSEAS Press. – P. 83–87.

9. Nedosekin A. Finansovyy menedzhment / A. Nedosekin. – M. : AFA Library. – 2003. – 184 s.

10. Panchenko A.I. Uzahalennia modeli statystychnoi otsinky osnovnykh pokaznykiv diialnosti pidpriemstva / A.I. Panchenko // Finance of Ukraine. – № 3. – S. 133–137.

11. Vlasova N.O. Diahnostyka finansovoho stanu ta otsinka zahrozy bankrutstva pidpriemstva torhivli / [N.O. Vlasova, L.I. Bezghinova, R.M. Buhrimenko] // Economic strategy and prospects of development of the sphere of trade and services. – Kharkiv, 2007. – № 1. – S. 95–101.

12. Tereshchenko O. Antykryzove finansove upravlinnia na pidpriemstvi : [monographia] / O. Tereshchenko. – Kyiv : KNEU, 2006. – 268 s.

13. Matviichuk A.V. Modeliuvannia finansovoi stiikosti pidpriemstv iz zastosuvanniam teorii nechitkoi lohiky, neuronnykh merezh i dyskryminantnoho analizu / A.V. Matviichuk // Visnyk NAN Ukrayiny. – 2010. – № 9. – S. 24–46.

14. Gunin G.A. Nechetkaya logika kak alternativnyy podkhod k formirovaniyu investitsionnogo portfelya / G.A. Gunin // Ekonomicheskaya kibernetika: sistemnyi analiz v ekonomike i upravlenii – 2002. – № 4. – S. 72–76.

15. Bellman R., Zadeh, L. Decision-Making in a Fuzzy Environment, Management Science / R. Bellman, L. Zadeh. – 1997. – № 17. – P. 141–164.

16. Zadeh L.A. Fuzzy sets, Information and Control / L.A. Zadeh. – Vol. 8. – № 3. – P. 338–353.

17. Altunin A. E. Modeli i algoritmy prinyatiya resheniy v nechetkikh usloviyakh : [monographia] / A.E. Altunin, M.V. Semukhin. – Tyumen : Izdatelstvo Tyumenskogo gosudarstvennogo universiteta, 2000. – 352 s.

18. Nedosekin A. Fuzzy sets applications to finance management / A. Nedosekin [Electronnyi resurs]. – Regim dostupu : <http://sedoc.narod.ru/sc-group-2003.html>.

19. Blank I.A. Finansovyy menedzhment / I.A. Blank. – Kyiv : Elga, Nika-Tsentr, 2005. – 656 s.

20. Vlasova N.O. Formuvannia optimalnoi struktury kapitalu v pidpriemstvakh rozdrubnoi torhivli : [monographia] / N.O. Vlasova, L.I. Bezghinova. – Kharkiv, 2006. – 160 s.

21. Efimova O.V. Finansovyy analiz: sovremenny instrumentariy dlya prinyatiya ekonomicheskikh resheniy / O.V. Efimova. – M. : Omega-L, 2010. – 351 s.

22. Sahalakova N.O. Finansovyy analiz: sovremenny instrumentariy dlya prinyatiya ekonomicheskikh resheniy / N.O. Sahalakova // Visnyk Khmel'nitskyi natsionalnoho universitetu. Seriya: Ekonomichni nauky. – T. 2. – 2010. – № 2. – S. 19–24.

23. Haidar S.M. Otsinka finansovoi stiikosti pidpriemstv rozdrubnoi torhivli / S.M. Haidar. – Kharkiv, 2009. – 179 s.

Bezghinova L.I.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Business Management
Kharkov State University of Food Technology and Trade

Smirnova P.V.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economics and Catering Trade
Kharkov State University of Food Technology and Trade

Sharapova Ye.M.

Senior Lecturer at Department of Business Management
Kharkov State University of Food Technology and Trade

EVALUATION OF FINANCIAL CRISIS STATE IN RETAIL TRADE ENTERPRISES

The objective of the article is grounding of the methodical approach to the evaluation of the degree of financial conditions crisis of a retail enterprise, taking into account its branch features.

The article deals with the issue of evaluation of financial conditions crisis of an enterprise. We have determined the main advantages and disadvantages of current mathematic models of signs of a crisis state revealing, which are based on the multi-factor discriminant analysis. It is proved that making financial decisions by domestic business entities in conditions of the environment variability and uncertainty of the future development contributes to the reflection of the plurality of different states of their crisis in terms of the fuzzy sets theory, which is alternative to generally accepted quantitative methods of system analysis.

Based on the provisions of the fuzzy sets theory and taking into account branch features of retail enterprises work, the evaluation of their financial state crisis was conducted in stages: determining of basic sets and subsets of retail enterprise financial state crisis, which are shown with the help of the linguistic variable "enterprise financial state crisis"; building of indications system of retail enterprise financial state crisis (ratios of the provision of current assets with their working capital, total liquidity, turnover of accounts receivable and accounts payable, return on assets and equity) and evaluation of the level of their significance for the analysis; classification of the degree of financial state crisis as a criterion of splitting a set into fuzzy subsets (extremely high, high, medium, low, steady low degree of crisis) and relevant splitting of current values of the selected indicators into fuzzy subsets; evaluation of the current indicators level in accordance with the data of financial statements of the retail enterprise and their classification in accordance with the determined criteria of the splitting of the plural; calculation of the integral index of the evaluation of enterprise financial state crisis by constructing a complex indicator and a conclusion based on the results of the evaluation.

The offered methodical approach takes into account the branch features of retail enterprises development specificity and allows describing many states of their crisis using fuzzy sets and linguistic variables instead of or together with numeric variables, which rises its effectiveness in conditions of environmental uncertainty.

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ В КОНТЕКСТІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

FORMATION OF MANAGEMENT STRATEGY BY FINANCIAL SECURITY IN THE CONTEXT OF ANTI-CRISIS MANAGEMENT

У статті розглянуто підхід до формування стратегії управління фінансовою безпекою підприємства машинобудівної галузі. Визначено, що забезпечення достатнього рівня фінансової безпеки є одним із найважливіших завдань антикризового фінансового управління підприємством. Проведено аналіз сучасного стану машинобудування України, встановлено високий рівень чутливості галузі до негативних змін у зовнішньому середовищі. Розроблено рекомендації щодо розробки стратегії управління фінансовою безпекою для ДП «Завод «Електроважмаш», розглянуто етапи її формування на підприємстві.

Ключові слова: фінансова безпека підприємства, антикризове управління, дерево цілей, стратегія управління фінансовою безпекою, машинобудування.

В статье рассмотрено подход к формированию стратегии управления финансовой безопасностью предприятия машиностроительной отрасли. Установлено, что обеспечение достаточного уровня финансовой безопасности является одной из важнейших задач антикризисного финансового управления предприятием. Проведен анализ современного состояния машиностроения Украины, определен высокий уровень чувствительности отрасли к негативным

изменениям во внешней среде. Разработаны рекомендации по разработке стратегии управления финансовой безопасностью для ДП «Завод «Электротяжмаш», рассмотрены этапы ее формирования на предприятии.

Ключевые слова: финансовая безопасность предприятия, антикризисное управление, дерево целей, стратегия управления финансовой безопасностью, машиностроение.

The article deals with the approach to formation of the strategy of financial security management of the enterprise of the machine-building industry. It has been determined that ensuring an adequate level of financial security is one of the important tasks of the crisis financial management of the enterprise. The analysis of the current state of machine-building in Ukraine was carried out, and the high level of sensitivity of the industry to negative changes in the external environment was established. The recommendations for the development of a strategy for financial security management for SE «Plant «Electrot-yazhmash» have been developed, the stages of its formation at the enterprise are considered.

Key words: financial security management of a company, anti-crisis management, objectives tree, management of enterprise financial security, machine industry.

УДК 005.21:005.934:658.14/.17(477)

Берест М.М.

к.е.н., доцент кафедри фінансів
Харківський національний економічний
університет імені Семена Кузнеця

Азарова Л.В.

магістр
Харківський національний економічний
університет імені Семена Кузнеця

Кобзар О.Р.

магістр
Харківський національний економічний
університет імені Семена Кузнеця

Постановка проблеми. Машинобудування має велике значення для зміцнення економіки України і становлення її як незалежної високорозвинутої держави. Роль машинобудівної галузі у розвитку країни визначає його обслуговуюча функція в усіх міжгалузевих комплексах – паливному, агропромислового, будівельному тощо; участь у територіальному поділу праці (внутрішньодержавному і міждержавному). Саме від частки машинобудівної продукції в експортному секторі залежить статус країни, її місце в міжнародних економічних інтеграційних процесах [1, с. 134].

На сьогодні підприємства машинобудівної галузі функціонують в умовах нестабільності та невизначеності зовнішнього середовища, що суттєво впливає на виникнення та розвиток кризових явищ різного ступеню глибини та складності в їх діяльності. Це обумовлює необхідність застосування ефективних методів та інструментів антикризового управління, спрямованих на мінімізацію впливу зовнішніх ризиків на фінансовий стан та ефективність функціонування підприємств машинобудівної галузі. Одним із важливих завдань антикризового фінансового управління є забезпечення достатнього рівня фінансової безпеки суб'єкта господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Окремі аспекти проблеми забезпечення фінансової безпеки підприємств є предметом наукових дослі-

джень багатьох вчених, зокрема, О.В. Ареф'євої, І.О. Бланка, К.С. Горячевої, Т.Б. Кузенко, І.Б. Медведєвої, Л.Г. Мельника, С.Ф. Покропівного, М.Ю. Погосової, Н.Й. Реверчук та ін. Дослідженням питань формування та реалізації фінансової стратегії на підприємстві займалися такі науковці, як: І. Ансофф, Л.Є. Довгань, А.М. Поддєрьогін, М. Портер, І. Романе, Ж. Франшон. Однак виникає необхідність більш глибокого дослідження стратегічних аспектів управління фінансовою безпекою підприємств саме як складової частини механізму антикризового фінансового управління.

Постановка завдання. Рівень фінансової безпеки підприємства обумовлюється його здатністю протистояти впливу зовнішніх та внутрішніх факторів. Кожне підприємство функціонує в умовах ринкової економіки, тобто в умовах вільної конкуренції. Вплив комплексу взаємопов'язаних факторів необхідно систематично аналізувати та мінімізувати їх негативний вплив. На думку О.С. Віханського, кожна компанія повинна не лише пристосовуватися до умов ринку, що постійно змінюються, але й активно формувати зовнішні умови своєї діяльності шляхом вияву загроз та потенційних можливостей [2, с. 21]. Протягом останніх років економіка України демонструє ознаки глибокого кризового стану та стагфляції, що зумовлює необхідність роз-

робки стратегії управління фінансовою безпекою підприємств машинобудівної галузі в умовах нестабільного зовнішнього середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження виконано на прикладі одного із ключових підприємств енергетичного машинобудування Харківського регіону – ДП «Завод «Електроважмаш».

У формуванні стратегії управління фінансовою безпекою підприємства необхідною умовою є аналіз галузі, до якої належить досліджувана організація. З метою діагностики стану машинобудівної галузі проведемо комплексний аналіз основних показників, що його характеризують (рис. 1–2). Інформаційним джерелом розрахунків є дані Державної служби статистики України [3].

Протягом 2009–2012 рр. помітним є поступове зростання обсягів реалізованої продукції машинобудування, водночас її частка в обсязі продукції промисловості залишається стабільною – на рівні 10%. З 2013 р., коли українська влада почала розглядати можливість вступу до Євросоюзу, знизився попит на продукцію галузі з боку російських споживачів, що призвело до зменшення обсягів реалізації даної продукції. У 2014 р. тенденції до зниження попиту з боку країн СНД збереглися та зумовили спад реалізації продукції галузі. Проте програми з розширення ринків збуту, що активно розроблялися підприємствами галузі з 2014 р., дозволили підвищити обсяги реалізації у 2015–2016 рр. Існуючу позитивну тенденцію необхідно зберегти шляхом підвищення обсягів реалізації на перспективних азіатському та південноамериканському ринках збуту.

Згідно з рис. 1, в аналізі питомої ваги реалізованої продукції машинобудування у складі продукції промисловості необхідно відзначити загальну негативну тенденцію, що свідчить про більш високі темпи приросту реалізації продукції промисловості порівняно з машинобудуванням. Відповідно, можна зробити висновок про затримку темпів розвитку машинобудування щодо загального розвитку промисловості України. Виявлене відставання пояснюється втратою наявних ринків збуту та низьким рівнем конкурентоспроможності продукції порівняно з європейським ринком, що спричинило необхідність у короткі строки переглянути пріоритетні ринки збуту продукції та знайти резерви для революційного підвищення її якості. Загальні тенденції розвитку машинобудівної галузі



Рис. 1. Обсяги реалізації продукції машинобудування України

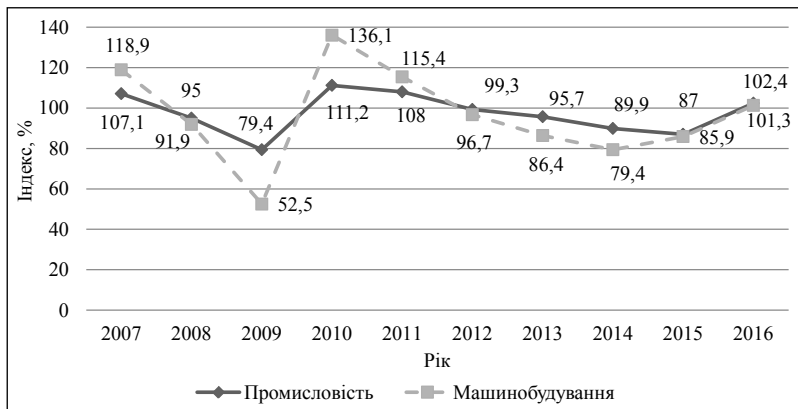


Рис. 2. Динаміка індексів промислової та машинобудівної продукції України протягом 2007–2016 рр.

можна дослідити шляхом аналізу індексів продукції машинобудування та промисловості [3] (рис. 2).

Згідно із наведеними даними, динаміка зміни індексів промислової та машинобудівної продукції має односпрямовані тенденції. Однак індекс продукції машинобудування демонструє більш різкі зміни, що свідчить про більшу чутливість галузі до негативних змін у зовнішньому середовищі функціонування. Отже, рівень фінансової безпеки машинобудування є більш низьким порівняно із промисловістю у цілому. Так, якщо криза 2008 р. призвела до падіння індексу промислової продукції до 79,4%, то аналогічний показник машинобудування впав до 52,5%. У період виходу з кризи, а саме у 2010 р., спостерігається зростання показника машинобудування порівняно із промисловістю. Протягом 2012–2015 рр. помітним є ефективний розвиток промисловості порівняно із машинобудуванням, проте як у машинобудуванні, так і в промисловості мають прояви кризові явища. Протягом 2015–2016 рр. індекси машинобудівної та промислової продукції набувають майже однакових значень та відображають позитивну тенденцію до зростання.

Таким чином, аналіз основних тенденцій розвитку машинобудування показав високу чутливість підприємств галузі до негативних зовнішніх впливів та низький рівень здатності до протистояння останнім, що свідчить про низький рівень фінансової безпеки машинобудівної галузі. Аналіз інформаційних, аналітичних та наукових джерел дозволив узагальнити критичні для безпеки галузі чинники:

- експортну спрямованість переважно на ринок країн СНД;
- нерозвиненість внутрішнього ринку;
- малу питому вагу вітчизняного машинобудування в загальному обсязі промислового виробництва і, як наслідок, неадекватне зростання імпорту з величезними кредитними запозиченнями за кордоном.

Відповідно до цього, формування стратегії управління фінансовою безпекою підприємства машинобудування повинно враховувати зміст та спрямованість впливу зовнішніх факторів на фінансовий стан та ефективність його діяльності.

Формування стратегії управління фінансовою безпекою проходить у декілька етапів. Першим етапом є визначення місії підприємства. Місія – чітко виражена причина існування організації на ринку. Місія деталізує статус фірми і забезпечує напрям і орієнтири для визначення цілей і стратегій на різних організаційних рівнях [4, с. 172]. У якості місії ДП «Завод «Електроважмаш» встановлено задоволення потреб споживачів через технічну досконалість, естетичну довершеність і цінову доступність продукту.

Другим етапом побудови фінансової стратегії є розробка стратегічного бачення та філософії функціонування підприємства.

Стратегічне бачення – погляди менеджерів підприємства на те, якими видами діяльності воно збирається займатися і який довгостроковий курс його функціонування [4, с. 178]. Сформульоване стратегічне бачення значно знижує ризик випадкових рішень і забезпечує узгодженість політики підрозділів із загальною політикою підприємства. Це пов'язано з тим, що чітко продуманий напрям розвитку підприємства дозволяє оптимально розподілити ресурси і створити стратегію, що забезпечує розвиток підприємства в потрібному напрямі.

Стратегічне бачення ДП «Завод «Електроважмаш» визначено таким чином: стати лідером у постачанні продуктів і послуг для ринку енергетичного машинобудування.

Філософія функціонування підприємства – це інтегрована частина управління, що дає змогу усвідомити майбутнє, керуючись наявною чи бажаною позицією, способом життя підприємства, які є основними настановами процесу мислення, інтелектуальних робіт, що впливають на процеси, процедури, технології та зміст рішень [5, с. 483]. Нині домінуючою філософією розвинутих, процвітаючих організацій є підприємництво як основа руху

вперед, створення цінностей та виконання вимог щодо соціальної відповідальності. Філософію підприємства обумовлює розроблена система цінностей.

Система цінностей якості, що пропонується для досліджуваного підприємства:

- якість, ефективність та безпека виготовленої продукції;
- якість лідерства у сфері керівництва;
- якість забезпечення машинобудівною продукцією за доступними цінами;
- якість у всіх сферах діяльності: науково-дослідній, виробничій, маркетинговій, комерційній, фінансово-економічній та соціальній;
- якість – імідж підприємства, його найбільша цінність, якою потрібно дорожити;
- якість у відношеннях зі споживачем: «Виробник і споживач – єдина команда, надійні партнери»;
- якість у ставленні до персоналу: людина, її життя та здоров'я, гідність, особиста недоторканість та безпека, права та свободи є найвищими цінностями;
- якість стосовно навколишнього середовища: охорона навколишнього середовища – запорука нашого здоров'я;
- якість стосовно охорони здоров'я та безпеки праці: мінімізація виробничих ризиків – запорука безпеки наших працівників та зацікавлених сторін;
- якість організації та виконання робіт в області енергетичного менеджменту: раціональне використання енергетичних ресурсів – наша відповідальність перед майбутнім поколінням;
- якість у впровадженні нового мислення;
- якість у культурі спілкування, діловій досконалості.

Третій етап формування стратегії управління фінансовою безпекою передбачає розробку системи стратегічних цілей.

Із проведеного аналізу машинобудівної галузі виявлено, що зниження рівня фінансової безпеки досліджуваних підприємств відбулося через нестабільне економіко-політичне становище в країні та різке зменшення виручки. Обсяг реалізації на підприємствах машинобудування знизився за рахунок втрати ринків СНД, що забезпечували близько 80% від загального обсягу продажів. Неприятливі зовнішні умови розвитку галузі та економіки загалом негативно вплинули на діяльність ДП «Завод «Електроважмаш», що призвело до втрати ринків збуту та збитковості його діяльності. Управління фінансовою безпекою підприємства повинне бути спрямовано на підвищення рівня його адаптації до мінливих умов зовнішнього середовища, тому стратегічною ціллю першого рівня для стратегії, що розробляється, пропонується обрати підвищення рівня фінансової безпеки.

За умови досягнення зниження негативного впливу зовнішніх факторів на ефективність функціонування підприємства, це має забезпечити зростання рівня рентабельності його діяльності, що, в свою чергу, призведе до покращення його фінансо-

вого стану. Тому серед основних цілей другого рівня пропонується встановити підвищення показників прибутковості підприємства та підвищення захисту підприємства від впливу зовнішніх факторів.

Серед показників прибутковості на підприємстві заплановано підвищення рентабельності продажів на 14% та рентабельності активів на 9%. Дану підціль буде досягнуто за умови підвищення частки присутності на внутрішньому ринку збуту на 40% та на зовнішньому ринку на 5%.

Для розширення внутрішнього ринку збуту на 40% пропонується надавати знижки для покупців у розмірі 2%, якщо вартість контракту перевищує 11 млн грн,

та замовити міжнародну контекстну рекламу строком на 8 місяців із бюджетом 640 тис. грн.

Для розширення зовнішнього ринку збуту продукції пропонується:

- щотижнево формувати звіти щодо поточного становища підприємства на ринку відносно конкурентів;

- замовити міжнародну контекстну рекламу строком на 8 місяців із бюджетом 640 тис. грн;

- розпочати пошук нових покупців та збільшити замовлення від існуючих покупців на 2,5%;

- підвищити фонд заробітної плати маркетингового відділу на 3%.

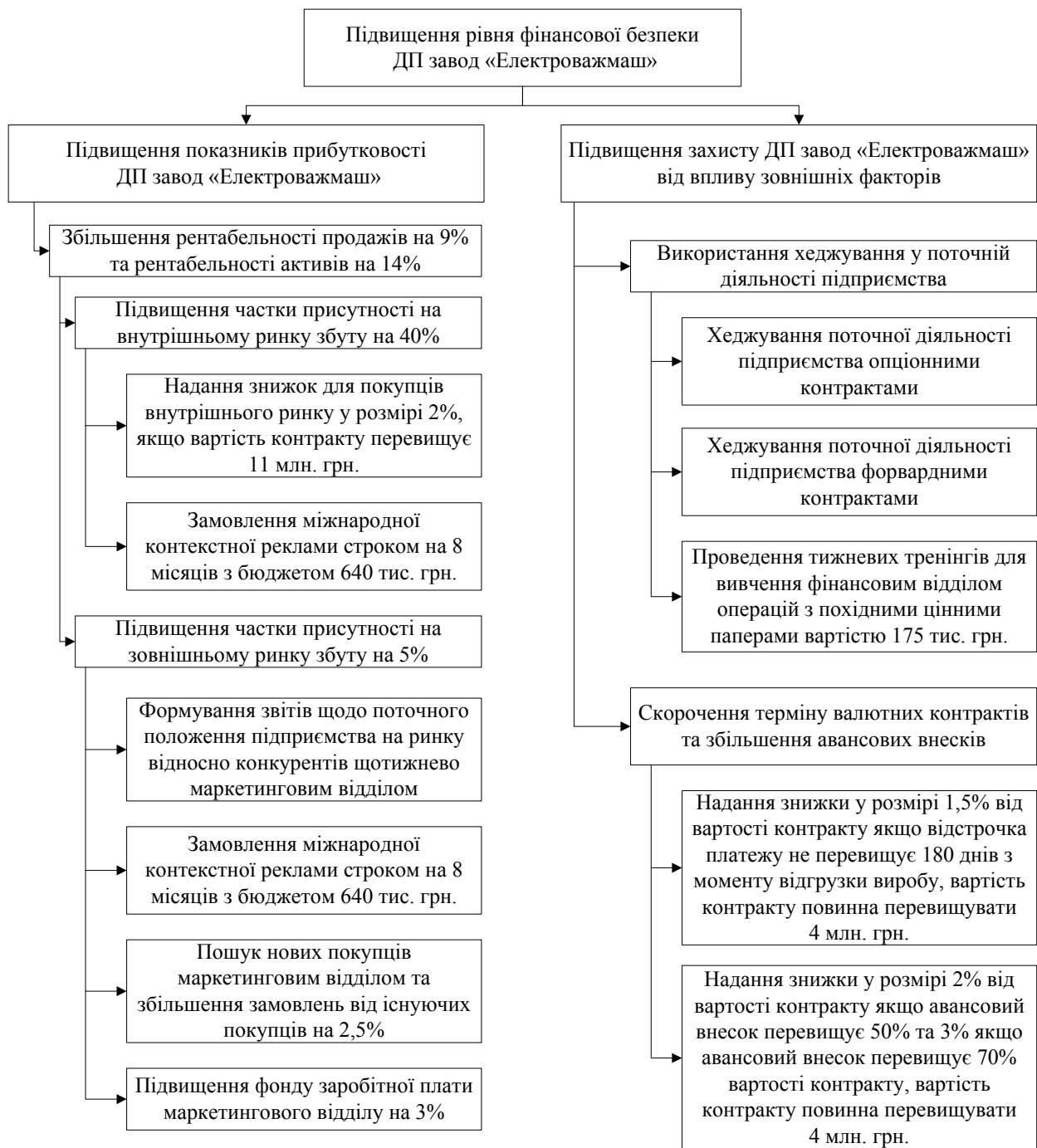


Рис. 3. Дерево цілей ДП «Завод «Електроавтомаш»

Для забезпечення досягнення високого рівня захисту підприємства від впливу зовнішніх факторів пропонується застосування таких інструментів, як хеджування, скорочення терміну валютних контрактів та збільшення розміру авансових внесків.

Для хеджування валютних операцій доцільно використовувати опціонні та форвардні угоди, а також провести тижневі тренінги для вивчення фінансовим відділом операцій із похідними цінними паперами, вартістю 175 тис. грн.

Для скорочення терміну валютних контрактів вирішено надавати знижки у розмірі 1,5% від вартості контракту, якщо відстрочка платежу не перевищує 180 днів із моменту відвантаження виробу (вартість контракту повинна перевищувати 4 млн грн).

Більш детально побудоване дерево цілей ДП «Завод «Електроважмаш» відображено на рис. 3.

Для підвищення розміру авансових внесків вирішено надавати знижку у розмірі 2% від вартості контракту, якщо авансовий внесок перевищує 50%, та 3%, якщо авансовий внесок перевищує 70% від вартості контракту (вартість контракту повинна перевищувати 4 млн грн).

Отже, стратегію управління фінансовою безпекою для ДП «Завод «Електроважмаш» розроблено згідно із наявною місією, баченням та філософією діяльності підприємства, що не лише піклується про власний добробут, але й визнає свою соціальну відповідальність перед навколишнім середовищем та суспільством.

За умови дотримання даної фінансової стратегії очікується підвищення рівня фінансової безпеки підприємства, що покращить його загальний фінансовий стан та дозволить знизити інтенсивність прояву кризових явищ в його діяльності.

Висновки з проведеного дослідження. У дослідженні доведено, що забезпечення фінансової безпеки на підприємстві є одним із важливих завдань антикризового фінансового управління. Проведений аналіз машинобудування України показав, що показники галузі є дуже чутливими до прояву кризових явищ на макрорівні, що підкреслює необхідність використання засобів адаптації машинобудівних підприємств до негативних впливів на їх діяльність із боку зовнішнього середо-

вища та підтримки достатнього рівня їх фінансової безпеки. Запропоновано рекомендації щодо формування стратегії управління фінансовою безпекою ДП «Завод «Електроважмаш», які передбачають формування місії, філософії, стратегічного бачення. Побудовано дерево цілей, що відображає сукупність стратегічних цілей підприємства, реалізація яких спрямована на вихід суб'єкта господарювання зі стану кризи та створює підґрунтя для його розвитку в умовах мінливого зовнішнього середовища в довгостроковій перспективі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Храброва О.В. Аналіз стану машинобудівного комплексу України і напрямки його поліпшення / О.В. Храброва // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2014. – Т. 19. – № 1. – С. 134–137.
2. Виханский О.С. Стратегическое управление : [учебник] / О.С. Виханский. – М. : Гардарики, 2009. – 296 с.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Дикань В.Л. Стратегічне управління : [навч. посіб.] / [В.Л. Дикань, В.О. Зубенко, О.В. Маковоз]. – Київ : ЦУЛ, 2013. – 272 с.
5. Шершньова З.Є. Стратегічне управління : [підручник] / З.Є. Шершньова. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.

REFERENCES:

1. Khrabrova O.V. Analiz stanu mashynobudivnoho kompleksu Ukrainy i napriamky yoho polipshennia / O.V. Khrabrova // Visnyk ONU imeni I.I. Mechnikova. – 2014. – T. 19. – № 1. – S. 134–137.
2. Vykhanskyi O.S. Stratehycheskoe upravlenye : [uchebnik] / O.S. Vykhanskyi. – M. : Hardaryky, 2009. – 296 s.
3. Ofitsiynyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Electronnyi resurs]. – Regim dostupu : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Dykan V.L. Stratehichne upravlinnia : [navch. posib.] / [V.L. Dykan, V.O. Zubenko, O.V. Makovoz]. – Kyiv : TsUL, 2013. – 272 s.
5. Shershnyova Z.Ye. Stratehichne upravlinnia : [pidruchnyk] / Z.Ye. Shershnyova. – K. : KNEU, 2004. – 699 s.

Berest M.M.

PhD in Economics, Associate Professor of Finance Department
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

Azarova L.V.

Graduate Student

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

Kobzar O.R.

Graduate Student at Finance faculty

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

FORMATION OF MANAGEMENT STRATEGY BY FINANCIAL SECURITY IN THE CONTEXT OF ANTI-CRISIS MANAGEMENT

In modern conditions of management, the machine-building enterprises operate in conditions of inconsistency and uncertainty of the external environment, which significantly affects on emergence and development of crisis phenomena of different degrees of depth and complexity in their activities. The effective methods and tools of crisis management are necessary to use, which are directed to minimizing the impact of external risks on the financial position and the efficiency of the machine-building industry enterprises operations. One of the most important anti-crisis financial management objectives is providing sufficient level of financial security on the enterprises.

The level of financial security of the enterprise is determined by the ability to resist the influence of external and internal factors. In recent years, Ukraine's economy has demonstrated the features of deep crisis and stagflation, which makes it necessary to pay particular attention to the problems of formation financial security management strategy of the machine-building industry enterprise in an unstable environment.

In the process of formation financial security management strategy of the enterprise the analysis of the industry is necessary and feasible condition. Therefore the comprehensive analysis of the machine-building industry main characteristics has been executed. The analysis showed high sensitivity of the industry enterprises to negative external influence and low level of ability to confront them, which testifies to the low level of financial safety of the machine-building industry.

The analysis of information, analytical and scientific sources allowed to generalize the critical factors for industry safety:

- export orientation mainly on the CIS market;
- undeveloped domestic market;
- a small proportion of domestic machine building in the total volume of industrial production and, as a result, an unclear growth of imports with huge borrowing from abroad.

The unfavourable external conditions of the industry and economy development in general had a negative impact on the activities of the SE "Plant "Electrotyazhmash", which led to the loss of sales markets and the loss-making of its activities.

The formation of financial security management strategy takes place in several stages:

- 1) the definition of the enterprise mission;
- 2) development of a strategic vision and philosophy of the enterprise activity;
- 3) development the system of strategic goals.

The strategic goal of the first level of the financial security management strategy is proposed to choose the level of financial security. If the negative impact of external factors on the efficiency of the enterprise activity is reduced, the level of profitability will increase, which will lead to an improvement of its financial condition. Therefore, the main objectives of the second level are suggested to increase the profitability of the enterprise and increase the protection of enterprises from the influence of external factors.

Among the indicators of profitability at the enterprises planned to increase sales profitability by 14% and assets profitability by 9%.

In order to ensure a high level of enterprise protection from the influence of external factors, the instruments such as hedging, shortening the term of currency contracts and increasing the amount of advance payments are suggested.

So, according to the developed strategy, the increasing of the level of company financial security is expected, which will improve its overall financial situation and will reduce the intensity of the manifestation of crisis phenomena in activities.

СВІТОВИЙ ДОСВІД МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ

WORLD EXPERIENCE OF MOTIVATION OF PERSONNEL

УДК 331.101.3

Бичковська А.А.студентка
Національний технічний
університет України
«Київський політехнічний інститут
імені Ігоря Сікорського»**Федорова Ю.І.**студентка
Національний технічний
університет України
«Київський політехнічний інститут
імені Ігоря Сікорського»**Лободзинська Т.П.**к.е.н., доцент,
доцент кафедри теоретичної
та прикладної економіки
Національний технічний
університет України
«Київський політехнічний інститут
імені Ігоря Сікорського»

У статті розглянуто світовий досвід мотивації персоналу. Визначено чинники, що впливають на ефективність роботи працівників. Здійснено аналіз критеріїв, якими керуються керівники в різних країнах для підвищення продуктивності праці. Досліджено матеріальні та нематеріальні методи стимулювання персоналу, які формують моделі мотивації в різних країнах. Наголошено на необхідності враховувати індивідуальні якості працівників та використовувати це у подальшому процесі мотивації. Проаналізовано недоліки і переваги різних систем мотивації на підприємствах у світі та розглянуто можливість впровадження світових моделей мотивації на вітчизняних підприємствах. Наведено розгорнуту характеристику мотивації персоналу провідних країн світу. Проведено аналіз різних аспектів використання індивідуальних стимулів в організації, таких як: оплата праці, кваліфікація працівника, фахове вдосконалення, соціальне забезпечення.

Ключові слова: мотивація, стимулювання, персонал, підприємство, індивідуальність.

В статье рассмотрен мировой опыт мотивации персонала. Определены факторы, которые влияют на эффективность работы сотрудников. Проведен анализ критериев, которыми руководствуются в разных странах для повышения производительности труда. Исследованы материальные и нематериальные методы стимулирования персонала, которые формируют модели мотивации в разных странах. Отмечена необходимость учитывать индивидуальные качества сотрудников и использовать это в последующем процессе мотивации. Проанализированы недостатки

и преимущества разных систем мотивации на предприятиях в мире и рассмотрена возможность внедрения мировых моделей мотивации на отечественных предприятиях. Приведена развернутая характеристика мотивации персонала ведущих стран мира. Проведен анализ разных аспектов использования индивидуальных стимулов в организации, таких как: оплата труда, квалификация работника, профессиональное совершенствование, социальное обеспечение.

Ключевые слова: мотивация, стимулирование, персонал, предприятие, индивидуальность.

World experience of personnel motivation has been considered in the article. We also showed the factors affecting the performance of employees. The analysis of criteria which are followed by leaders in different countries for the increase of the labor productivity was conducted. Financial and immaterial methods personnel stimulations that form the models of motivation in different countries have been investigated. It is marked on a necessity to take into account individual quality of workers and use it in the subsequent process of motivation. Advantages and disadvantages of the different systems of motivation on enterprises in the world have been analyzed and possibilities of introduction of the world motivation models on domestic enterprises are considered. The full description of the world leading countries personnel motivation is resulted. The analysis of different aspects of the individual stimuli use have been conducted in organization such as a labor payment, worker's qualification, professional development and a public welfare.

Key words: motivation, stimulation, personnel, enterprise, individuality.

Постановка проблеми. Вивчення проблеми мотивації має як теоретичне, так і практичне значення. Від мотивів, якими людина керується під час здійснення своєї трудової діяльності, залежить якість виконаної роботи, а, отже, і внесок у загальний результат діяльності підприємства. Дослідження світового досвіду мотивації персоналу допоможе визначити можливість та доцільність впровадження таких методів на вітчизняних підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання мотивації праці стало основою наукових праць зарубіжних та вітчизняних вчених. П. Друкер, Дж. Кендрік, Дж. Шермерорн, Ф. Герцберг, С.В. Васильчак, Г.А. Дмитренко, А.М. Колот зробили значний внесок у дослідження та аналіз питань мотивації персоналу. Однак, постійні зміни у зовнішньому середовищі організації обумовлюють необхідність реорганізувати внутрішні структури та механізми на підприємстві, у тому числі, і систему мотивування. Тому дане питання потребує постійного вивчення, аналізу та вдосконалення досягнутих результатів.

Постановка завдання. Метою статті є ознайомлення з підходами до мотивації персоналу в різних країнах світу та особливостями їх формування. Головним завданням є визначення ключових аспектів кожної моделі, їх переваг та недоліків.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Мотивація є одним із головних аспектів успішного менеджменту та ключовою технологією управління персоналом. Мотивація визначає спрямованість та організованість дій трудового колективу, що надалі впливає на підвищення прибутковості та успішний розвиток підприємства. Для забезпечення ефективної роботи персоналу та постійного росту необхідно використовувати спеціальні методи управління, які сприятимуть досягненню на підприємстві поставлених завдань та цілей.

Мотивація в загальному розумінні – це сукупність рушійних сил, що спонукають людину до виконання певних завдань, процес свідомого вибору того або іншого типу дій. В управлінні – це функція керівництва, що полягає у формуванні в працівників стимулів до праці, а також у довгостроковому впливі на працівника з метою зміни за

заданими параметрами структури його ціннісних орієнтацій та інтересів, формування відповідного мотиваційного ядра і розвитку на цій основі трудового потенціалу [1, с. 5]. Мотивація – це врахування зовнішніх та внутрішніх факторів, які активізують бажання людини працювати раціонально, ефективно використовувати особистий час на вирішення певних цілей та задач.

Існують різні підходи до формування мотивації, які допомагають управлінцям обрати правильний шлях здійснення ефективної діяльності.

Вітчизняна практика мотивування персоналу недостатньо досконала і, зазвичай, зводиться лише до преміювання. Численні недоліки у формуванні мотиваційних стимулів призводять до зменшення ефективності використання трудових ресурсів підприємства, і, як наслідок, до зниження продуктивності підприємства.

У процесі формування систем мотивації необхідно враховувати не лише структуру організації та індивідуальні особливості персоналу, а й світовий досвід та практику. З усього розмаїття моделей систем мотивації праці в ринковій економіці більшості промислово розвинених країн можна виділити японську, американську, французьку, англійську, німецьку та шведську моделі [2]. Формування власної моделі мотивації в певній країні пов'язане зі станом економіки та національними особливостями.

В американській моделі мотивації персоналу значна роль належить виявленню різних видів стимулів, які найбільш повно задовольняють потреби персоналу. Пріоритетним вважається вдосконалення матеріальних стимулів. Велика увага приділяється персональній відповідальності та кваліфікації працівника, вмінню працювати в колективі та психологічній сумісності. Розмір заробітної плати підвищується залежно від особистих кваліфікаційних навичок робітника, тобто характеру та рівня освіти, кількості освоєних спеціальностей.

На практиці в США широко застосовуються різноманітні схеми участі персоналу в прибутках фірми. На основі особистого внеску працівника в кінцеві результати діяльності підприємства формується індивідуальний підхід до оплати праці [3].

Значна увага приділяється адаптації працівників на підприємстві. Ця складова частина управління є однією з головних передумов стимулювання. Робітник має пристосуватися до нових умов, ознайомитися з внутрішньою структурою та культурою організації, визначити свою роль у її діяльності. Адаптація є взаємовигідним процесом – як для робітника, так і для підприємства [2, с. 56].

Основою формування американської моделі мотивації є чітко визначений рівень кваліфікації працівника та перелік професій, які необхідні роботодавцю. Відбір кандидатів ґрунтується на

аналізі, тестуванні та оцінці кандидатів на певну посаду. Проводиться оцінка, якими професіями може оволодіти працівник у процесі підвищення кваліфікації. Робітник отримує доплату лише за освоєння тих професій, які потрібні організації. Присутня система підвищення окладів для спеціалістів технічних спеціальностей, які роблять внесок у розробку інновацій та нововведень. Таким чином, відбувається економія на впровадження технологічних та технічних розробок.

Характерним для американської моделі є погодинна оплата праці, доповнена різними видами преміювання. Передбачається винагорода за участь працівників у прибутках організації на основі їх кваліфікації та власного трудового досвіду. До основних форм мотивації також належать участь в акціонерному капіталі та диференційована винагорода з прибутку компанії. Головним недоліком останнього є незацікавленість працівника працювати на довгострокові інтереси підприємства [2].

Значна кількість організацій у США пропонують для рядових робітників планування кар'єри, яке передбачає різні напрями фахового вдосконалення на низку років. Це надає можливість персоналу бути впевненим у своєму майбутньому та якісно працювати на благо компанії. Існує також моральне заохочення, яке передбачає відзнаки, значки, подарунки. Американці вважають, що будь-яка добре виконана робота потребує винагороди.

Необхідно зазначити й певні недоліки американської моделі мотивації: надмірна увага до індивідуальних здібностей управлінців, надання їм неконтрольованих пільг, відсутність зв'язку заохочувальних винагород із кінцевою результативністю роботи працівників.

Загалом, американська модель вважається достатньо ефективною і широко впроваджується менеджерами далеко за межами США. До позитивних ефектів від застосування такої моделі належать: загальне зростання продуктивності праці та ефективності використання трудових ресурсів, усунення проміжних рівнів управління, зростання задоволеності результатами праці [2].

Особливістю японської моделі управління є підвищення продуктивності праці робітника [4, с. 25]. Головна увага приділяється сприянню взаємодії співробітників, надання їм підтримки та необхідної допомоги, гармонізація міжособистісних відносин. Базовим елементом є переконання, а не примус до роботи.

Основою японської системи стимулів є ієрархія рангів, коли працівники фірми змагаються за просування по службі на основі своїх досягнень і набутих знань. Централізоване управління ієрархією рангів у японських фірмах доповнює децентралізований перехід до передачі інформації та гарантує цілісність організації [4, с. 327]. Оплата праці

формується залежно від професійного стажу, віку та майстерності працівника [3].

У японських компаніях надається вибір співробітнику в послугах та виплатах соціального характеру (вихідні допомоги та пенсії, медичні послуги, надання житла і дотації на його придбання та оплату, харчування протягом робочого дня, культурно-розважальні заходи, особисте страхування, сприяння в одержанні освіти членами сімей робітників фірми та інші послуги) [3]. Такий підхід до управління враховує індивідуальну характеристику робітника, що полегшує роботу управлінця.

Значна увага приділяється привітанням працівників із їхніми сімейними святами та висловленням співчуття з приводу сумних подій. Всіма цими програмами централізовано займається відділ кадрів. Японські фірми надають послугу довічного найму, яка є головним чинником мотивації [3]. Ця система передбачає щорічне збільшення заробітної плати працівника.

Поряд із індивідуальним підходом до працівників, японська модель також характеризується вихованням колективізму та відданості фірмі. Одним із показників є перевищення зростання економічних показників порівняно зі зростанням рівня життя. Формування такої системи обумовлено національними особливостями: пріоритетом загальних інтересів над особистими, високим рівнем національної свідомості.

Американські та японські моделі значно відрізняються. Західноєвропейська система управління підприємства формувалася на основі американської системи управління. Однак, вона характеризується низкою певних особливостей, які зумовлені економічними реаліями європейських країн. Головним її завданням є вдосконалення оплати праці та підвищення кваліфікації працівників. Практично в усіх країнах Європи поширена тарифна оплата праці робітників на основі тарифних сіток із порозрядною тарифікацією заробітної плати [2, с. 57].

Поступово розвивається система індивідуальної заробітної плати, яка залежить від індивідуального внеску працівника у загальний результат. У кожного працівника свій підхід до однакової роботи, адже мотиви, природні здібності, досвід у всіх різний. Європейська система управління справедливо враховує цю різницю.

Західноєвропейська модель вдало балансує між забезпеченням як економічного, так і соціального добробуту. Гармонійне поєднання стимулювання праці та соціальних гарантій становить собою одну з найкращих моделей, будь-коли відомих в історії економічних теорій [5].

Окрім загальноєвропейських рис, у кожній країні система мотивації має свої особливості, пов'язані із загальноекономічним рівнем розвитку в країні та ментальними особливостями певної нації.

Так, у Німеччині тарифна ставка є мінімальною гарантійною винагородою працівників. Бонуси надаються за індивідуальні досягнення та зростання продуктивності праці. Серед характерних особливостей німецької моделі є поєднання економічних гарантій із високим рівнем соціального забезпечення (наприклад, великі соціальні програми для найманих робітників) [5].

До основних інструментів моделі мотивації у Франції відносять стимулювання конкуренції та стратегічне планування. Індексція та індивідуалізація заробітної плати є провідними тенденціями в оплаті праці.

Перевага французької моделі мотивації праці полягає в тому, що вона стимулює ефективність і якість праці, служить фактором саморегулювання розміру фонду оплати праці. У разі виникнення тимчасових труднощів фонд оплати праці автоматично скорочується, внаслідок чого підприємство безболісно реагує на кон'юнктурні зміни. Модель забезпечує широку поінформованість працівників про економічний стан компанії [5].

Характерною для системи мотивації Великої Британії є активна участь персоналу у прийнятті рішень на підприємстві, його власності та формуванні прибутку. Це сприяє формуванню партнерських відносин між підприємцями та робітниками. Система оплати праці в англійській моделі залежить від прибутку. Існує дві її модифікації: грошова та акціонерна, що припускає часткову оплату у вигляді акцій. Крім того, можливе впровадження системи оплати праці, яка повністю залежить від прибутку фірми [2].

Участь працівників у загальному фінансовому результаті компанії, обсяги та якість виконаної роботи визначають обсяги виплат заробітної плати як у англійській, так і у французькій моделях.

Шведська модель мотивації праці відзначається сильною соціальною політикою. Визначна роль профспілок проявляється навіть у системі мотивації. Вони беруть участь у проведенні політики солідарної заробітної плати, ведення переговорів щодо укладення або зміни колективних договорів [5].

Одним із цільових завдань політики солідарної заробітної плати є постійне стимулювання оновлення виробництва на базі інновацій у сфері науки і техніки. Одним із головних завдань є збереження принципу рівної оплати за рівну працю [5]. За таким принципом оплата праці здійснюється на основі кваліфікації та типу роботи, яку виконує працівник. Тобто, рівень заробітної плати не залежить від господарської діяльності підприємства та її фінансових показників, а є закріпленим у господарській угоді.

Сучасні методи мотивації персоналу в кожній країні постійно змінюються та вдосконалюються. Поява нових технологій та розвиток ринкової інф-

раструктури стимулюють організації до пошуку нових шляхів реалізації своїх економічних інтересів. Удосконалення та оновлення механізмів мотивування персоналу наразі є необхідним кроком для розвитку та ефективного функціонування організації у майбутньому.

Висновки з проведеного дослідження.

Підсумовуючи вищезазначене, можемо констатувати, що мотивація є дієвим інструментом управління за умови врахування зовнішніх та внутрішніх факторів діяльності підприємства. Дослідження світового досвіду мотивації персоналу доводить доцільність застосування світового досвіду мотивації на вітчизняних підприємствах.

Зазначено, що ідеальної форми управління персоналом із найбільшим відсотком ефективності мотивування майже не існує. Необхідно постійно координувати роботу з персоналом та максимально враховувати особисті якості працівників, їхні вміння, навички, майбутні плани, прагнення кар'єрного росту та ін. Кожна з існуючих моделей мотивації персоналу має як переваги, так і незначні недоліки. Головною метою системи мотивування в Японії є підвищення ефективності роботи підприємства за рахунок підвищення продуктивності праці працівників. Проте трудовий колективізм та надання переваги загально-організаційним і загальнонаціональним інтересам перед особистими дійсно працюють лише у комплексі із життєвою філософією японців. Американська та західноєвропейська моделі характеризуються широкою модифікацією методів матеріального та нематеріального мотивування.

Доведено, що існування в кожній країні певної моделі мотивації пов'язане не лише з економічними показниками, а й із організаційними структурами, загальнодержавним рівнем розвитку та національними особливостями. Запровадження основних інструментів світових моделей мотивації персоналу на вітчизняних підприємствах сприятиме зростанню продуктивності лише за умови прийняття обдуманих раціональних рішень. Тому, на нашу думку, необхідно враховувати переваги та недоліки світових моделей мотивації, адаптувати методи мотивування до вітчизняного середовища, використовувати їх комплексно та цілеспрямовано.

Подальшого дослідження потребує можливість комбінації інструментів мотивації різних світових моделей для вирішення проблем вітчизняних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гайдученко С.О. Тексти лекцій з навчальної дисципліни «Мотивація персоналу» (для студентів 5 курсу спеціальності 7.03060101, 8.03060101 «Менеджмент організації і адміністрування») / С.О. Гайдученко; Хар. нац. ун-т. міськ. госп-ва. ім. О. М. Бекетова. – Х. : ХНУМГ, 2013. – 5 с.

2. Лисак В.Ю. Інновації в управлінні персоналом: зарубіжна та вітчизняна практика / В.Ю. Лисак // Наукове фахове видання «Агросвіт». – 2013. – № 9. – С. 54–59. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.agrosvit.info/pdf/9_2013/14.pdf.

3. Андрійчук Ю.А. Зарубіжний досвід мотивації персоналу в розрізі японської моделі / Ю.А. Андрійчук // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2016. – № 846. – С.12–14. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/34828/1/3_11-15.pdf.

4. Стрельбіцький П.А. Світовий досвід мотивації праці та можливість його впровадження в Україні / П.А. Стрельбіцький, О.П. Стрельбіцька // Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки. – 2015. – Вип. 10. – С. 323–333. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.irbisnbuv.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=FILE=&2_S21STR=vkpnuen_2015_10_60.

5. Управління та економіка. Зарубіжний досвід мотивації праці. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://milkua.info/uk/post/zarubiznij-dosvid-motivacii-praci>.

6. Колот А.М. Мотивація персоналу : [підручник] / А.М. Колот. – К. : КНЕУ, 2002. – 337 с.

REFERENCES:

1. Haiduchenko S.O. Kontseptualni osnovy motyvatsii personal. Teksty lektzii z navchalnoi dystsyplyny "Motyvatsiia personalu" (dlii astudentiv 5 kursu spetsialnosti 7.03060101, 8.03060101 "Menedzhment orhanizatsii i administruvannia") / S.O. Haiduchenko. – Kharkiv : KhNUMH, 2013. – 5 s.

2. Lysak V.Yu. Innovatsii v upravlinni personalom: zarubizhna ta vitchyzniana praktyka / V.Yu. Lysak // Naukove fakhove vydannia "Ahrosvit". – 2013. – № 9. – С. 54–59. – [Electronnyi resurs]. – Regim dostupu : http://www.agrosvit.info/pdf/9_2013/14.pdf.

3. Andriichuk Yu.A. Zarubizhnyi dosvid motyvatsii personal v rozrizi yaponskoi modeli praktyka / Yu.A. Andriichuk // Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnika". – 2016. – № 846. – С. 12–14. – [Electronnyi resurs]. – Regim dostupu : http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/34828/1/3_11-15.pdf.

4. Strelbitskiy P.A. Svitovyi dosvid motyvatsii pratsi ta mozhlyvist yoho vprovadzhennia v Ukraini / P.A. Strelbitskiy, O.P. Strelbitska // Visnyk Kamianets-Podilskoho natsionalnoho universytetu imeni Ivana Ohiiienka. Ekonomichni nauky. – 2015. – Vyp. 10. – С. 323–333. – [Electronnyi resurs]. – Regim dostupu : http://www.irbisnbuv.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=FILE=&2_S21STR=vkpnuen_2015_10_60.

5. Upravlinnia ta ekonomika. Zarubizhnyi dosvid motyvatsii pratsi [Electronnyi resurs]. – Regim dostupu : <http://milkua.info/uk/post/zarubiznij-dosvid-motivacii-praci>.

6. Kolot A.M. Motyvatsiia personalu. [pidruchnyk] / A.M. Kolot. – Kyiv : KNEU, 2002. – 337 s.

Bychkovska A.A.

Students

National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"**Fedorova Y.I.**

Students

National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"**Lobodzinska T.P.**PhD in Economics, Associate Professor
of the Department of Theoretical and Applied Economics
National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

WORLD EXPERIENCE OF MOTIVATION OF PERSONNEL

One of the main instruments of high-quality management and key technology of increase of labor efficiency on an enterprise is a motivation of the personnel. The analysis of influence of internal and external factors on the personnel productivity gives a possibility to form stimuli labor. There are the different motivations, which are formed, taking into account both the structure of organization and individual features of personnel and mental features of certain country and economy in general.

In the unfavourable terms of economic environment of Ukraine the question of increase of efficiency of labor due to high-quality motivation becomes a topical issue. The domestic system motivation is imperfect and in most cases formed only by the bonus system. One of the ways to improve it can be the world use of experience motivation. From all variety of models of the systems of the labor motivation it is possible to select main models: Japanese, American, French, English, German and Swedish.

The main characteristics of all the models were researched. For the American model of personnel motivation it is sparing of attention to workers adaptation on an enterprise, expressly certain level of workers qualification, priority of wage incentives with the subsequent participating of personnel in the incomes of firm.

The Japanese model of motivation combines an individual approach with education of collectivism and devotion to a firm. The feature is an orientation on harmonization of cooperation between workers, use of persuasion but not compulsion to labor.

Western model of motivation which was formed on the base of American, successfully combines providing of economic and social welfare. The main task is perfection of the labor payment system and immaterial motivation methods. Taking into account the general consisting of economy and mental features of certain nation of every country, the system of motivation has the same features. They select the following models: German, English, French, Swedish.

Each of the analyzed motivation systems has its advantages and disadvantages. Introduction of the basic world personnel motivation models instrument on domestic enterprises will have a result only at the terms of their previous analysis and adaptation. The modification and combination of instruments of the different world motivation models need to be studied more to solve the domestic enterprises problems.

РОЛЬ МАРКЕТИНГУ В УПРАВЛІННІ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

ROLE OF MARKETING IN MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE INNOVATIVE ACTIVITY IN THE AGE OF ECONOMIC GLOBALIZATION

УДК 005.591

Борисенко О.С.

к.е.н., доцент кафедри маркетингу
Національний авіаційний університет
Тарабан М.В.
студентка
Національний авіаційний університет

У статті досліджено інноваційну політику підприємства, процеси проектування інновацій, їх трансформацію в плани і маркетингову інноваційну підтримку споживачів. Визначено напрямки змін у маркетинговій діяльності підприємства та окреслено коло можливих інноваційних рішень щодо формування інноваційних завдань.

Ключові слова: інновація, стратегія, маркетинг, інноваційний розвиток.

В статье исследована инновационная политика предприятия, процессы проектирования инноваций, их трансформация в планы и маркетинговая инновационная поддержка потребителей. Определены направления

изменений в маркетинговой деятельности предприятия и очерчен круг возможных инновационных решений по формированию инновационных задач.

Ключевые слова: инновация, стратегия, маркетинг, инновационное развитие.

Article deals with the enterprise innovative policy, innovation designing processes, their transformations into plans and customer marketing innovative support. Courses of changes in marketing are defined and the ranges of possible innovative solutions regarding forming innovative tasks are outlined.

Key words: innovation, strategy, marketing, innovative development.

Постановка проблеми. Щоб встигнути за швидкоплинними потребами ринку і максимально використовувати можливості, що відкриваються у зовнішньому середовищі, підприємствам потрібно постійно працювати над новими продуктами, технологіями, відносинами з навколишнім світом. Ключем до вирішення цих завдань є інноваційна маркетингова діяльність, яка стає ядром корпоративних конкурентних стратегій. Розробка і впровадження маркетингових інновацій в ринкових умовах – це єдиний спосіб підвищення своєї конкурентоспроможності і підтримки високих темпів розвитку організацій і їхніх торгових марок. Маркетингові інновації спрямовані на більш повне задоволення потреб споживачів, відкриття нових ринків збуту з метою підвищення обсягів продажів, що є запорукою успішного розвитку організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання інноваційного розвитку підприємств досліджувалися у роботах багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Серед українських науковців слід відзначити праці Л. Федулової та А. Гриньова [1; 2]. Їх роботи присвячені вивченню макроекономічної проблематики інноваційного розвитку, питанням формування інноваційних моделей розвитку підприємств, що є надзвичайно важливим з огляду на сучасний стан інноваційних перетворень у країні.

Постановка завдання. Сутністю маркетингу є «процес створення вдячних споживачів», а інноваційний маркетинг паралельно вирішує й інше завдання: він змушує вдячних споживачів купувати все нові й нові «вигоди» через продукти, послуги, інформацію – майстерно виконані маркетингові інноваційні стратегії.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Глобалізація, яка стала однією з визначальних характеристик світової економіки, поставила перед урядом країни проблему пошуку нових

форм і методів адаптації національної економіки до вимог здійснення міжнародних економічних відносин. Динамічний розвиток глобального середовища змушує уряд приділяти більше уваги проблемам забезпечення національної конкурентоспроможності у глобальному масштабі.

Використання у фірмах і корпораціях того чи іншого варіанта організації інноваційного процесу і управління ним залежить від трьох факторів: стану сфери господарської системи, що здійснює нововведення; стану внутрішнього середовища даної господарської системи; специфіки самого науково-технічного інноваційного процесу як об'єкта управління.

Узагальнена логічна модель інноваційного процесу на основі американських підходів проглядається у двох стратегічних лініях: розвиток суспільних потреб і розвиток науки і техніки [8]. Обидва напрямки тісно взаємодіють через три блоки:

1) Розробка концептуального рішення (з урахуванням незадоволених потреб ринку, нових ідей і фінансових та інших можливостей, що забезпечують реалізацію).

2) Розробка технічного рішення (на основі проведеного досліджень, технічних розробок і експериментів).

3) Впровадження нової продукції на ринку (на основі проведення маркетингових досліджень ринку й організації виробництва нової продукції в необхідних масштабах).

Отже, значний прорив у технологіях та інформаційній сфері спонукає багато країн орієнтуватися на нові джерела конкурентних переваг. На сучасному етапі чільне місце серед складових частин конкурентних переваг належить інноваціям та інноваційному розвитку [2].

Інноваційний розвиток – процес структурного вдосконалення національної економіки, який досягається за рахунок практичного використання

нових знань для зростання обсягів суспільного виробництва, підвищення якості суспільного продукту, зміцнення національної конкурентоспроможності [3].

На сьогодні головними носіями інноваційного розвитку України залишаються великі підприємства. Інноваційна активність підприємств в Україні має тенденцію до зниження, що підтверджується статистичними даними інноваційної активності підприємств України [1].

Аналіз джерел фінансування інноваційної діяльності свідчить, що найбільшу частку фінансування утворюють власні кошти підприємства. Основними чинниками, які гальмують інноваційну діяльність в Україні, є: відсутність достатніх джерел фінансування; недосконалість законодавчої бази у сфері інновацій, податкової системи та відсутність пільгового режиму для здійснення інноваційної діяльності; міграція фахівців високого рівня [4].

Серед заходів, які повинні впроваджуватися для оптимізації інноваційної розвитку вітчизняних підприємств в умовах глобалізації економіки, можна виділити такі: збільшення витрат на підготовку фахівців високого класу, тренінги, курси; мотивація працівників до інноваційної діяльності, зменшення міграції науковців; законодавчі зміни інноваційної діяльності щодо пільг і стимулів; розширення джерел фінансування; інноваційна спрямованість політики підприємства; використання досвіду провідних індустріальних країн.

Таким чином, завдяки державній підтримці, залученні додаткових фінансових ресурсів підприємства зможуть підвищити рівень своєї інноваційної активності, яка є важливою умовою досягнення інноваційних цілей, зростання інноваційного потенціалу та створення ефективного інноваційного механізму, що сприятиме активному входженню країни в глобалізаційні процеси.

Виникнення і розвиток ринкових відносин, перетворення в економіці країни спричинили серйозні проблеми в сфері управління діяльністю підприємства. Ринкові відносини вимагають посилення ролі економічних методів господарського керівництва, потребують перегляду сформованих концепцій удосконалювання управління, застосування нових методів аналізу і побудови систем управління підприємством. Найбільш істотних змін потребує структура управління розвитком підприємства, що обумовлює використання маркетингу.

Аналіз наукових концепцій розуміння сутності нововведень та їх принципів дав можливість визначити роль і місце маркетингу в інноваційних процесах, а також відокремити такі функції організації взаємодії виконавців у практичній реалізації наукової ідеї на основі маркетингового забезпечення, як: усні пояснення, що є найкращими засобами поширення повного розуміння нововведень серед споживачів; пояснення концепцій, які допо-

можуть споживачам зрозуміти нові характеристики конкретних продуктів; пошук людей, котрі формують думку в даній галузі і безпосередньо ознайомлюють потенційних клієнтів із нововведеннями.

Останні роки характеризуються значними змінами в області розвитку бізнесу, з огляду на нестабільну ситуацію на ринку, яка є результатом зростання конкуренції і надлишку однотипних товарів. Саме тому маркетингова діяльність не виключає використання інноваційних технологій, які можуть дозволити підприємствам підвищити рівень рентабельності і зайняти нові сегменти ринку.

У сфері інноваційного маркетингу виділяють велику кількість заходів, пов'язаних із аналізом ринку, стратегічною спрямованістю підприємства на розробку нового товару і реалізацію цих стратегій. Щоб досягти успіху у впровадженні свого товару, необхідно використовувати маркетингові стратегічні методи.

Інноваційна діяльність у сфері маркетингу передбачає:

- впровадження абсолютно нової продукції або поліпшення її якісних характеристик;
- впровадження нових способів виробництва продукції, а також її обробку на основі комерційних відносин;
- пошук нових постачальників сировини і матеріалів, а також завоювання нових сегментів на ринку;
- підвищення рівня конкурентоспроможності, репутації, авторитетності нової або вже існуючої продукції на відповідних ринках;
- збільшення рівня прибутковості (грошових коштів) шляхом зниження ресурсо- і матеріаломісткості продукції;
- створення конкурентних переваг для нововведених товарів і послуг.

Основною концепцією маркетингу вважають дослідження ринку і пошук конкурентних стратегій для розвитку підприємства. Комплекс інноваційного маркетингу є розробкою стратегічної спрямованості, здійсненням аналізу ринку і оперативного маркетингу.

Основною особливістю інноваційного маркетингу є розподіл і розробка стратегічного напрямку, що пов'язані з виходом товарів і послуг на ринок, виділення конкретних послідовних етапів [7].

1. Маркетинг в інноваційній сфері починається з вивчення макроекономічних процесів у державі: темпи розвитку інфляції, платоспроможність населення, склад цієї платоспроможності і темпи її розвитку, політична ситуація, зміни в системі оподаткування, масштаби виробництва однотипної продукції та ін.

2. Тактика інноваційного маркетингу передбачає використання різних технологій. Цей етап починається з конкретного і точного аналізу конкурентоспроможності продукції. Основна орієнтація

цього етапу спрямована на вивчення споживчого попиту за допомогою анкетування або опитувань у торгових точках. Після даних процедур проводиться аналіз, визначається вид продукції, який буде більш затребуваним на конкретному ринку.

3. Інноваційні методи маркетингу – це дослідження конкурентних властивостей продукції та подання її позицій між однотипними товарами.

4. Останнім етапом інноваційного маркетингу вважають «портфельний аналіз», який ґрунтується на дослідженні всіх видів підприємницької діяльності та виділення найбільш рентабельних із них. Ці дії призначені для просування продукції, перетворення її на конкурентоспроможну і привабливу для споживачів шляхом розробки стратегії інноваційного маркетингу, після чого втілюється в життя обрана стратегія, яка передбачає отримання максимального прибутку. Необхідно чітко визначити товар, що підлягає реалізації, встановлення оптимальних цін (які допоможуть досягти оптимального прибутку і, водночас, задовольнять споживачів), вибір способів реалізації і сегмента ринку, на якому здійснюватиметься його поширення.

Інноваційний маркетинг на кожному підприємстві здійснюється по-різному. На даний час наукові дослідження і розвиток інновацій є основними напрямками. Позиціонування продукції на ринку вважають одним із факторів визначення стратегічних інновацій маркетингу.

У процесі введення інноваційних технологій досліджують запропоновані проекти, тобто визначають види продукції, що виготовляється, рівень її якості і сегмент ринку, на який вона поставлятиметься. Інновації вважаються головним чинником збільшення рівня прибутковості, оскільки підприємства не можуть розвивати свою діяльність за рахунок зменшення витрат.

Суб'єкти підприємницької діяльності витрачають великі суми свого грошового потоку для впровадження інновацій (випуск нової продукції, вдосконалення технологій, надання послуг кращої якості). Обсяги інвестицій, які вкладають в інноваційний розвиток підприємства, можуть складати більше 20% всього грошового обороту компанії, а середні витрати на нововведення для підприємств усіх форм господарювання становлять 4%.

Не варто забувати і про те, що інновації в сфері маркетингу можуть призвести як до успішного розвитку підприємства, так і до його занепаду. Рівень сприйняття запроваджених інновацій споживачами – головний фактор їх успішності.

Для того, щоб мати всі переваги перед своїми конкурентами в будь-якій області, необхідно постійно розвивати свої можливості, тобто позитивну динаміку прибутковості підприємства.

Нововведення, які є опосередкованими науковими знаннями та підкоряються загальній тенденції моделі економічного зростання, мають і свої

власні закономірності. Життєвий цикл інновації безпосередньо впливає на величину прибутку її виробників і посередників. Аналіз етапів життєвого циклу інновації свідчить про те, що перший етап розвитку інновації (етап її формування) прибутку підприємству не приносить. Проте найчастіше він вимагає великих первинних витрат, величина яких зростає в міру проходження послідовних фаз цього етапу. Істотні витрати необхідні також у фазі поширення інновації. Вони обумовлені освоєнням нової технології, випуском нового виду продукції, формуванням ринку цієї продукції. Значні витрати, пов'язані з поширенням інновації, дають незначні результати. Однак уже на цій стадії зростання спостерігається тенденція до зростання ефекту і, як наслідок, прибутку. Темп росту ефективності інновації не залишається незмінним впродовж усього етапу її існування; після перетину певної межі він починає зменшуватися. Це пояснюється тим, що ефект інновації наближається до його екстремуму. За деякий час крива ефективності знову виходить на положу ділянку і уже ніякі, навіть наймасштабніші, вкладення у підтримку її результативності вже нездатні принести відчутний ефект.

Для ефективного здійснення кожного етапу інноваційного циклу та інноваційного процесу в цілому потрібна розвинена маркетингова інфраструктура. Об'єктивна необхідність маркетингового підходу до управління інноваціями визнається багатьма фахівцями, котрі працюють у різних сферах. Однак дослідники, які займаються проблемами інноваційного менеджменту, визначають місце і роль маркетингу в інноваційному процесі по-різному. Аналіз поглядів різних учених на місце маркетингу в інноваційному процесі дає можливість зробити висновок, що маркетинг не може займати строго фіксованого місця в ланцюзі послідовних етапів інноваційного циклу.

Роль маркетингу полягає у забезпеченні не окремих етапів інноваційного циклу, а всього процесу в цілому. Маркетинг об'єктивно займає центральне місце в системі взаємодії економічних категорій інноваційного процесу. Маркетингове забезпечення проходження нововведення етапами життєвого циклу вимагає різноманітних маркетингових досліджень на кожному етапі.

Отже, новою концепцією виробництва і збуту продукції, невід'ємним атрибутом економічного життя, без якого неможливо ефективно функціонування ринкової економіки, є маркетинг. Він містить у собі дослідну, виробничу і збутову функції і націлений на одержання достовірної та оперативної інформації про ринок, продукцію конкурентів, структуру та динаміку попиту, запити споживачів, появу нової продукції.

Найбільшої актуальності це питання набуває у контексті успішного функціонування фірми на ринку, зміцнення її позицій і переваги над конкурентами. Саме з цією метою керівництво приймає

рішення про активізацію діяльності підприємства на інноваційному ринку та про опанування системи управління новими технологіями. Розв'язання таких завдань потребує використання нових підходів до управління інноваційною діяльністю підприємства в умовах економічної та фінансової нестабільності на базі принципів маркетингу.

Інноваційна діяльність передбачає сукупність напрямків удосконалення стратегічного потенціалу підприємства та є складним процесом трансформації нових ідей в об'єкт економічних відносин. Тому для отримання якісних результатів у цьому процесі необхідно виконувати маркетингові дослідження зовнішнього та внутрішнього середовища.

Особливості управління в ринкових умовах господарювання обумовлені мінливістю і невизначеністю зовнішнього середовища. На перший план виходять ринкові закони. У цих умовах підприємство може розраховувати на одержання прибутку тільки за умови орієнтації своєї діяльності на задоволення попиту. За даними досліджень закордонних вчених, 74% успішних інновацій є наслідком вивчення запитів споживачів, і тільки 26% з'являються завдяки науково-дослідним роботам. Тому, якщо раніше інноваційна діяльність розглядалася як необхідність науково-технічного прогресу, то в сучасних умовах – як інструмент адаптації підприємства до кон'юнктури ринку.

Інноваційні процеси тісно пов'язані, однак вони неоднорідні. Саме тому основною задачею управління є консолідація всіх елементів інноваційної діяльності в рамках єдиної стратегії розвитку підприємства. Згідно із класичною дефініцією, така діяльність охоплює чотири типи інновацій:

- виробництво нового продукту або продукту з якісно новими властивостями;
- освоєння нових ринків збуту;
- впровадження нових засобів виробництва, в основу яких може бути покладено новий підхід до комерційного використання продукції та залучання нових джерел сировини і матеріалів;
- перетворення, що стосуються удосконалення організаційно-управлінської сфери.

Подібна диференціація обумовлює необхідність використання комплексного підходу до аналізу інноваційної діяльності, який передбачає поєднання цих складових частин і дозволяє зробити висновок про ступінь відновлення підприємства. Водночас, базуючись на існуючих методах, це зробити дуже важко. По-перше, відсутня єдина система показників, які характеризують різні аспекти інноваційної діяльності. По-друге, інноваційна діяльність передбачає одержання різних видів ефектів: економічного, науково-технічного, соціального, екологічного й ін. По-третє, в основі існуючих методів лежить розрахунок ефективності інноваційної діяльності, яка визначається як співвідношення витрат на розробку і впровадження

нововведення та прибутку, отриманого в результаті цього впровадження. Однак даний метод не завжди дозволяє визначити ефективність, тому що, з одного боку, процес розробки інновацій іноді може тривати багато років, з іншого – прибуток, отриманий від впровадження нововведення, не має чітко виражених часових меж і остаточно формується лише у кінці життєвого циклу товару.

На сьогодні інноваційні процеси набувають все більш дискретного характеру. Підвищується комплексність проблем, що розв'язуються, та їх залежність від чинників зовнішнього середовища, які швидко змінюються. Трансформація поглядів на проблеми інновацій забезпечила розвиток ситуаційного підходу. Його особливістю є більш гнучкий механізм корегування інноваційної діяльності залежно від конкретної ситуації, під якою розуміється сукупність чинників, що впливають як на функціонування всього підприємства, так і на розробку визначеного інноваційного проекту у певний період. Ситуаційний підхід передбачає необхідність аналізу зовнішніх і внутрішніх чинників привабливості інноваційних проектів, систематизацію ймовірних варіантів поведінки та синтез оптимальних для сформованої ситуації управлінських рішень. Його застосування відкриває значні можливості творчого використання розробленого наукою і застосованого на практиці інструментарію, який покладає значну відповідальність на вибір адекватних прийомів управління відповідно до ситуації. Тому в умовах невизначеності, а також швидкої зміни зовнішніх чинників, застосування ситуаційного підходу є найбільш доцільним.

Маркетинг інновацій на підприємствах варто розуміти як комплексне використання принципів і методів маркетингу з метою створення на підприємствах необхідних умов для пошуку продуктивних змін, їхнього здійснення, поширення й комерціалізації. Маркетинг інновацій необхідно розглядати як інтегрований інструмент, спрямований на реалізацію потенціалу й досягнення ефективності інновацій, орієнтованих на зовнішні й внутрішні потреби, що створюють високий ступінь доступності інновацій для споживачів.

Визначальним механізмом розробки концепції маркетингу інновації на підприємствах є формування інноваційної стратегії. Узагальнення теоретичних підходів до її вибору дало можливість зробити висновок, що у значній кількості підприємств вибір інноваційної стратегії ґрунтується лише на прогнозуванні технологічної мінливості нововведення.

Світові дослідження в галузі інноваційного менеджменту свідчать, що майже 60–80% успішних нововведень мають ринкове походження проти 20–40%, які виходять з лабораторії. Водночас, нововведення, які базуються на фундаментальних дослідженнях, можуть призвести до технологічного прориву, який дає фірмі суттєві переваги перед конкурентами.

Розробка концепції маркетингу інновацій підприємства, яка починається з вибору підприємством інноваційної стратегії (оборонна або наступальна), на стадіях пошуку та розробки інноваційної ідеї повинна охоплювати прогнозування конкурентоздатності нововведення та оцінку його очікуваної технологічної мінливості. Отже, стратегія розробки інноваційного проекту займає центральне місце у побудові відповідної маркетингової концепції, яка охоплює маркетингові та оперативні заходи, необхідні для впровадження стратегії інноваційного проекту і для досягнення проектних або корпоративних цілей.

У маркетингу інноваційна діяльність, як правило, здійснюється у всьому циклу відносин ланцюга «виробник – покупець». Однак тут існують певні обмеження, які гальмують впровадження інновацій у сфері маркетингу:

- наявність державних і соціальних обмежень, які звужують рамки використання інноваційних ідей (безпека продукту для споживача, екологічна сумісність);
- дорожня процесів розробки і реалізації маркетингових проектів;
- нестача капіталу підприємств;
- скорочення життєвого циклу товарів через копіювання новинки конкурентами та ін.
- зростання витрат на розвиток нових продуктів;
- глобалізація конкуренції; зниження рентабельності торгових марок компаній-послідовників;
- невдале позиціонування нового товару, неефективна рекламна кампанія або надто завищена ціна.

І все ж, незважаючи на ці обмеження, у сучасному світі інноваційні технології є одними з найважливіших і визначальних концепцій розвитку маркетингового середовища підприємства. Інтерактивний маркетинг, інтернет, широкосмугова мережа, бездротові засоби і інтерактивне телебачення – все це результат технологічних, інноваційних проривів, якими маркетингологи вже успішно користуються. Завдяки інноваціям створені нові галузі та продукти, виникли нові рекламні можливості, змінився характер конкуренції, що істотно вплинуло на рішення, пов'язані з маркетинг-міксом, і що дозволило більш масштабно враховувати думку споживачів через реалізацію: а) функцій обміну (купівлі та продажу); б) функцій дистрибуції (транспортування та зберігання); в) функцій підтримки (стандартизація, класифікація, фінансування, прийняття на себе ризику і отримання маркетингової інформації).

Отже, маркетингові інновації спрямовані на більш повне задоволення потреб споживачів, розширення їх складу, відкриття нових ринків збуту з метою підвищення обсягів продажів. Зміни в дизайні продукту, що є частиною нової маркетингової концепції, належать до змін у формі і зовнішньому вигляді продукту, які не впливають на його функціональні характеристики.

Можна навести такі приклади маркетингових інновацій: впровадження значних змін у дизайн продуктів і послуг, упаковку; реалізація нової маркетингової стратегії, орієнтованої на розширення складу споживачів або ринків збуту; застосування нових прийомів просування продуктів (нові рекламні концепції, імідж, бренд, методи індивідуалізації маркетингу тощо); використання нових каналів продажів (прямий продаж, інтернет-торгівля, ліцензування продуктів і послуг); введення нових концепцій презентації продуктів у торгівлі (наприклад, демонстраційні салони, веб-сайти та ін.); використання нових цінових стратегій при продажу продуктів і послуг.

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, інновація як особливий інструмент підприємництва – це не управління змінами, а цілеспрямований пошук системних змін, які можуть бути використані підприємцем. Таким чином, стратегічні можливості компаній, які дотримуються інноваційних технологій і орієнтовані на ринок, пов'язані зі створенням нових та розширенням існуючих ринків, проникненням на нові регіональні і транснаціональні ринки, репозиціонуванням бізнесу. Для цих цілей потрібні нові ідеї, нововведення, інновації. Отже, головними заповідями успішних стратегів-маркетологів є процеси проектування інновацій, їх трансформація в плани і маркетингова інноваційна підтримка споживачів. Сукупність цих складових частин дозволяє відшукати, змоделювати і задовольняти запити щодо товарів, послуг, інформації ефективними способами, відмінними від конкурентів. У цьому і полягає сутнісна «перевага» маркетингових інновацій одного підприємства над іншим.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / Л. Федулова та ін.; НАН України, Інститут економічного прогнозування. – К. : Основа, 2005. – 550 с.
2. Гриньов А.В. Управління інноваційним розвитком промислових підприємств у глобальному середовищі : [монографія] / А.В. Гриньов, Т.В. Деділова; Харківський національний автомобільно-дорожній ун-т. – Х. : ХНАДУ, 2008. – 148 с.
3. Дацій О.І. Інноваційна модель розвитку економіки України в умовах глобалізації : [монографія] / [О.І. Дацій, М.В. Гаман, Н.В. Дацій]. – Донецьк : Юго-Восток, 2010. – 368 с.
4. Пермічєй Н.Ф. Маркетинг інновацій : [навч. посіб.] / Н.Ф. Пермічєй, О.А. Палєєва. – Н. Новгород : Нижегородов. держ. архіт.-буд. ун-т, 2007. – 88 с.
5. Наукова та інноваційна діяльність в Україні, 2015 рік: Стат. збірник. – К. : Держкомстат України, 2015. – 224 с.
6. Волков О.І. Інноваційний розвиток промисловості України / [О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан]. – К. : КМТ, 2012. – 648 с.

7. Лихобабин В.К. Інновації в області маркетингу та перспективи їх розвитку / Е.М. Каригіна, В.К. Лихобабин // Економічна наука і практика: матеріали III Міжнар. науч. конф. – Чита : Видавництво Молодий вчений, 2014. – С. 91–95.

8. Степанов М.В. Значення маркетингу в забезпеченні інноваційної діяльності / М.В. Степанов // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. – Випуск 214. – Т. 1. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2006. – С. 83–90.

REFERENCES:

1. Innovatsiyni rozvytok ekonomiky [model, systema upravlinnia, derzhavna polityka]. / L. Fedulova ta in.; NAN Ukrainy, Instytut ekonomichnoho prohnouzuvannia. – K. : Osnova, 2005. – 550 s.

2. Hrynov A.V. Upravlinnia innovatsiynym rozvytkom promyslovykh pidpriemstv u hlobalnomu seredovyshchi : [monohrafiia] / A.V. Hrynov, T.V. Dedilova; Kharkivskiy natsionalnyi avtomobilno-dorozhnyi un-t. – Kh. : KhNADU, 2008. – 148 s.

3. Datsii O.I. Інноваційна модель розвитку економіки України в умовах глобалізації : [монографія] / [O.I. Datsii, M.V. Haman, N.V. Datsii]. – Donetsk : Yuhovostok, 2010. – 368 s.

4. Permichei N.F. Marketynh innovatsii : [navch. posib.] / N.F. Permichei, O.A. Paleeva. – N. Novhorod : Nyzhehorodov. derg. arkh.-bud. un-t, 2007. – 88 s.

5. Naukova ta innovatsiina diialnist v Ukraini, 2015 rik: Stat. zbirnyk. – Kyiv : Derzhkomstat Ukrainy, 2015. – 224 s.

6. Volkov O.I. Innovatsiyni rozvytok promyslovosti Ukrainy / [O.I. Volkov, M.P. Denysenko, A.P. Hrechan]. – K. : KMT, 2012. – 648 s.

7. Lykhobabyn V.K. Innovatsii v oblasti marketynhu ta perspektyvy yikh rozvytku / V.K. Lykhobabyn, E.M. Karyhina // Ekonomichna nauka i praktyka: materialy III Mizhnar. науч. конф. – Chyta: Vydavnytstvo Molodyi vchenyi, 2014. – S. 91–95.

8. Stepanov M.V. Znachennia marketynhu v zabezpechenni innovatsiinoi diialnosti / M.V. Stepanov // Ekonomika: problemy teorii ta praktyky. Zbirnyk naukovykh prats. – Vypusk 214. – Т. 1. – Dnipropetrovsk: DNU, 2006. – S. 83–90.

Borysenko O.S

Ph.D. in Economics, Associate Professor of the Department of Marketing
National Aviation University

Taraban M.V

Student
National Aviation University

ROLE OF MARKETING IN MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE INNOVATIVE ACTIVITY IN THE AGE OF ECONOMIC GLOBALIZATION

Permanent change of the environment has become an attribute of functioning of organizations. Depending on the way how organizations respond to constant changes, how successful are personnel searches, new ways and means of conquering and retaining consumers, their future, survival and systematic development depends. Under the market conditions, the continuous implementation of innovations is the only way to maintain high rates of development of organizations and their trade marks.

For maximal use of possibilities which open in the external environment, enterprises need constant work on new products, technologies, relationships with the outside world. All these tasks can be solved by innovative marketing activity which under modern conditions becomes the core of corporate competitive strategies.

During the last decades, the vector of the innovation development processes has undergone significant changes which are associated with a change in the current market situation in the direction of exceeding supply-side demand. Under such conditions, the development of innovative projects of any company requires a new focus on modern methods of meeting the needs of consumers and market conditions. The new market orientation of innovative solutions means that an innovation project should include elements of the marketing system. Authors consider the necessity of adapting the marketing system to the process of development of the innovation project and justified the methodology of marketing support of the enterprise at the stages of the search and development of the innovative idea.

So, in practice the marketing innovations are used by the enterprises which need to increase competitive advantage and for increase of earning power. The marketing innovations aimed at fuller meeting the needs of consumers, widening their composition, opening new market outlet with a purpose of increase of volumes of sales.

ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ НА ВИНОРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

INTRODUCTION OF THE SYSTEM OF ANTICRISIS MANAGEMENT AT WINE FACTORY ENTERPRISES

УДК 005.931.11:663.25.013

Брюшкова Н.О.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту і логістики

Одеська національна академія харчових технологій

Бучковська А.П.

студентка

Одеська національна академія харчових технологій

У статті проаналізовано сутність поняття «антикризове управління», обґрунтовано необхідність використання антикризового управління як системи. Визначено основні елементи системного підходу до антикризового управління, що передбачає впровадження превентивного, поточного та запізнілого антикризового управління із урахуванням галузі діяльності підприємства.

Ключові слова: антикризове управління, криза підприємства, система антикризового управління, діагностика антикризового управління підприємством, впровадження системи.

В статье проанализирована сущность понятия «антикризисное управление», обоснована необходимость использования антикризисного управления как системы. Определены основные элементы системного подхода к антикризисному управлению, предусматривающие внедрение превен-

тивного, текущего и запоздалого антикризисного управления с учетом отрасли деятельности предприятия.

Ключевые слова: антикризисное управление, кризис предприятия, система антикризисного управления, диагностика антикризисного управления предприятием, внедрение системы.

The article analyzes the essence of the concept of "crisis management", the necessity of using anti-crisis management as a system is given. The main elements are determined with the use of a systematic approach to crisis management, which implies, depending on the depth of the crisis, the introduction of preventive, current and late anti-crisis management taking into account the branch of activity of the enterprise.

Key words: anticrisis management, enterprise crisis, crisis management system, diagnostics of enterprise crisis management, implementation of the system.

Постановка проблеми. Виноробство в Україні характеризується складною соціально-економічною ситуацією: погіршуються фінансові результати діяльності підприємств галузі, втрачаються конкурентні позиції, що надалі може призвести до ліквідації підприємства. У зв'язку із цим особливої актуальності набуває проблема впровадження системи антикризового управління. Саме вона дозволить виноробним підприємствам знизити імовірність виникнення кризових ситуацій, зменшити розмір можливого збитку, спричиненого кризовою ситуацією, та підвищити стратегічний потенціал [1, с. 72].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблеми побудови та впровадження системи антикризового управління підприємством належить багатьом вітчизняним та зарубіжним науковцям. Особливої уваги заслуговують наукові праці І.О. Бланк, Т. Воронкова, Н. Захаренко, А.В. Камнева, В. Костецького, О. Костіна, К.В. Мокряк та ін.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування необхідності впровадження системи антикризового управління на виноробних підприємствах з урахуванням особливостей галузі та сучасного стану економічного простору в державі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виноробна промисловість є складовою частиною економіки України та належить до харчової промисловості. Сприятливі природно-кліматичні та ґрунтові умови в Україні дозволяють вирощувати цінні столові та технічні сорти винограду і виробляти якісні вина для внутрішнього та зовнішнього ринків.

В умовах створення Асоціації Україна-ЄС, зростання конкуренції на світовому ринку, продовження глобалізації економіки та втрати ринків збуту українським виноробним підприємствам необхідно швидко адаптуватися до нових умов господарювання з метою збереження та підвищення конкурентоспроможності. Для цього потрібні нові технології, зростання продуктивності та якості продукції, диверсифікація виробництва та ринків збуту, освоєння та впровадження інновацій, просування вітчизняної продукції на зовнішні ринки, без чого неможливий успішний розвиток галузі [1, с. 69].

Слід зазначити, що за останні роки виноробні підприємства України опинилися в глибокій кризі, що спричинила руйнування матеріально-ресурсного потенціалу виробництва та витіснення вітчизняних товаровиробників із зовнішнього продовольчого ринку [1, с. 74].

Отже, виноробство має хороші перспективи розвитку, але на даний момент ситуацію, що склалася в галузі, експерти називають критичною – вона стала низькорентабельною, а виноробні підприємства зазнають збитків через низку проблем: скорочення площ закладення нових виноградників, брак державної підтримки на відновлення та проведення робіт із догляду за багаторічними насадженнями тощо.

Враховуючи вищенаведене, зазначимо, що вірогідність появи кризи на підприємстві залежить не тільки від особливостей галузі, а й від загальних проявів кризи, які властиві будь-якому підприємству, а саме: помилками в стратегії управління, недостатньою увагою до проблем розвитку або

поразкою в конкурентній боротьбі, коливанням ринкової кон'юнктури, періодичною модернізацією технології, зміною в організації виробництва, зміною персоналу або зовнішніх економічних умов, а на сьогодні – ще й політичними обставинами [2, с. 17].

Кризи можуть протікати явно і легко виявлятися, а можуть бути малопомітними й у прихованій формі. Найнебезпечніші кризи – ті, що зачіпають систему підприємства в цілому. Виникає низка складних проблем, усунення яких залежить від своєчасності їх виявлення та професіоналізму в управлінні організацією. Причини кризи можуть бути як об'єктивними – пов'язаними з циклічним розвитком системи, потребами модернізації, реструктуризації, впливом зовнішніх факторів, так і суб'єктивними, які відбивають помилки менеджерів в управлінні, недоліки в організації виробництва, недосконалість інноваційної та інвестиційної політики. Наслідками кризи є можливі стани системи підприємства, ситуації і проблеми, для яких характерні різкі зміни або послідовна трансформація, оновлення організації або її руйнування, оздоровлення або виникнення нової кризи. Наслідки кризи визначаються її характером, типом, рівнем прояву негативних циклічних чинників, вибором методик антикризового управління, що може згладити негативні тенденції, сприяти подоланню несприятливих факторів, а може, навпаки, спровокувати нову кризу [3, с. 62].

Таким чином, складових частин поняття «криза» дуже багато. Саме ця складність пояснює відсутність єдиного визначення кризи. Економічна криза – це ситуація, що складається з великої кількості фінансово-економічних проблем, кількість ресурсів для розв'язання яких обмежена. Господарська діяльність підприємства за таких умов знаходиться під загрозою та є ймовірність настання кризового стану [2, с. 19].

Сучасні економісти розглядають економічну кризу як об'єктивно необхідний процес, що дає поштовх для модернізації всієї фінансово-економічної діяльності підприємства. У період функціонування підприємства можуть виникати різні відхилення, які призводять до небажаного розвитку і ставлять під загрозу його існування. Отже, надважливим завданням є аналіз та контроль кризових явищ – як таких, що вже відбуваються, так і потенційних.

Розглядаючи вплив криз на підприємства, потрібно враховувати, що кризові ситуації можуть мати не тільки негативний і руйнівний характер, але й нести у собі потенціал змін. Кризова ситуація характеризується різким переломом у діяльності, наслідки якого можна виміряти, і сумнівами щодо структури, які змушують керівництво переглядати власне бачення організації. Незважаючи на значний вплив зовнішнього середовища на діяльність

підприємств, вони мають можливість регулювати негативні процеси та вживати запобіжних заходів, що перебувають у зоні дії самого підприємства, а також заходів щодо виходу з кризового стану.

Саме тому величезного значення набуває застосування на підприємстві системи антикризового управління. Проте у вітчизняній літературі щодо змісту цього терміну нема єдиної думки. Частина дослідників зводить антикризове управління переважно до чисто фінансового процесу, пов'язаного із ліквідацією заборгованості підприємства; інші вважають антикризове управління діяльністю менеджерів підприємства в умовах банкрутства; деякі фахівці орієнтують цей вид діяльності підприємств на швидкі фінансові заходи, які забезпечують короткострокову економічну ефективність підприємства. У рамках системного підходу до антикризового управління останнє розглядається як комплекс заходів від попередньої діагностики кризи до методів її усунення та подолання. Виходячи з цього, можна визначити антикризове управління як систему управління підприємством, яка має комплексний, системний характер і спрямована на запобігання або усунення несприятливих для бізнесу явищ шляхом використання всього потенціалу сучасного менеджменту, розробки і реалізації на підприємстві спеціальної програми, що має стратегічний характер, дозволяє усунути тимчасові труднощі, зберегти і примножити ринкові позиції за будь-яких обставин, за умови використання власних ресурсів [4, с. 208].

Незважаючи на відмінності, спільним для всіх визначень поняття та сутності системи антикризового управління є твердження, що ця система має передбачати докризове (попереджувальне) і антикризове управління [5, с. 18].

Основною метою антикризового управління є швидке поновлення платоспроможності й відновлення достатнього рівня фінансової стабільності підприємства для запобігання його банкрутству.

Антикризове управління обов'язково повинне розглядатися як система заходів, оскільки включає в себе велику кількість дій, спрямованих на різні аспекти діяльності підприємства: заходи з попередження виникнення кризи, підтримання підприємства у стабільному стані та, у разі необхідності, виведення підприємства з кризи.

Застосування антикризового управління як системи заходів дозволить здійснювати впровадження превентивного, поточного та запізненого антикризового управління, враховуючи галузь діяльності підприємства.

Як було зазначено вище, виноробним підприємствам притаманний ряд специфічних ризиків, котрі, як і загальні, можуть призвести до загрозливого стану, а саме:

- 1) Відсутність достатніх інвестицій.
- 2) Недостатня кількість якісної сировини.

3) Монополія держави на виробництво алкогольної продукції.

4) Податкова політика держави, що не є поміркованою – непомірно високі відрахування до бюджету.

5) Надання вітчизняними споживачами переваги іноземним виробникам.

6) Незадовільне планування, прогнозування і організація галузі.

7) Фальсифікована продукція на ринку.

8) Низька платоспроможність споживачів.

9) Матеріально-технічне забезпечення галузі.

10) Слабка конкурентоспроможність продукції.

11) Політика держави стосовно підвищення акцизів і введення мінімальних цін на виноробну продукцію [1, с. 287].

Для запобігання впливу вищенаведених ризиків та настанню фінансової кризи підприємства, для ефективного подолання і ліквідації негативних наслідків кризи необхідно вжити відповідних заходів щодо стабілізації, підняття і стійкого розвитку виробництва, підвищення конкурентоспроможності й соціально-економічної ефективності. Для забезпечення стійкого й ефективного розвитку виноградарства й виноробства необхідно знайти метод діагностики стану підприємства.

Аналіз методів діагностики показує, що більшість із них не враховує специфіки об'єкта діагностики, мети діагностики, особливостей розвитку виноробного підприємства на різних етапах життєвого циклу. Також не розроблені рекомендації з комплексної оцінки результатів аналізу. Існуючі підходи до проведення діагностики не надають однозначного результату для оцінки фінансової діяльності та стану виноробних підприємств.

Отже, нам відомі основні ризики галузі. Можна уявити їх вплив на виноробні підприємства, але достовірно продіагностувати майже неможливо.

У процесі дослідження ми зробили висновок, що існує достатня кількість методів діагностики, однак їх ефективність невисока, що пояснюється такими факторами:

– відсутністю фахівців з антикризового управління;

– наявністю декількох підходів до антикризового управління підприємством і різною природою та причиною самих кризових явищ;

– використання антикризового управління, здебільшого, в умовах глибокої кризи., через що деякі його інструменти виявляються недієвими;

– деякі з методів впливають на обмежене число елементів організації, інші ж передбачають еволюційний характер перетворень [6, с. 61].

Так, в умовах посилення конкуренції переважає проведення комплексних радикальних змін. Однак, якщо немає потреби у радикальному підвищенні результативності компанії взагалі та її адаптивності зокрема, то застосовуються профілактичні заходи. Система антикризового управ-

ління повинна містити заходи щодо виходу з кризової ситуації та попередження кризи.

Перелік заходів, які слід використовувати для діагностування кризи, залежить від її глибини, тому антикризове фінансове управління може стати системою:

1) профілактичних заходів (спрямованих на попередження виникнення кризи);

2) конструктивних дій та дієвих заходів (спрямованих на подолання кризи, виходу підприємства з неї) [3, с. 17].

Отже, проблема впровадження системи антикризового управління виноробним підприємством є актуальною у вітчизняній економічній та управлінській науці, адже підходів до визначення самої суті поняття дуже багато, але позитивного досвіду практичного впровадження на українських підприємствах знайти майже не вдається. Пояснити це можна неоднозначністю теоретичних положень та недостатністю відповідних практичних розробок у цій сфері. Водночас, вирішення цих питань зробить можливим ефективно впровадження системи антикризового управління на вітчизняних підприємствах та виведення їх із кризи.

Висновки з проведеного дослідження.

Питання впровадження системи антикризового управління на виноробних підприємствах в Україні є шляхом запобігання неплатоспроможності підприємств та основою для фінансової санації виробничих структур. Наведені складові частини системи антикризового управління мають здійснюватися в комплексі, тобто має застосовуватися системний підхід. Антикризове управління, що здійснюється в Україні, ще досить неефективне, і підтвердженням цього є зниження обсягів виробництва, погіршення якості продукції, про що свідчить зниження конкурентоспроможності, неплатоспроможність підприємств. Отже, щоб запобігти кризі, а саме її виникненню в умовах нормальної діяльності виноробного підприємства, необхідно використовувати системи антикризових дій та заходів, які доцільно розробляти і здійснювати на підприємствах не лише в разі настання кризової ситуації, але й для її попередження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Коваленко В.В. Антикризове фінансове управління в системі суб'єктів економічної діяльності: методи та інструменти оцінювання : [монографія] / [В.В. Коваленко, М.В. Суганяка, В.І. Фучеджи]. – Одеса, 2013. – 381 с.

2. Фрум О.Л. Методичний підхід до виявлення внутрішніх криз розвитку підприємства / О.Л. Фрум // Економіка харч. пром-сті. – 2011. – № 4 (12). – С. 16–20.

3. Захаренко Н. Антикризове управління підприємством на основі класифікації криз та факторів їх виявлення / Н. Захаренко // Вісник Приазовського державного технічного університету. Сер.: Економічні науки. – 2010. – № 20. – С. 60–62.

4. Костецький В. Формування стратегії антикризового управління підприємством / В. Костецький // Економічний аналіз. – 2011. – № 8 (2). – С. 208–211.

5. Камнева А.В. Дослідження існуючих інструментів та моделей антикризового управління на підприємстві / А.В. Камнева // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. – 2014. – № 4. – С. 15–27.

6. Воронкова Т. Система антикризового управління підприємством / Т. Воронкова // Науково-технічна інформація. – 2015. – № 3. – С. 17–25.

REFERENCES:

1. Kovalenko V.V. Antykrizove finansove upravlinnya v systemi subyektiv ekonomichnoyi diyalnosti: metody ta instrumenty otsynuyannya : [monohrafiya] / [V.V. Kovalenko, M.V. Suhanyaka, V.I. Fuchedzhy]. – Odesa, 2013. – 381 s.

2. Frum O.L. Metodychnyy pidkhid do vyyavlennya vnutrishnikh kryz rozvytku pidpryyemstva / O.L. Frum // Ekonomikakharch.prom-sti.–2011.–№4(12).–S.16–20.

3. Zakharenko N. Antykrizove upravlinnia pidpryyemstvom na osnovi klasyfikatsii kryz ta faktoriv yikh vyyavlennia / Н. Захаренко // Visnyk Pryazovskoho derzhavnogo tekhnichnoho universytetu. Ser.: Ekonomichni nauky. – 2010. – № 20. – С. 60–62.

4. Kostetskyi V. Formuvannia stratehii antykrizovoho upravlinnia pidpryyemstvom / V. Kostetskyi // Ekonomichniy analiz. – 2011. – № 8 (2). – С. 208–211.

5. Kamneva A.V. Doslidzhennia isnuuyuchkh instrumentiv ta modelei antykrizovoho upravlinnia na pidpryyemstvi / A.V. Kamneva // Ekonomika ta upravlinnia pidpryyemstvamy mashynobudivnoi haluzi. – 2014. – № 4. – С. 15–27.

6. Voronkova T. Systema antykrizovoho upravlinnia pidpryyemstvom / T. Voronkova // Naukovo-tekhnichna informatsiia. – 2015. – № 3. – С. 17–25.

Bryushkova N.O.

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of Management and Logistics
Odessa National Academy of Food Technologies

Buchkovs'ka A.P.

Master's Student
Odessa National Academy of Food Technologies

INTRODUCTION OF THE SYSTEM OF ANTICRISIS MANAGEMENT AT WINE FACTORY ENTERPRISES

The relevance of this study is due to the fact that winemaking, as a branch of the agro-industrial complex of Ukraine, is of great economic importance. In recent years, winemaking enterprises in Ukraine have been in deep crisis, which has led to the destruction of the material and resource potential of production and the displacement of domestic producers from the external food market. Accordingly, the problem of introducing a system of crisis management at such enterprises becomes of great importance. It will allow wineries to reduce the likelihood of crises, reduce the size of potential damage that arises in a crisis situation and increase their strategic potential.

The problem of introducing a system of crisis management of the wine-making enterprise is relevant in the domestic economic and managerial science. This can be explained by the ambiguity of the theoretical positions and the lack of relevant practical developments in this area. At the same time, the solution of these issues will allow to effectively implementing the system of crisis management at domestic enterprises and will help to eliminate them from the crisis.

The purpose of the article is to justify the necessity of introducing a system of crisis management in wine-making enterprises taking into account the specifics of the industry and the current state of the economic space in the state.

The activities of winemaking enterprises are constantly under the influence of many types of risks, such as those inherent to all enterprises engaged in economic activities, and those that are specific to the industry. Consequently, the components of the concept of "crisis" are very much. It is this complexity that explains the fact that today; economists do not have a single definition of the crisis.

Accordingly, the use of anti-crisis management system in the enterprise is of enormous significance, since its essence is to direct the management of the enterprise, to prevent or eliminate unfavourable phenomena for business through the use of all potential of modern management, development and implementation at the enterprise of a special program having a strategic character. It is important that this system should include pre crisis management (anticipatory) and crisis management, that is, when there are crisis deployment signals

The issue of introducing a crisis management system at winemaking enterprises in Ukraine is through the prevention of insolvency of enterprises and the basis for financial rehabilitation of industrial structures.

Therefore, in order to prevent a crisis, namely its occurrence under the normal conditions of a wine-making enterprise, it is necessary to use anti-crisis measures and measures that are expedient to develop and implement at enterprises not only in the event of a crisis but also to prevent it.

ОСОБЛИВОСТІ ПРАКТИЧНОГО ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДИКИ ІНТЕГРАЛЬНОЇ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

FEATURES OF THE PRACTICAL APPLICATION OF THE METHODOLOGY OF THE INTEGRAL ESTIMATION OF THE FINANCIAL STATE OF THE ENTERPRISE

У статті розглянуто деякі методики інтегральної оцінки фінансового стану підприємств. Виділено особливості застосування методики інтегральної оцінки фінансового стану підприємства з метою оперативної оцінки поточного фінансового стану та виявлення загроз фінансової стійкості суб'єктів господарювання.

Ключові слова: інтегральна оцінка фінансового стану підприємств, фінансовий стан, аналіз фінансових коефіцієнтів, ліквідність, платоспроможність, фінансова стійкість, ділова активність, рентабельність.

В статье рассмотрены некоторые методики интегральной оценки финансового состояния предприятий. Выделены особенности применения методики интегральной оценки финансового состояния предприятий с целью оперативной оценки текущего финансового состояния

и выявление угроз финансовой устойчивости субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: интегральная оценка финансового состояния предприятий, финансовое состояние, анализ финансовых коэффициентов, ликвидность, платежеспособность, финансовая устойчивость, деловая активность, рентабельность.

In the article some methods of integrated estimation of financial condition of enterprises are considered. The peculiarities of the application of the method of integrated assessment of the financial condition of the enterprise, for the purpose of operative estimation of the current financial state and identification of threats to the financial stability of the subjects of management, are distinguished.

Key words: integral assessment of the financial condition of enterprises, financial status, analysis of financial ratios, liquidity, solvency, financial stability, business activity, profitability.

УДК 657.922:658.14/.17

Брюшкова Н.О.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту і логістики
Одеська національна академія харчових технологій

Постановка проблеми. Суб'єкти господарювання зазвичай діють в умовах невизначеної економічної ситуації та знаходяться під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів, які можуть бути як сприятливими, так і руйнівними. У такій невизначеній ситуації виникає необхідність використання комплексного фінансового аналізу, який відобразить всі сторони діяльності підприємства та впливатиме на швидкість і доцільність прийняття управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам оцінки фінансового стану підприємства присвячена значна кількість наукових публікацій. Серед учених, які приділили значну увагу дослідженням фінансового стану підприємств, слід виділити таких вітчизняних науковців, як Т.М. Бойчак, С.О. Іщук, М.І. Лагун, В.С. Михайлов, В.Т.Савчук, Р.А. Слав'юк, Д.В. Строченко, Ю.С. Шиян, О.Б. Хотетовська, Н.І. Цал-Цалко.

Незважаючи на те, що проблемі оцінки фінансового стану підприємств взагалі та інтегральній оцінці зокрема присвячено велику кількість наукових досліджень, на сьогодні не існує єдиної методики їх обчислення і застосування на практиці.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей оцінювання фінансового стану підприємства на практиці на основі інтегральних показників.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінка фінансового стану підприємства – досить складний процес, який потребує часу на інтерпретацію його результатів. Кожний показник має своє окреме значення у системі оцінки діяльності підприємства, а також є складовою частиною визна-

ченої групи коефіцієнтів. Часто на практиці буває складно оцінити вплив кожного фінансового коефіцієнта на фінансовий стан суб'єкта господарювання в конкретний момент часу.

За допомогою інтегральної оцінки фінансового стану можна в узагальненому вигляді представити діяльність підприємства на ринку та визначити рейтинг ефективності його діяльності. Це дозволить суб'єктам ринкових відносин визначитися із найефективнішими способами інвестування капіталу і сприяти росту віддачі використовуваних ресурсів в умовах їх обмеженості.

Методика розрахунку інтегральної оцінки фінансового стану підприємства передбачає реалізацію таких етапів: визначення конкретного завдання оцінки; вибір методологічної бази для проведення комплексного аналізу основних фінансових коефіцієнтів; обґрунтування для всіх коефіцієнтів нормативного значення; визначення вагомості окремих коефіцієнтів; інтерпретація отриманих результатів обробки фінансової інформації; формування узагальнюючих показників; розробка інтегральної оцінки фінансового стану підприємства.

На сьогодні можна виділити велику кількість підходів до інтегральної оцінки фінансового стану підприємств, розроблених українськими науковцями для використання на вітчизняних підприємствах.

Виходячи з описаних підходів до інтегральної оцінки фінансового стану підприємства, можна виділити такі основні методики:

1) Моделі комплексного аналізу, що будуються на основі формування ранжованого ряду фінансових показників.

Підходи до інтегральної оцінки фінансового стану підприємства

Автор	Зміст підходу
М.І. Лагун	розглядає проблему системного підходу до формування комплексу показників фінансового стану компаній, дає перелік приватних показників фінансового стану, що призначені для більш поглибленого аналізу [1, с. 40].
В.С. Михайлов, О.Б. Хотетовська	підсумкова рейтингова оцінка фінансового стану підприємств і організацій враховує всі найважливіші показники (параметри) господарсько-фінансової та виробничої діяльності підприємств, тобто господарської активності в цілому, і порівнюється з найбільш успішним підприємством галузі або регіону [2, с. 28].
О.Л. Хотомлянський, П.А. Знахуренко	комплексна оцінка характеризує результати діяльності підприємства в цілому, підсумкову і комплексну оцінки одержують шляхом синтезу оцінок попереднього рівня ієрархії на основі застосування різного виду середніх [3, с. 112].
Р.А. Слав'юк	інтегральний показник розраховується з використанням принципу зваженості економічних показників та аналітичних груп, за яким кожному економічному показнику та аналітичній групі надається вагове значення, що відповідає їхньому внеску в оцінку фінансового стану підприємства [4, с. 420].
Ю.С. Цал-Цалко	інтегральний показник фінансового стану (розвитку) економічної системи розраховується із врахуванням вагомості його показників [5, с. 553].
Д.В. Шиян, Н.І. Строченко	методика дає змогу оцінити фінансовий стан підприємства порівняно з іншими суб'єктами або іншими звітними періодами [6, с. 126].

Таблиця 2

Показники структури балансу та їхні нормативні значення [6, с. 127]

Показник	Нормативне значення
1. Коефіцієнт фінансової стабільності	1,0
2. Коефіцієнт фінансового лівериджу	0,4
3. Коефіцієнт забезпеченості власним капіталом	0,5
4. Коефіцієнт структури довгострокових вкладень	0,4
5. Співвідношення поточних пасивів і власного капіталу	0,4
6. Коефіцієнт залежності робочого капіталу	1,0
7. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,1
8. Коефіцієнт проміжної ліквідності	0,6
9. Коефіцієнт загального покриття	1,5

2) Моделі оцінки фінансового стану підприємства на основі визначення абсолютної величини розрахункового значення ранжованого показника.

3) Моделі комплексного аналізу на основі порівняння розрахункових показників із еталонними величинами.

З огляду на те, що не існує однієї універсальної моделі інтегральної оцінки фінансового стану підприємства, для практичного застосування потрібно вибрати найбільш прийнятну. Для правильного вибору слід врахувати вид діяльності підприємства і галузь, у якій воно працює. У практичних розрахунках буде використовуватися баланс підприємства, на який впливає сезонність (сезонність виробництва товарів, які продає досліджуване підприємство). Тому доцільним є використання моделі інтегральної оцінки, запропонованої Д.В. Шиян та Н.І. Строченко [6, с. 114–133] саме для таких підприємств.

Згідно із запропонованою методикою, інтегральну оцінку фінансового стану підприємства пропонується проводити в два етапи:

етап 1: оцінка фінансового стану за нормованими показниками і відбір підприємств, результати діяльності яких відповідають встановленим нормативним значенням;

етап 2: оцінка фінансового стану за тенденційними показниками і формування рейтингу підприємств за інтегральним показником їх діяльності.

За баланс, із яким можна було б порівнювати баланси інших підприємств, приймається такий умовний баланс, який має відповідати існуючим вимогам щодо його ліквідності та співвідношень різних розділів. Ці співвідношення виражаються конкретними показниками.

Відповідно до цієї моделі, пропонується розробити структуру балансу, за якої можуть бути визначені саме ці показники. Потрібно сформулювати систему показників, яка характеризує структуру балансу, визначити їхні оптимальні значення за існуючими стандартами GAAP та з урахуванням міркувань фахівців (табл. 2) [6, с. 127].

Структура оптимального балансу, згідно з даною методикою, розроблялася з використанням симплекс-методу. Цільова функція була визначена як мінімізація загальної рейтингової оцінки [6, с. 127]:

$$R_i = \sqrt{\sum \left(\frac{(a_i - a_{opt})}{a_{opt}} \right)^2} \rightarrow \min, \quad (1)$$

де a_{opt} – нормативна величина відповідного показника.

Були виділені такі структурні підрозділи балансу [6, с. 127]:

- x_1 – власний капітал;
- x_2 – залучений капітал;
- x_3 – довгострокові зобов'язання;
- x_4 – баланс;
- x_5 – необоротні активи;
- x_6 – грошові кошти та короткострокові фінансові вкладення;

- x_7 – дебіторська заборгованість;
- x_8 – запаси та затрати;
- x_9 – поточні зобов'язання.

Враховуючи прийняті нормативні значення фінансових коефіцієнтів, було встановлено такі обмеження [6, с. 128]:

- $x_1/x_2 \geq 1,0$.
- $x_3/x_4 \geq 0,4$.
- $x_3/x_5 \geq 0,5$.
- $x_3/x_6 \geq 0,4$.
- $x_6/x_1 \geq 0,4$.
- $x_3/(x_1 + x_3 - x_5) \geq 1,0$.
- $x_6/x_9 \geq 0,1$.
- $(x_6 + x_7)/x_9 \geq 0,6$.
- $(x_6 + x_7 + x_8)/x_9 \geq 1,5$.
- $x_1 + x_2 = x_4$.
- $x_1 + x_3 + x_9 = x_4$.
- $x_5 + x_6 + x_7 + x_8 = x_4$.

Обмеження (10–12) встановлені, виходячи з рівності окремих розділів активу і пасиву в загальному підсумку балансу.

Необхідною умовою стабільності фінансового стану є обов'язкове позитивне значення величини робочого капіталу:

$$(x_1 + x_3 - x_5) > 0.$$

У складанні економіко-математичної моделі необхідно встановити такі обмеження:

- $x_5 \geq x_8$.
- $x_7 \geq x_6$.
- $(x_6 + x_7)/x_9 \geq 1,5$.
- $(x_6 + x_7 + x_8)/x_9 \geq 3,0$.

Обмеження (14) встановлює співвідношення між необоротними активами і запасами та витратами, обмеження (15) – між дебіторською заборгованістю та грошовими коштами. Обмеження (16–17) стосуються максимально допустимих значень коефіцієнтів проміжної ліквідності та загального покриття. Економіко-математичну модель можна доповнювати й іншими обмеженнями.

Виконана згідно з вищеописаною методикою, інтегральна оцінка фінансового стану ТОВ «Агроторг» дає реальний результат за конкретних макроекономічних умов для підприємств, що мають сезонну складову частину в своєму функціонуванні. Доцільно зіставити фактичну та розрахункову структури балансу.

Таблиця 3

Розрахункова частка в підсумку балансу окремих його підрозділів [6, с. 129]

Показник	Частка
Власний капітал (x_1)	0,55
Залучений капітал (x_2)	0,45
Довгострокові зобов'язання (x_3)	0,23
Баланс (x_4)	1,00
Необоротні активи (x_5)	0,55
Грошові кошти та короткострокові фінансові вкладення (x_6)	0,02
Дебіторська заборгованість (x_7)	0,11
Запаси та затрати (x_8)	0,32
Поточні зобов'язання (x_9)	0,22

Частки, наведені у табл. 3, відображають найбільш прийнятні частки тих чи інших коштів в балансі. Дотримуючись указаних співвідношень, можна сподіватися на стабільну та прибуткову роботу підприємства (табл. 4).

Таблиця 4

Розрахункова частка в підсумку балансу окремих його підрозділів для ТОВ «Агроторг»

Показник	Частка		
	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Власний капітал (x_1)	0,13	0,41	0,16
Залучений капітал (x_2)	0,00	0,00	0,00
Довгострокові зобов'язання (x_3)	0,00	0,00	0,00
Баланс (x_4)	1,00	1,00	1,00
Необоротні активи (x_5)	0,06	0,10	0,02
Грошові кошти та короткострокові фінансові вкладення (x_6)	0,08	0,18	0,06
Дебіторська заборгованість (x_7)	434,50	33,86	290,14
Запаси та витрати (x_8)	108,51	68,85	283,44
Поточні зобов'язання (x_9)	0,87	0,59	0,84

Із табл. 4 видно, що фактична структура балансу підприємства має значні розбіжності з розрахунковою. Часто фактичне співвідношення власного та залученого капіталу не становить, як в умовному балансі, 0,55:0,45, у 2014 році воно становить 0,13:0,00, у 2015 році – 0,41:0,00, а у 2016 році – 0,16:0,00. Співвідношення не покращується, а навіть погіршується порівняно з 2015 роком. Той факт, що підприємство

не використовує залучений капітал у своїй діяльності, свідчить про неефективну політику його керівництва. Однак підприємство не залежить від зовнішніх кредиторів, що в умовах фінансової кризи в країні може стати основою для виживання.

Частка довгострокових зобов'язань за умовним балансом складає 0,23, тоді як для ТОВ «Агроторг» ці значення за весь період дослідження склали 0,00. Взагалі, необхідно мати на увазі, що довгострокові зобов'язання фактично можуть складатися на основі відстроченої податкової заборгованості, тобто, реально у підприємств не було довгострокових джерел інвестування – вони лише реструктурували свої борги перед бюджетом.

Щодо частки поточних зобов'язань, то вона становила в умовному балансі 0,22, для ТОВ «Агроторг» значення цього показника склали 0,87, 0,59, 0,84 у 2014, 2015 та 2016 рр. відповідно. Частка запасів та витрат в умовному балансі склали 0,32, а у досліджуваного підприємства була спочатку вищою (2014 р. – 108,51), а потім знизилася до 68,85 у 2015 році, у 2016 році знову зросла до 283,44.

Частка необоротних активів повинна бути на рівні 0,55, для ТОВ «Агроторг» значення цього показника склали 0,06, 0,10, 0,02 у 2014, 2015 та 2016 рр. відповідно. Останній факт пов'язаний із тим, що підприємство не володіє власними потужностями, бо є торговельним підприємством.

Поглиблюючи аналіз одержаних результатів, зіставимо нормативні значення фінансових показників та їхні величини, розраховані з використанням умовного балансу (табл. 5). Найбільш опрацьованим є коефіцієнтний метод, що широко застосовується у світовій практиці. Він базується на розрахунку системи коефіцієнтів, що відображають різні аспекти діяльності підприємства і враховують чинники внутрішнього й зовнішнього впливу на фінансовий стан підприємства [6, с. 130].

Із наведених у табл. 5 даних видно, що всі показники не збігаються з нормативними значеннями. Тому структуру балансу ТОВ «Агроторг» не

можна вважати оптимальною, навпаки, такі показники свідчать про серйозні фінансові проблеми, що можуть призвести до фінансового краху.

Висновки з проведеного дослідження. Виходячи з проведеного теоретичного аналізу підходів до визначення інтегральної оцінки фінансового стану підприємств, можна зробити висновок, що методика розрахунку інтегрального показника фінансового стану має ряд переваг та недоліків для практичного застосування у діяльності підприємств.

До переваг можна віднести швидкість та відносну простоту розрахунку такого показника: виконати розрахунки можливо за допомогою технічних засобів, не потрібна висока кваліфікація виконавців такого виду оцінки фінансового стану підприємства (за умови користування готовим алгоритмом розрахунку).

Суттєвим недоліком є те, що у побудові методики інтегральної оцінки фінансового стану передбачається розрахунок коефіцієнтів, які будуть включені до інтегрального показника, що є трудомістким процесом, якому притаманні всі недоліки коефіцієнтного методу оцінки фінансового стану.

Незважаючи на значну кількість методик інтегральної оцінки підприємств, не існує єдиної універсальної методики, яку можливо було б застосовувати для будь-якого підприємства в Україні, оскільки вони відрізняються цілями оцінки, набором вихідних коефіцієнтів, ступенем застосування автоматизованих баз даних, алгоритмами отримання стандартизованих показників, згортання показників та розрахунку інтегральної оцінки, можливістю використання в динаміці.

Можна зробити висновок, що методи інтегральної оцінки потребують удосконалення і уніфікації та адаптації до сучасних економічних умов господарювання. Різноманіття існуючих моделей інтегральної оцінки фінансового стану підприємств дозволяє вибрати і використовувати на практиці найбільш прийнятний для конкретного виду підприємства метод, тому що від своєчасного аналізу фінансового стану підприємства залежить його існування і розвиток.

Таблиця 5

Нормативні та розраховані за умовним балансом значення фінансових показників

Показник	Нормативні значення [6, с.130]	Розраховані значення		
		2014 р.	2015 р.	2016 р.
1. Коефіцієнт фінансової стабільності	1,0	7,00	1,47	5,08
2. Коефіцієнт забезпеченості власним капіталом	0,5	0,00	0,00	0,00
3. Коефіцієнт структури довгострокових вкладень	0,4	0,13	0,41	0,16
4. Співвідношення поточних пасивів і власного капіталу	0,4	0,00	0,00	0,00
5. Коефіцієнт залежності робочого капіталу	1,0	7,00	1,47	5,08
6. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,1	8,00	2,47	6,08
7. Коефіцієнт проміжної ліквідності	0,6	0,09	0,31	0,07
8. Коефіцієнт загального покриття	1,5	0,85	1,12	0,77

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лагун М.І. Методика системного підходу до формування комплексу показників фінансового стану підприємства / М.І. Лагун // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 6. – С. 40–43.
2. Михайлов В.С. Панорама методів рейтингового оцінювання та використання їх у статистиці фінансів підприємств / В.С. Михайлов, О.Б. Хотетовська // Статистика України. – 2008. – № 3. – С. 23–29.
3. Хотомлянський О.Л. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства / О.Л. Хотомлянський, П.А. Знахуренко // Фінанси України. – 2007. – № 1. – С. 111–117.
4. Слав'юк Р.А. Фінанси підприємств : [навч. посібник] / Р.А. Слав'юк. – К. : ЦУЛ, 2002. – 460 с.
5. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз [підручник] / Ю.С. Цал-Цалко. – К. : Центр навчальної літератури, 2008. – 566 с.
6. Шиян Д.В. Фінансовий аналіз: [навч. посібн.] / Д.В. Шиян, Н.І. Строченко. – К. : Видавництво А.С.К., 2003. – 240 с.

REFERENCES:

1. Lahun M.I. Metodyka systemnoho pidkhotu do formuvannia kompleksu pokaznykiv finansovoho stanu pidpriemstva / M.I. Lahun // Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini. – 2007. – № 6. – S. 40–43.
2. Mykhailov V.S. Panorama metodiv reitynhovoho otsiniuvannia ta vykorystannia yikh u statystytsi finansiv pidpriemstv / V.S. Mykhailov, O.B. Khotetovska // Statystyka Ukrainy. – 2008. – № 3. – S. 23–29.
3. Khotomlianskyi O.L. Kompleksna otsinka finansovoho stanu pidpriemstva / O.L. Khotomlianskyi, P.A. Zna-khurenko // Finansy Ukrainy. – 2007. – № 1. – S. 111–117.
4. Slaviuk R.A. Finansy pidpriemstv : [navch. posib.] / R.A. Slaviuk. – K. : TsUL, 2002. – 460 s.
5. Tsal-Tsalko Yu.S. Finansovyi analiz [pidruchnyk] / Yu.S. Tsal-Tsalko. – K. : Tsentр uchbovoi literatury, 2008. – 566 s.
6. Shyian D.V. Finansovyi analiz : [navch. posib.] / D.V. Shyian, N.I. Strochenko. – K. : Vydavnytstvo A.S.Kyю, 2003. – 240 s.

Bryushkova N.O.

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of Management and Logistics
Odessa National Academy of Food Technologies

**FEATURES OF THE PRACTICAL APPLICATION OF THE METHODOLOGY
OF THE INTEGRAL ESTIMATION OF THE FINANCIAL STATE OF THE ENTERPRISE**

The urgency of the topic is due to the fact that the financial state is the most important characteristic of the economic activity of the enterprise. The timely and accurate assessment of the financial situation depends not only on the effective development of the business entity, but also on its survival in today's economic conditions. The method of an integrated assessment of the financial condition of an enterprise allows for a quick analysis of the financial condition of an enterprise, making appropriate conclusions and taking the necessary measures to improve or maintain the financial condition of the enterprise.

The object of research is the economic activity of enterprises. The subject is the analysis of the financial condition of the enterprise.

The main objective of assessing the financial condition of an enterprise by means of an integral indicator is the timely identification and elimination of deficiencies and the search for reserves in its financial activities.

Methods of research used in the article estimation and forecasting of the financial condition of the enterprise based on its financial reporting using the integral indicator.

Methods for assessing the financial condition of the company are quite diverse but imperfect, because in Ukraine, the analysis of the financial state is paid insufficient attention in practice in the current activities of enterprises. Difficulties in conducting financial analysis arise because domestic methods of analysis of the financial state are characterized by significant differences among various authors in the choice of indicators for the analysis of a particular direction or a variety of their combination.

With the help of an integrated assessment of the financial state can be a generalized form to present the activities of the company in the market and determine the rating of the effectiveness of its activities. This will allow market participants to determine the most effective ways of investing capital and thereby contribute to the growth of the return on resources used in their constraints.

The investigated methods of the integrated assessment of the financial state of the enterprise show reliable results only in those conditions and for those enterprises for which they were developed, which is a significant disadvantage. But, in spite of certain limitations in applying to a wide range of enterprises, among the well-known methods of integrated assessment of the financial state, one can choose the most appropriate option, which will be as much as possible consistent with the tasks and research directions.

It can be concluded that in practical application, integral indicators of the financial status of an enterprise give a fairly precise result that can be used to improve the financial composition of enterprises and to prevent the development of crisis phenomena in its activities.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ ПІД ЧАС ПРОВЕДЕННЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

PERSPECTIVES FOR DEVELOPING FINANCIAL RISKS IN RESPECT OF RESTRUCTURING OF PROCESSING ENTERPRISES OF AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX

У статті досліджено нормативно-правову базу проведення фінансової реструктуризації підприємств. Проаналізовано стан ринку страхування фінансових ризиків в Україні. Досліджено перспективи розвитку страхування фінансових ризиків під час проведення реструктуризації на переробних підприємствах агропромислового комплексу. Запропоновано алгоритм побудови системи страхування фінансових ризиків під час проведення реструктуризації.

Ключові слова: страхування, реструктуризація, фінансові ризики, страхові компанії, кредит, прибуток.

проведенні реструктуризації на перерабатывающих предприятиях агропромышленного комплекса. Предложен алгоритм построения системы страхования финансовых рисков при проведении реструктуризации.

Ключевые слова: страхование, реструктуризация, финансовые риски, страховые компании, кредит, прибыль.

The article examines the regulatory framework for conducting financial restructuring of enterprises. The state of the market of insurance of financial risks in Ukraine is analyzed. Prospects of development of insurance of financial risks during restructuring at processing enterprises of agro-industrial complex are investigated. The algorithm of construction of a system of insurance of financial risks during restructuring is offered.

Key words: insurance, restructuring, financial risks, insurance companies, credit, profit.

УДК 336.54.338.43.

Гонтарук Я.В.

здобувач, асистент кафедри аграрного менеджменту Вінницький національний аграрний університет

В статье исследовано нормативно-правовую базу проведения финансовой реструктуризации предприятий. Проанализировано состояние рынка страхования финансовых рисков в Украине. Исследованы перспективы развития страхования финансовых рисков при

Постановка проблеми. Господарська діяльність підприємств переробних галузей агропромислового комплексу (далі – АПК) є досить ризиковою через ряд економічних та соціально-політичних причин. Фінансова реструктуризація виступає одним із найбільш ефективних інструментів погашення кредитної заборгованості. Для розвитку даного виду реструктуризації на сьогодні створена відповідна нормативно-правова база у вигляді Закону «Про фінансову реструктуризацію» № 1414-19 від 14 червня 2016 р. що дає можливість провести реструктуризацію, коли діяльність боржника визнана перспективною [1]. Проте страхування фінансових ризиків під час проведення фінансової реструктуризації в нормативно-правових актах поки не передбачене і майже не використовується на практиці. Розвиток страхування фінансових ризиків під час проведення реструктуризації може стати важливим інструментом для діяльності підприємств переробних галузей АПК.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням теорії фінансових ризиків, питанням страхування фінансово-кредитних ризиків займалися такі зарубіжні та вітчизняні вчені-економісти, як: І. Бланк [2], Л.М. Горбач [3], О.В. Джегерук [4], Н.В. Сабліна [5], Л.М. Кметик [6], Л.О. Коваленко [7], А.Ф. Філонюк [8] та ін. Практиці фінансової реструктуризації переробних підприємств АПК присвячені праці С.О. Клименка [9], А.Г. Мазура [10], О.В. Мягова [11], Д.Ф. Криса-

нова [12], О.С. Євсейцева [13] та ін. Проте питання страхування фінансових ризиків під час проведення реструктуризації підприємств переробних галузей АПК є майже не дослідженим, що і зумовлює актуальність даної публікації.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження практики страхування фінансових ризиків та розробка механізму даного виду страхування під час проведення фінансової реструктуризації переробних підприємств АПК.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні сукупність соціально-економічних та політичних чинників негативно впливає на сталий розвиток переробних галузей АПК. Насамперед це позначається на фінансовому стані даних підприємств.

Із метою подолання негативних наслідків у фінансовому секторі, спричинених фінансовими кризовими процесами в економіці України, 14 червня 2016 р. прийнято Закон № 1414, який, відповідно до його прикінцевих та перехідних положень, набрав чинності за три місяці з дня його опублікування («Голос України», № 13) – 19 жовтня 2016 р. і втратить її через три роки з дня набрання, а саме 19 жовтня 2019 р. Такий строк дасть змогу всебічно оцінити ефективність проведення процедури фінансової реструктуризації в Україні, порівняти отримані результати з досвідом інших країн та продовжити строк дії цього Закону в разі успішної реалізації таких процедур. Зазначений законодавчий акт було розроблено відповідно до листа про

наміри України (в особі Президента України, Голови Уряду, Міністра фінансів України і Голови Національного банку України) до Міжнародного валютного фонду (МВФ), Меморандуму про економічну та фінансову політику (МЕФП), а також Технічного меморандуму про взаєморозуміння, із залученням технічної підтримки Європейського банку реконструкції та розвитку і Світового банку [14].

Даний документ передбачає можливість проведення фінансової реструктуризації за погодженням кредитора та підприємства в добровільному порядку за умови, що діяльність підприємства буде визнана перспективною.

Для можливості проведення фінансової реструктуризації Законом № 1414 встановлено такі механізми, як розстрочення виконання грошових зобов'язань, прощення боргу, перегляд розміру процентних ставок та інших умов кредитного договору, відстрочка виконання окремих зобов'язань, надання нового фінансування, залучення нових інвестицій, передача права власності на майно боржника кредитору, конвертація боргу в статутний капітал, реорганізація та структурування бізнесу, зміна керівництва боржника чи структури корпоративного управління боржника тощо [14].

Для проведення фінансової реструктуризації необхідні документи подаються до Секретаріату фінансової реструктуризації. Переговори з проведення реструктуризації здійснюються без участі даного органу.

Секретаріат відповідно до покладених на нього завдань:

- вирішує адміністративні та процедурні питання, пов'язані з проведенням процедури фінансової реструктуризації, згідно з вимогами цього Закону «Про фінансову реструктуризацію» (далі – Закону);
- готує та надає спостережній раді звіти про перебіг та результати процедури фінансової реструктуризації;
- упорядковує та поширює інформацію про проведення процедури фінансової реструктуризації;
- розробляє рекомендації щодо проведення процедури фінансової реструктуризації;
- розробляє рекомендації та вимоги до документів, визначених пунктом 7 частини другої статті 14 цього Закону;
- створює та веде власний веб-сайт, на якому розміщує інформацію відповідно до вимог цього Закону;
- матеріально-технічне та організаційне забезпечення роботи секретаріату здійснюється за рахунок коштів, одержаних від суб'єктів господарювання (у тому числі нерезидентів), фізичних осіб, міжнародних фінансових організацій у вигляді безповоротної фінансової допомоги, грантів, дарунків, інших надходжень, які не передбачають повернення коштів;

– секретаріат не бере безпосередньої участі в переговорах щодо реструктуризації між боржником і залученими кредиторами [15].

Незважаючи на перспективність даного законопроекту та присутність у складі Секретаріату фінансової реструктуризації Арбітражного комітету, який покликаний вирішувати спори під час проведення фінансової реструктуризації, значна кількість кредиторів ставитиметься з обережністю до можливості реструктуризації боргу навіть за наявності об'єктованого бізнес-плану. Це спричинено кризою на фінансовому ринку, яка призвела до значного зниження кількості кредитних установ (табл. 1).

Так, станом на 31 грудня 2015 р. у Державному реєстрі фінансових установ, який веде Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (далі – Нацкомфінпослуг), налічувалося 2 239 фінансових установ. Протягом 2016 р., за рішенням Нацкомфінпослуг, набули статусу фінансової установи 245 установ, виключено з Державного реєстру 359 фінансових установ. Станом на 31 грудня 2016 р. в Державному реєстрі фінансових установ налічувалося 2 125 фінансових установ [16].

Кредитні установи намагаються максимально збільшити свої наявні фінансові ресурси і неохоче йдуть на проведення фінансової реструктуризації відповідно до Закону. Адже це досить ризикова справа, реструктуризація може не принести позитивного результату, часові рамки можливого повернення боргу будуть зміщені в часі, а вартість майна кредитованого підприємства може не покрити всього боргу у випадку оголошення підприємства банкрутом. Тому кредитним установам, окрім погодженого життєздатного плану реструктуризації, потрібні додаткові причини для погодження плану фінансової реструктуризації.

Під час реструктуризації заборгованості, відповідно до чинного Закону, доцільно застосовувати страхування фінансових ризиків – як додатковий аргумент для кредитора для погодження процесу фінансової реструктуризації і як інструмент управління фінансовими ризиками для підприємства. Страхування фінансових ризиків можливо використовувати не тільки під час проведення реструктуризації, а й у звичній фінансовій діяльності.

Страхування фінансових ризиків розвинене за кордоном, проте у веденні господарської діяльності підприємствами України майже не застосовується, хоча станом на 2016 р. 271 компанія має ліцензію на даний вид страхування (табл. 1).

На сьогодні у науковій літературі немає чіткого та однозначного трактування сутності фінансових ризиків та виявлення їх місця у системі діяльності підприємства. Деякі фахівці розглядають фінансові ризики як окремий вид ризиків підприємства [2], частина економістів вважає, що дані ризики входять до складу інших ризиків – ринкового, інвестиційного

Державний реєстр фінансових установ у 2015 році.

Фінансові установи	Станом на 31.12.2014	Станом на 31.12.2015	Протягом 2016 року		Станом на 31.12.2016	Відхилення (шт.)
			Внесено	Виключено		
Страхові компанії, всього	382	361	6	57	310	-51
у тому числі:						
страхові компанії з ризикових видів страхування	325	312	6	47	271	-41
страхові компанії зі страхування життя	57	49	0	10	39	-10
Кредитні установи, всього	711	728	43	150	621	-107
у тому числі:						
кредитні спілки	589	588	5	131	462	-126
інші кредитні установи	92	110	38	18	130	20
юридичні особи публічного права	30	30	0	1	29	-1
Ломбарди	477	482	30	56	456	-26
Фінансові компанії	415	571	166	87	650	79
Довірчі товариства	2	2	0	0	2	0
Недержавні пенсійні фонди	76	72	0	8	64	-8
Адміністратори НПФ	24	23	0	1	22	-1
Разом	2 087	2 239	245	359	2 125	-114

Джерело: [16].

Таблиця 2

Фінансові результати підприємств до оподаткування за видами промислової діяльності у 2016 р., (тис. грн).

	Фінансовий результат (сальдо)	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які зазнали збитку	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
Промисловість	1369002,6	73,1	2108276,5	26,9	739273,9
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	216256,3	72,0	249106,8	28,0	32850,5
Переробна промисловість	807044,1	74,3	1384483,6	25,7	577439,5
У т.ч. переробна промисловість АПК	181778,4	72,6	688022,4	27,4	506244,0

Джерело: [18]

тощо [3]. Найбільш розповсюдженим є визначення фінансового ризику як ризику, що виникає під час здійснення фінансової діяльності підприємства чи фінансових угод, виходячи з того, що у фінансовому підприємстві в ролі товару виступають або валюта, або цінні папери, або кошти [4].

На думку М.А. Кавуна, фінансовий ризик охоплює такі основні види ризиків, як валютний, кредитний та інвестиційний [17]. Проте до фінансового ризику доцільно віднести і ризик можливої втрати прибутку, тому дане визначення є неповним.

Процес проведення фінансової реструктуризації під час застосування страхування фінансових ризиків передбачає страхування валютного, інвестиційного ризиків, а також ризиків втрати прибутку підприємства

та ризику невиконання зобов'язань перед підприємством, яке проходить реструктуризацію його партнерів. У свою чергу, кредитна установа може страхувати ризик неповернення кредиту (рис. 1).

Це дає можливість перестрахувати ризики обох сторін. Використання страхування даних ризиків можливе не лише під час реструктуризації, а й у процесі звичайної діяльності, що дає можливість уникнення фінансової реструктуризації.

Страхування фінансових ризиків дозволяє підприємствам компенсувати збитки внаслідок пожежі, стихійних лих, аварій, банкрутства контрагента, банкрутства банку контрагента, тимчасової неплатоспроможності контрагента та інших випадків, передбачених умовами страхового договору.

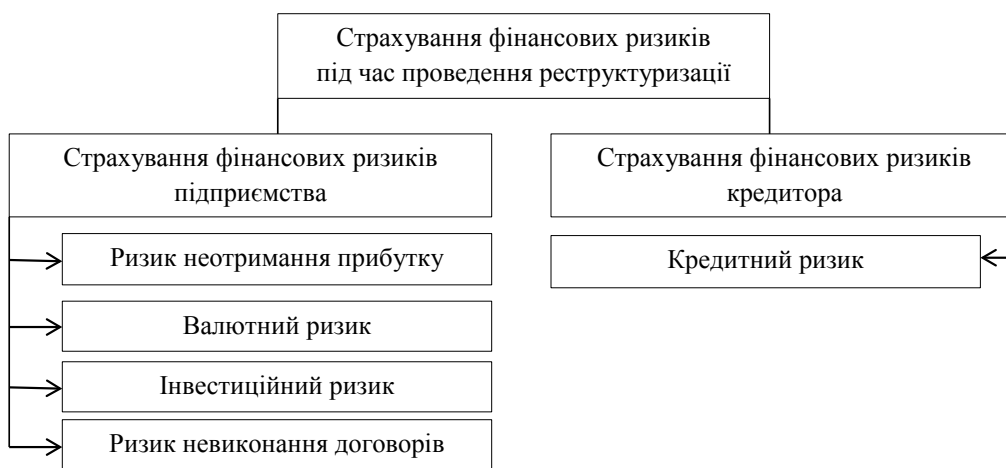


Рис. 1. Страхування фінансових ризиків при проведенні реструктуризації

Отже, страхування фінансових ризиків може створити передумови для уникнення фінансової реструктуризації, якщо дані ризики були застраховані завчасно, а також, під час проведення фінансової реструктуризації, стати одним із інструментів спонукання кредитора до згоди на реструктуризацію заборгованості, що досить актуально для переробних галузей АПК. Адже більше 27% даних підприємств є збитковими (табл. 2) і потребують фінансової реструктуризації.

Відповідно до діючого законодавства, процес фінансової реструктуризації можна провести за погодженням із кредиторами, якщо діяльність підприємства визнана перспективною. Для проведення даної процедури потрібно розробити план, який передбачатиме і виробничу реструктуризацію, що вимагає залучення ресурсів, і застосувати страхування ризиків (рис. 2).

Отже, ефективний механізм фінансової реструктуризації повинен передбачати створення фінансового плану з одночасною розробкою плану організаційної реструктуризації, в якому передбачається розподіл коштів за напрямками, зазначеними у бізнес-плані. Під час реструктуризації переробних підприємств АПК слід створити допоміжні підприємства, орієнтовані на виробництво альтернативних джерел енергії з побічної продукції. Варто звернути увагу на підписання нових контрактів із постачальниками та покупцями на більш вигідних умовах, що може бути ризиковим, тому доцільно застосовувати страхування даних контрактів. Оскільки будь-який бізнес-план не застрахований від непередбачених ризиків, які можуть спричинити втрату прибутку, даний фінансовий ризик теж потребує страхування. Дані ризики доцільно страхувати на початку процедури фінансової реструктуризації, тобто перед представленням плану реструктуризації кредитором доцільно укласти договори зі страхування фінансових ризиків. У договорі страхування потрібно визначити термін початку його дії –

від дати затвердження реструктуризації в Секретаріаті з фінансової реструктуризації. Розроблений план реструктуризації з інформацією про страхування можливих ризиків пропонується керівництву кредитної установи. У разі його погодження необхідні документи подаються до Секретаріату фінансової реструктуризації. За необхідності доопрацювання плану реструктуризації з погляду кредитора він може бути повернений підприємству на доопрацювання і після повторного складання затверджується обома сторонами. З моменту початку процедури фінансової реструктуризації вступають у дію страхові угоди з фінансових ризиків підприємства. Кредитор після початку процедури також може застрахувати свої кредитні ризики. Ставки страхування за фінансовими ризиками залежно від виду (для прикладу – у Вінницькій Філії ПрАТ «СК «ПРОВІДНА») коливаються 0,3–0,5 % від суми страхування. Звісно, страхові компанії жорстко перевіряють на достовірність інформацію про партнерів підприємства (ставка зі страхування ризиків з невиконання договору може бути збільшена через погану репутацію партнера або через інші чинники), аналогічна ситуація може скластися у разі страхування кредитного ризику банком.

Також слід зазначити, що страхування фінансових ризиків дасть можливість удосконалити механізми управління фінансовими ризиками через систему їх страхування. Проведення даної процедури дозволить мінімізувати ризики, можливі під час ведення господарської діяльності.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, страхування фінансових ризиків на даний час практично не розвинене. Використання механізмів страхування під час проведення фінансової реструктуризації відповідно до Закону «Про фінансову реструктуризацію» дасть можливість додатково захистити ризики як кредитних установ, так і підприємств, які проходять процедуру реструктуризації. Страхування фінансових ризиків переробних підприємств АПК має бути спрямовано



Рис. 2. Механізм фінансової реструктуризації із застосуванням страхування фінансових ризиків

на реалізацію проектів модернізації виробництва з метою адаптації до стандартів ЄС та на ризики, пов'язані з реалізацією проектів допоміжних підприємств, орієнтованих на виробництво альтернативних джерел енергії. Перспектива розвитку страхування фінансових ризиків сприятиме розвитку страхового ринку України, знизить фінансові ризики підприємств та опосередковано вплине на розвиток виробництва альтернативних джерел енергії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про фінансову реструктуризацію» № 1414-19 від 14 червня 2016 р. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1414-19>.
2. Бланк І.А. Финансовая стратегия предприятия / И.А. Бланк. – К. : Изд-во «Ольга», Ника-Центр, 2004. – 720 с.
3. Горбач Л.М. Страхова справа : [навч. посіб.] / Л.М. Горбач. – К. : Вид-во «Кондор», 2003. – 252 с.

4. Дзегерук О.В. Проблемні аспекти страхування фінансово-кредитних ризиків в Україні / О.В. Дзегерук // Наука і життя: матеріали наук. конференції, 23–25 травня 2013 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://int-konf.org/konf052013/341-dzhegeruko-v-problemn-aspektistrahuvannya-fnansovo-kreditnih-rizikov-v-ukrayin.html>.

5. Сабліна Н.В. Управление финансовыми рисками предприятия / Н.В. Сабліна, В.А. Захарова // Бизнес Информ. – 2011. – № 2 (1). – С. 143–146.

6. Кметик Л.М. Страхування фінансово-кредитних ризиків / Л.М. Кметик, В.Ю. Подчесова // Актив: Учебный портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kvalifikacia.com.ua/index.php?option=com_educ&educTask=educDetails&catid=44&duclid=11&Itemid=242&qnum=2.

7. Коваленко Л.О. Финансовый менеджмент : [навч. посіб.] / Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова. – К. : Вид-во «Знання», 2005. – 485 с.

8. Филонюк А.Ф. Для повышения эффективности страхового рынка Украины необходима его реструктуризация / А.Ф. Филонюк // Фориншурер: страхова-

ние. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/public/15/01/27/4707>.

9. Клименко С.О. Дослідження ризиків формування і використання капіталу переробних підприємств АПК / С.О. Клименко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – № 5. – С. 124–127.

10. Мазур А.Г. Економічна сутність та зміст реструктуризації аграрних підприємств в умовах транзитивної економіки / А.Г. Мазур, М.С. Редько // Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики. – 2015. – № 2. – С. 3–12.

11. Мягкова О.В. Удосконалення системи управління в завданнях реструктуризації системи управління / О.В. Мягкова // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2008. – № 5. – С. 112–116.

12. Крисанов Д.Ф. Інноваційний потенціал підприємств харчової промисловості / Д.Ф. Крисанов // Економіка АПК. – 2011. – № 4. – С. 124–130.

13. Євсейцева О.С. Реструктуризація підприємств як засіб адаптації до ринкових умов / О.С. Євсейцева // Проблеми науки. – 2003. – № 1. – С. 55–59.

14. Фінансова реструктуризація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.visnuk.com.ua/ru/publication/100003415-finanova-restrukturizatsiya>.

15. Повноваження Секретаріату фінансової реструктуризації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://fr.org.ua/ua/povnovazhennya-sekretariatu.html>.

16. Публічний звіт про діяльність «Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг», за 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://nfp.gov.ua/ua/Richni-zvity-Natskomfinposluzh.html>.

17. Кавун В.А. Перспективи страхування фінансових ризиків / В.А. Кавун, М.О. Кравченко // Актуальні проблеми економіки та управління: збірник наукових праць молодих вчених. – 2015. – Вип. 9. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ela.kpi.ua/handle/123456789/14357>.

18. Сайт управління статистики у Вінницькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vous.vin.ua/index.php/statistical-information/4799-2011-09-21-09-21-46.html>.

REFERENCES:

1. Zakon Ukrainy «Pro finansovu restrukturyzatsiiu» No. 1414-19 vid 14 chervnia 2016 r. [Electronnyi resurs]. – Regim dostupu : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1414-19>.

2. Blank Y.A. Fynansovaia stratehiya predpriyatiya / Y.A. Blank. – Kyiv, Yzd-vo “Olha”, Nyka-Tsentr, 2004. – 720 s.

3. Horbach L.M. Strakhova sprava : [navch. posib.] / L.M. Horbach. – Kyiv, Vyd-vo “Kondor”, 2003. – 252 s.

4. Dzheheruk O.V. Problemni aspekty strakhuvannya finansovo-kredytnykh ryzykiv v Ukraini / O.V. Dzheheruk // Nauka i zhyttia: materialy nauk. konferentsii, 23-25 travnia 2013 r. [Electronnyi resurs]. – Regim

dostupu : <http://int-konf.org/konf052013/341-dzhegeruko-v-problemn-aspektistrahuvannya-fnansovo-kreditnih-ryzykv-v-ukrayin.html>.

5. Sablyna N.V. Upravlenye fynansovymy ryskamy predpriyatiya / N.V. Sablyna, V.A. Zakharova // Byznes Ynform. – 2011. – № 2 (1). – S. 143–146.

6. Kmetyk L.M. Strakhuvannya finansovo-kredytnykh ryzykiv / L.M. Kmetyk, V.Yu. Podchesova // Aktyv [Electronnyi resurs]. – Regim dostupu : http://kvalifikacia.com.ua/index.php?option=com_educ&educTask=educDetails&catid=44&educId=11&Itemid=242&qnum=2.

7. Kovalenko L.O. Finansovyi menedzhment : [navch. posib.] / L.O. Kovalenko, L.M. Remnova. – K. : Vyd-vo Znannia, 2005. – 485 s.

8. Fyloniuk A.F. Dlia povysheniya efektyvnosti strakhovoho rynku Ukrainy neobkhodyma eho restrukturyzatsiya / A.F. Fyloniuk // Forynshurer: strakhovanye. – [Electronnyi resurs]. – Regim dostupu : <http://forinsurer.com/public/15/01/27/4707>.

9. Klymenko S.O. Doslidzhennia ryzykiv formuvannya i vykorystannya kapitalu pererobnykh pidpriemstv APK / S.O. Klymenko // Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukraini. – 2009. – № 5. – S. 124–127.

10. Mazur A.H. Ekonomichna sutnist ta zmist restrukturyzatsii ahrarnykh pidpriemstv v umovakh tranzytyvnoi ekonomiky / A.H. Mazur, M.S. Redko // Ekonomika, finansy, menedzhment: aktualni pytannia nauky i praktyky. – 2015. – № 2. – S. 3–12.

11. Miahkova O.V. Udoslionalennia systemy upravlinnia v zavdanniakh restrukturyzatsiyyi systemy upravlinnia / O.V. Miahkova // Derzhava ta regiony. – 2008. – № 5. – S. 112–116.

12. Krysanov D.F. Innovatsiyni potentsial pidpriemstv kharchovoi promyslovosti / D.F. Krysanov // Ekonomika APK. – 2011. – № 4. – S. 124–130.

13. Yevseitseva O.S. Restruturyzatsiia pidpriemstv yak zasib adaptatsii do rynkovykh umov / O.S. Yevseitseva // Problemy nauky. – 2003. – № 1. – S. 55–59.

14. Finansova restrukturyzatsiia [Electronnyi resurs]. – Regim dostupu : <http://www.visnuk.com.ua/ru/publication/100003415-finanova-restrukturizatsiya>.

15. Povnovazhennia Sekretariatu finansovoi restrukturyzatsii. [Electronnyi resurs]. – Regim dostupu : <https://fr.org.ua/ua/povnovazhennya-sekretariatu.html>.

16. Publichnyi zvit pro diialnist “Natsionalnoi komisii, shcho zdiisniue derzhavne rehuliuвання u sferi ryнкiv finansovykh posluzh”, za 2016 r. [Electronnyi resurs]. – Regim dostupu : <https://nfp.gov.ua/ua/Richni-zvity-Natskomfinposluzh.html>.

17. Kavun V.A. Perspektivy strakhuvannya finansovykh ryzykiv / V.A. Kavun, M.O. Kravchenko. Aktualni problemy ekonomiky ta upravlinnia: zbirnyk naukovykh prats molodykh vchenykh. – 2015. – № 9. – [Electronnyi resurs]. – Regim dostupu : <http://ela.kpi.ua/handle/123456789/14357>.

18. Sait upravlinnia statystyky u Vinnytskii oblasti [Electronnyi resurs]. – Regim dostupu : <http://www.vous.vin.ua/index.php/statistical-information/4799-2011-09-21-09-21-46.html>.

**PERSPECTIVES FOR DEVELOPING FINANCIAL RISKS IN RESPECT
OF RESTRUCTURING OF PROCESSING ENTERPRISES OF AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX**

The economic activity of the enterprises of processing industries of agro-industrial complex is currently rather risky due to a number of economic and socio-political reasons. Financial restructuring is one of the most effective instruments for repayment of credit indebtedness. For the development of this type of restructuring, the relevant legal and regulatory framework has been created in the form of the Law "On Financial Restructuring" No. 1414-19 of June 14, 2016, which makes it possible to restructure in cases where the debtor's activity is considered promising. However, financial risk insurance in the course of financial restructuring is not currently foreseen in normative legal acts, nor is it practically used in practice during restructuring and permanent activities.

Such foreign and domestic economists have dedicated their research to the study of financial risk theory, issues of insurance of financial and credit risks. However, the issue of insurance of financial risks in conducting restructuring of enterprises of processing industries of agro-industrial complex is almost not investigated, which determines the relevance of this publication.

At the moment, the set of socio-economic and political factors have a fairly negative impact on the sustainable development of processing industries agro-industrial complex. First of all, it negatively affects the financial status of these enterprises.

Documents required for financial restructuring must be submitted to the Financial Restructuring Secretariat. Negotiations on restructuring are carried out without the participation of this body.

Despite the prospect of this bill and the presence of the Financial Restructuring Secretariat of the Arbitration Committee, which is called to resolve disputes during a financial restructuring, a fairly large number of creditors will be cautious about the possibility of debt restructuring, even if there is a well-founded business plan. This is due to the crisis in the financial market, which led to a significant decrease in the number of credit institutions.

This allows you to reinsure the risks of both parties. The use of insurance risk data is possible not only during restructuring but also in normal activities, which makes it possible to avoid the process of financial restructuring in general.

Financial risk insurance allows enterprises to compensate losses due to fire, natural disasters, accidents, bankruptcy of the counterparty, bankruptcy of the bank of the counterparty, temporary insolvency of the counterparty and other cases stipulated by the terms of the insurance contract.

Thus, financial risk insurance can be a prerequisite for avoiding financial restructuring if these risks were insured ahead of time. And also during the financial restructuring to become one of the tools to motivate the lender to agree on debt restructuring, which is very relevant for the processing industries of the agro-industrial complex.

Consequently, an effective mechanism for financial restructuring should include the creation of a financial plan with the simultaneous development of a plan for organizational restructuring, which provides for the allocation of funds in the directions envisaged in the business plan. Particular attention should be paid to the start-up of auxiliary production of alternative-energy alternative sources of energy from the by-products in the process of restructuring the processing enterprises of the agro-industrial complex. Also, attention should be paid to the signing of new contracts with suppliers and buyers on more favourable terms, which can certainly be risky, so it is advisable to apply insurance contract data.

Consequently, financial risk insurance is currently practically not developed. The use of insurance mechanisms in conducting financial restructuring in accordance with the Law "On Financial Restructuring" will provide an opportunity to further protect the risks of both lending institutions and enterprises undergoing a restructuring procedure.

РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

THE ROLE OF INFORMATION SUPPORT IN THE SYSTEM OF MANAGEMENT OF ENTERPRISE'S EXPORT POTENTIAL DEVELOPMENT

Обґрунтовано механізм інформаційного забезпечення управління розвитком експортного потенціалу підприємства як особливого функціонального комплексу. Досліджено взаємозв'язки між складовими частинами механізму інформаційного забезпечення, які відображають інформаційну модель системи управління розвитком експортного потенціалу підприємства. Визначено режими системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства. Виокремлено та структуровано підсистему внутрішніх та зовнішніх інформаційних блоків у системі управління розвитком експортного потенціалу підприємства.

Ключові слова: інформаційне забезпечення, інформаційний ресурс, система управління, експортний потенціал, інформаційна модель, підприємство, управління розвитком, конкурентоспроможність, принцип раціоналізму, сфера інформаційно-комунікативних технологій.

Обоснован механизм информационного обеспечения управления развитием экспортного потенциала предприятия как особого функционального комплекса. Исследованы взаимосвязи между составляющими механизма информационного обеспечения, которые отражают информационную модель системы управления развитием экспортного потенциала предприятия. Определены режимы системы управления международ-

ной конкурентоспособностью предприятия. Выделено и структурировано подсистему внутренних и внешних информационных блоков в системе управления развитием экспортного потенциала предприятия.

Ключевые слова: информационное обеспечение, информационный ресурс, система управления, экспортный потенциал, информационная модель, предприятие, управление развитием, конкурентоспособность, принцип рационализма, сфера информационно-коммуникативных технологий.

The mechanism of information support in the system of management of enterprise's export potential development as a special functional complex is substantiated. The interconnection between the components of the information support mechanism, which reflects the information model of the management system of management of enterprise's export potential development, is investigated. The modes of the system of management of the enterprise's international competitiveness are determined. The subsystem of internal and external information blocks in the system of management of enterprise's export potential development is distinguished and structured.

Key words: information provision, information resource, management system, export potential, information model, enterprise, development management, competitiveness, principle of rationalism, sphere of information and communication technologies.

УДК [339.564+005.336]:004

Дзеніс О.О.

к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Постановка проблеми. Проблеми інформаційного забезпечення управління розвитком експортного потенціалу підприємства (далі – ЕПП) є предметом підвищеної уваги сучасних вітчизняних і зарубіжних вчених. Більшість із них визнає факт існування як прямих, так і обернених зв'язків між станом інформаційного забезпечення та рівнем міжнародної конкурентоспроможності ЕПП, проте, теоретичне обґрунтування причинно-наслідкових взаємозв'язків між ними є неоднозначним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Перші серйозні спроби визначення характеру впливу інформаційного ресурсу на рівень конкурентоспроможності національних експортерів у вітчизняних і зарубіжних працях зроблені в останньому десятиріччі ХХ ст. Загальною рисою наукового пошуку у них був наголос на технологічні аспекти формування, зберігання, обробки й передачі інформації в системі управління конкурентоспроможністю підприємства. Звертаючи увагу на такий вектор дослідження, П. Друкер у [1, с. 132] зазначає, що в аббревіатурі ІТ (інформаційні технології) увага акцентується на букві Т (технологія) та на ролі інформаційних технологій як постачальника даних. З'ясування технологічного аспекту

застосування інформаційно-комунікативних технологій (далі – ІКТ) майже не супроводжується доказом того, яким чином інформаційний ресурс забезпечує вищий рівень конкурентоспроможності підприємства, ніж «традиційні» фактори.

Огляд сучасних наукових праць свідчить про існування поглядів, за якими інформаційний фактор взагалі не визнається як такий, що самостійно впливає на міжнародну конкурентоспроможність країн і підприємств. Так, у роботі [2, с. 20], згідно з неошумпетеріанським підходом, зазначається, що детермінантами конкурентоспроможності є технології, розмір ринку та доступність ресурсів, а інформаційний фактор непрямо – крізь зазначені детермінанти – впливає на рівень конкурентоспроможності.

У роботі [3], навпаки, взаємозв'язки між рівнем застосування ІТ і рівнем конкурентоспроможності визначаються як сутнісні, і робиться наголос на тому, що конкурентні переваги розвинених країн мають своїм підґрунтям саме розвинену сферу ІКТ.

Позиція економістів І.О. Піддубного, Л.І. Піддубної, О.А. Шестакової, висвітлена в їх наукових роботах [4–6], полягає в тому, що інформаційний ресурс є самостійним фактором, дія якого спроможна породжувати особливий «інформаційний код» міжнарод-

ної конкурентоспроможності підприємства. Свідченням цього є прискорене нарощування інформаційної компоненти систем управління конкурентоспроможністю в розвинених країнах, яке повністю відповідає сучасним теоріям «інформаційного суспільства» й «економіки знань», де інформаційний чинник вважається домінантою сталого розвитку та ефективним засобом досягнення конкурентного успіху. Це виводить проблему інформаційного забезпечення систем управління розвитком ЕПП на усіх рівнях їх організації у центр уваги топ-менеджменту вітчизняних підприємств. Невипадково останні щорічні Звіти Всесвітнього економічного форуму [7–9] присвячені аналізу сучасного стану застосування ІТ в економічному розвитку країн.

Постановка завдання. Перспективи прориву українських підприємств до світового рівня конкурентоспроможності значною мірою залежатимуть від перетворення інформаційного ресурсу у домінанту їх конкурентоспроможності. Найактуальнішим завданнями у цьому напрямку постає розроблення і впровадження механізму інформаційного забез-

печення управління розвитком ЕПП як особливого функціонального комплексу, що має включати:

1. інформаційну систему управління розвитком ЕПП;
2. інформаційний простір із внутрішнім і зовнішнім інформаційними середовищами підприємства – суб'єкта експортної діяльності;
3. ІТ накопичення, зберігання, переробки та захисту інформації;
4. управлінську інформацію щодо експортної діяльності підприємства;
5. інформаційні потоки та ресурси в управлінні експортною діяльністю підприємства;
6. інформаційні потреби керівників управління розвитком ЕПП.

Виклад основного матеріалу дослідження. Взаємозв'язки між складовими частинами механізму інформаційного забезпечення управління розвитком ЕПП як особливого функціонального комплексу відображає інформаційна модель системи управління розвитком ЕПП, авторський варіант якої наведений на рис. 1.

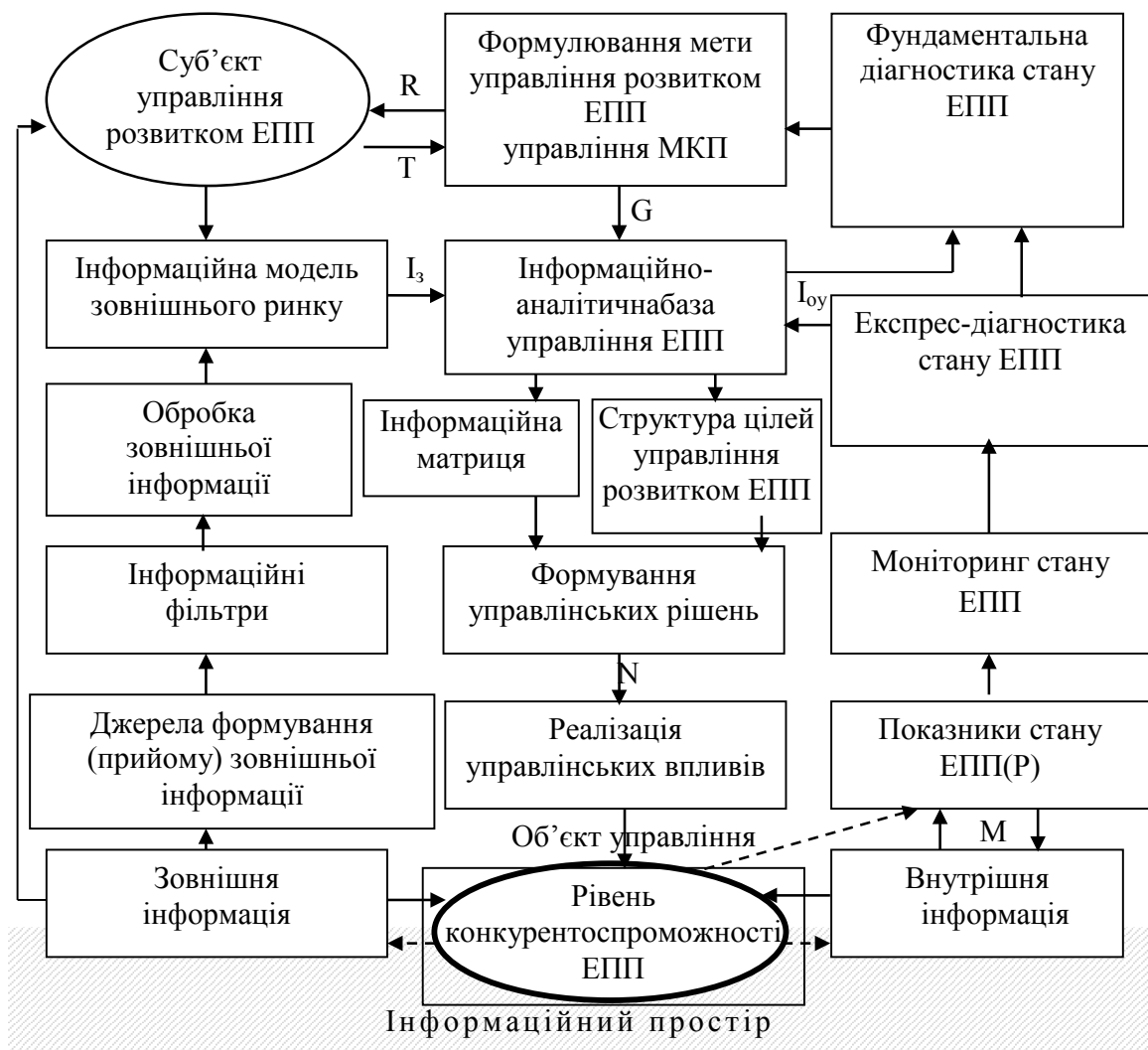


Рис. 1. Інформаційна модель системи управління розвитком експортного потенціалу підприємства

Ключову роль в інформаційній моделі системи управління розвитком ЕПП (рис. 1) відіграє її інформаційно-аналітичний блок (далі – ІАБ), що містить сукупність процедур і методів перманентного збору, зберігання і аналізу актуальної та достовірної інформації, необхідної для вироблення обґрунтованих управлінських рішень.

Найважливіша характеристика цього блоку відображається поняттям «перманентний», що акцентує увагу на необхідності саме безперервного, а не епізодичного, характеру його формування. Інформаційна потужність ІАБ визначається тим, наскільки повно й адекватно у ньому відображається інформаційний образ (модель) зовнішнього ринку (Ізр) та інформаційна модель внутрішнього середовища (Івн) системи експортної діяльності підприємства. Інформація, що формується у ІАБ на підставі аналізу і обробки внутрішньої і зовнішньої інформації, структурується і систематизується за принципами, що забезпечує її ефективне використання суб'єктами управління.

Для опису процесу функціонування системи управління розвитком ЕПП у наведеній інформаційній моделі сформульована мета суб'єкта управління позначається функцією Т, потреба її переформулювання – функцією R, скорегована мета управління – G, інформаційний образ (модель) зовнішнього ринку – Ізр, результати експрес- та фундаментальної діагностики стану міжнародної конкурентоспроможності підприємства – відповідно Івн і Івнф, вихідний стан об'єкта управління – функцією Р і доцільне управлінське рішення – N (рис. 1).

Система управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (рис. 1) може функціонувати у двох режимах – автономному (управління без втручання оператора та відповідно до визначених критеріїв мети управління) й у режимі «діалогового спілкування», отримуючи завдання від суб'єкта (оператора) системи управління. У режимі «діалогового спілкування» аналіз можливості виконання завдання за існуючого стану функціонування системи управління виконується процесом «Формулювання мети управління розвитком ЕПП» (рис. 1) на основі: формалізованої мети суб'єкта управління (Т); контрольно-діагностичної інформації щодо причин змін стану об'єкта управління (Івнф); формулювання доцільного варіанту розвитку ЕПП (G). У випадку неможливості виконання завдання (G) процесом (R) здійснюється переформулювання мети управління.

ІАБ (рис. 1) містить інформаційний образ зовнішнього ринку (Ізр) і внутрішнього середовища (Івн). Інформаційний образ зовнішнього ринку формується підпроцесами прийому, фільтрації та обробки інформації суб'єктом (оператором) системи управління, а внутрішнього середовища – підпроцесами моніторингу (спостереження), експрес-

та фундаментальної діагностики стану ЕПП. Таким чином, в ІАБ формується повна інформаційна модель внутрішнього і зовнішнього середовища системи управління розвитком ЕПП. Обробка інформації, що накопичується у ІАБ, здійснюється підсистемами «Інформаційна матриця» і «Структурування цілей».

«Інформаційна матриця» розробляється у вигляді плоских матриць із рядками, що визначають можливі варіанти дій, та стовпцями, що відповідають оцінкам поточної ситуації. На перетині стовпців і рядків матриці здійснюється вибір доцільного управлінського рішення, узгодженого з метою системи управління розвитком ЕПП. Тобто, в межах підсистем «Інформаційна матриця» і «Структурування цілей» здійснюється ітеративний пошук доцільного варіанту розвитку ЕПП за критерієм адекватності цільового (G) і вихідного (P) станів, тобто, за критерієм $G = P$.

Ключова роль ІАБ системи управління розвитком ЕПП актуалізує питання структурування і систематизації інформації за певними ознаками і принципами. Саме навколо цього групується проблематика інформаційного синтезу систем управління розвитком ЕПП. Правильний вибір методу систематизації інформації впливає на рівень її цінності для суб'єктів управлінського процесу та якість продукування управлінських рішень.

Аналіз літературних джерел свідчить про відсутність єдності думок вчених щодо методів вирішення цієї проблеми, яку на практиці підприємства вирішують, орієнтуючись на рекомендації органів, що регулюють облікову звітність у країнах, та з урахуванням цілей і завдань систем управління конкурентоспроможністю підприємств. На думку автора, вирішення проблеми структурування та систематизації інформації в системах управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств має здійснюватися на підставі дотримання таких принципів:

1. актуальність – відображення станів середовища та об'єкта управління;
2. достовірність і повнота відображення – максимально точне і повне віддзеркалення об'єктивних процесів, факторів і тенденцій розвитку станів середовища і об'єкта управління;
3. оперативність – своєчасне відображення в певний момент часу станів середовища та об'єкта управління;
4. релевантність – відповідність інформації вимогам її користувачів (суб'єктів управлінського процесу);
5. безперервність – для забезпечення часових порівнянь і динаміки змін станів об'єктів спостереження;
6. інформаційна єдність – можливість чіткої та однозначної інтерпретації характеру змін (тенденцій) у станах об'єктів спостереження.

Виходячи із цих принципів, автор вважає доцільним здійснювати структурування системи інформаційного забезпечення управління розвитком ЕПП за такими класифікаційними ознаками, як:

- сфера продукування інформації;
- функціональне спрямування інформації;
- метод обробки (систематизації) інформації.

За ознакою сфери продукування інформація в системі управління розвитком ЕПП поділяється на внутрішню і зовнішню.

Роль внутрішньої інформації в системі управління розвитком ЕПП є тактичною, а джерелами її формування є форми офіційної звітності підприємства, які доповнюються матеріалами оперативного та управлінського обліку. Зовнішня інформація, на відміну від внутрішньої, має різні та заплутані джерела формування, що спрямовані як на інформаційну підтримку, так і на інформаційну дестабілізацію підприємства. За цих умов роль зовнішньої інформації є стратегічною, і саме з нею пов'язані найбільші труднощі та витрати в інформаційному синтезі систем управління розвитком ЕПП.

Висока питома вага зовнішньоекономічної складової ВВП України, що у 2016 р. дорівнювала приблизно 80–82%, актуалізує питання створення в Україні спеціалізованого науково-дослідницького центру, аналогічного парадержавним структурам, які в зарубіжних країнах здійснюють інформаційно-аналітичну підтримку міжнародного бізнесу фірм і корпорацій.

У контексті формування в структурах західних корпорацій підрозділів із конкурентної розвідки та організацій типу SCIP (Товариство професіоналів конкурентної розвідки) важливого значення в інформаційному синтезі систем управління розвитком експортного потенціалу вітчизняних підприємств набуває ефективний захист інформації від конкурентів.

За ознакою функціонального призначення інформації автор вважає доцільним виокремлення інформації, що забезпечує експрес- та фундаментальну діагностику стану управління розвитком ЕПП. Інформаційна база, що забезпечує експрес-діагностику стану ЕПП, має формуватися на підставі публічної звітності підприємства (затверджених форм фінансової звітності) та даних міжнародних організацій, що публікуються в офіційних виданнях. Формуванню цієї бази даних сприяє перехід в Україні на міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та на нові форми фінансової звітності підприємств. Фундаментальна діагностика вимагає більш складного інформаційного забезпечення у площині як внутрішніх, так і зовнішніх чинників впливу на рівень розвитку ЕПП.

Класифікація за методом обробки визначає аналітичну цінність інформації для суб'єктів управління. Із цих позицій внутрішня інформація є найбільш надійним підґрунтям розробки управлінських рішень, а її структурування базується на виокремленні чотирьох блоків інформації (рис. 2).

Згідно з рис. 2, підсистема внутрішньої інформації в системі управління розвитком ЕПП включає:

- інформацію щодо результатів функціонування експортоорієнтованих активів підприємства;
- інформацію щодо результатів функціонування активів у розрізі окремих структурних підрозділів і операційних процесів;
- внутрішні нормативно-планові показники функціонування активів підприємства;
- основні кількісні та якісні показники розвитку ЕПП.

Зміст і форми кожної із складових внутрішньої інформації системи управління розвитком ЕПП (рис. 2), як було зазначено вище, визначаються на підставі офіційних даних бухгалтерської звітності підприємства.

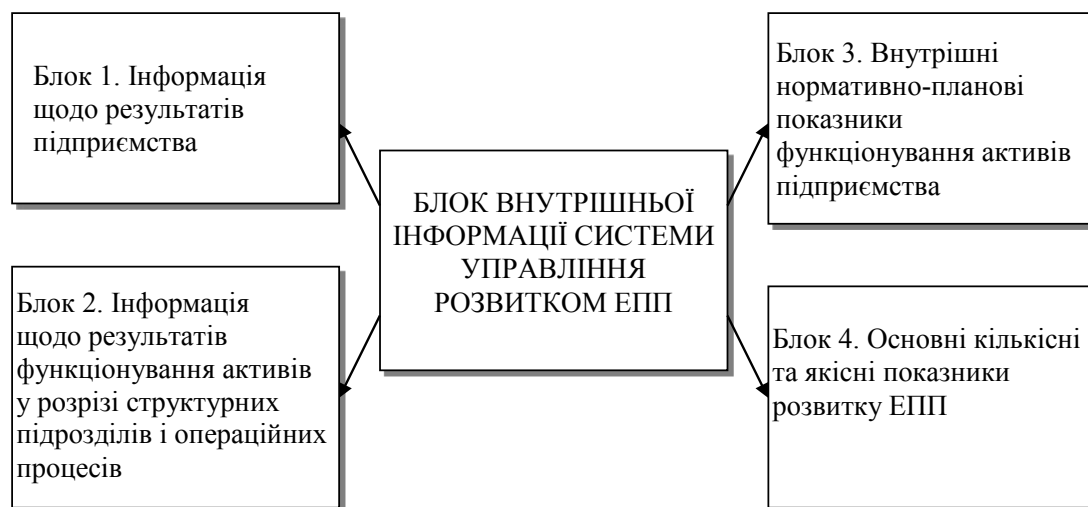


Рис. 2. Структура підсистеми внутрішньої інформації в системі управління розвитком експортного потенціалу підприємства

Структурування та систематизація зовнішньої інформації є більш складним процесом інформаційного забезпечення системи управління розвитком ЕПП.

Підходи до вирішення цього питання спрямовані переважно на формування «достатнього» обсягу інформації про конкурентів. Проблема застосування цих підходів полягає не тільки в технологічній складності і вартості процесу злову систем захисту інформації підприємств-конкурентів, а й, насамперед, у високій їх ризикованості, коли прийняття управлінських рішень ставиться у залежність від обсягу інформації про те, як діють конкуренти. Звуження інформаційного ресурсу системи управління розвитком ЕПП до такого рівня значно обмежує її інформаційний потенціал, а за умови дефіциту або недостатньої якості інформації про те, як діють конкуренти, її інформаційна складова частина взагалі стає недієздатною.

Підхід до структуризації зовнішньої інформації, що пропонується, зокрема, у роботах [4–6], дозволяє виокремити в системах управління розвитком ЕПП машинобудування Харківської області блоки інформації, які наведені на рис. 3.

Перший блок зовнішньої інформації (рис. 3) у певному сенсі формує модель «підприємство – національне середовище» і містить інформацію щодо загальнооекономічних і галузевих показників розвитку країни-базування.

У другому блоці (рис. 3) накопичується інформація, яка відображає модель «підприємство – ділове середовище» і яка використовується для прийняття оперативних управлінських рішень щодо формування і використання активів в експортній діяльності підприємства.

Третій блок (рис. 3) містить інформацію про стан та тенденції розвитку зовнішніх ринків, має науково-аналітичний характер і адресується вищому управлінському персоналу підприємств для прийняття стратегічних рішень.

У четвертому блоці (рис. 3) накопичується інформація щодо нормативно-правового регулювання експортної діяльності підприємств даної галузі, що включає національний і міжнародний режими її здійснення.

Висновки з проведеного дослідження.

В основу формування та оцінки ефективності інформаційного забезпечення системи управління розвитком ЕПП необхідно покласти принцип раціоналізму. Так, маркетинговий підхід дозволяє виявити «ключову подію», яка вирішальним чином впливає на зміну стану об'єкта управління і вимагає коригування управлінських рішень. Корисним є і метод систематизації, що ґрунтується на апараті теорії ймовірності. Доки відхилення не виходить за межі нормального розподілу ймовірностей для даного типу події, ніяких управлінських рішень не приймається. Але відхилення, яке виходить за межі нормального розподілу ймовірностей, є інформацією і вимагає адекватних управлінських дій.

Неможливо ігнорувати і метод накопичення та систематизації зовнішньої інформації, що ґрунтується на теорії порогового ефекту. Його суть полягає в тому, що почуття змін зовнішнього середовища у суб'єкта управління починається лише тоді, коли ці зміни досягають певного рівня інтенсивності – межі, за якою зниження рівня конкурентоспроможності підприємства стає загрозливим і вимагає термінових управлінських дій.

«Зворотним» варіантом методу порогового ефекту є метод «накопичення незвичайного», яке стає нерідко важливим джерелом прийняття обґрунтованих рішень в управлінні ЕПП. Світовий досвід свідчить, що звіти управлінських служб не здатні замінити особисте спостереження за зовнішнім середовищем із боку вищого управлінського персоналу, завдяки якому можливо отримати унікальну інформацію щодо товарів підприємства та зовнішнього оточення.



Рис. 3. Структуризація підсистеми зовнішньої інформації системи управління розвитком ЕПП

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке / П.Ф. Друкер. – М. : Изд. Дом «Вильямс», 2001. – 272 с.
2. Rajeneesh N., Wakelin K. Technological Competitiveness, Trade and FDI / N. Rajeneesh, K. Wakelin. – University of Oxford, 2001. – P. 84.
3. Siggel E. Development Economics: A Policy Analysis Approach – Burlington, 2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldcat.org/title/developmenteconomicsapolicyanalysisapproach/oclc/973026315?referer=di&ht=edition>.
4. Піддубна Л.І. Міжнародна конкурентоспроможність підприємства: теорія та механізм забезпечення : [монографія] / Л.І. Піддубна. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2011. – 400 с.
5. Піддубна Л.І. Системні імперативи формування та розвитку експортного потенціалу промислового підприємства / Л.І. Піддубна, К.В. Іванієнко // Проблеми економіки. – 2014. – № 4. – С. 311–316.
6. Піддубна Л.І. «Технологізація» конкурентоспроможності: теоретико-методологічні аспекти / Л.І. Піддубна, О.А. Шестакова // Економіка розвитку. – 2012. – № 1. – С. 5–11.
7. The global Competitiveness Report, 2013–2014. World Economic Forum. – Geneva, Switzerland, 2014. – 569 p.
8. The global Competitiveness Report, 2014–2015. World Economic Forum. – Geneva, Switzerland, 2015. – 565 p.
9. The global Information Technology Report, 2013–2014. World Economic Forum. – Geneva, Switzerland, 2015. – 362 p.

REFERENCES:

1. Drucker P.F. Zadachi menedzhmenta v XXI veke / P.F. Drucker. – M. : Izd. Dom Williams, 2001. – 272 s.
2. Rajeneesh N., Wakelin K. Technological Competitiveness, Trade and FDI / N. Rajeneesh, K. Wakelin. – University of Oxford, 2001. – P. 84.
3. Siggel E. Development Economics: A Policy Analysis Approach – Burlington, 2016. – [Electronnyi resurs]. – Regim dostupu : <http://www.worldcat.org/title/developmenteconomicsapolicyanalysisapproach/oclc/973026315?referer=di&ht=edition>.
4. Piddubna L.I. Mizhnarodna konkurentospro-mozhnist pidpriemstva: teoriya ta mekhanizm zabezpechennia : [monographiya] / L.I. Piddubna. – Kh. : INZHEK, 2011. – 400 s.
5. Piddubna L.I. Systemni imperatyvy formuvannia ta rozvytku eksportnoho potentsialu promyslovoho pidpriemstva / L.I. Piddubna, K.V. Ivaniienko // Problemy ekonomiky. – 2014. – № 4. – S. 311–316.
6. Piddubna L.I. Tekhnologizatsiya konkurento-spromozhnosti: teoretyko-metodolohichni aspekty / L. I. Piddubna, O. A. Shestakova // Ekonomika rozvytku. – 2012. – № 1. – S. 5–11.
7. The global Competitiveness Report, 2013–2014. World Economic Forum. – Geneva, Switzerland, 2014. – 569 p.
8. The global Competitiveness Report, 2014–2015. World Economic Forum. – Geneva, Switzerland, 2015. – 565 p.
9. The global Information Technology Report, 2013–2014. World Economic Forum. – Geneva, Switzerland, 2015. – 362 p.

Dzenis O.O.

PhD in Economics, Associate Professor of International Economy and Management of International Economic Activity Department
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

THE ROLE OF INFORMATION SUPPORT IN THE SYSTEM OF MANAGEMENT OF ENTERPRISE'S EXPORT POTENTIAL DEVELOPMENT

Information support in the system of management of enterprise's export potential development take a significant role in modern studies of domestic and foreign scientists. In modern economic literature the existence of both direct and inverse relationships between the state of information provision and the level of international competitiveness of the enterprise's export potential is recognized. However, there is ambiguity in the theoretical substantiation of the causal relationships between them.

Information resource is an independent factor. The action of the information resource is capable of generating a special "information code" of the international competitiveness of an enterprise. This fact is evidenced by accelerated growth of an information component of the competitiveness management systems in the countries. It is in full compliance with the modern theories of "information society" and "knowledge economy". In this case, the information factor is considered to be the dominant component of sustainable development and an effective means of achieving competitive success. It raises a problem of information provision of management systems for development of an enterprise's export potential at all organizational levels in attention of top management of domestic enterprises.

Prospects for the growth of Ukrainian enterprises to a world-class level of competitiveness will depend of a large extent on the transformation of the information resource into dominant component of their competitiveness. Crucial tasks in such direction are the development and implementation of a mechanism for information management of enterprise's export potential as a special functional complex.

Also it is impossible to ignore the method of accumulation and systematization of external information based on the theory of threshold effect. Its essence lies in the fact that the feeling of changes in the environment in the subject of control begins only when these changes reach a certain level of intensity. This level is the threshold for reducing level of competitiveness of the enterprise becomes threatening and requires urgent management action.

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ В ГАЛУЗІ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ

FEATURES OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM FOR HUMAN RESOURCES DEVELOPMENT IN THE FIELD OF TELECOMMUNICATIONS

У статті досліджуються особливості формування механізму управління підприємством і його зв'язок з організаційно-економічним механізмом розвитку персоналу та його складовими частинами. Досліджено динаміку зайнятості у телекомунікаційній галузі України за 2012–2016 рр., проаналізовано основні проблеми роботи з персоналом. Визначено важливість та необхідність постійного розвитку працівників підприємства. Запропоновано ряд заходів із розвитку персоналу на основі різних підходів та з використанням сучасних методів. Досліджено важливість розробки системи мотивації персоналу підприємства та заохочення працівників до розвитку навичок і компетенцій шляхом стимулювання, вплив заробітної плати на розвиток персоналу.

Ключові слова: механізм управління підприємством, організаційно-економічний механізм, телекомунікаційна галузь, розвиток персоналу, мотивація.

В статье исследуются особенности формирования механизма управления предприятием и его связь с организационно-экономическим механизмом развития персонала и его составляющими. Исследована динамика занятости в телекоммуникационной отрасли Украины за 2012–2016 гг., проанализированы основные проблемы работы с персоналом. Определены важность и необходимость постоянного развития работников предприятия. Предложен ряд

мер по развитию персонала на базе различных подходов и с использованием современных методов. Исследовано важность разработки системы мотивации персонала предприятия и поощрения работников к развитию навыков и компетенций путем стимулирования, влияние заработной платы на развитие персонала.

Ключевые слова: механизм управления предприятием, организационно-экономический механизм, телекоммуникационная отрасль, развитие персонала, мотивация.

The article investigates the peculiarities of the formation of the management mechanism of the enterprise and its connection with the organizational-economic mechanism of development of personnel and its components. The dynamics of employment in the telecommunication industry of Ukraine for 2012–2016 is investigated. The main problems of the work with HR, are analyzed. The importance and necessity of constant development of the employees of the enterprises determined. A number of activities have been proposed for the development of personnel on the main different approaches and using modern methods. The importance of developing a company motivation system and encouraging employees to develop skills and competencies through stimulation has been explored.

Key words: enterprise management mechanism, organizational and economic mechanism, telecommunication industry, personnel development, motivation.

УДК 005.95(043.3)

Довгань Л.Є.

к.е.н., професор кафедри менеджменту
Національний технічний
університет України
«Київський політехнічний інститут
імені Ігоря Сікорського»

Ткач В.В.

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

Постановка проблеми. На сьогодні телекомунікаційна галузь є важливим елементом, що забезпечує роботу багатьох напрямів діяльності держави, бізнесу, суспільства. Дана галузь є однією з найбільш динамічних за своїм розвитком, оскільки технології невпинно оновлюються, існуючі продукти постійно удосконалюються та з'являються нові. Це сприяє тому, що у цій галузі працює багато компаній. Звідси випливає, що кількість людей, які працюють у подібних компаніях, є досить значною.

Питання розвитку персоналу та розробки постійного механізму, який безперервно забезпечував би даний процес, є досить актуальним, оскільки саме працівники підприємства є його рушійною силою. Наявність у підприємства кадрів з необхідним рівнем сучасних знань, кваліфікацією та компетенціями є гарантією його конкурентоспроможності та успішної діяльності у турбулентному середовищі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Питання розробки організаційно-економічного механізму управління персоналом та проблем

розвитку персоналу на підприємствах висвітлені у роботах вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких В. Мухіна [1], Ф. Хміль [3], Ю. Антоненко, О. Грішнова, І. Юрченко, Б. Анікін, Л. Балабанова, М. Виноградський, Е. Коротков [2] та багато інших.

Проблеми системи управління персоналом та кадрової політики на підприємствах знайшли своє відображення у роботах таких науковців, як А. Дайнека, К. Декер, С. Єфімова, О. Крушельницька, Є. Пархимчик, М. Петров, О. Сардак, Дж. Тан, П. Тіммс, Ф. Філін, Г. Щокін.

Однак, організаційно-економічному механізму розвитку персоналу у літературних джерелах приділяється незначна увага, що й зумовило необхідність досліджень у цьому напрямі. Крім того, особливої уваги заслуговує саме телекомунікаційна галузь, яка за своєю природою є динамічною та потребує постійного розвитку працівників.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження стану телекомунікаційної галузі, виявлення проблем у сфері управління персоналом та обґрунтування напрямів розвитку працівників.

Відповідно до мети, передбачається розв'язання таких задач:

- дослідити особливості розвитку телекомунікаційної галузі;
- визначити найбільш розповсюджені проблеми у сфері управління персоналом;
- запропонувати основні заходи та напрями розробки організаційно-економічного механізму забезпечення розвитку персоналу.

Методологія. Методологічну базу дослідження становить сучасна теорія управління, теоретичні положення та дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених із питань розробки механізму управління підприємством та управління персоналом.

Інформаційну базу дослідження становлять статистичні показники в телекомунікаційній галузі.

Було застосовано ряд методів, серед яких метод теоретичного узагальнення, системний підхід, методи економічного і статистичного аналізу, індукції та дедукції, метод порівняння, за допомогою якого проводилося дослідження показників для можливості оцінки сучасної ситуації у галузі та основних тенденцій, метод синтезу.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сьогодишніх реаліях та середовищі, яке постійно змінюється, будь-яке підприємство прагне налагодити свою діяльність таким чином, щоб вона була прибутковою та ефективною. З погляду сучасних науковців, що займаються питаннями управління, досягнення даного завдання є можливим за умов наявності спеціального, індивідуально розробленого для кожного підприємства механізму управління його діяльністю. Розробка такого механізму має бути одним із ключових завдань кожного менеджера чи власника підприємства, який планує успішно працювати, незалежно від сфери чи напрямку діяльності.

Механізм управління як один із ключових моментів діяльності підприємства є порівняно новим поняттям, а тому і недостатньо вивченим, що підтверджується невеликою кількістю дефініцій у новітній управлінській літературі, тож доцільно розглянути декілька підходів до його визначення.

На думку вчених, механізм управління є створенням такої системи управління, яка б забезпечила постійний управлінський вплив, що націлений на отримання визначених результатів діяльності організації.

На погляд В. Мухіна, механізм управління – це постійна взаємодія суб'єкта та об'єкта управління, які забезпечують даний процес [1, с. 64].

Е. Коротков вважає, що сукупність мотивів діяльності людини, на яку в процесі вирішення професійних питань спирається керівництво, є механізмом управління, а Ф. Хміль визначає дане поняття як систему, що об'єднує різні елементи, блоки та взаємопов'язані ланки, забезпечуючи у процесі їх взаємодії функціонування всіх підсистем [2, с. 91; 3, с. 221].

Отже, можна визначити механізм управління як сукупність елементів організації, функціонування яких здійснюється під впливом керівництва та яке спрямоване на отримання визначених позитивних результатів підприємства.

Одним із ключових елементів будь-якого підприємства є його кадровий склад та потенціал, що є рушійною силою для здійснення успішної діяльності організації, його конкурентоспроможності та можливості відповідати умовам, що диктує зовнішнє середовище. HR є складовою частиною механізму управління підприємством.

Робота з персоналом є важливим напрямком діяльності будь-яких компаній, що проявляється у підборі працівників, яких потребує підприємство, у забезпеченні належних умов праці, розвитку професійних навичок та компетенцій працівників, планування кар'єри тощо. Для забезпечення належної роботи з персоналом на підприємствах найчастіше здійснюється розробка організаційно-економічного механізму розвитку персоналу, який є системою формування цілей, завдань, принципів, функцій, моделей, форм і методів, що дозволяють вплинути, в процесі трудової інтелектуальної та розумової діяльності, на стан системи розвитку персоналу із врахуванням чинників зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, спрямованих на досягнення організаційно-економічної ефективності управління розвитком персоналу [10].

Організаційно-економічний механізм управління персоналом включає в себе декілька рівнів і є складовою частиною механізму управління всього підприємства загалом. Типовий організаційно-економічний механізм управління персоналом складається з таких елементів [9]:

1. цілі та завдання підприємства;
2. цілі управління персоналом;
3. завдання управління персоналом;
4. принципи управління персоналом;
5. функції управління персоналом;
6. методи управління персоналом;
7. інструменти управління персоналом (кадрове, фінансове, матеріально-технічне забезпечення тощо);
8. основні напрями підвищення рівня управління персоналом (покращення навчання, підвищення кваліфікації, підвищення рівня мотивації персоналу тощо);
9. програми підвищення рівня управління персоналом;
10. підвищення рівня управління персоналом;
11. соціальний та економічний ефект від зростання рівня управління персоналом.

Взаємодія всіх зазначених вище елементів сприяє налагодженню ефективної роботи з персоналом та покращенню діяльності підприємства загалом.

Одним із найбільш сучасних секторів економіки є телекомунікаційна галузь, яка постійно оновлюється та удосконалюється, потребує наявності висококваліфікованого персоналу, який міг би забезпечити ефективну роботу всіх складових частин на високому рівні відповідно до вимог, що висуваються. Від правильно налагодженої роботи телекомунікаційної галузі залежить діяльність практично всіх сфер та секторів не лише економіки, але й усієї держави.

На сьогодні телекомунікаційна галузь України представлена значною кількістю компаній, що пропонують широкий спектр послуг, серед яких мобільний зв'язок, фіксований зв'язок, широкомуговий доступ, передача і прийом телевізійних програм, радіомовлення, проводове мовлення, телеграф, поштовий зв'язок.

Найбільш відомими представниками зазначеної вище галузі є ПАТ «Укртелеком», ПрАТ «Київстар», ТОВ «Лайфселл», ПрАТ «ВФ УКРАЇНА», ПрАТ «Датагруп», ТОВ «Інтертелеком», ПрАТ «Vegatelescom» та ряд інших компаній, що працюють на локальному рівні.

Зважаючи на широку поширеність та важливість галузі, доцільно розглянути динаміку кількості зайнятого населення у телекомунікаційній сфері України протягом 2012–2016 рр.

Таблиця 1

Динаміка кількості зайнятого населення у галузі телекомунікацій України за 2012–2016 рр., тис. чол.

	Загальна кількість зайнятого населення	Кількість населення, зайнятого в галузі телекомунікацій	% від загальної кількості зайнятого населення
2012 р.	19 261, 4	297, 9	1,54
2013 р.	19 314, 2	299, 9	1,55
2014 р.	18 073, 3	284, 8	1,58
2016 р.	16 443, 2	272, 9	1,65
2016 р.	16 276, 9	275, 2	1,69

Джерело: [4]

Як видно зі статистичних даних, наведених у табл. 1, кількість населення, зайнятого в галузі телекомунікацій, скоротилася майже на 22 тис. осіб, проте, в розрахунку частки від загальної кількості зайнятого населення, відсоток збільшився. Це пов'язано зі скороченням загальної кількості працюючих у зв'язку із закриттям підприємств, частково неофіційним працевлаштуванням, а також роботою за кордоном. Крім того, спостерігається часткова незадоволеність заробітною платою чи умовами праці, скорочення персоналу, відсутність мотивації, відсутність бачення кар'єрного зростання чи подальшої кар'єри у тій чи іншій

компанії, що штовхає працівників до звільнення. Хоча, з урахуванням сучасних тенденцій, можна стверджувати, що телекомунікаційна галузь буде розширюватися, а кількість зайнятого населення у ній зростатиме.

Працівники такої прогресивної галузі, як телекомунікаційна, повинні відповідати сучасним конкурентним вимогам, які постійно підвищуються. Це можливо досягти за рахунок розробки механізмів розвитку персоналу, організації навчальних процесів та заходів із підвищення кваліфікації з використанням внутрішніх та залучених ресурсів.

Роботи з розвитку персоналу можуть проводитися як менеджерами та вищим керівництвом компаній, так і тренерами, коучами чи фахівцями з різних сфер [5]. У сучасних реаліях це є актуальним питанням, оскільки розвиток персоналу допоможе компанії підвищити продуктивність праці, знизити плинність кадрів і адаптувати їх до мінливих умов роботи в телекомунікаційній галузі. На сьогодні поширеними є такі методи розвитку персоналу [6; 8]:

- наставництво та навчання під час роботи за участю керівників різних напрямків діяльності;
- курси, семінари, майстер-класи, проведені поза робочою обстановкою із залученням сторонніх фахівців, науковців та сучасних практиків;
- аудіо- та відеокурси;
- ротація фахівців між підрозділами чи департаментами або різними філіями і відділами компанії у різних містах чи країнах;
- делегування повноважень;
- обмін знаннями між працівниками компанії.

Особливу увагу слід приділити нетрадиційним методам розвитку персоналу, таким як ділові чи рольові ігри, моделювання ситуацій, розробка різних сценаріїв та інші [7]. Саме такі методи є одними з найефективніших, оскільки дають змогу працівникам зануритися у ситуацію, приймати відповідні рішення та моделювати наслідки, що активізує їх розумову діяльність та сприяє кращому запам'ятовуванню. Проте, для досягнення найбільш суттєвих результатів, доцільно використовувати комплексний підхід, тобто комбінувати різні методики, враховуючи поставлені завдання, особливості колективу, терміни навчання тощо.

Поряд із розробкою навчальних заходів, важливим аспектом є наявність правильно налагодженої системи заохочень, аби більше зацікавити працівників у підвищенні рівня знань, розвитку навичок та компетенцій. Доцільно також у роботі з персоналом, в якості одного з основних стимулів для фахівця, використовувати результати, яких він зможе досягти з використанням освоєних нових знань чи залучення до нового виду діяльності. Мотивація працівників до навчання також може розглядатися як один з методів розвитку персоналу.

Для покращення роботи з персоналом та стимулювання їх до розвитку доцільно розробити ряд заходів із мотивації, до яких доцільно віднести такі:

- необхідність введення традиційної форми грошової винагороди працівників підприємства – премія;
- розробка періодичної оцінки роботи персоналу (може відбуватися декілька разів на рік/квартал/місяць залежно від потреб підприємства; також може проводитися за рахунок показників KPI, що встановлені до преміювання);
- впровадження нематеріальних методів стимулювання працівників;
- покращення умов праці персоналу підприємства;
- розробка позаробочих заходів для персоналу.

Поряд із цим, варто пам'ятати, що оплата праці є стимулюючим фактором лише у тому випадку, якщо вона безпосередньо пов'язана з результатами праці робітників. Персонал підприємства повинен розуміти наявність стійкого зв'язку між матеріальною винагородою та виконаною роботою. У заробітній платні працівників обов'язково має бути присутній той компонент, який є залежним від результатів, що були досягнуті протягом певного періоду часу.

Отже, організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку персоналу в телекомунікаційній галузі повинен включати як безпосередньо заходи, спрямовані на розвиток професійних якостей працівників, так і розробку системи мотивації персоналу, яка також має зв'язок з самовдосконаленням персоналу та розширенням їх компетенцій.

Висновки з проведеного дослідження. Проаналізувавши динаміку зайнятості населення у телекомунікаційній галузі, ми з'ясували, що протягом останніх 5 років кількість персоналу дещо скоротилася.

У сучасних умовах телекомунікаційна галузь є однією з найбільш перспективних та динамічних за своїм розвитком, тому працівники, зайняті у цій сфері, мають постійно розвиватися, удосконалюючи свої знання та навички. Підприємства повинні проводити певну роботу у цьому напрямку, основою для якої може стати організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку персоналу.

Проведений аналіз літературних джерел та основних теоретичних положень дозволив визначити зв'язок механізму управління підприємством із організаційно-економічним механізмом управління персоналом, який є його складовою частиною, та характеризується наявністю ряду взаємопов'язаних елементів.

До основних елементів наукової новизни можна віднести: дослідження динаміки зайнятості населення у телекомунікаційній галузі України та її тенденції; визначення причин зменшення працівників у даній сфері; пропозиції щодо розробки організаційно-економічного механізму забезпечення розвитку персоналу у галузі телекомунікацій.

Перспективою для подальшого дослідження в обраному напрямку може стати поглиблений аналіз проблем розвитку персоналу телекомунікаційної галузі на базі декількох відомих підприємств, розробка конкретних рекомендацій із удосконалення роботи з персоналом та покращення ситуації у галузі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мухин В.И. Основы теории управления : [учебник]. – М. : Экзамен, 2003. – 256 с.
2. Коротков Э.М. Концепция менеджмента : [учеб. пособ]. – М. : ДсКА, 1998. – 304 с.
3. Хміль Ф.І. Основы менеджменту : [підручник]. – К. : Академвидав, 2003. – 608 с.
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/rp/zn_ed/zn_ed_u/zn_ed_2013_u.htm.
5. Эффективные методы использования внутренних ресурсов компании [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.hr-director.ru/article/63036-red-metody-razvitiya-personala>.
6. Грицунова С.В. Современные методы развития персонала / [С.В. Грицунова, К.М. Лотарева, О.Е. Кузьменко, Н.А. Мелентьева]. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://izron.ru/articles/o-nekotorykh-voprosakh-i-problemax-ekonomiki-i-menedzhmenta-sbornik-nauchnykh-trudov-po-itogam-mezh/sektsiya-19-upravlenie-i-razvitie-personala/sovremennye-metody-razvitiya-personala/>
7. Нестандартные методы развития персонала [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.hr-director.ru/article/65976-qqq-16-m3-nestandardnye-metody-razvitiya-personala>.
8. Методы обучения и развития персонала, применяемые в Великобритании [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.trainings.ru/library/articles/?id=6299>.
9. Кльоба Л.Г. Конспект лекцій з дисципліни «Менеджмент персоналу фінансових служб» / [Л.Г. Кльоба, І.В. Алексеев, Р.Й. Желізняк, В.М. Кацшин, Р.О. Кушнір]. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vns.lp.edu.ua/moodle/course/view.php?id=93>.
10. Маркова Н.С. Формування організаційно-економічного механізму управління розвитком персоналу / Н.С. Маркова // Бізнес Інформ. – 2012. – № 6. – С. 200–202. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2012_6_56.

REFERENCES:

1. Mukhin V.I. Osnovy teorii upravleniya : [uchebnik]. – M. : Ekzamen, 2003. – 256 s.
2. Korotkov E.M. Kontseptsiya menedzhmenta : [ucheb. posob]. – M. : DsKA, 1998. – 304 s.
3. Khmil F.I. Osnovi menedzhmentu : [pidruchnik]. – K. : Akademvidav, 2003. – 608 s.
4. Derzhavna sluzhba statistiki Ukraini [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/rp/zn_ed/zn_ed_u/zn_ed_2013_u.htm.

5. Effektivnyye metody ispolzovaniya vnutrennikh resursov kompanii [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu : <https://www.hr-director.ru/article/63036-red-metody-razvitiya-personala>.

6. Gritsunova S.V. Sovremennyye metody razvitiya personala / [S.V. Gritsunova, K.M. Lotareva, O.Ye. Kuzmenko, N.A. Melentyeva]. – [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu : <http://izron.ru/articles/one-kotorykhvoprosakhproblemakhekonomikiimenedzhmentasborniknauchnykhtrudovpoitogammezh/sektsiya19upravlenieirazvitiapersonala/sovremennyye-metody-razvitiya-personala/>.

7. Nestandartnyye metody razvitiya personala [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu : [https://www.hr-director.ru/article/65976-qqq-16-m³-nestandartnye-metody-razvitiya-personala](https://www.hr-director.ru/article/65976-qqq-16-m3-nestandartnye-metody-razvitiya-personala).

8. Metody obucheniya i razvitiya personala, primenyayemye v Velikobritanii [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu : <http://www.trainings.ru/library/articles/?id=6299>.

9. Kloba L.G. Konspekt lektsiy z distsiplini «Menedzhment personalu finansovikh sluzhb» / [L.G. Kloba, I.V. Alekseev, R.Y. Zhelíznnyak, V.M. Kashchishin, R.O. Kushnír]. – [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu : <http://vns.lp.edu.ua/moodle/course/view.php?id=93>.

10. Markova N.S. Formuvannya organizatsiynoyekonomíchnogo mekhaníзму upravlinnya rozvitkom personalu / N.S. Markova // Biznes Inform. – 2012. – № 6. – S. 200–202. – [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2012_6_56.

Dovgan L.Y.

Candidate of Economic Sciences,
Professor at the Department of Management,
National Technical University of Ukraine
“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”

Tkach V.V.

Master
National Technical University of Ukraine
“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”

FEATURES OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM FOR HUMAN RESOURCES DEVELOPMENT IN THE FIELD OF TELECOMMUNICATIONS

The article is dedicated to a problem of personnel development in the telecommunication industry of Ukraine. The authors pay attention to the methodological basis of enterprise management mechanism, organizational-economic mechanism of personnel development, determine the main trends in the field of telecommunications and address the specific features. The main problems of the telecommunication sector of Ukraine are outlined in the paper: the layoffs, outflow of personnel abroad, lack of prospects of work and more. An important element of enterprise development is the human resources that must meet the requirements of the environment and have professional knowledge. Companies should have a special mechanism for continuous staff development.

The over view of scientific approaches allowed to identify the typical organizational-economic mechanism of staff development, which includes:

1. goals and objectives of the enterprise;
2. objectives of personnel management;
3. task of personnel management;
4. HR tools (personnel, financial, logistics, etc.);
5. main directions of improvement of the level of personnel management (improvement of training, improvement of professional skills, motivation of personnel, etc.);
6. programs for improving the level of human resources management;
7. improvement of personnel management;
8. social and economic effect from the growth of the level of personnel management.

Interaction of all elements helps to establish effective work with personnel and improve the enterprise in general. Managers and senior management of companies, coaches or other specialists from various fields can do personnel development work.

There are many well-known methods of staff development, including mentoring and training while working with the leaders; courses, seminars, workshops held outside the working environment; rotation of specialists; delegation of authority; exchange of knowledge. Particular attention should be paid to non-traditional methods for staff development, such as business or role-playing games, simulation of situations and others. In addition, the development of a system of motivation helps to improve the work of employees and stimulate them to develop.

Consequently, the organizational-economic mechanism for providing personnel development in the telecommunication industry should include measures for the development of professional qualities of workers and a system of self-development motivation.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

THEORETICAL FOUNDATIONS OF THE FORMATION OF A MANAGEMENT SYSTEM FOR THE EFFECTIVENESS OF THE ENTERPRISE

Розглянуто теоретичні засади управління ефективністю діяльності підприємства. Представлено загальну схему складових частин процесу управління ефективністю діяльності підприємства. Послідовно досліджено складові елементи процесу управління ефективністю діяльності підприємства. Запропоновано класифікацію підсистем (напрямів) управління ефективністю діяльності підприємства.

Ключові слова: ефект, ефективність, система управління, управління ефективністю, процес управління ефективністю діяльності підприємства.

Rассмотрены теоретические основы управления эффективностью деятельности предприятия. Представлена общая схема составляющих процесса управления эффективностью деятельности предприятия. Последовательно исследованы составляющие процесса управления эффек-

тивности деятельности предприятия. Предложена классификация подсистем (направлений) управления эффективностью деятельности предприятия.

Ключевые слова: эффект, эффективность, система управления, управление эффективностью, процесс управления эффективностью деятельности предприятия.

Theoretical bases of management of efficiency of activity of the enterprise are considered. The general scheme of the components of the process of managing the efficiency of the enterprise activity is presented. The components of the process of managing the enterprise's activity efficiency are consistently studied. The classification of subsystems (directions) of management of enterprise activity is proposed.

Key words: effect, efficiency management, enterprise performance management process.

УДК 579.672

Дорофеев О.В.

к.е.н., доцент,

Полтавська державна аграрна академія

Нікітенко Л.В.

студент

Полтавська державна аграрна академія

Постановка проблеми. Останнім часом проблема управління ефективністю набуває все більшої актуальності. Все частіше керівники підприємств різних організаційно-правових форм виявляють зацікавленість у розробці заходів щодо підвищення ефективності власної діяльності, про що свідчать публікації у періодичних виданнях. Важливо розуміти, що «управління ефективністю» є динамічною категорією, залежною від зовнішніх чинників та критеріїв її визначення. Тому завдання керівників, які спрямовують діяльність підприємств на підвищення її ефективності, полягає у виборі підходу, який відповідатиме умовам функціонування організації та не порушуватиме загальної концепції управління.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Питанню розвитку поняття «ефективності діяльності підприємства» присвячені праці вітчизняних і зарубіжних дослідників. Воно цікавило фахівців із економіки, управління, філософії ще з давніх часів. Його розглядали у своїх працях такі відомі вчені, як Я. Зеленевський, Г. Емерсон, Ф. Кене, Т. Котарбинський, К. Маркс, С. Мескон, В. Петті, Д. Рікардо та ін.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження теоретичних аспектів формування системи управління ефективністю діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначення ефективності діяльності підприємства потребує нових рішень і викликає дискусії та розбіжності в її трактуванні. Оцінка ефективності має особливо велике значення у зв'язку із формуванням систем управління об'єктами, що працюють

у нових умовах жорсткої конкуренції. Тому важливим у роботі підприємства є використання процесу управління ефективністю його діяльності.

Для ґрунтовного аналізу сутності категорії «ефективність діяльності підприємства» необхідно з'ясувати зміст таких понять, як «ефект» та «ефективність».

Етимологія категорії «ефективність діяльності підприємства» тісно пов'язана з поняттям «ефект», однак у науковій літературі ці поняття чітко розмежовуються. Наведемо кілька прикладів визначення категорії «ефект». На думку різних авторів, це – результат, наслідок яких-небудь причин, дій, господарських заходів (уведення нової техніки та інвестиційних проектів, комерційних угод, реалізація будь-якого господарського рішення, здійснення природоохоронних заходів, проведення соціальних заходів) [1, с. 18]; корисний результат, виражений у вартісній оцінці [2, с. 23]; абсолютна властивість будь-якої взаємодії або процесу, яка характеризує їхній результат. Таким чином, усі автори погоджуються з тим, що ефект – це безпосередньо досягнутий або отриманий результат від здійснення певного виду діяльності, процесу, явища або будь-якої іншої взаємодії взагалі. Ефект як абсолютна категорія не відображає тих витрат, що були понесені для отримання зазначеного результату. Тому необхідно визначити таку категорію, як «ефективність», що вже є відносною величиною.

Визначення поняття «ефективність» різними авторами представлено у табл. 1.

Трактування сутності поняття «ефективність» різними науковцями

Автор(и), джерело	Сутність поняття
П.А. Орлов [3, с. 18]	Ефективність – співвідношення результату або ефекту будь-якої діяльності і витрат, пов'язаних із її виконанням. Це може бути як співвідношення результату і витрат, так і співвідношення витрат і результатів діяльності.
З.П. Румянцева [4, с. 277]	Ефективність – це завжди певне співвідношення (результату з цілями або результату з витратами на його отримання), тобто величина відносна; дана категорія носить управлінський характер і відображає ступінь досягнення поставлених цілей.
І.В. Ковальчук [5]	Ефективність – інтегрована економічна категорія, яка відображає виробничі відносини щодо економії сукупних витрат уречевленої та живої праці на отримання кінцевого позитивного результату.
Ф.В. Горбонос [6, с. 296]	Ефективність – це складна економічна категорія, пов'язана з цілеспрямованою, раціональною людською діяльністю. Вона відображає певні виробничі відносини, що складаються між суспільством загалом і підприємствами, а також окремими працівниками.
М.Г. Акулов [7]	Ефективність – це результативність або успішність. Вона показує співвідношення обсягу вироблених матеріальних або нематеріальних благ та кількості затраченої на це праці (співвідношення отриманого виробничого результату і сукупності екстенсивних та інтенсивних затрат живої і уречевленої праці).
О.С. Іванілов [8]	Ефективність – комплексне відбиття кінцевих результатів використання засобів виробництва і робочої сили за певний проміжок часу у виробництві різноманітних товарів та послуг.

Проаналізувавши існуючі на сьогодні визначення категорії «ефективність», можна виділити два основні підходи. Перший підхід характеризує ефективність як результативність, тобто відповідає на питання, які результати досягнуті і за яку ціну, скільки ресурсів було витрачено на досягнення отриманих результатів. У цьому підході ефективність розглядається як співвідношення результатів та витрат. Критеріями першого підходу є «витрати-результат». Однак постає питання, чи надасть нам отриманий результат можливість досягнення мети. Наявність цих питань обумовила існування другого підходу, який характеризує ефективність із позиції досягнення мети, тобто, відповідає на питання, чи досягли ми поставленої мети, наскільки ми до неї наблизились. Критеріями підходу є «результат-мета».

Грунтуючись на дослідженні генезису формування окремих теоретичних положень ефективності діяльності підприємства, ми дійшли висновку: по-перше, необхідно розглядати управління ефективністю діяльності підприємства як складову частину управління самим підприємством, по-друге, використовувати загальну методологію науки управління для обґрунтування його теоретичних засад, по-третє, ефективність діяльності підприємства є підсумком ефективного функціонування всіх видів його діяльності.

Використовуючи системний підхід в управлінні, складемо загальну схему складових частин процесу управління ефективністю діяльності підприємства (рис. 1). Згідно із цим підходом, управління ефективністю діяльності підприємства представлене сукупністю взаємопов'язаних елементів (об'єкта та суб'єкта, завдань, принципів та функ-

цій), орієнтованих на досягнення цілей в умовах зовнішнього середовища, що змінюється.

Об'єктом управління ефективністю діяльності вважаємо процес функціонування підприємства, а суб'єктами – певне коло осіб, що реалізують завдання управління ефективністю.

Головною метою управління ефективністю діяльності вважаємо забезпечення максимізації добробуту власників підприємства в поточному і перспективному періоді.

Враховуючи цю головну мету, зазначимо, що система управління ефективністю діяльності підприємства покликана вирішувати такі завдання:

1. Забезпечення максимізації розміру ефекту за відповідного ресурсного потенціалу підприємства і ринкової кон'юнктури. Це завдання реалізується шляхом оптимізації складу ресурсів і забезпечення їх ефективного використання.

2. Забезпечення оптимального співвідношення між рівнем ефекту і допустимим рівнем ризику. Між цими двома показниками існує прямо пропорційний зв'язок. З урахуванням ставлення менеджерів до господарських ризиків формується допустимий рівень останніх, що визначає агресивну, помірну (компромісну) чи консервативну політику здійснення тих чи інших видів діяльності або проведення окремих господарських операцій.

3. Забезпечення високої якості ефекту. У процесі формування ефекту діяльності підприємства повинні бути реалізовані резерви його зростання за рахунок операційної діяльності, що забезпечує основу перспективного розвитку підприємства.

4. Забезпечення формування достатнього обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку відповідно до завдань розвитку підприємства

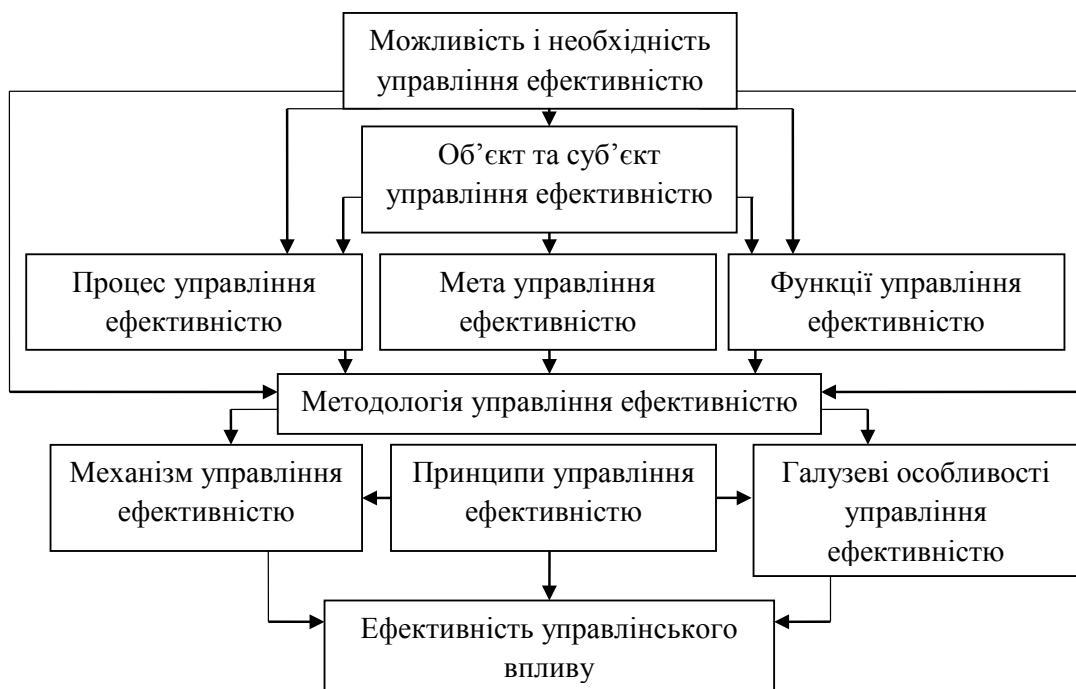


Рис. 1. Концептуальні положення управління ефективністю діяльності підприємства [9, с. 18]

у майбутньому періоді. Оскільки прибуток є основним внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів системи, його розмір визначає потенційну можливість створення фондів, що забезпечують її майбутній розвиток.

5. Забезпечення постійного зростання ринкової вартості підприємства. Це завдання покликане забезпечувати максимізацію добробуту власників у перспективі. Темп зростання ринкової вартості визначається рівнем капіталізації прибутку, отриманого підприємством у звітному періоді.

Обґрунтування мети, завдань управління ефективністю, а також змісту окремих етапів процесу управління ефективністю має спиратися на процесний підхід до управління.

Як відомо, процесний підхід передбачає виокремлення та опис окремих функцій менеджера [10]. Управління розглядається як процес, тому що робота щодо досягнення цілей за допомогою інших – це не одночасна дія, а серія безперервних дій (управлінських функцій). Процес управління є сумою усіх функцій (планування, організація, мотивація, контроль), тобто видів цілеспрямованої діяльності щодо об'єкта управління.

Функція «планування» передбачає розробку стратегії та тактики досягнення встановлених цілей і завдань, складання планів і графіків реалізації окремих заходів управління ефективністю діяльності підприємства, орієнтованих на досягнення визначеної мети управління ефективністю діяльності.

Функція «організація» у процесі управління ефективністю діяльності підприємства має забезпечувати практичну реалізацію прийнятих планів,

тобто відповідати за їх виконання. Із цією функцією пов'язане і питання розподілу, створення умов для виконання запланованого графіка проведення окремих заходів.

Функція «мотивація» має забезпечувати використання мотиваційних регуляторів суб'єктів процесу управління ефективністю діяльності підприємства. Вона має поєднувати матеріальні (економічні) інтереси суб'єктів управління ефективністю діяльності з моральними, психологічними мотивами.

Функція «контроль» у процесі управління ефективністю діяльності забезпечує нагляд і перевірку відповідності фактичних параметрів функціонування підприємства до встановлених, передбачає розробку стандартів його перебігу у вигляді певної системи кількісних показників, що дають змогу своєчасно реагувати на зміни щодо здійснення окремих заходів і приймати необхідні корегувальні управлінські рішення.

Поєднувальний процес «прийняття рішень» у управлінні ефективністю має забезпечувати вибір методів і конкретної тактики управління з великою кількістю альтернативних варіантів, які мають бути розроблені та запропоновані фахівцями з управління ефективністю діяльності. Прийняття рішень у процесі управління ефективністю діяльності має відповідати загальнометодичним вимогам, що висуваються до будь-яких управлінських рішень.

Поєднувальний процес «комунікація» має забезпечувати процес обміну інформацією між суб'єктами управління ефективністю діяльності.

Для досягнення загальних завдань управління ефективністю діяльності обмін інформацією повинен бути своєчасним, повним і адекватним.

Управління ефективністю діяльності можна розглядати як одну зі спеціальних функцій управління, пов'язану з управлінням господарсько-фінансовою діяльністю підприємства. Ми пропонуємо розглядати управління ефективністю діяльності як систему, яка складається з ряду підсистем (напрямів), відповідно до функціональних сфер діяльності підприємства. На нашу думку, існує вісім основних напрямів управління ефективністю діяльності підприємства (рис. 2).

Напрямок «управління фінансами» є невід'ємною підсистемою кожного підприємства в сучасних умовах ведення господарської діяльності. Його мета полягає в належному забезпеченні фінансування підприємства. Основними завданнями напряму є: вибір оптимальних форм фінансування, структури капіталу системи і напрямів його використання з метою забезпечення стабільно високої прибутковості; балансування в часі надходжень і витрат платіжних засобів; підтримування належної ліквідності та своєчасності розрахунків.

Реалізація завдань даного напряму відбувається шляхом аналізу фінансового стану підприємства. Необхідна для цього інформація має бути отримана зі статистичної та фінансової звітності.

Аналіз фінансового стану проводиться за загальними показниками оцінки фінансового стану певної системи (експрес-аналіз) та поглибленими показниками, що дають можливість всебічно оцінити фінансовий стан суб'єкта господарювання.

Під час проведення поглибленого аналізу фінансового стану рекомендується зосереджувати увагу на таких об'єктах: склад і структура активів і пасивів балансу суб'єкта господарювання; структура власного капіталу; розміщення власного капіталу та довгострокових залучених коштів; стан і ефективність використання основних фондів і інших необоротних активів; оборотні засоби та джерела їх формування; тривалість операційного циклу; дебіторська та кредиторська заборгованість; фінансові результати; рух грошових коштів і ділова активність. Перелік може бути розширеним або скороченим відповідно до стратегічних цілей підприємства та вимог його керівника.

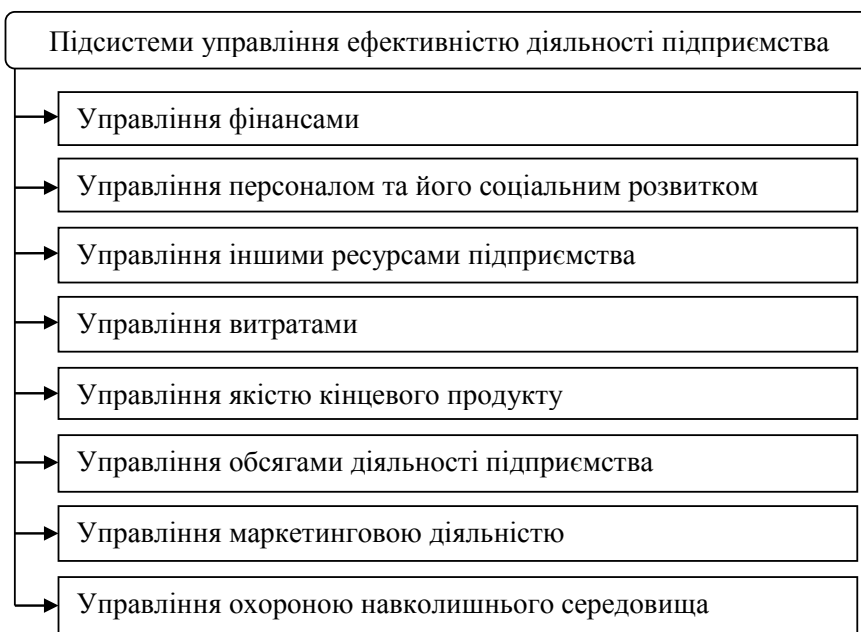


Рис. 2. Складники підсистеми управління ефективністю діяльності підприємства.

Джерело: систематизовано автором на основі [9, с. 30]

Наступний напрямок управління ефективністю діяльності підприємства – «управління персоналом і його соціальним розвитком». Його мета полягає у підвищенні ефективності використання персоналу, а також створенні системи стимулювання персоналу та необхідних соціальних умов для його діяльності.

У наступній підсистемі «Управління іншими ресурсами підприємства» ми виділяємо два основні блоки: матеріальні ресурси та природні ресурси. Кожен із блоків характеризується наявністю, станом ресурсів і процесами їх руху. Наявність і стан ресурсів визначаються обсягом ресурсів (кількісними характеристиками) та їх структурою (якісними характеристиками). Процеси руху ресурсів включають формування ресурсів (залучення у виробництво), використання ресурсів (в основному у виробництві, а також у виробництві, що забезпечує і обслуговує), відновлення або відтворення ресурсів, вибуття і вивільнення ресурсів або утилізацію відходів виробництва.

Основна мета підсистеми «управління ресурсами» полягає у підвищенні ефективності використання ресурсів різними шляхами, наприклад, за рахунок скорочення виробничого циклу, забезпечення необхідного рівня якості ресурсів та ін. Оцінка впливу заходів щодо підвищення ефективності використання ресурсів визначається показниками ефективного використання кожного виду ресурсів.

Наступний напрямок управління ефективністю діяльності – «управління витратами». Як відомо, для оцінки ефективності діяльності підприємства

роль витрат є значною, тому й управління ними стає невід'ємним кроком на шляху до ефективної діяльності. Суб'єктами управління витратами є керівники і спеціалісти підприємства та його підрозділів. Об'єктами – витрати діяльності.

Напрямок «Управління якістю кінцевого продукту» має на меті забезпечувати споживачів продукцією, якістю якої задовольняла б їх потреби і систематично підвищувати ефективність виробництва. Мета другої підсистеми деталізується за стадіями життєвого циклу продукції і конкретизується залежно від участі підприємства в здійсненні процесів життєвого циклу продукції.

Об'єктами управління в цій підсистемі є технічний рівень і якість продукції в цілому, процеси їх формування на стадії дослідження і проектування, забезпечення якості в процесі виробництва, збереження в процесі обігу, повноцінного використання та оновлення в процесі споживання (експлуатації). Якість продукції забезпечується якістю праці, засобів технологічного оснащення та технологічних процесів, сировини, матеріалів, напівфабрикатів і якістю технічної документації.

Напрямок «управління обсягами діяльності» в процесі управління ефективністю діяльності підприємства відіграє важливу роль. Майже завжди в стратегіях розвитку різних підприємств одним із завдань визначено зміни (переважно позитивні) обсягів діяльності. Саме їх оптимізація є одним із шляхів досягнення бажаної мети підприємства, що визначає необхідність наявності в системі управління ефективністю діяльності підсистеми «управління обсягами діяльності». Підсистема має на меті відстежувати динаміку обсягів діяльності, виявляти чинники впливу на зміни, що відбулися, аналізувати їх ступінь впливу та вживати заходів щодо забезпечення обсягів діяльності, передбачених програмою розвитку підприємства.

Підсистема «управління маркетинговою діяльністю» передбачає такі напрями: вивчення товарної структури ринку; дослідження смаків, потреб, поведінки споживачів; вивчення фірмової структури ринку; дослідження внутрішнього середовища підприємства; формування цін на продукцію та організацію збуту продукції.

Остання складова частина – «управління охороною навколишнього середовища». Об'єктами управління в цій підсистемі є: етапи розробки та виготовлення продукції, на яких визначаються екологічні та гігієнічні властивості продукції; всі технологічні етапи виробництва, які передбачають вихід сировинних, супутніх, побічних, основних продуктів і вторинних матеріалів, що забруднюють навколишнє середовище; засоби охорони навколишнього середовища.

Метою підсистеми «управління охороною навколишнього середовища підприємства» є забезпечення виконання норм і вимог, що

обмежують шкідливий вплив процесів виробництва на навколишнє середовище та раціональне використання природних ресурсів, їх оновлення і відтворення.

На нашу думку, запропонована класифікація підсистем (напрямів) управління ефективністю діяльності підприємства повною мірою розкриває сутність управління ефективністю і може вважатися універсальною. Необхідно наголосити, що визначені підсистеми не функціонують ізольовано. Реалізація мети управління ефективністю діяльності підприємства потребує узгодження та координації дій із визначених напрямів. Тільки за цих умов результат – відповідність фактичного стану підприємства заданим параметрам – буде не тільки досягнуто, але й закріплено.

Висновки з проведеного дослідження. Аналіз теоретичних засад управління ефективністю діяльності підприємства дає можливість стверджувати, що цей процес необхідно розглядати як систему, яка складається з певної кількості елементів і яка може досягти успіху лише за умови скоординованих дій її складників, правильно обраних методів управління, програми мотивації, механізму управління ефективністю діяльності підприємства. Розглянуті аспекти управління ефективністю діяльності підприємства повинні враховуватися в їх оцінці. Наступним кроком у дослідженні заданої проблематики є аналіз існуючих методик оцінки основних результатів управління ефективністю діяльності підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Синицина Т.А. Оценка эффективности системы управления промышленным предприятием – целевой подход : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.06.01 «Экономика, организация и управление предприятиями» / Т.А. Синицина. – Одесса, ОГЭУ, 2004. – 187 с.
2. Петрова І.В. Оцінка ефективності управлінської діяльності на підприємствах вугільної промисловості : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / І.В. Петрова. – Донецьк, 2003. – 192 с.
3. Орлов П.А. Экономика предприятия : [учеб. пособ.] / П.А. Орлов. – Х. : РИО ХГЭУ, 2000. – 401 с.
4. Румянцева З.П. Общее управление организацией. Теория и практика : [учебник] / З.П. Румянцева. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 304 с.
5. Ковальчук І.В. Економіка підприємства : [навч. посіб.] / І.В. Ковальчук. – К. : Знання, 2008. – 679 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/1931071047540/ekonomika/efektivnist_diyalnosti_pidpriyemstva.
6. Горбонос Ф.В. Економіка підприємства : [підручник] / [Ф.В. Горбонос, Г.В. Черевно, Н.Ф. Павленчик та ін.]. – К. : Знання, 2010. – 463 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/1499052836280/ekonomika/efektivnist_diyalnosti_agrarnih_pidpriyemstv#78.

7. Акулов М.Г. Економіка праці і соціально-трудо́ві відносини : [навч. посіб.] / [М.Г. Акулов, А.В. Драбаніч, Т.В. Євась]. – К. : Центр навчальної літератури, 2012. – 328 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/ekonomika/ekonomika_pratsi_ta_sotstrudovi_vidnosini_akulov/.

8. Іванілов О.С. Економіка підприємства : [підручник] / О.С. Іванілов. – К. : Центр навчальної літератури, 2011. – 728 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/19940412/ekonomika/ekonomichna_efektivnist_tehnichnih_organizatsiynih_povovveden.

9. Куценко А.В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємств споживчої кооперації України : [монографія] / А.В. Куценко. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 205 с.

10. Шимановська-Діанич Л.М. Основи менеджменту: опорний конспект лекцій / Л.М. Шимановська-Діанич. – Полтава : РВВ ПКІ, 2001. – Ч. 2. – 78 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.studmed.ru/docs/document26794/page=3>.

REFERENCES:

1. Synytsyna T.A. Otsinka efektyvnosti systemy upravlinnya promyslovym pidpryyemstvom – tsilovyy pidkhid : dys. ... kand. ekon. nauk : spets. 08.06.01 / T.A. Synytsyna. – Odesa, ODEU, 2004. – 187 s.

2. Petrova I.V. Otsinka efektyvnosti upravlinskoyi diyalnosti na pidpryyemstvakh vuhilnoyi promislivosti : dys. ... kand. ekon. nauk : spets. 08.06.01 / I.V. Petrova. – Donetsk, 2003. – 192 s.

3. Orlov P.A. Ekonomyka predpryyatyya [Economics of the enterprise] : [Ucheb. posob.] / P. A. Orlov. – Kharkiv : KhNEU, 2000. – 401 s.

4. Rummyantseva Z.P. Obshchee upravlenye orhanyzatsyey. Teoriya i praktyka : [uchebnik] / Z.P. Rummyantseva. – M. : YNFRA-M, 2001. – 304 s.

5. Kovalchuk I.V. Ekonomika pidpryyemstva : [navch. posib.] / I.V. Kovalchuk. – K. : Znannya, 2008. – 679 s. – [Electronnyi resurs]. – Regim dostupu : http://pidruchniki.com/1931071047540/ekonomika/efektivnist_diyalnosti_pidpryyemstva.

6. Horbonos F.V. Ekonomika pidpryyemstva : [pidruchnyk] / [F.V. Horbonosa, H.V. Cherevno, N.F. Pavlenchuk ta in.]. – K. : Znannya, 2010. – 463 s. – [Electronnyi resurs]. – Regim dostupu : http://pidruchniki.com/1499052836280/ekonomika/efektivnist_diyalnosti_agrarnih_pidpryyemstv#78.

7. Акулов М.Г. Економіка праці у соціально-трудо́ві відносини : [навч. посіб.] / [М.Г. Акулов, А.В. Драбаніч, Т.В. Євась]. – К. : Тсентр навчальної літератури, 2012. – 328 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/ekonomika/ekonomika_pratsi_ta_sotstrudovi_vidnosini_akulov/.

8. Іванілов О.С. Економіка підприємства: [підручник] / О.С. Іванілов. – К. : Тсентр навчальної літератури, 2011. – 728 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/19940412/ekonomika/ekonomichna_efektivnist_tehnichnih_organizatsiynih_povovveden.

9. Kutsenko A.V. Orhanizatsiyno-ekonomichnyy mekhanizm upravlinnya efektyvnisty diyalnosti pidpryyemstv spozhyvchoyi kooperatsiyi Ukrayiny : [monohrafiya] / A.V. Kutsenko. – Poltava : RPUSK, 2008. – 205 s.

10. Shymanovska-Dianich L.M. Osnovy menedzhmentu: oporny konspekt lektsiy / L.M. Shymanovska-Dianich. – Poltava : RPKI, 2001. – Ch. 2. – 78 s. – [Electronnyi resurs]. – Regim dostupu : <http://www.studmed.ru/docs/document26794/page=3>.

Dorofyeyev O.V.PhD Economy, Docent
Poltava State Agrarian Academy**Nikitenko L.V.**Student
Poltava State Agrarian Academy**THEORETICAL FOUNDATIONS OF THE FORMATION OF A MANAGEMENT SYSTEM
FOR THE EFFECTIVENESS OF THE ENTERPRISE**

The problem of efficiency management has recently become more and more relevant. Increasingly, managers of enterprises of various organizational and legal forms are interested in developing measures to increase the efficiency of their own activities, as evidenced by publications in periodicals. It is important to understand that «efficiency management» is a dynamic category that is quite dependent on external factors, as well as criteria for its definition. Therefore, the task of managers who direct the activities of enterprises to increase their efficiency is to choose an approach that is most in line with the conditions of the organization and does not violate the general concept of its management.

The goal of the article is to study the theoretical aspects of the formation of a management system of the enterprise's activity effectiveness.

The proposed classification of the subsystems (directions) of enterprise performance management fully reveals the essence of efficiency management and can be considered universal. It should be emphasized that certain subsystems do not function in isolation. The implementation of the purpose of managing the efficiency of the enterprise requires agreement and coordination of activities from certain areas. Only in these conditions, the result – the correspondence of the actual state of the enterprise to the given parameters – will not only be achieved, but also consolidated.

The considered theoretical principles of management of the efficiency of the enterprise activity make it possible to argue that this process should be considered as a system consisting of a certain number of complex elements. It can succeed only in the context of coordinated actions of its components, properly selected management methods, motivation programs, and the mechanism for managing the efficiency of the enterprise. Considered aspects of management of the effectiveness of the enterprise should be taken into account when evaluating them. The next step in the study of the given problem is the analysis of existing methods for evaluating the main results of management of the enterprise's performance.

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ТАКСОНОМІЧНОГО ПОКАЗНИКА

EVALUATION OF ENTERPRISE DEVELOPMENT EFFICIENCY BASED ON TAXONOMIC INDICATOR

У статті доведено, що оцінювання ефективності функціонування підприємства є необхідною умовою його подальшого розвитку. Було визначено доцільність використання таксономічного показника рівня розвитку для підприємства, яке займається пасажирськими перевезеннями. Доведено переваги застосування цього показника. Визначено, що він має тенденцію до зниження – це вказує на існування певної низки проблем, на які необхідно звернути увагу керівництву підприємства, щоб відповідати заданій траєкторії розвитку.

Ключові слова: розвиток підприємства, оцінка розвитку підприємства, таксономічний показник, галузь пасажирських перевезень.

В статті доказано, що оцінка ефективності функціонування підприємства є необхідним умовою його подальшого розвитку. Было определена целесообразность использования таксономического показателя уровня развития для предприятия, занимающегося пассажирскими перевозками. Обоснованы преимущества использования этого показателя. Определено, что он имеет тенденцию к снижению – это указывает на существование определенного ряда проблем, на которые необходимо обратить внимание руководству предприятия, чтобы соответствовать заданной траектории развития.

денцію к снижению – это указывает на существование определенного ряда проблем, на которые необходимо обратить внимание руководству предприятия, чтобы соответствовать заданной траектории развития.

Ключевые слова: развитие предприятия, оценка развития предприятия, таксономический показатель, отрасль пассажирских перевозок.

In the article it has been proved that the assessment of the functioning efficiency of the enterprise is a necessary condition for its further development. It has been determined that it is expediently to use a taxonomic indicator of the enterprise development level for the company engaged in passenger transportation. The advantages of using this indicator have substantiated. It has been determined that it tends to decrease. This indicates the existence of a certain number of problems, which the management of the enterprise needs to pay attention to in order to comply with the specified development path.

Key words: enterprise development, enterprise development assessment, taxonomic indicator, passenger transport industry.

УДК 658.15

Іпполітова І.Я.

к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
Зарицька О.І.
студент
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку ринкових відносин вимагає від національних підприємств активних дій, спрямованих на підвищення ефективності їх функціонування, що є неможливим без комплексного оцінювання ефективності розвитку підприємства. Вимір ефективності діяльності підприємства є складним завданням, адже існує безліч методик оцінки розвитку підприємства, однак вони мають різну спрямованість, тобто оцінюють різні напрямки розвитку, а тому не дають можливості оцінити ефективність комплексно. Крім того, потрібно враховувати галузеві особливості діяльності підприємств (у даному дослідженні – галузь пасажирських перевезень, що має свої особливості як у веденні бізнесу, так і в доцільності розрахунку тих чи інших показників результативності діяльності підприємства). Тому виникає необхідність пошуку оптимального методу оцінки ефективності розвитку підприємства галузі пасажирських перевезень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика ефективності діяльності, функціонування та розвитку підприємства є об'єктом пильної уваги вчених-економістів. Серед відомих дослідників варто відзначити М.М. Бурмаку, З.В. Герасимчука, Б.М. Данилишина, С.П. Дунду, Н.В. Касьянову та ін. [1–5]. У роботах цих авторів висвітлено основи розвитку підприємств, доведено необхідність ефективного розвитку підприємств

як важливого компонента ринкової економіки, розглянуто питання ефективності виробництва та бізнесу. Незважаючи на значну кількість опублікованих праць та їх наукову цінність, чимало теоретичних і методичних аспектів проблематики залишаються дискусійними та потребують подальших наукових досліджень та розвитку.

Постановка завдання. Метою дослідження є теоретичне обґрунтування можливості застосування таксономічного методу оцінювання для визначення ефективності розвитку підприємства та його функціонування у довгостроковій перспективі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринкове середовище функціонування підприємств диктує жорсткі умови конкуренції, вижити й стати лідером у яких можливо лише за своєчасної реалізації програм розвитку. Актуальності набувають питання розвитку підприємств, їх спроможності швидко і з мінімальними витратами реагувати на потреби ринку та зміни зовнішнього і внутрішнього середовища.

Стосовно оцінки рівня розвитку підприємства варто зазначити, що, через широке та неоднозначне трактування поняття «розвиток», різні автори залучають до оцінки або окремі елементи даного процесу, або суміжні поняття. Так, М.М. Бурмака та Т.М. Бурмака пропонують оцінювати рівень розвитку підприємства на основі

інтегрального показника, що включає рівень конкурентоспроможності і потенціалу підприємства [1, с. 48], Г.В. Назарова, О.В. Іванісов, О.Ф. Доровської згадують про оцінку економічного, технічного і трудового потенціалу підприємства з метою оцінювання рівня його розвитку [6, с. 20].

Наступний підхід базується на визначенні розвитку через поняття ентропії. Так, М.В. Афанасьєв розглядає організованість як альтернативну основу оцінки розвитку підприємства, при цьому ступінь організованості заснований на понятті ентропії. Ентропія системи дорівнює нулю, коли є ймовірність виникнення лише однієї конфігурації. Якщо ж рівноймовірним є утворення будь-якої конфігурації, то ентропія максимальна [7, с. 22].

Інший підхід базується на визначенні розвитку через поняття життєвого циклу. У якості інструмента діагностики розвитку В.С. Пономаренко, О.М. Тридід, М.О. Кизим та О.І. Пушкар визначають систему діагностики банкрутства підприємства (моделі Е.І. Альтмана, Р. Лиса, У. Бівера, Гольдера-Конана) та інтегрального показника конкурентоспроможності підприємства [8, с. 84; 9, с. 102].

Підхід оцінки розвитку підприємства за допомогою таксономічного аналізу запропонували Ю.Б. Іванов, О.М. Тищенко, Н.А. Дробитько, О.С. Абрамова. У якості складових частин використовується система показників, що оцінюють техніко-технологічні та кадрові ресурси, ресурси фінансового стану та фінансових результатів [10, с. 41–48]. У свою чергу, О.В. Раєвцева пропонує оцінювати рівень розвитку підприємства за допомогою таксономічного інтегрального показника, де складниками оцінки є виробнича сфера, фінансова сфера та сфера праці [11, с. 232].

Іншим підходом є оцінювання розвитку підприємства на основі кумулятивного підходу, що передбачає оцінку стратегічного потенціалу підприємства як результату кумулятивного накопичення факторів розвитку та основи його подальшого розвитку. Цей підхід пропонує використовувати Н.В. Касьянова [12, с. 193].

Консолідований підхід щодо оцінки ефективності та розвитку підприємства, який ґрунтується на системному підході, було запропоновано В.С. Пономаренко та І.В. Гонтаревою [13].

Отже, для оцінювання ефективності розвитку в науковій літературі пропонується велика кількість методів. Проаналізувавши найбільш використувані, ми визначили, що для оцінювання ефективності розвитку підприємства, яке займається пасажирськими перевезеннями, доцільно використати таксономічний показник рівня розвитку. Перевагами такого методу є універсальність, інформативність та доступність для дослідників; він дає комплексну оцінку всіх сфер діяльності підприємства, тому на його основі можна робити висновки про ефективність розвитку аналізованого підприємства.

В основу методу покладено визначення таксономічної (евклідової) відстані, тобто відстані між точками багатовимірного простору, розмірність якого визначається кількома ознаками, що характеризують досліджуваний об'єкт. Визначення цих відстаней дає можливість з'ясувати місцеположення кожної конкретної точки відносно інших, і, таким чином, структурувати всю сукупність точок. Безперечною перевагою таксономічного методу є процес т. зв. стандартизації показників, в результаті якого властивості об'єкта, описані різними якісними і кількісними показниками, перетворюються на єдину стандартизовану систему вимірів.

Розглянемо детальніше застосування методу на прикладі визначення рівня розвитку підприємства, що займається пасажирськими перевезеннями, на основі деяких груп показників ефективності діяльності підприємства.

Для аналізу було взято значення 3-х груп показників за останні 12 років: ліквідність та платоспроможність (1 група), фінансова стійкість (2 група) та рентабельність (3 група). Показники в динаміці наведено у табл. 1.

Як видно з табл. 1, маючи таку сукупність значень показників за 12 років, дуже важко зробити комплексну оцінку діяльності підприємства і визначити, яка тенденція його розвитку. Для цього використовуємо таксономічний показник, який трансформує всі наявні економічні показники в один інтегральний показник, що в динаміці дає можливість з'ясувати існуючий рівень розвитку та його тенденцію на майбутнє.

Для знаходження таксономічного показника стандартизуємо показники табл. 1 для зведення їх до однієї величини. Skorистаємося такою формулою стандартизації:

$$Z_{ij} = \frac{X_{ij} - X_{cp}}{\sigma}, \quad (1)$$

де Z_{ij} – стандартизоване значення j для об'єкта i ;
 X_{ij} – значення j для i -го об'єкта;
 X_{cp} – середньоарифметичне значення j ;
 σ – стандартне відхилення j .

Наступний етап – формування точки еталону $Z_0(Z_{01}, Z_{02}, Z_{03}, \dots, Z_{0m})$. Базою порівняння для розрахунку евклідових відстаней служитиме еталонне значення показника. Для показників стимуляторів, (всі показники табл. 1 є стимулятори, оскільки їх оптимальне значення в нормі має збільшуватися) буде найбільше значення стандартизованого показника, а для дестимуляторів – найменше.

Далі для отримання таксономічного (інтегрального) показника розраховуємо d – евклідову відстань за допомогою формули 2:

$$d = \sqrt{\sum (Z_{ij} - Z_0)^2}, \quad (2)$$

де Z_{ij} – значення стандартизованої j -ї ознаки для i -го об'єкта;
 Z_0 – точка еталону.

Таблиця 1

Показники ефективності підприємства за 2005-2016 рр.

Показник	Роки											
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Показники ліквідності та платоспроможності												
Коефіцієнт загального покриття	0,65	0,51	0,79	0,86	0,72	0,64	0,61	0,63	0,64	0,61	0,64	0,59
Коефіцієнт проміжної ліквідності	0,57	0,62	0,65	0,66	0,66	0,71	0,68	0,70	0,70	0,68	0,33	0,33
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,03	0,04	0,07	0,70	0,07	0,07	0,04	0,04	0,05	0,04	0,04	0,07
Коефіцієнт платоспроможн.	0,50	0,43	0,54	0,53	0,64	0,65	0,46	0,43	0,32	0,43	0,34	0,33
Показники фінансової стійкості												
Коефіцієнт фінансової стабільності	0,15	0,16	0,16	0,17	0,17	0,18	0,17	0,25	0,22	0,26	0,20	0,40
Коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних коштів	0,18	0,17	0,19	0,19	0,20	0,19	0,22	0,18	0,17	0,15	0,12	0,22
Коефіцієнт забезпечення власним капіталом	0,50	0,65	0,34	0,29	0,20	0,26	0,17	0,23	0,20	0,23	0,17	0,28
Показники рентабельності												
Рентабельність підприємства	2,34	2,13	2,04	1,95	2,05	1,76	2,01	1,90	1,90	1,60	1,34	1,07
Рентабельність активів	4,56	4,95	5,16	5,27	5,29	5,72	5,43	5,59	5,65	5,42	4,73	5,96
Рентабельність власного капіталу	30,4	30,98	28,90	26,87	29,60	22,45	24,51	28,54	26,98	28,08	28,15	21,02
Рентабельність операційної діяльності	5,22	4,21	6,33	7,36	7,46	8,44	5,36	5,46	4,53	7,35	6,09	3,82
Рентабельність інвестиційного капіталу	19,99	20,13	19,09	18,09	16,46	17,40	12,48	10,38	7,90	5,21	5,78	8,54

Далі розраховуємо інтегральний показник розраховуємо за формулою 3:

$$K = 1 - \frac{d}{d^*}, \quad (3)$$

де d – евклідова відстань;
 d^* – проміжний коефіцієнт.

Проміжний коефіцієнт розраховується за формулою:

$$d^* = 2 * \sigma_0 + \frac{\sum d}{n}. \quad (4)$$

де n – кількість років, за які проводиться аналіз.

Чим більше значення таксономічного показника, тим вищий рівень розвитку підприємства, тобто показники ефективності діяльності підприємства мають оптимальне значення, і навпаки.

Результати розрахунків наведено у табл. 2.

Продемонструємо розрахований інтегральний показник на графіку (рис.1).

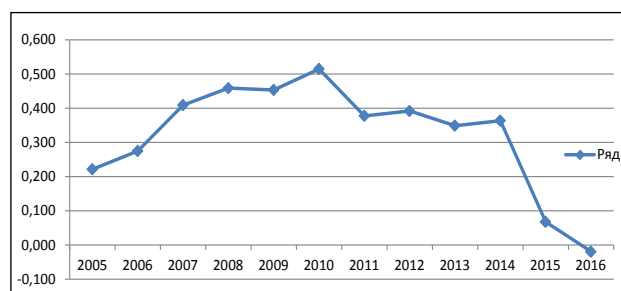


Рис. 1. Інтегральний показник рівня розвитку підприємства

Таблиця 2
Таксономічний показник рівня розвитку підприємства за 2005-2016 рр.

Роки	Евклідова відстань	К (таксономічний показник)
2005	5,775	0,221
2006	5,379	0,275
2007	4,382	0,409
2008	4,013	0,459
2009	4,053	0,454
2010	3,599	0,515
2011	4,615	0,378
2012	4,510	0,392
2013	4,828	0,349
2014	4,720	0,364
2015	6,917	0,067
2016	7,561	-0,019

Як бачимо із графіка, починаючи з 2005 р. підприємство стрімко розвивається, найуспішнішим для функціонування підприємства видався 2010 р. Аналітики називають цей рік періодом стабілізації кризи в економіці країни, що пов'язано зі зниженням рівня інфляції, стабілізацією національного курсу, зниженням бюджетного дефіциту та низкою інших подій, котрі дали можливість аналізованому підприємству досягти оптимістичних результатів. Після 2010 р. спостерігається негативна тенденція розвитку, підприємство втрачає свою минулу позицію, що може бути пов'язано зі стрімким підвищенням цін на енергоносії у цьому році та реальним зниженням купівельної спроможності населення. Після 2014 р. становище стрімко погіршується, і підприємство втрачає можливості до розвитку.

Таким чином, застосування таксономічного показника дає можливість спростити аналіз великої кількості показників і визначити рівень розвитку підприємства.

Крім того, для спрощення аналізу показників ефективності використовують метод репрезентантів. Цей метод має велике значення для знаходження т. зв. діагностичних ознак, які передають найбільш суттєві особливості об'єкта, що досліджується, тобто метод полягає у визначенні одного показника із групи показників ефективності, на який варто звернути увагу в аналізі діяльності підприємства та у процесі розробки заходів із підвищення ефективності господарської діяльності.

Першим етапом методу є формування інформативного простору ознак, тобто збір показників ефективності діяльності підприємства за групами (табл. 1).

Далі стандартизуємо дані за допомогою формули 1, після цього будемо симетричну матрицю відстаней для кожної групи показників за допомогою формули 2 (табл. 3, табл. 4, табл. 5) і за максимальною сумою відстаней визначаємо найбільш значущий показник даної групи.

У табл. 3 наведено значення евклідових відстаней показників ліквідності та платоспроможності.

Таблиця 3
Матриця відстаней показників групи ліквідності та платоспроможності

	z_1	z_2	z_3	z_4	Σ
z_1	0	0,478	1,965	0,67	3,112
z_2	0,478	0	1,79	0,627	2,895
z_3	1,965	1,79	0	1,421	5,175
z_4	0,67	0,627	1,421	0	2,718

Серед показників групи ліквідності та платоспроможності за допомогою методу репрезентантів виділено коефіцієнт абсолютної ліквідності. Отже, в аналізі показників цієї групи слід приділяти більшу увагу саме цьому показнику. Проаналізуємо цей показник.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності демонструє частку поточних зобов'язань підприємства, яка може бути погашена негайно. Як видно із табл. 1, показник абсолютної ліквідності підприємства в період 2005–2016 рр. знаходиться у діапазоні від 0,03 до 0,07. Нормативне значення цього показника – 0,1–0,2. Тобто, фактичні значення цього показника нижчі за нормативні, це свідчить про низьку ліквідність активів підприємства. Проте, як можна засвідчити із даних табл. 1, за останній звітний рік коефіцієнт абсолютної ліквідності збільшився на 0,03 (на 75%), що свідчить про ріст спроможності підприємства погасити свою короткотермінову кредиторську заборгованість.

У табл. 4 наведено значення евклідових відстаней показників фінансової стійкості.

Таблиця 4
Матриця відстаней показників групи фінансової стійкості

	z_1	z_2	z_3	Σ
z_1	0	0,226	14,444	14,671
z_2	0,226	0	14,557	14,784
z_3	14,444	14,557	0	29,001

Серед показників групи фінансової стійкості найвагомим показником виявився коефіцієнт забезпечення власним капіталом, оскільки сума відстаней цього показника має найвище значення.

Нормативним значенням коефіцієнта забезпечення власним капіталом є 0,1 і вище. Високе значення говорить про фінансову стійкість підприємства і здатність проводити активну діяльність навіть за відсутності доступу до позикових коштів і зовнішніх джерел фінансування. І навпаки, значення нижче за нормативне, свідчить про значну фінансову залежність підприємства від зовнішніх кредиторів. В умовах погіршення ринкової ситуації підприємство, в такому випадку, не зможе продо-

Таблиця 5

Матриця відстаней показників групи рентабельності

	z_1	z_2	z_3	z_4	z_5	Σ
z_1	0	6,274	109,429	6,688	35,217	157,607
z_2	6,274	0	109,722	5,050	38,351	159,397
z_3	109,429	109,722	0	112,669	84,082	415,903
z_4	6,688	5,050	112,669	0	38,187	162,593
z_5	35,217	38,351	84,082	38,187	0	195,837

вжити свою діяльність. Негативне значення показника говорить про те, що весь власний капітал і довгострокові джерела спрямовані на фінансування необоротних активів і у підприємства немає довгострокових коштів для оборотного капіталу.

Як видно із табл. 1, коефіцієнт забезпечення власним капіталом підприємства за весь проаналізований період вищий за нормативне значення. З початку періоду він поступово знижується, але за останній звітний рік коефіцієнт збільшився на 0,11, що складає 64,71%. Це свідчить про ріст захищеності інтересів кредиторів та інвесторів, а також здатність підприємства погашати довгострокову заборгованість.

У табл. 5 наведено значення евклідових відстаней показників рентабельності.

За результатами табл. 5, найбільше значення суми евклідових відстаней має показник рентабельності власного капіталу.

Рентабельність власного капіталу вказує, наскільки ефективно використовується власний капітал, тобто скільки прибутку було згенеровано на кожну гривню залучених власних коштів. Цей індикатор є найбільш важливим для власників (акціонерів, учасників), адже дозволяє визначити зростання їх добробуту за аналізований період.

Згідно даних табл. 1, можна зробити висновки про зниження цього показника за період 2005–2016 рр. Наприклад, за останній звітний рік рентабельність власного капіталу знизилась на 7,13%, що свідчить про зниження рівня прибутковості власного капіталу аналізованого підприємства.

Таким чином, метод репрезентантів дає змогу виявити показники, на які потрібно в першу чергу звернути увагу в аналізі груп показників та які є своєрідними індикаторами у групі показників. Під час розробки заходів щодо підвищення ефективності діяльності підприємства треба дослідити поведінку цих показників у динаміці, аналізуючи діяльність підприємства. Як свідчать проведені дослідження, таксономічні методи оцінки рівня розвитку підприємства є достатньо простими у застосуванні, універсальними та такими, що комплексно аналізують стан підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Маючи велику кількість показників, які аналізують діяльність підприємства, важко за короткий час дослідити

реальний стан розвитку, це потребує використання дослідниками узагальнюючих показників, адже швидкість у розрахунках і унаочнення результатів – те, що вимагає сучасний аналіз діяльності підприємства для прийняття обґрунтованих управлінських рішень в умовах обмеженого часу на їх прийняття. Розуміючи, що означені показники, по-перше, не мають всеохоплюючого характеру, по-друге, тільки частково відображають результативність факторів, що впливають на розвиток підприємства, способом вирішення таких обмежень вважаємо ідентифікацію узагальнюючого показника ефективності розвитку підприємства, у якості якого виступає таксономічний показник. Останній здатен збалансувати, з одного боку, необхідність включення досить великої кількості аспектів розвитку підприємства і надмірну формалізацію даного показника та, з іншого боку, можливість його практичного використання для інтегрального оцінювання ефективності розвитку як окремих підприємств, так і галузі в цілому. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є розроблення сценаріїв розвитку підприємства, які б враховували найсуттєвіші фактори зовнішнього впливу. Врахування впливу певних факторів призведе до підвищення ефективності та гнучкості управління підприємством.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бурмака М.М. Управління розвитком підприємства (на прикладі підприємств будівельної галузі) : [монографія] / М.М. Бурмака. – Харків : ХНАДУ, 2011. – 204 с.
2. Герасимчук З.В. Регіональна політика сталого розвитку: теорія, методологія, практика / З.В. Герасимчук. – Луцьк : Надстир'я, 2008. – 528 с.
3. Говорушко Т.А. Ефективність як економічна категорія / Т.А. Говорушко // Наукові праці НУХТ. – 2007. – № 20. – С. 74–76.
4. Данилишин Б.М. Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка : [навч. посіб.] / [Б.М. Данилишин, Д.В. Клиновий, Т.В. Пепа]. – Ніжин : ТОВ «Видавництво Аспект-Поліграф», 2007. – 688 с.
5. Дунда С.П. Теоретичні підходи до визначення поняття «розвиток підприємства» / С.П. Дунда // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури, 2011. – № 32. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/380/369>.

6. Назарова Г.В. Управління розвитком діяльності промислових підприємств : [монографія] / [Г.В. Назарова, О.В. Іванісов, О.Ф. Доровської]. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2010. – 240 с.

7. Афанасьев Н.В. Управление развитием предприятия : [монография] / [Н.В. Афанасьев, В.Д. Рогожин, В.И. Рудыка]. – Харьков : Издательский Дом «ИНЖЭК», 2003. – 184 с.

8. Пономаренко В.С. Стратегічне управління розвитком підприємства : [навч. посіб.] / [В.С. Пономаренко, О.І. Пушкар, О.М. Тридід]. – Харків : Вид. ХДЕУ, 2002. – 640 с.

9. Пономаренко В.С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи : [монографія] / [В.С. Пономаренко, О.М. Тридід, М.О. Кизим]. – Харків : Видавничий Дім «ИНЖЕК», 2003. – 328 с.

10. Иванов Ю.Б. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия / [Ю.Б. Иванов, А. Н. Тищенко, Н.А. Дробитько, О.С. Абрамова]. – Харків : ХНЭУ, 2004. – 256 с.

11. Раєвнева О.В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі : [монографія] / О.В. Раєвнева. – Харків : ВД «ИНЖЕК», 2006. – 496 с.

12. Касьянова Н.В. Управління розвитком підприємства на основі кумулятивного підходу: концепція, моделі та методи : [монографія] / Н.В. Касьянова; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк : СПД Купріянов В.С., 2011. – 374 с.

13. Пономаренко В.С. Проблема оцінки системної ефективності функціонування та розвитку підприємства / В.С. Пономаренко, І.В. Гонтарева // Економіка розвитку. – Харків : ХНЕУ. – 2011. – № 1 (57). – С. 5–8.

REFERENCES:

1. Burmaka M.M. Upravlinnia rozvytkom pidpriemstva (na prykladi pidpriemstv budivelnoi haluzi): [monohrafiya] / M.M. Burmaka. – Kharkiv : HhNAHU, 2011. – 204 s.

2. Herasymchuk Z.V. Rehionalna polityka staloho rozvytku: teoriia, metodolohiia, praktyka / Z.V. Herasymchuk. – Lutsk : Nadstyria, 2008. – 528 s.

3. Hovorushko T.A. Efektyvnist yak ekonomichna katehoriia / T.A. Hovorushko // Naukovi pratsi NUKhT. – 2007. – № 20. – S. 74–76.

4. Danylyshyn B.M. Rozvytok produktyvnykh syl i rehionalna ekonomika : [navch. posib.] / [B.M. Danylyshyn, D.V. Klynovyi, T.V. Pepa]. – Nizhyn : Aspekt-Polihraf, 2007. – 688 s.

5. Dunda S.P. Teoretychni pidkhody do vyznachennja ponjattja rozvytok pidpriemstva / S.P. Dunda // Problemy pidvyschennia efektyvnosti infrastruktury, 2011. – № 32. – [Electronnyi resurs]. – Regim dostupu : <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/380/369>.

6. Nazarova H.V. Upravlinnia rozvytkom diialnosti promyslovykh pidpriemstv : [monohrafiya] / [H.V. Nazarova, O.V. Ivanisov, O.F. Dorovskoi]. – Kharkiv : KhNUE, 2010. – 240 s.

7. Afanasiev N.V. Upravlenie razvitiem predpriyatiya: [monohrafiya] / [N.V. Afanasiev, V.D. Rogozhin, V.I. Rudyka]. – Kharkov : PH INZhEK, 2003. – 184 s.

8. Ponomarenko V.S. Stratehichne upravlinnia rozvytkom pidpriemstva: [navch. posib.] / [V.S. Ponomarenko, O.I. Pushkar, O.M. Trydid]. – Kharkiv : KhSUE, 2002. – 640 s.

9. Ponomarenko V.S. Stratehiia rozvytku pidpriemstva v umovakh kryzy : [monohrafiya] / [V.S. Ponomarenko, O.M. Trydid, M.O. Kyzym]. – Kharkiv : PH INZhEK, 2003. – 328 s.

10. Ivanov Yu.B. Konkurentosposobnost predpriyatiya: otsenka, diagnostika, strategiya / [Yu.B. Ivanov, A.N. Tishchenko, N.A. Drobitko, O.S. Abramova]. – Kharkov : KhNUE, 2004. – 256 s.

11. Raevnieva O.V. Upravlinnia rozvytkom pidpriemstva: metodolohiia, mekhanizmy, modeli : [monohrafiya] / O.V. Raevnieva. – Kharkiv : PH INZhEK, 2006. – 496 s.

12. Kasianova N.V. Upravlinnia rozvytkom pidpriemstva na osnovi kumuliatyvnoho pidkhodu : kontseptsii, modeli ta metody : [monohrafiya] / N.V. Kasianova. – Donetsk : Kupriianov V.S., 2011. – 374 s.

13. Ponomarenko V.S. Problema otsinky sistemnoi efektyvnosti funktsionuvannia tь rozvytku pidpriemstva / V.S. Ponomarenko, I.V. Hontareva // Ekonomika rozvytku. – Kharkiv : KhNEU. – 2011. – № 1 (57). – S. 5–8.

Ippolitova I.Ya.

Candidate of Economic Sciences,

Associate Professor at Department of Enterprise Economics and Management
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics**Zarytska O.I.**

Student

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

EVALUATION OF ENTERPRISE DEVELOPMENT EFFICIENCY BASED ON TAXONOMIC INDICATOR

In the article it has been proved that the assessment of the functioning efficiency of the enterprise is a necessary condition for its further development. By analyzing, systematizing and summarizing the research of many scientists, the differences in the approaches and the methods of assessing the efficiency of the enterprise's activity have been considered. The aim of this article is a theoretical substantiation for the possibility to use the taxonomic estimation method for determination of the enterprise development efficiency and its functioning in the long term. There are many methods for assessing the level of the enterprise development, most of which are multidirectional, so they do not give an opportunity for comprehensive evaluation of its efficiency. In addition, it is necessary to take into account the industry specific features of the activities of enterprises, in this study – it is the industry of passenger transportation, which has its peculiarities both in the business, management and in the expediency of calculating various performance indicators of the enterprise. Analyzed the most popular methods of assessing the efficiency of enterprise development, it has been determined that it is expediently to use a taxonomic indicator of the enterprise development level for the company engaged in passenger transportation. The advantages of this method are universality, in formativeness and accessibility for researchers, and it gives a comprehensive assessment of all enterprise areas, therefore, can be, conclusions about the development of the analyzed enterprise effectiveness. The method is based on the determination of the taxonomic (Euclidean) distance, it is the distance between the points of a multidimensional space which dimension is determined by several indicators which characterize the evaluated object. The undoubted advantage of the taxonomic method is the process of standardization of indicators, as a result the object properties described by different qualitative and quantitative indicators. Become a single standardized measurement system. By calculating the taxonomic development indicator it has been determined that it tends to decrease. This indicates the existence of a certain number of problems, which the management of the enterprise need to pay attention to in order to comply with the specified development path.

The further research in this area is the development of enterprise scenarios which would take into account the relevant factors of external influence. The influence of certain factors will lead to a greater efficiency and flexibility of enterprise management.

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО РОЗУМІННЯ СУТНОСТІ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМ ПОТЕНЦІАЛОМ

SYSTEM APPROACH TO INTRODUCING THE CONTENT OF PRODUCTION CAPACITY MANAGEMENT

У статті проаналізовано та систематизовано наукові підходи до розуміння сутності та структури управління виробничим потенціалом підприємства, що базуються на положеннях теорії потенціалу підприємства, його складових частин, а також теоретичних підходів до розуміння змісту виробничого потенціалу. На основі результатів проведеного аналізу уточнено визначення та структуру управління потенціалом підприємства з позицій системного підходу. Особливу увагу приділено характеристиці принципів, методів управління виробничим потенціалом, методологічній основі його реалізації та змістовному відображенню забезпечення управління ним. Визначено, що системний підхід дозволяє глибше зрозуміти природу виробничого потенціалу як об'єкта управління і, відповідно, визначити шляхи удосконалення механізмів управління з метою забезпечення оптимального зростання та розвитку промислових підприємств в сучасних умовах.

Ключові слова: виробничий потенціал, управління, ефективність, конкурентоспроможність, науковий підхід, структура, принципи, методи, інструменти, функції.

В статье проанализировано и систематизировано научные подходы к пониманию сущности и структуры управления производственным потенциалом предприятия, которые базируются на основах теории потенциала предприятия, его составляющих, а также теоретических подходов к пониманию сущности производственного потенциала. На базе результатов проведенного анализа уточнены определение и структура управления потенциалом предприятия с позиций системного подхода. Особое внимание уделено характеристике принципов, методов управления производ-

ственным потенциалом, методологической основе его реализации и содержательному отображению обеспечения управления им. Определено, что системный подход позволяет глубже понять природу производственного потенциала как объекта управления и, соответственно, определить пути совершенствования механизмов управления с целью обеспечения оптимального роста и развития производственных предприятий в современных условиях.

Ключевые слова: производственный потенциал, управление, эффективность, конкурентоспособность, научный подход, структура, принципы, методы, инструменты, функции.

The article analyzes and systematizes scientific approaches to the understanding of the essence and structure of management of the enterprise's production potential, which basically contain the basic provisions of the theory of the potential of the enterprise, its components, as well as theoretical approaches to understanding the content of production potential. On the basis of the results of the analysis, the definition and structure of the company's potential management from the point of view of the system approach are specified. Particular attention is paid to the description of the principles, methods of management of production potential, methodological basis of its implementation and the content reflection of its management. It has been determined that the system approach allows to understand deeper the nature of production potential as an object of management and, accordingly, form the basis for improving the management mechanisms for optimal growth and development of industrial enterprises in modern conditions.

Key words: production potential, management, efficiency, competitiveness, scientific approach, structure, principles, methods, tools, functions.

УДК 338.2

Кавтиш О.П.

к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Данилов А.В.

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

Постановка проблеми. Питання нарощення виробничого потенціалу протягом багатьох років залишається актуальним для промислових підприємств України, оскільки саме вони є відповідальними за створення нової вартості, задоволення потреб споживачів у товарах та послугах, а також запровадження у виробничий процес обмежених економічних ресурсів: трудових, фінансових, інтелектуальних тощо, забезпечення оптимального процесу суспільного відтворення. Водночас, статистичні дані свідчать, що виробничий потенціал промислових підприємств України постійно скорочується. Так, у 2014 р. та 2015 р. індекс промислової продукції неухильно скорочувався (на 10,1% та 13% відповідно), незважаючи на збільшення обсягів замовлення на виробництво продукції, а також на збільшення її реалізації у грошових обсягах (з 1 428 млрд грн до 1 776 млрд грн). Водночас,

суттєво зменшилася вартість основних засобів у фактичних цінах (на 44,5% з 13 752 млрд грн до 7 641 млрд грн) [1].

Основою нарощення виробничого потенціалу промислових підприємств повинно стати удосконалення управління шляхом імплементації у їхню діяльність науково та практично обґрунтованих принципів, методів та інструментарію, організаційного та іншого забезпечення з метою адаптації до змін середовища впливу та підвищення рівня конкурентоспроможності.

Відповідно, його удосконалення та ефективність реалізації залежить від обраного наукового підходу. Серед наявних, на наш погляд, найбільшої уваги потребує системний підхід, який дозволить ідентифікувати складові елементи управління виробничим потенціалом, взаємозв'язки між ними, їх цільове спрямування, уточнити сутність виробничого потенціалу підприємства як

об'єкта управління, а також необхідне організаційно-економічне забезпечення управління, фактори впливу на його реалізацію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання сутності та структури виробничого потенціалу є предметом дослідження ряду вітчизняних та зарубіжних науковців. Серед них варто відзначити А. Анчишкіна, В. Архипова, Е. Фігурнова, А. Задоя, М. Горшкова, В. Авдєєнко, В. Котлова, Д. Шевченко, Л. Ревуцького.

Теоретичне осмислення змістовного наповнення дефініції «управління виробничим потенціалом» здійснюється у працях Л.І. Абалкіна, І. Лукінова, О. Альохіна, І. Карапейчика, С. Іщука, О. Федоніна та інших, праці яких стали значним внеском у розвиток обраної теми дослідження.

Водночас, варто зазначити, що наразі питання сутності виробничого потенціалу та управління ним залишається найбільш дискусійним з позиції теорії потенціалу. Крім того, проблеми, пов'язані з управлінням виробничим потенціалом, розглядаються у ряді зазначених досліджень фрагментарно. Це вимагає подальшого уточнення змісту та виявлення ключових структурних елементів управління виробничим потенціалом як системи.

Постановка завдання. Метою наукового дослідження є уточнення сутності управління виробничим потенціалом промислових підприємств на основі застосування системного підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Серед наукових підходів, які наразі застосовуються у дослідженні змісту управління виробничим потенціалом, доцільно розглядати такі, як: системний (розглядає управління як систему, що має вхід, вихід, керувану і керуючу підсистеми), процесний (представляє управління через призму процесів, що визначають особливості його дії), цільовий (ідентифікує управління через дерево цілей, які воно покликаний реалізувати) та функціональний (характеризує функціональне наповнення управління, тобто набір функцій, які йому притаманні).

Незалежно від того, який із підходів закладається в основу управління виробничим потенціалом, доцільно враховувати, що:

– управління виробничим потенціалом підприємства може здійснюватися як у рамках загальних завдань системи управління підприємства в цілому, так і спеціальною системою управління, що має необхідні атрибути, серед яких: принципи функціонування, структура, елементний склад інформаційного, економічного, кадрового, правового та організаційного забезпечення;

– управління виробничим потенціалом підприємства має на меті ефективно використання його ресурсів та розвиток його можливостей, а також подолання недоліків управління, притаманне сучасним підприємствам. Такий процес має включати в себе набір елементів, взаємопов'язаних

певним чином, що забезпечували б максимально стабільний та ефективний процес управління і надавали здатності подальшого розвитку у часі.

На нашу думку, серед названих вище підходів найбільш повно розкриває зміст управління виробничим потенціалом саме системний підхід, який враховує усі його елементи, взаємозв'язки та взаємозалежності між ними. Він є базовим щодо *процесного підходу*, який дозволяє розглядати управління як набір взаємопов'язаних процесів і виробничий потенціал через призму бізнес-процесів його формування, використання, нарощення; *функціонального*, який дозволяє уточнити і зрозуміти суть функцій управління за структурними елементами і процесами управління; *цільового підходу*, який забезпечує концентрацію на очікуваних результатах підприємства у короткостроковій і довгостроковій перспективах.

Традиційно системний підхід передбачає аналіз явищ та процесів шляхом виділення керуючої, тобто суб'єкта, а також принципів, методів, інструментів, функцій управління, керованої (об'єкта управління) підсистем, входу і виходу із системи.

На наш погляд, оскільки виробничий потенціал є складною категорією, яка досі не отримала у науковій літературі єдиного тлумачення, доцільно охарактеризувати його як об'єкт управління.

Історично поняття виробничого потенціалу конкретизувалося та уточнювалося у межах трьох основних наукових підходів: ресурсного, структурного (структурно-функціонального) та цільового (результативного) (рис. 1).

Ресурсний підхід розглядає виробничий потенціал як суму вартісних та фізичних оцінок окремих його складових частин [1, с. 25]. Одним із перших у науковій літературі використав дане поняття А. Анчишкін, який розглядав виробничий потенціал як «набір ресурсів, які в процесі виробництва набувають форми факторів виробництва» [1, с. 61]. У період свого створення таке тлумачення могло вважатися повним та вичерпним, проте сьогодні воно є частковим, адже не враховує потенційні можливості підприємства. Також характерними рисами поняття «виробничий потенціал підприємства», згідно з ресурсним підходом, є: розгляд підприємств згідно з моделлю їх побудови у кінці 80-х – початку 90-х років ХХ ст., оскільки саме тоді ресурсний підхід набув найбільшого поширення; визначення оптимального співвідношення ресурсів як основної цілі використання виробничого підходу; відокремленість від мети здійснення господарської діяльності підприємства.

Структурний (структурно-функціональний) підхід зосереджує увагу на дотриманні раціональної структури виробничого потенціалу підприємства. Він вимірює його величину, виходячи з нормативних співвідношень та прогресивних норм, заданих найбільш досконалими технологіями, загальною



Рис. 1. Наукові підходи до визначення сутності виробничого потенціалу [3, с. 52]

організацією виробництва та організацією окремих його підсистем із тих, що знаходять своє використання в галузі [4, с. 27]. Основними рисами структурного підходу до тлумачення поняття «виробничий потенціал» підприємства є: розгляд предмета дослідження як сформованих у своїх взаємозалежності та взаємозв'язку системи, а не простого набору ресурсів; пошук оптимальних співвідношень складників виробничого потенціалу підприємства з метою його найбільш ефективного використання.

Цільовий підхід (результативний) спрямований на виявлення відповідності наявного потенціалу досягненню поставлених цілей. Цей підхід розраховує величину виробничого потенціалу за рівнем відповідності окремих складових елементів потенціалу необхідному (ідеальному) уявленню про структуру, склад та механізми функціонування потенціалу з метою виготовлення конкурентоспроможної продукції. Цільовий підхід також знаходить відображення у нормативних «деревах цілей» («деревах проблем»), які використовуються на підприємстві, із широким спектром локальних та системних оцінок окремих елементів та взаємозв'язків [5, с. 54].

На наш погляд, усі зазначені підходи мають право на існування, проте найбільш повно зрозуміти сутність та структуру виробничого потенціалу можна лише шляхом їх комплексного застосування, коли: ресурсний забезпечує розуміння базових елементів виробничого потенціалу, структурний дозволяє розширити їхнє розуміння та визначити взаємозв'язки між ними, у т. ч. з урахуванням специфіки сфери діяльності, масштабів підприємства та інших характеристик, а результативний у поєднанні з ними дозволяє ідентифікувати напрями його формування, накопичення, використання та оцінювання результатів ефективності даних процесів.

З урахуванням вищезазначеного, за доцільне вважаємо надати визначення виробничого потенціалу підприємства як сукупності взаємопов'язаних між собою ресурсів (виробничих, трудових, інформаційних, фінансових та ін.) і їхніх конкретних потенційних виробничих можливостей, що можуть бути виражені як якісні та кількісні, матеріальні і нематеріальні, вартісні та натуральні характеристики виробничої бази, та забезпечують здатність підприємства виготовляти товари згідно зі встановленими вимогами та в обсягах, достатніх для досягнення цілей підприємства з мінімальними витратами, задоволення у повному обсязі споживчих потреб, а також забезпечення процесу інтенсивного суспільного відтворення.

Щодо складових елементів, які формують структуру виробничого потенціалу, то тут теж існує різниця в авторському тлумаченні. Т. Бова серед основних складників виробничого потенціалу називає основні фонди, трудові ресурси, матеріально-сировинні ресурси, інформаційно-інноваційні ресурси тощо [2, с. 28]. Н. Краснокутська виділяє такі основні групи ресурсів: людські, матеріальні, фінансові та інформаційні [3, с. 45]. Є. Жук вказує, що на сьогодні доцільно говорити про такі складові елементи виробничого потенціалу, як: фінансовий, матеріально-сировинний, техніко-технологічний, трудовий, інформаційно-інноваційний [2, с. 27].

На нашу думку, варто визначити такі складові частини виробничого потенціалу, як: техніко-технологічна, інтелектуально-трудова, матеріально-сировинна, фінансова та інформаційна. Інноваційну складову частину не виділятимемо окремо, оскільки вона є мікроелементом кожної з названих і, водночас, результатом управління виробничим потенціалом загалом (досягнення поставлених цільових результатів діяльності). Вона проявля-

ється у процесі застосування раціоналізаторських пропозицій, освоєння нових технологій, підвищення рівня кваліфікації виробничого персоналу тощо та характеризує не стільки ресурси, скільки виробничі можливості. Ці елементи дозволяють говорити про те, що керовану підсистему формують явища та процеси, а також суб'єкти, які безпосередньо беруть участь у забезпеченні виробничого процесу та його реалізації, взаємозв'язках із іншими підрозділами та бізнес-процесами на підприємстві. До них можна віднести виробничі цехи, випробувальні лабораторії, складські відділи та ін.

Враховуючи зазначене, можна конкретизувати керуючу підсистему управління виробничим потенціалом підприємства. Розуміння суб'єкта управління як провідного спеціаліста-управлінця зі складу керуючої ланки вищого керівництва підприємства, який здійснює формулювання вихідних положень щодо виробничого потенціалу, розробляє модель управління, є, на наш погляд, дещо спрощеним і потребує свого уточнення. Зважаючи на те, що управління виробничим потенціалом пов'язане із необхідністю його формування, використання, накопичення, аналізу і контролю, прогнозування і планування, варто говорити про необхідність включення до суб'єктів управління представників усіх ланок організаційної структури підприємства, функції яких прямо чи опосередковано пов'язані із виконанням вказаних завдань. До основних із них можна відносити керівника під-

приємства, директора з виробництва, провідних (головних) технологів, інженерів, майстрів, керівників сервісних та складських підрозділів, відділу якості та НДДКР тощо. Ряд указаних завдань виконують також представники планово-економічного підрозділу, відділу збуту та матеріально-технічного постачання тощо. Склад суб'єктів управління виробничим потенціалом залежить від сфери діяльності, масштабів підприємства, організаційної структури управління, організаційно-правової форми господарювання та інших параметрів.

Суб'єкти управління повинні формувати політику управління виробничим потенціалом, задавати цілі і завдання у процесі їхньої реалізації. Цілі управління виробничим потенціалом мають встановлюватися залежно від стратегії та обраних напрямів розвитку підприємства, впливу факторів середовища його функціонування на основі результатів оцінювання наявного виробничого потенціалу. При цьому вони характеризують резерви нарощення виробничого потенціалу як основу досягнення стратегічних і тактичних цілей управління виробничим потенціалом та цілей розвитку підприємства, забезпечення нарощення його економічного потенціалу загалом.

Реалізація зазначених цілей відбувається на основі відповідних принципів управління. Принципи, які, на наш погляд, мають ключове значення у застосуванні системного підходу до управління виробничим потенціалом, наведені на рис. 2.

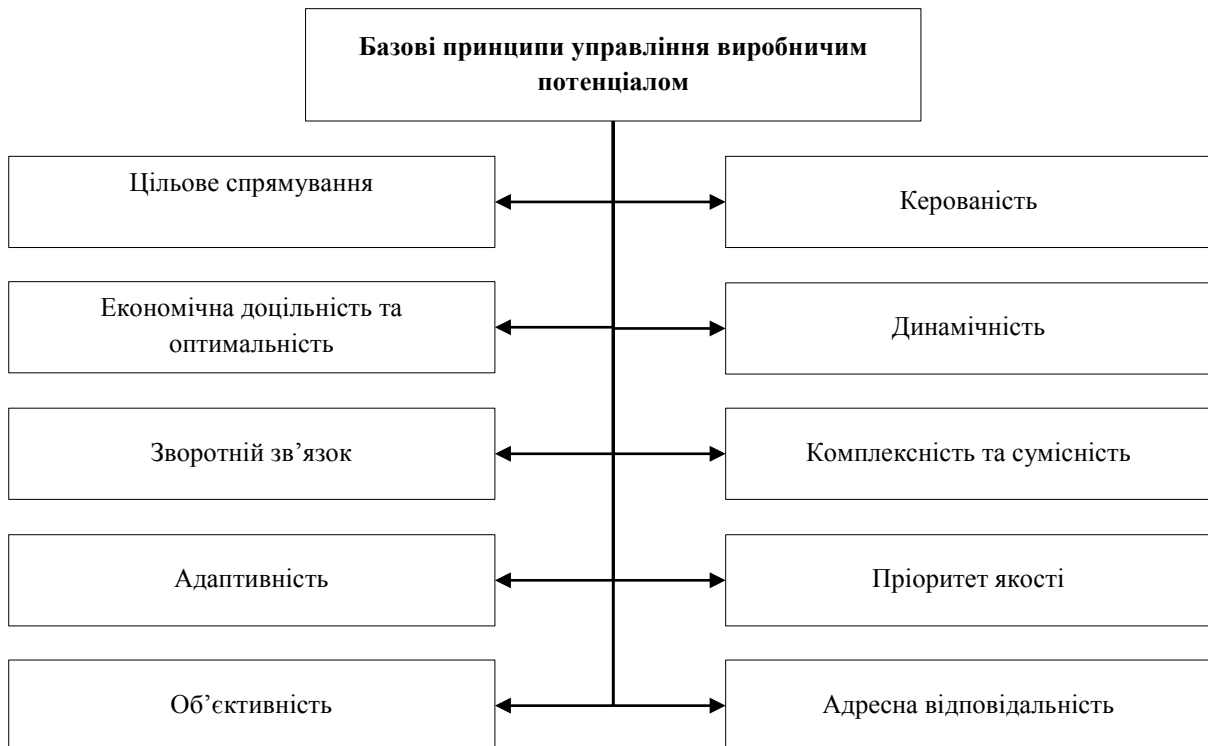


Рис. 2. Базові принципи управління виробничим потенціалом

Джерело: уточнено на основі [8, с. 140–142]

Зазначені принципи дозволяють керуючій підсистемі реалізувати поставлені (визначені) цілі раціонально, базуючись на об'єктивних достовірних даних, з урахуванням інших складових частин економічного потенціалу підприємства. Пріоритет якості дозволяє оптимізувати виробничий процес і здійснювати управління ним таким чином, щоб мінімізувати втрати як на вході, так і на виході даного процесу. Адресна відповідальність є принципом, який дозволяє встановлювати чіткі межі відповідальності у процесі реалізації функцій управління виробничим потенціалом та досягнення поставлених цілей на всіх ланках менеджменту підприємства.

Функції управління виробничим потенціалом, на наш погляд, доцільно розглядати з позицій класичної теорії управління, тобто до них варто відносити планування, прогнозування, організацію і координацію, комунікацію, мотивацію, аналіз та контроль.

Планування та прогнозування полягає у розподілі виробничого потенціалу за складовими елементами, формуванні планів щодо його використання з урахуванням наявних ресурсних обмежень, зокрема, фінансових, кадрових, технологічних тощо. Організація і координація передбачають втілення результатів планування виробництва шляхом створення системи та відповідних механізмів управління виробничим потенціалом підприємства, налагодженні взаємозв'язків за усіма складовими частинами ланцюга цінностей підприємства, динамічного моніторингу результатів, забезпечення управління виробничим потенціалом. Функція комунікації полягає у налагодженні каналів взаємодії та руху інформації (формальних і неформальних) між об'єктами та суб'єктами, задіяними у процесі виробництва, супутніми процесами, а також за належне інформаційне забезпечення підприємства. Мотивація забезпечує підвищення продуктивності виробництва за

рахунок аналізу та впливу на виробничий потенціал підприємства, зокрема, умов, форм та засобів стимулювання персоналу у процесі реалізації усіх складників виробничого процесу. Нарешті, на основі реалізації функції аналізу та контролю забезпечується виконання діагностики виробничого процесу та формування рішень, спрямованих на підвищення його ефективності.

Реалізація цих функцій здійснюється на основі застосування відповідних методів та інструментів управління. Основні з них представлено у табл. 1.

Їх застосування дозволяє проводити ефективні організаційні процедури, зокрема, перерозподіляти наявні обсяги ресурсів та залучати додаткові, більш раціонально формувати і використовувати виробничі можливості.

Під час реалізації функцій, застосування відповідних методів та інструментів управління виробничим потенціалом підприємства необхідно звертати увагу на організаційно-економічне забезпечення даного процесу, яке може бути сформоване за рахунок інформаційних, технічних та нормативно-правових складових частин.

Інформаційне забезпечення передбачає проведення робіт із накопичення і обробки поточної інформації, створення ряду ідей із використання та розвитку виробничого потенціалу, застосування відповідних інформаційних технологій.

Ресурсне забезпечення означає наявність необхідних технічних засобів управління, засобів комунікації розвитку і використання спеціальної технічної бази розвитку виробничого потенціалу.

Елементи нормативно-правового забезпечення покликані здійснювати регулювання правових відносин між суб'єктами господарювання, а також внутрішні організаційні процеси та процедури [7, с. 65]. Крім того, нормативне забезпечення

Таблиця 1

Методи та інструменти управління виробничим потенціалом підприємства

Групи управління потенціалом підприємства	Методи управління виробничим потенціалом підприємства	Інструменти управління виробничим потенціалом підприємства в межах методів
Економічні	Маркетингові дослідження	Моніторинг ресурсної бази, аналіз ринку засобів виробництва
	Використання внутрішніх резервів	Формування запасів та резервів для безперервного надходження ресурсів
		Стратегічне і тактичне планування виробничого потенціалу Управління дебіторською заборгованістю
Організаційно-адміністративні	Модернізація виробництва	Впровадження інновацій у виробництво, апробація технологічних новинок
	Удосконалення управління	Аналіз ефективності управління, підвищення ефективності прийняття рішень
		Розробка норм, стандартів, технічних умов, регламентів тощо
Соціально-психологічні	Преміювання персоналу	Впровадження мотиваційної системи
	Соціальний розвиток підприємства	Запровадження розвивальних програм, семінарів, лекцій

означає розрахунок і введення нормативної бази управління за напрямками загальних і приватних нормативів, нормативів оцінки впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища та ін.

Вхід у систему управління виробничим потенціалом підприємства доцільно описувати з позицій факторів впливу та сукупності ресурсів і потенційних можливостей, які підприємство отримує ззовні як відкрита соціально-економічна система і які визначають ефективність формування та використання виробничого потенціалу всередині підприємства, зважаючи на те, що виробництво тісно взаємопов'язане із рядом вхідних та вихідних процесів загалом. Умовою початку виробничого процесу є акумулювання достатньої кількості ресурсів та створення планів виробничої діяльності, які враховували б фактори впливу на управління виробничим потенціалом.

Фактори впливу доцільно поділяти на зовнішні та внутрішні, що можуть чинити безпосередній та опосередкований вплив. Серед них особливого значення набувають економіко-фінансові, організаційно-правові та соціально-психологічні фактори безпосереднього впливу [2, с. 32]. Зокрема, економіко-фінансові фактори включають у себе чинники, що впливають на забезпечення підприємства грошовими коштами та іншими фінансовими ресурсами та поділяються на рівні залежно від джерела походження (міжнародні, макроекономічні, ринкові, галузеві). Організаційно-правові фактори характеризуються станом розвитку інфраструктури, нормативно-правового забезпечення функціонування підприємств, параметрів організації діяльності підприємства за складовими частинами економічного потенціалу тощо. Врешті решт, соціально-психологічні фактори безпосереднього впливу – це фактори, що залежать від діяльності усіх осіб, що мають владу чи будь-яким іншим чином чинять вплив на підприємство, безпосередньо на виробничий процес.

Виходом із системи є результати діяльності управління виробничим потенціалом підприємства, що набувають характеру виготовленої продукції, створених послуг чи виконаних робіт. Вони є входом у підсистему збуту підприємства (насамперед, виробничих) або безпосереднім виходом із системи виробництва і збуту (для комерційних підприємств, загалом організацій сфери послуг). Крім того, на виході із системи управління виробничим потенціалом можна оцінити та визначити, наскільки ефективною є така система управління і чи призводить її діяльність до нарощення економічного потенціалу підприємства загалом.

Така система в сучасних умовах має базуватися не лише на традиційних підходах до управління підприємством та організації виробництва, а і враховувати методологічні положення концепцій проактивного управління, менеджмент-маркетингу, стейкхолдерів, інтенсифікації та ін.

Особливого значення це набуває саме для виробничих підприємств, оскільки ефективність використання (перетворення) наявних ресурсів та можливостей у процесі виробництва з одночасною динамічною взаємоузгодженістю за усіма бізнес-процесами (маркетингом, логістикою тощо, які стосовно виробництва є додатковими) визначає умови для підвищення результативності діяльності підприємств загалом, їхнього динамічного стратегічного розвитку.

Таким чином, розуміння сутності управління виробничим потенціалом підприємства як системи дозволяє чітко визначити об'єкт управління, фактори впливу на нього, обґрунтувати методи та інструменти управлінського впливу, напрямки підвищення ефективності взаємодії підрозділів та бізнес-процесів підприємства у формуванні, використанні і накопиченні виробничого потенціалу як елемента загальноекономічного потенціалу для забезпечення умов мінімізації витрат підприємства, максимізації доходів, ідентифікувати чинники посилення конкурентних позицій підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Глумачення поняття «управління виробничим потенціалом підприємства» як економічної категорії досі залишається дискусійним. Вчені не дійшли єдиного висновку щодо його сутності, оскільки дана економічна категорія постійно розвивається та вдосконалюється. Наразі існує чотири базові підходи до визначення управління виробничим потенціалом: системний, процесний, цільовий та функціональний, кожен із яких розкриває його сутність під відповідним кутом зору, на основі відповідної методологічної бази. Їх аналіз показав, що вони є еволюційними формами відображення даного поняття з погляду розширення його змісту.

Авторами було запропоновано узагальнене визначення управління виробничим потенціалом, із позицій системного підходу, як складної динамічної системи, де реалізуються функції планування, прогнозування, мотивування, аналізу та контролю, комунікації, координування і організації процесів накопичення, розподілу, перетворення і використання виробничих ресурсів та можливостей, орієнтованих на реалізацію завдань виробничої діяльності у контексті сукупності цілей за ланцюгом цінностей підприємства з метою отримання комплексного соціально-економічного ефекту в результаті їх досягнення на основі науково обґрунтованих принципів, методів та інструментів із урахуванням впливу факторів середовища функціонування підприємства. Така система є підсистемою управління економічним потенціалом підприємства загалом. Обґрунтовано методологічні основи, на яких воно має базуватися в сучасних умовах.

Теоретичне і практичне значення роботи полягає в поглибленні та розширенні теоретичних основ сутності управління виробничим потенціалом як системи та визначенні його структурних елементів як основи удосконалення механізмів управління виробничим потенціалом підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дані щодо показників обсягу основних засобів України та індексу промислової продукції. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.
2. Бова Т.В. Оцінка ефективності використання виробничого потенціалу сучасних промислових підприємств / Т.В. Бова. – 2013. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2008_12/2/bova.pdf.
3. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посіб.] / Н.С. Краснокутська. – Х. : ХДУХТ, 2005. – 287 с.
4. Іщук С. Концептуальні засади формування та розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств / С. Іщук // Регіональна економіка. – 2005. – № 3. – С. 48–56.
5. Авдєєнко В.Н. Производственный потенциал промышленного предприятия / В.Н. Авдєєнко, В.А. Котлов. – М. : Экономика, 2004. – 240 с.
6. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посіб.] / [О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк]. – К. : КНЕУ, 2006. – 316 с.
7. Гончар О.І. Актуалізація управління потенціалом підприємства за умов євроінтеграції : [монографія] / О.І. Гончар. – Хмельницький : ХНУ, 2015. – 333 с.
8. Хрущ Н.А. Механізм формування та реалізація фінансової стратегії в системі управління підприємством / Н.А. Хрущ, А.В. Лісова // Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки. – 2014. – Вип. 5 (2). – С. 140–142.

REFERENCES:

1. Dani shchodo pokaznykiv obsiahu osnovnykh zasobiv Ukrayiny ta indeksu promyslovoyi produktsiyi. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny [Electronnyi resurs]. – Regim dostupu : <http://ukrstat.gov.ua/>.
2. Bova T.V. Otsinka effektivnosti vikotystannya vyrobnychoho potentsialu suchasnykh promislovykh pidpriemstv / T.V. Bova. – 2013. – [Electronnyi resurs]. – Regim dostupu : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2008_12/2/bova.pdf.
3. Krasnokutska N.S. Potentsial pidpriemstva formuvannya ta tsinka: [navch. posib.] / N.S. Krasnokutska. – Kharkiv : HDUGT, 2005. – 287 s.
4. Ischuk S. Kontseptualni zasady formuvannya ta rozvytku vyrobnychoho potentsialu promyslovogo pidpriemstva / S. Ischuk // Regionalna polityka. – 2005. – № 3. – S. 48–56.
5. Avdiienko V.N. Proizvodstvennyy potentsial prmyshlennogo predpriyatiya / V.N. Avdiienko, V. A. Kotlov. – M. : Ekonomika, 2004. – 240 s.
6. Fedonin O.S. Potentsial pidpriemstva formuvannya ta otsinka : [navch. posib.] / [O.S. Fedonin, I.M. Riepina, O.I. Oleksiuk]. – K. : KNEU, 2006. – 316 s.
7. Gonchar O.I. Aktualizatsiya upravleniya potentsialom pidpriemstva za umov evrointegratsii : [monographiya] / O.I. Gonchar. – Khmelnytsky : KhNU, 2015. – 333 s.
8. Krushch N.A. Mechanizm formuvannya ta realizatsia finansovoi strategii v systemi upravlinnia pidpriemstvom / N.A. Krushch, A.V. Lisova // Kharkivskii dershavnyi univversitet. – 2014. – № 5 (2). – S. 140–142.

Kavtysh O.P.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Enterprise Economics,
National Technical University of Ukraine
“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”

Danylov A.V.

Master's Degree
National Technical University of Ukraine
“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”

SYSTEM APPROACH TO INTRODUCING THE CONTENT OF PRODUCTION CAPACITY MANAGEMENT

Interpretation of the concept of “management of the productive potential of the enterprise” as an economic category remains controversial. Scientists have not reached the only conclusion regarding the presentation of its essence, since this economic category is constantly evolving and improving. At the moment, there are four basic approaches to the definition of production potential management: systemic, process, target and functional, each of which reveals its essence at an appropriate angle, based on the relevant methodological framework. Accordingly, their analysis showed that they are evolutionary forms of reflection of this concept in terms of expanding its content.

The authors proposed a generalized definition of the management of production potential from the standpoint of the system approach as a complex dynamic system, where the functions of planning, forecasting, motivating, analyzing and controlling, communicating, coordinating and organizing processes of accumulation, distribution, transformation and use of production resources and opportunities focused on the realization of the tasks of production activity in the context of a set of goals along the chain of values of the enterprise in order to obtain a comprehensive socio-economic effect as a result of their achievements on the basis of scientifically based principles, methods and tools for the effect of environmental factors of the enterprise. Such a system is a subsystem of management of the economic potential of the enterprise as a whole. The methodological foundations on which it should be based in modern conditions are substantiated.

The theoretical and practical significance of the work is to deepen and broaden the theoretical foundations of the essence of management of the production potential as a system and to determine its structural elements as the basis for improving the mechanisms of management of the production potential of enterprises.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ КЛЮЧОВИХ ЧИННИКІВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

THEORETICAL BASIS OF RESEARCH OF KEY FACTORS OF COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

УДК 339.137.2:631

Касич А.О.

д.е.н., професор,
завідувач кафедри менеджменту
Київський національний університет
технологій та дизайну
Черняхівська М.В.
студент
Київський національний університет
технологій та дизайну

У статті розглянуто дослідження теоретичних положень управління чинниками конкурентоспроможності підприємства, змістовні характеристики понятійного апарату, теорії та їх вплив на конкурентоспроможність підприємства. Запропоновано алгоритм визначення переліку ключових чинників конкурентоспроможності та кількісно-якісних характеристик їх впливу.

Ключові слова: конкурентоспроможність, теоретичні положення управління, понятійний апарат, чинники конкурентоспроможності.

В статье рассмотрено исследование теоретических положений управления факторами конкурентоспособности предприятия, содержательные характеристики понятийного аппарата, теории и их влияние на конкурентоспособность предприятия.

Предложен алгоритм определения перечня ключевых факторов конкурентоспособности и количественно-качественных характеристик их влияния.

Ключевые слова: конкурентоспособность, теоретические положения управления, понятийный аппарат, факторы конкурентоспособности.

The article deals with the study of theoretical positions of management of the factors of competitiveness of the enterprise, the content characteristics of the conceptual apparatus, the theory and their impact on the competitiveness of the enterprise. The algorithm of determining the list of key factors of competitiveness and quantitative and qualitative characteristics of their influence is proposed.

Key words: competitiveness, theoretical positions of management, conceptual apparatus, factors of competitiveness.

Постановка проблеми. Конкурентоспроможність підприємства – це властивість, що характеризує стійкість розвитку підприємства та його позицій на ринку в умовах інтенсивної конкуренції; здатність підприємства бути затребуваним і успішним, змагатися з конкуруючими фірмами і отримувати більше економічних вигід порівняно з компаніями-постачальниками схожих товарів.

Питання забезпечення конкурентоспроможності підприємства на сьогодні залишається актуальним, оскільки відбувається не лише загострення конкурентної боротьби на ринках всіх видів продукції, а й ускладнення чинників конкурентоспроможності. Розвиток конкурентних переваг вже давно є стратегічно-значимим завданням, над яким підприємства працюють постійно, витрачаючи все більше ресурсів. Сама філософія конкуренції означає постійний розвиток та удосконалення, а, отже, процеси формування конкурентних переваг повинні мати системний характер.

Українські підприємства протягом останніх років не лише втрачають зовнішні ринки збуту, але й відчувають загострення конкуренції на внутрішніх. Все це зумовлено досить низькою конкурентоспроможністю продукції та підприємств в цілому. Для забезпечення розвитку чинників конкурентоспроможності підприємству необхідно: провести об'єктивну оцінку свого конкурентного стану, встановити ключові чинники конкурентоспроможності підприємств-конкурентів, розробити стратегію розвитку конкурентних переваг та розвивати ресурсну базу їх формування.

Дослідження теоретичних положень розвитку теорії конкуренції та конкурентних чинників сприя-

тимуть розробці системи управління ними та адаптації зарубіжного досвіду до умов функціонування українських підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами дослідження конкурентоспроможності підприємства у своїх працях займалися як зарубіжні (М. Портер [1], К. Марковікс [2], Т. Сюдек і А. Завойська [3], Т.Н. Бабкіна [4]), так і українські економісти (Л. Ярош-Дмитренко [5], С.О. Шевельова [6], І.Ю. Кучумова [7], І.З. Должанський і Т.О. Загорна [8] та ін.). Еволюцію поняття конкурентоспроможності розкрито в працях Д. Хетеган [9], Т. Сюдека і А. Завойської [3], А. Еріксон [10], І.І. Вініченко [11]. Чинники конкурентоспроможності досліджували такі науковці: Е. Акбен-Сельчук [12], І.О. Журба, Ю.М. Коляденко [13], В.М. Ларин [14]. Питання управління конкурентоспроможністю продукції та підприємства в цілому розкрили: С.Б. Романишин [15], О.Л. Загорянська [16], А.О. Касич [17–19]. Однак той факт, що українські підприємства не вирішують проблеми низької конкурентоспроможності, свідчить про необхідність додаткового вивчення даної проблеми.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження теоретичних положень управління чинниками конкурентоспроможності підприємства та розробка алгоритму врахування їх впливу на поточну та стратегічну діяльність.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна теорія конкурентоспроможності – це концепція, яка розкриває природу процесів ведення конкурентної боротьби з позицій переваг та лідерства.

Теоретичні положення управління конкурентоспроможністю вже довгий час досліджуються

авторами і, як результат, у науковій літературі існує досить багато визначень конкурентоспроможності. Різні автори описують конкурентоспроможність як теоретичну, багатовимірну концепцію, пов'язану з ринковим механізмом. Однак конкурентоспроможність має і суто практичне значення, оскільки її забезпечення на рівні підприємства є умовою довгострокового та стійкого розвитку підприємства.

Враховуючи зміну умов ведення конкуренції та розуміння ключових чинників конкурентних переваг, необхідно визначити й узагальнити найбільш ефективний інструментарій управління конкурентоспроможністю.

Існуючий понятійний апарат у сфері конкурентоспроможності базується на тих чи інших акцентах, які відіграють ключову роль у веденні конкурентної боротьби у сучасних умовах.

Конкурентоспроможність – здатність діяти в умовах ринкових відносин і отримувати при цьому прибуток, достатній для науково-технічного вдосконалення виробництва, стимулювання працівників і підтримки продукції на високому якісному рівні [20].

Конкурентоспроможність, за К. Марковиксом [2], означає відповідальність та майстерність для ринку конкуренції, здатність посилення позиції та постійного зобов'язання, особливо внаслідок розширення успішності бізнесу, частки ринку та рентабельності.

Конкурентоспроможність визначається продуктивністю і залежить від стратегій фірми, це частково результат взаємозв'язку між фірмою та місцевим бізнесом [1].

І.З. Должанський та Т.О. Загорна [8] описують конкурентоспроможність як здатність підприємства виготовляти та реалізувати товари якомога швидше, використовуючи при цьому високий технологічний рівень обслуговування, керувати власним капіталом та позиковими ресурсами, щоб бути конкурентоспроможним на ринку.

За Т.Н. Бабкіною [4], конкурентоспроможність підприємства – це необхідна умова забезпечення

виробництва конкурентоспроможної продукції, що є в сучасних умовах важливим напрямком діяльності підприємства, орієнтованого на завоювання як внутрішнього, так і зовнішнього ринку шляхом створення продукції, що відповідає вимогам споживачів і світових стандартів у конкретних сегментах ринку в певний період часу.

Т. Сюдек і А. Завойська [3], вважають, що концепція конкурентоспроможності може стосуватися різних рівнів агрегації: наднаціональних, національних, регіональних місцевих, промислових, галузевих, а також окремих компаній.

Як стверджує Л. Ярош-Дмитренко [5], конкурентоспроможність визначається вагомим критерієм доцільності виходу підприємств на міжнародний ринок, а її підвищення – метою розвитку підприємств. Спираючись на дослідження С.О. Шевельової [6], можна визначити конкурентоспроможність як здатність підприємств бути прибутковими, бути перспективним для інвесторів, утримувати стійку позицію на ринку конкуренції. І.Ю. Кучумова [7] розуміє під конкурентоспроможністю здатність господарства країни створювати умови для поліпшення своїх світових господарських зв'язків, постійного пристосування до динамічної світової ситуації, до вироблення науково обґрунтованої господарської стратегії та політики. У сучасних умовах конкурентоспроможність найчастіше пов'язують із інноваційною діяльністю підприємств [21].

Узагальнення сутнісних характеристик представленої понятійного апарату дозволяє констатувати, що конкурентоспроможність підприємства – це поняття, яке означає:

- суперництво, боротьбу між виробниками за лідируючі позиції на ринку;
- здатність досягати кращих результатів;
- здатність конкурувати за рахунок ефективного використання ресурсів та розвивати інновації;
- спроможність підприємства виготовляти продукцію, яка буде конкурентною на ринку.

Таблиця 1

Основні змістовні характеристики понятійного апарату

Етапи розвитку конкуренції	Поняття «конкуренція»	Поняття «конкурентоспроможність»
Етап 1. Докапіталістична конкуренція (XVIII ст. – XIX ст.)	Зародження конкуренції, суперечка між продавцем та покупцем за продаж товару на вигідних умовах.	Процес усвідомлення конкурентоспроможності підприємства.
Етап 2. Вільна конкуренція (до 1870 р.)	Конкуренція є вільною від держави, а ринок – від монополій. З'являється досконала конкуренція.	Характеризується формуванням категоріального апарату, зокрема введенням поняття конкурентоспроможності у наближеному до сьогоденного розумінні.
Етап 3. Монополістична конкуренція (1870–1939 рр.)	Економіка стала концентрованою, утворення монополістичної структури як засіб захисту від конкуренції.	Відображає принципово нові реалії сучасного господарювання.
Етап 4. Сучасна конкуренція (з 1945 р.)	Конкуренція має соціальний характер.	

Джерело: складено на основі [11]

Теорії та їх вплив на конкурентоспроможність підприємства

Теорія	Вплив на конкурентоспроможність	Базисні чинники конкурентоспроможності
Теорія індустріальної організації	Впливає на неокласичну теорію досконалої конкуренції, монополії. Ціноутворення є найважливішим фактором у дослідженні поведінки фірми. Розширення попиту, зміна частки ринку у часі, зміни ринкового попиту в часі, конкуренція структурного типу на міжнародних ринках, інвестиції.	– здатність забезпечувати зниження витрат на виробництво; – спроможність нарощувати обсяги виробництва та збільшити частку на ринку; – цінові характеристики продукції; – якість продукції відповідно до існуючих норм та вимог
Теорія ресурсів	Посилається на безліч конкретних ресурсів. Слід визначити, які компанії більш конкурентоспроможні і мають кращу продуктивність. Цей підхід підкреслює стратегічні ресурси компанії (фізичні, людські, організаційні тощо), такі як: можливості, організаційні процеси, знання, інформація, репутація.	– наявність унікальних ресурсів; – ефективність використовуваних технологій; – здатність забезпечувати розвиток стратегічних ресурсів; – якість
Теорія динамічних можливостей	Здатність організації інтегрувати. Існують 4 підходи теорії: організаційний, стратегічний, технологічний, еволюційний.	– високий рівень адаптивної здатності підприємства; – участь у стратегічних партнерствах; – наявність сучасних технологій
Теорія, заснована на знаннях	Знання розглядається як ключовий внесок у інтеграцію та розподіл навичок, а лідерство – як стійка конкурентна перевага. Два джерела – організація та ресурси, засновані на знаннях	– унікальний набір знань; – висока кваліфікація персоналу; – здатність науково-технічного персоналу створювати самостійне знання; – якість продукції, що випереджає існуючі норми та стандарти
Підприємницька теорія	Здатність організації створювати або виявляти підприємницькі можливості та експлуатувати їх для створення та розвитку оптимальної продукції порівняно з конкурентами.	– середовище, що сприяє ініціативній та творчій діяльності всіх працівників
Теорія стійкого розвитку	Пов'язана з кількісними та якісними змінами підприємства. Зміна зовнішньої та внутрішньої структури підприємства пов'язана зі зміною вимог ринку, параметрів «входу» організації, переходом на нову організаційну структуру. Теорія спрямована на створення і утвердження конкурентних переваг підприємства та ефективної стратегічної позиції.	– впровадження сучасних систем а структур управління; – використання стратегічного бачення діяльності підприємства
Теорії управління	Використання наукових методів, відбір робітників, систематичне підвищення кваліфікації працівників, кооперація та співробітництво вищих керівників з робітниками.	– розвиток людського капіталу; – здатність створювати нові знання та розробляти нові технології

Джерело: складено на основі [22; 23]

Зміну акцентів у понятійному апараті, пов'язаному з конкуренцією та конкурентоспроможністю, можна відстежити відповідно до еволюції конкуренції (табл. 1).

На етапі докапіталістичної конкуренції підприємства забезпечувалися матеріальними, трудовими ресурсами та організовували безпечне виробництво товарів.

Другий етап (вільна конкуренція) характеризувався інвестуванням виробництва, завдяки чому відбувся перехід до масового виробництва, і, як наслідок, встановлювалася низька ціна на вироблені товари.

Розробки у сфері удосконалення продукції, збільшення її асортименту відбувалися на етапі монополістичної конкуренції. Після проведених заходів покращувалася якість продукції.

На сучасному, четвертому етапі конкуренції постійно запроваджуються технологічні інновації, завдяки чому збільшується людський капітал.

Таким чином, розвиток конкуренції на ринку зумовлює зміни у ключових чинниках конкурентоспроможності, які ускладнюються та потребують від підприємства більш системного управління.

Для забезпечення конкурентоспроможності важливо визначити ключові точки росту, які традиційно називають чинниками. Узагальнення підходів до їх класифікації є важливим не лише науковим, а й практичним завданням. Основні теорії, які формують базу для розвитку систем управління конкурентоспроможністю, представлені в табл. 2.

Таким чином, теоретична наука акцентує увагу на тих функціональних сферах діяльності підприємства, які здатні забезпечити формування ключових чинників конкурентоспроможності відповідно до умов, що складаються в той чи інший момент часу на ринку.

Опрацювання наукової літератури та дослідження практики реальних підприємств дозволяє констатувати:

1) чинники конкурентоспроможності мають різні характеристики впливу та потребують застосування різних підходів до управління;

2) склад ключових чинників не є стабільним, а тому існує постійна потреба їх ідентифікації та моніторингу дії;

3) дослідження потребує характер дії чинників, що суттєво впливає на здатність підприємства їх використовувати, створювати та розвивати.

Ідентифікація ключових чинників конкурентоспроможності та їх перетворення в активні для певного підприємства дозволяє йому сформувати більш потужні конкурентні позиції порівняно з іншими підприємствами. Існуючі підходи до класифікації чинників конкурентоспроможності узагальнено у роботі В.М. Ларина [14]. Залишаючи поза увагою детальне дослідження чинників

конкурентоспроможності, обґрунтуємо алгоритм ідентифікації тих, які мають найбільше значення та потребують управління, використовуючи матричний підхід (табл. 3).

Дана матриця може бути використана для визначення комбінаторної дії чинників, які визначають конкурентоспроможність підприємства. Перевагами даного алгоритму є врахування декількох підходів до класифікації, поєднання кількісних показників та якісних характеристик, а також врахування основних характеристик дії чинників.

Висновки з проведеного дослідження. Багатогранність та складність сучасної конкурентної боротьби визначає необхідність удосконалення підходів до управління чинниками конкурентоспроможності. Еволюція конкуренції відбувається на фоні зміни ключових чинників конкурентоспроможності. Їх ідентифікація залишається складним управлінським завданням.

На основі поєднання існуючих висновків економічної теорії та врахування власних досліджень було запропоновано алгоритм визначення переліку ключових чинників конкурентоспроможності та кількісно-якісних характеристик їх впливу. Впровадження даного підходу дозволить забезпечити постійний моніторинг як складу, так і спрямованості дії основних чинників конкурентоспроможності.

Подальшого дослідження потребують питання методичного забезпечення аналізу конкурентоспроможності на основі поєднання традиційних та сучасних показників.

Таблиця 3

Матриця чинників конкурентоспроможності підприємства

Підходи до класифікації	Внутрішні		Зовнішні	
	Кількісні та якісні характеристики			
1. Функціональний підхід	Чинники технічного характеру, організаційно-економічні чинники, екологічні чинники, персоніфіковані чинники.			
2. Рівень модернізованості	Основні чинники – ті, які не можуть бути змінені (природні ресурси, кліматичні, місце положення тощо). Розвинені чинники – ті, які є надбанням сучасності (сучасна інфраструктура, знання, технології тощо).			
3. Ресурсний підхід	Ресурси: людські, фізичні, фінансові, інтелектуальні, інфраструктурні.			
4. Рівень спеціалізації	Спеціалізовані – впливають на розвиток конкретних підприємств.		Загальні – визначають розвиток всіх підприємств.	
5. Системний підхід	Тактичні чинники – чинники, за якими підприємство переважає конкурентів у поточний момент часу. Стратегічні чинники – чинники, за якими підприємство може здобути стійку перевагу у майбутньому.			
Характеристики дії чинників:				
– за часом	Тимчасова	↔	Постійна	
– за значимістю	Формальна	↔	Суттєва	
– за рівнем інтегрованості	Фрагментарна	↔	Сукупна	
– за спрямованістю дії	Перешкоджаюча	↔	Сприятлива	

Джерело: складено авторами

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Porter M., Ketels C. UK competitiveness: moving to the next stage. – 2003. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.esrc.ac.uk/_images/UK_competitiveness_tcm8-13559.pdf.
2. Markovics K. Competitiveness of domestic small and medium enterprises in the European Union / K. Miskolc // *European Integration Studies*. – 2005. – № 1 (4). – P. 13–21.
3. Siudek T. Competitiveness in the economic concepts, theories and empirical research / T. Siudek, A. Zawojcka // *Warsaw University of Life Sciences. Oeconomia*. – № 13 (1). – 2014. – S. 91–108.
4. Бабкина Т.Н. Конкурентоспособность как фактор устойчивого развития промышленного предприятия / Т.Н. Бабкина. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://v4.udsu.ru/files/1267531967.pdf/1>.
5. Ярош-Дмитренко Л. Підвищення міжнародної конкурентоспроможності як фактор розвитку промислового підприємства / Л. Ярош-Дмитренко // *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка»*. – 2017 – Вип. 4. – С. 51–56.
6. Шевельова С.О. Конкурентоспроможність молочного підкомплексу : [монографія] / С.О. Шевельова. – Тернопіль : Збруч, 2001. – 408 с.
7. Кучумова І.Ю. Державне регулювання національної економіки в глобальному конкурентному середовищі / І.Ю. Кучумова // *Бізнес Інформ*. – 2011. – Вип. 8. – С. 4–8.
8. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
9. Haegan D.B.A. Litterature review of the evolution of competitiveness concept / D.B.A. Haegan // *University of Oradea*. – 2012. – P. 41–46.
10. Eriksson A. The development of Competitiveness – A theoretical approach in a European context / A. Eriksson // *Uppsala University D-thesis*, 2008.
11. Вініченко І.І. Еволюція підходів у дослідженні конкурентоспроможності / І.І. Вініченко // *Агросвіт*. – 2012. – Вип. 8. – С. 3–6.
12. Akben-Selcuk E. Factors Affecting Firm Competitiveness: Evidence from an Emerging Market // *Financial Stud*. – 2016.
13. Журба І.О. Сутність і значення конкурентоспроможності підприємства / І.О. Журба, Ю.М. Коляденко // *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. Збірник наукових праць*. – 2012. – Вип. 35. – С. 97–103.
14. Ларин В.М. Сущность и факторы конкурентоспособности предприятия / В.М. Ларин, А.Д. Немцев // *Вестник Самарского государственного экономического университета*. – 2010. – № 2 (64). – С. 67–72.
15. Романишин С.Б. Система управління конкурентоспроможністю підприємства / С.Б. Романишин // *Науковий вісник НЛТУ України*. – 2010. – Вип. 20.
16. Загорянська О.Л. Особливості формування системи управління конкурентоспроможністю продукції промислового підприємства / О.Л. Загорянська, Н.М. Литвин // *Нові технології*. – 2009. – № 1 (23).
17. Касич А.О. Управління конкурентними перевагами підприємства / Касич А.О., Харькова Ж.В. // *Економічний аналіз*. – 2016. – № 2. – Т. 25. – С. 79–85.
18. Касич А.О. Теоретичні та практичні аспекти управління конкурентоспроможністю підприємства / А.О. Касич, Д.О. Глущенко // *Економіка та держава*. – 2016. – № 11. – С. 65–70.
19. Касич А.О. Методичні підходи щодо оцінки ефективності діяльності підприємства / А.О. Касич, І.Г. Хімич // *Бізнес-Інформ*. – 2012. – № 12. – С. 55–59.
20. *Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т.3 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін.* – К. : Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.
21. Касич А.О. Інноваційна продукція як основа підвищення конкурентоспроможності підприємств України / А.О. Касич, М.В. Назарова, Т.А. Климович // *Держава та регіони: науково-виробничий журнал*. – 2008. – № 2. – С. 66–69.
22. Shahmansouri S. Explain the Theory of Competitive Advantage and Comparison with Industries based in Advanced Technology / S. Shahmansouri, M. reza Dalvi Esfahan, N. Niki // *International Journal of Economy, Management and Social Sciences*. – 2013. – № 2 (10). – P. 841–848.
23. Боженьова І.М. Теорія сталого розвитку та її роль у процесі управління підприємством / І.М. Боженьова // *Збірник наукових праць ВНАУ*. – 2013. – № 3 (80). – С. 21–28.

REFERENCES:

1. Porter M., Ketels C. UK competitiveness: moving to the next stage. – 2003. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.esrc.ac.uk/_images/UK_competitiveness_tcm8-13559.pdf.
2. Markovics K. Competitiveness of domestic small and medium enterprises in the European Union / K. Miskolc // *European Integration Studies*. – 2005. – № 1 (4). – P. 13–21.
3. Siudek T. Competitiveness in the economic concepts, theories and empirical research / T. Siudek, A. Zawojcka // *Warsaw University of Life Sciences. Oeconomia*. – № 13 (1). – 2014. – S. 91–108.
4. Babkina T.N. Konkurentosposobnost kak faktor ustoychivogo razvitiya promyshlennogo predpriyatiya / T.N. Babkina. – [Electronnyi resurs]. – Regim dostupu : <http://v4.udsu.ru/files/1267531967.pdf/1>.
5. Yarosh-Dmytrenko L. Pidvyshchennia mizhnarodnoi konkurentospromozhnosti yak faktor rozvytku promyslovoho pidpriemstva / L. Yarosh-Dmytrenko // *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Visnyk serii Ekonomika*. – 2017. – Vyp. 4. – S. 51–56.
6. Shevelova S.O. Konkurentospromozhnist molochnoho pidkompleksu : [monographiya] / S.O. Shevelova. – Ternopil : Zbruch, 2001. – 408 s.
7. Kuchumova I.Yu. Derzhavne rehuliuвання natsionalnoi ekonomiky v hlobalnomu konkurentnomu sere dovishchi / I.Yu. Kuchumova // *Biznes Inform*. – 2011. – Vyp. 8. – S. 4–8.
8. Dolzhanskyi I.Z. Konkurentospromozhnist pidpriemstva / I.Z. Dolzhanskyi, T.O. Zahorna. – K. : Tsentrv navchalnoi literatury, 2006. – 384 s.
9. Haegan D.B.A. Litterature review of the evolution of competitiveness concept / D.B.A. Haegan // *University of Oradea*. – 2012. – P. 41–46.

10. Eriksson A. The development of Competitiveness – A theoretical approach in a European context / A. Eriksson // Uppsala University D-thesis, 2008.
11. Vinichenko I.I. Evoliutsiia pidkhodiv u doslidzhenni konkurentospromozhnosti / I.I. Vinichenko // Ahrosvit. – 2012. – Vyp. 8. – S. 3–6.
12. Akben-Selcuk E. Factors Affecting Firm Competitiveness: Evidence from an Emerging Market // Financial Stud. – 2016.
13. Zhurba I.O. Sutnist i znachennia konkurentospromozhnosti pidpriemstva / I.O. Zhurba, Yu.M. Koliadenko // Problemy i perspektyvy rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy. Zbirnyk naukovykh prats. – 2012. – Vyp. 35. – S. 97–103.
14. Larin V.M. Sushchnost i faktory konkurentosposobnosti predpriatiya / V.M. Larin, A.D. Nemtsev // Vestnik Samarskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta. – 2010. – № 2 (64). – S. 67–72.
15. Romanyshyn S.B. Systema upravlinnia konkurentospromozhnosti pidpriemstva / S.B. Romanyshyn // Naukovi visnyk NLTU Ukrainy. – 2010. – Vyp. 20.
16. Zahorianska O.L. Osoblyvosti formuvannia systemy upravlinnia konkurentospromozhnosti produktsii promyslovoho pidpriemstva / O.L. Zahorianska, N.M. Lytvyn // Novi tekhnolohii. – 2009. – № 1 (23).
17. Kasych A.O. Upravlinnia konkurentnymy perevahamy pidpriemstva / A.O. Kasych, Zh.V. Kharkova // Ekonomichnyi analiz. – 2016. – № 2. – T. 25. – S. 79–85.
18. Kasych A.O. Teoretychni ta praktychni aspekty upravlinnia konkurentospromozhnosti pidpriemstva / A.O. Kasych, D.O. Hlushchenko // Ekonomika ta derzhava. – 2016. – № 11. – S. 65–70.
19. Kasych A.O. Metodychni pidkhody shchodo otsinky efektyvosti diialnosti pidpriemstva / A.O. Kasych, I.H. Khimich // Biznes-Inform. – 2012. – № 12. – S. 55–59.
20. Ekonomichna entsyklopediia: u trokh tomakh. T. 3 / Redkol. : S.V. Mochernyi (vidp. red.) ta in. – K. : Vydavnychi tsestr Akademiia, 2002. – 952 s.
21. Kasych A.O. Innovatsiina produktsiia yak osnova pidvyshchennia konkurentospromozhnosti pidpriemstv Ukrainy / A.O. Kasych, M.V. Nazarova, T.A. Klymovych // Derzhava ta rehiony: naukovovyrobnychi zhurnal. – 2008. – № 2. – S. 66–69.
22. Shahmansouri S. Explain the Theory of Competitive Advantage and Comparison with Industries based in Advanced Technology / S. Shahmansouri, M. reza Dalvi Esfahan, N. Niki // International Journal of Economy, Management and Social Sciences. – 2013. – № 2 (10). – P. 841–848.
23. Bozhenova I.M. Teoriia staloho rozvytku ta yii rol u protsesi upravlinnia pidpriemstvom / I.M. Bozhenova // Zbirnyk naukovykh prats VNAU. – 2013. – № 3 (80). – S. 21–28.

Kasych A.O.

Doctor of Economics, Professor
Head of the Department of Management
Kyiv National University of Technology and Design
Cherniakhovska M.V.
Student
Kyiv National University of Technology and Design

THEORETICAL BASIS OF RESEARCH OF KEY FACTORS OF COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

The issue of ensuring the competitiveness of the enterprise today remains relevant, as not only the intensification of the competitive struggle in the markets of all types of products, but also the complication of factors of competitiveness. In recent years, Ukrainian enterprises have been suffering from not only from losing external markets, but also experience competition worsening on the domestic market.

The theoretical positions of competition theory and competitive factors development that will provide the basis for the development of a management system for them as well as adaptation of foreign experience to the conditions of the Ukrainian enterprises functioning were investigated. The theoretical provisions of competitiveness management have long been studied by the authors and, as a result, there are many definitions of competitiveness in the scientific literature.

The article deals with changing the emphasis in the conceptual apparatus connected with the competition and competitiveness in accordance with the evolution of competition. The development of competition in the market causes changes in the key factors of competitiveness, which are complicated and require more systematic management from the enterprise.

To ensure competitiveness, it is important to identify the key growth points that are traditionally called factors. The generalization of approaches to their classification is important not only for scientific but also for practical purposes. Theoretical science focuses on those functional areas of the enterprise that can provide the formation of key factors of competitiveness in accordance with the conditions that are formed in the market at one time or another.

Also, the authors proposed an algorithm for determining the list of key factors of competitiveness and quantitative and qualitative characteristics of their impact. Implementation of this approach will allow for continuous monitoring of both the composition and direction of the main factors of competitiveness.

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ СКЛАДОМ ЯК ЧАСТИНА ЛОГІСТИЧНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ ІЗ ВИРОБНИЦТВА ПРИПРАВ

WAREHOUSE MANAGEMENT SYSTEM WHICH PART OF THE LOGISTIC STRATEGY OF PRODUCTION PROCESSING ENTERPRISES

УДК:658.783

Круш П.В.

к.е.н., професор, завідувач кафедри економіки та підприємства
Національний технічний
університет України
«Київський політехнічний інститут
імені Ігоря Сікорського»

Мегедь Ю.В.

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

У сучасних конкурентних умовах запорукою успішного функціонування будь-якого підприємства є використання концепцій логістики та складської логістики зокрема, адже глобалізаційні процеси спричинили зростання швидкості матеріальних, фінансових та інформаційних потоків. Через відсутність достовірної та своєчасної інформації про становище на ринку на підприємствах із виробництва приправ відбувається накопичення матеріальних запасів, що призводить до зменшення обсягів прибутку та зростання матеріальних витрат. Тому побудова ефективної системи управління складом підприємств із виробництва приправ набуває все більшої актуальності.

Ключові слова: запаси, склад, управління запасами, система управління складом, WMS-система, ERP-система.

В современных конкурентных условиях залогом успешного функционирования любого предприятия является использование концепций логистики и складской логистики в частности, ведь глобализационные процессы привели к росту скорости материальных, финансовых и информационных потоков. Из-за отсутствия достоверной и своевременной информации о положении

на рынке на предприятиях по производству приправ происходит накопление материальных запасов, что приводит к уменьшению объемов прибыли и росту материальных затрат. Поэтому построение эффективной системы управления складом предприятий по производству приправ приобретает все большую актуальность.

Ключевые слова: запасы, склад, управление запасами, система управления складом, WMS-система, ERP-система.

In today's competitive environment, the key to the successful operation of any enterprise is the use of the concepts of logistics and warehousing logistics, in particular, because globalization processes have increased the speed of material, financial and information flows. Due to the lack of reliable and timely information on the situation on the market in spice production companies there is accumulation of material stocks, which in turn leads to a decrease in profits and an increase in material costs. Therefore, the construction of an efficient system of management of the composition of enterprises for the production of seasonings is becoming increasingly relevant.

Key words: stocks, stock, inventory management, warehouse management system, WMS-system, ERP-system.

Постановка проблеми. Успішний розвиток підприємницької діяльності харчової галузі залежить від стратегічного підходу до всіх елементів логістичного процесу підприємств. Галузь приправ є відносно новою складовою частиною харчового комплексу. Як і будь-який напрямок харчової промисловості, ринок приправ характеризується великим рівнем конкуренції, тому процес виробництва, складування та реалізації продукції з мінімальними витратами виходить на перше місце і є одним із основних логістичних завдань підприємств.

Процес логістики можна розглядати як набір конкретних та інтегрованих елементів у загальному матеріальному потоці. Його ключовими елементами є: ефективне використання приміщення складу, використання сучасних інформаційних технологій, автоматична обробка інформації, що надходить на склад, управління документацією, транспортні послуги та ін. Для створення ефективного механізму управління складом на підприємствах із виробництва приправ логістична система повинна базуватися на стратегічних підходах із урахуванням принципів оптимальності та узгодженості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним та практичним аспектам складської логістики на підприємствах присвячені роботи таких вітчизняних вчених, як А.В. Ткачова, Є.В. Крикавський, М.А. Окландер, Н.І. Чухрай,

В.І. Перебийніс та ін. Серед зарубіжних вчених сутності логістичних систем присвячені роботи Д. Бауерсокс, Д.Д. Койл та ін.

Сформульовані концепції, принципи, положення, висновки та рекомендації дозволяють встановити вагомість логістичних стратегій на підприємствах харчової промисловості. Однак питання системи управління складом як ключового елемента логістичної стратегії потребує подальших досліджень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасних конкурентних умовах запорукою успішного функціонування є використання концепцій логістики та складської логістики зокрема. На сьогодні як у всій економіці, так і у складській логістиці постала необхідність використання принципу інтегрованості, адже глобалізаційні процеси спричинили зростання швидкості матеріальних, фінансових та інформаційних потоків.

Через відсутність перевіреної та своєчасної інформації про становище на ринку та рівень конкурентоспроможності на підприємствах із виробництва приправ відбувається накопичення матеріальних запасів, що призводить до зменшення обсягів прибутку та зростання матеріальних витрат. Отже, тема дослідження побудови ефективної системи управління складом є дуже важливою.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в узагальненні теоретичних і методологічних рішень логістичних стратегій харчової промисловості, вивченні раціонального використання матеріально-технічного забезпечення для ефективної роботи складської логістики підприємств із виробництва приправ.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі розвиток підприємств неможливий без використання нових методів та технологій управління, які базуються на концепції логістики. Одним із головних завдань логістики є створення комплексної системи ефективної організації та контролю матеріальних та інформаційних потоків підприємств, що забезпечує найвищу якість зберігання, постачання та виробництва. Для зниження витрат усередині підприємства повинна бути чітко сформульована стратегія для кожної логістичної операції.

Логістична стратегія розглядає проблему ефективного управління економічною діяльністю як єдиним цілим. Однак, залежно від довжини логістичного ланцюга та кількості логістичних операцій, виокремлюють такі види логістики: закупівельна логістика, логістика запасів, логістика складування, збутова логістика, інформаційна логістика, логістика сервісного обслуговування, фінансова логістика та ін.

Логістика складування відіграє важливу роль у всьому логістичному ланцюгу підприємства, оскільки вона є ланцюгом з'єднання операцій постачання, виробництва та збуту.

Сучасний склад – це складна технічна споруда, яка складається з численних взаємопов'язаних елементів, має складну структуру та виконує ряд функцій щодо перетворення вхідних матеріальних потоків у вихідні, а також накопичення, перероблювання і розподіл вантажів між споживачами.

Формування складських мереж здійснюється на основі системного підходу і залежить від:

- цілей, завдань і функцій підприємства;
- його становища в системі матеріально-технічного забезпечення;
- типу і характеристики потоку матеріалу;
- розташування мереж зберігання даних;
- відносин між постачальниками та клієнтами;
- характеристик транспортного засобу;
- мережі інфраструктури;
- матеріально-технічної бази підприємства;
- наявності інформаційної системи усередині складської мережі.

Для того, щоб визначити загальний попит на складські приміщення для підприємств із виробництва приправ, необхідно здійснити прогнозування продажів (шляхом аналізу сегментації ринку та аналізу конкурентів). На його основі робиться вибір між придбання складу у власність

та використанням складів загального призначення. Для підприємств із виробництва приправ найкращим варіантом буде поєднання власного зберігання та оренди, така комбінація забезпечує мінімальні загальні витрати в умовах розширення ринку в різних регіонах, а також враховує сезонність попиту на товари.

Ключовим аспектом вибору є обсяг складських продажів, перевага віддається правильній композиції стабільно-великого обсягу продукції та високої плинності складу. Ключовим фактором успіху тут є стабільність. Іншим важливим аспектом є ринковий простір – чим вища концентрація споживачів в області, де здійснюється виробництво продукції, тим доцільнішою є організація власного складу.

Здатність представляти широкий асортимент товарів для споживачів із високою швидкістю і точністю обробки замовлень значною мірою обумовлена технологічними можливостями ІТ-індустрії в області логістики. На даний час складська логістика демонструє зростання. У великих містах з'являється все більше терміналів тимчасового користування для зберігання товарів.

Однак збільшення попиту, безсумнівно, призведе до посилення конкуренції на ринку, і, як наслідок, зростання потреби у підвищенні ефективності складів і розширенні спектра складських послуг з метою отримання конкурентних переваг. Для вирішення цих проблем у міжнародній практиці застосовують систему управління складом.

Системи управління складом (Warehouse Management System) – комплексне логістичне рішення для автоматизації управління складськими процесами на підприємствах різного типу і величини. Автоматизація складу, за допомогою системи управління складом, підтримує операції з обробки товаропотоків складів дистрибуторських, виробничих підприємств і логістичних операторів (3PL, 4PL). WMS система управління складом містить широкий набір спеціалізованих функцій, які задовольняють найвибагливіших клієнтів [4].

- Особливості системи управління складом WMS:
- скорочення витрат логістики;
 - підвищення продуктивності праці;
 - впорядкування процесів і ресурсів в логістиці;
 - оптимізація процесів дистрибуції;
 - контроль окремих ланок ланцюга поставок у логістиці;
 - відстеження партій, термінів придатності та складських носіїв;
 - моніторинг роботи;
 - сучасні логістичні та інформаційні технології;
 - поліпшення рівня якості поставок у логістиці;
 - поліпшення якості обслуговування клієнтів;
 - робота на складах будь-якого типу складності;
 - інтеграція із зовнішніми системами.

Сфери застосування WMS представлені на рис. 1 [4].



Рис. 1. Сфери застосування WMS

Ключовими наслідками впровадження системи управління складом WMS є:

1. Редукція помилок. Точність виконання складських операцій зростає до 99,9%. Відсутність помилок, а, отже, і потреби їх виправляти; відсутність простоїв, які до впровадження системи оплачувалися з фонду заробітної плати (відповідно, має місце економія фонду з/п).

2. Зменшення кількості повернень і штрафів на 70–80%. Фонди резерву оплати повернень і штрафів формуються з прибутку компанії, їх зменшення дає вищі показники заробітку за період.

3. Збільшення продуктивності праці складського персоналу на 20–30%, внаслідок налаштування правил відбору, прив'язки до оптимальних маршрутів руху, введення механізмів мотивації персоналу.

4. Редукція складських площ, ефект ущільнення на 5–15%, що дозволяє додатково розмістити товар або здати площу в оренду та дає можливість отримати додатковий прибуток.

5. Зменшення розміру товарно-матеріальних запасів на складі на 15–25%.

На сьогодні найрозповсюдженішою версією WMS-системи є Qguar WMS Pro. Система Qguar WMS Pro – програмний інструмент, який підтримує роботу складу будь-якої складності, оснащеного різними видами обладнання. Вона призначена для складів із широкою номенклатурою і великим обсягом складських операцій. Qguar WMS Pro дозволяє забезпечити управління на складі загальної товарної маси, яка є власністю різних контрагентів. Основними клієнтами IT-рішення є розподільні центри, комерційні склади (3PL), складські комплекси виробничих компаній.

Використання сучасних інформаційних і логістичних технологій, можливість інтеграції з різними зовнішніми пристроями автоматизації ставлять Qguar WMS Pro в один ряд із провідними рішеннями з управління складом світового рівня. Кількість наявних на сьогодні користувачів системи Qguar WMS Pro і численні міжнародні інсталяції, в т. ч. мережеві, гарантують найвищий рівень накопиченого досвіду. За роки існування було реалізовано понад 400 проектів впровадження системи Qguar WMS Pro. На сьогодні в Україні даним програмним забезпеченням користуються такі компанії, як: «Roshen», «Максан», «Люкс Логістик Сервіс», «Вересень Плюс», «Проммаш-Бровари», «Житомирський маслозавод «ТМ Рудь» та інші [2].

Незважаючи на всі свої переваги, використання WMS-систем є обмеженим. Так, витрати, понесені на впровадження цієї системи на малих підприємствах, є невиправданими. Такі компанії не мають великих складських площ, тому не потребують настільки багатофункціональної системи, їм достатньо залучити корпоративні інформаційні системи для автоматизації обліку та управління. Прикладом таких систем є системи класу ERP.

Проведемо порівняльний аналіз (табл.1) функціональних можливостей систем WMS та ERP.

Проведений аналіз функціональних властивостей двох систем показав, що системи управління складуванням (WMS) пропонує великі функціональні можливості для управління логістикою підприємства порівняно з ERP-системами. Однак вимог, що пред'являються до функціональних можливостей WMS, значно більше, ніж до ERP-систем. Тому можна зробити висновок, що системи класу WMS підходять для великих компаній – не нижче рівня 3PL-провайдерів.

Порівняльний аналіз систем WMS та ERP

Функція	WMS	ERP
1) Можливості використання різного складського обладнання	WMS-система здійснює оптимальне управління складським обладнанням, а перелік обладнання, що використовується, обмежений тільки концепцією системи й уподобаннями користувачів.	Обмежений, або не підтримується
2) Управління вантажно-розвантажувальними роботами	Більшість WMS мають функції управління вантажно-розвантажувальними операціями як для велико-, так і малопартійних відвантажень.	Не підтримується
3) Управління рухомим складом на території складу (YMS)	Деякі WMS пропонують ці функції.	Не підтримується
4) Оцінка часу простою системи керування	Основна частина WMS не вимагають планового обслуговування і забезпечують архівацію даних в режимі «online».	ERP системи вимагають зупинки на планове обслуговування на 2–3 години на добу.
5) Управління розміщенням вантажів	WMS мають систему оптимізації розміщення вантажів, що функціонує на основі правил, заданих користувачами й інфраструктурою складу.	Обмежені або не підтримуються
6) Управління складськими операціями	Більшість WMS забезпечують індивідуальну обробку кожної одиниці вантажопотоку.	Не підтримується
7) Управління обробкою товарів	Багато WMS мають підсистеми, що забезпечують управління складанням, упаковкою і ремонтом товарів.	Підтримується в модулі MRP / MES
8) Управління не власними вантажами	WMS забезпечують сегментацію вантажопотоків за власниками, дозволяючи управляти обробкою вантажів за кодами власників та номерами партій.	Обмежені або не підтримуються
9) Управління розподілом вантажопотоків	Деякі WMS підтримують не тільки основні FIFO, LIFO, FEFO методи, але також понад 20 інших методів розподілу вантажопотоку клієнтів.	Не підтримуються

Джерело: складено автором на основі [3].

Ринок приправ в Україні розвинений не так сильно, як в інших країнах, він є ще досить молодим. Лідерами ринку є: ТМ «Торчин», ТМ «Мівіна», ТМ «Приправка», ТМ «Любисток», ТМ «Мрія», ТМ «Еко» та інші. Для більшості компаній на ринку виробництво приправ не є основним видом діяльності. Так, наприклад, компанія ПрАТ «Волиньхолдінг», що володіє ТМ «Торчин», вже багато років є лідером українського ринку з виробництва холодних соусів, зокрема майонезів та кетчупів. Продукція фабрики добре відома на українському ринку та за кордоном. Після придбання підприємства компанією «Nestlé» розпочалося виробництво соусів на основі майонезу та кетчупу, що становить 50% усіх соусів в Україні, гірчиці, маринадів, борщових та супових заправок, до речі, перших у світі.

На сьогодні ПрАТ «Волиньхолдінг» має склад сировини та склад готової продукції та є одним із найбільших в Європі логістичних центрів для зберігання готової продукції та сировини. Потужності складського приміщення складають 250 тис. тонн на рік. На складах, де встановлено найсучасніше складське обладнання, оборот складає 15 тис. палет на місяць [5]. Для цієї компанії використання WMS системи є виправданим.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, система управління складом (WMS) – це комплексне логістичне рішення для автоматизації управління складськими процесами на підприємствах різного типу і величини. Проведення автоматизації складу, за допомогою системи управління складом, підтримує операції з обробки товаропотоків логістичних операторів, дистриб'юторських складів та виробничих підприємств. Така система містить широкий набір функцій та дає змогу скоротити витрати, підвищити продуктивність, поліпшити якість роботи, оптимізувати процеси.

Основна відмінність між WMS і обліковими системами складу полягає в тому, що WMS, крім чисто облікової функції, також виконує роль управління на основі аналізу всіх завдань, які знаходяться в черзі, тим самим даючи сигнал персоналу складу для закінчення задач першого пріоритету.

На основі узагальненого матеріалу встановлено, що використання WMS-систем для автоматизації складських процесів, а також зниження витрат, доцільне для компаній не нижче рівня 3PL-провайдерів, адже така система має широкі функціональні можливості, а застосування її на маленьких підприємствах є недоречним.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бакута А.В. Проблеми та перспективи складської логістики в Україні / А.В. Бакута // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 2. – С. 152–159.
2. Горбенко О. Сучасні інформаційні системи управління складом / О. Горбенко // Управління проектами, системний аналіз і логістика. Технічна серія. – 2010. – № 7. – С. 255–257.
3. Сравнительный анализ функциональных возможностей – система WMS и ERP // Современный склад. – 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://quantum-int.com/sravnitelnyj-analiz-funkcionalnyx-vozmozhnostej-wms-i-erp/>.
4. Qguar WMS – система управління складом. – 2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://quantum-int.com/qguar-wms-sistema-upravleniya-skladom/?lang=uk&lang=uk>.
5. ТМ «Торчин». Прес-реліз. – 2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <https://www.nestle.ua/media/pressreleases/torchin>.

REFERENCES:

1. Bakuta A.V. Problemy ta perspektyvy skladskoyi logistyky v Ukraini / A.V. Bakuta // Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini. – 2012. – № 2. – S. 152–159.
2. Gorbenko O. Suchasni informatsiyni systemy upravlinnia skladom / O. Gorbenko // Upravlinnia proektamy, systemnyj analiz i logistyka. Tekhnichna seriya. – 2010. – № 7. – S. 255–257.
3. Sravnitelnyi analiz funktsionalnykh vozmozhnostey – sistema WMS i ERP // Sovremenniy sklad. – 2015. – [Electronnyi resurs]. – Regim dostupu : <http://quantum-int.com/sravnitelnyj-analiz-funkcionalnyx-vozmozhnostej-wms-i-erp/>.
4. Qguar WMS – sistema upravlinnia skladom. – 2016. – [Electronnyi resurs]. – Regim dostupu : <http://quantum-int.com/qguar-wms-sistema-upravleniya-skladom/?lang=en&lang=uk>.
5. TM Torchin. Pres-reliz. – 2016. – [Electronnyi resurs]. – Regim dostupu : <https://www.nestle.ua/media/pressreleases/torchin>.

Krush P.V.

Candidate of Economic Sciences, Doctoral Student,
Professor, Head of the Department of Economics and Entrepreneurship
National Technical University of Ukraine
“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”

Mehed Yu.V.

Student
National Technical University of Ukraine
“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”

WAREHOUSE MANAGEMENT SYSTEM WHICH PART OF THE LOGISTIC STRATEGY OF PRODUCTION PROCESSING ENTERPRISES

Successful development of entrepreneurial activity of the food industry depends on the strategic approach to all elements of the logistic process of enterprises. As with any area of the food industry, the market of seasonings is characterized by a high level of competition, so the process of production, warehousing and sales of products with minimal costs comes in first place and is one of the main logistics tasks of enterprises.

Many scholars have paid attention to the study of the directions of building effective work on the shaft, however, the issue of the WMS as a key element of the logistics strategy, requires further research.

Today, in large cities, more and more terminals are being created for temporary use to store goods. This will lead to increased demand and increased competition on the market. The need to increase warehouse efficiency and expand the range of warehouse services will increase, in order to gain competitive advantage. We have found that in order to solve these problems, in the international practice, the warehouse management system is used.

Warehouse Management System is a complex logistics solution for automation of warehouse processes management at enterprises of different types and sizes. The warehouse automation, with the help of warehouse management system, supports operations on processing of goods flows of warehouses of distribution, production enterprises and logistic operators (3PL, 4PL). The article reveals the features of the WMS, describes the application areas of the system, and key consequences of its implementation.

During the study, we found that the use of WMS systems is limited. Thus, the costs incurred in implementing this system at small enterprises are not justified. In the article the comparative analysis of the WMS and ERP systems.

The analysis of the functional properties of the two systems has shown that the warehouse management system (WMS) offers great functionality for managing enterprise logistics compared to ERP systems.

On the basis of the generalized material, it is found that the use of WMS systems is appropriate for companies not lower than 3PL-providers, because such a system has wide functional capabilities, and its application at small enterprises is inappropriate.

ДІАГНОСТУВАННЯ СТАНУ ТА ОЦІНКА МОЖЛИВОСТЕЙ ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ

DIAGNOSTIC STATE AND EVALUATION OF OPPORTUNITIES FOR FINANCING INNOVATIVE ACTIVITIES OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

УДК 330.34

Малюта Л.Я.

к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту інноваційної діяльності та підприємництва
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

Кузь Т.І.

інженер II кат. кафедри економічної кібернетики
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

Шостаковська А.В.

к.е.н., доцент кафедри господарсько-правових дисциплін
Донецький юридичний інститут Міністерства внутрішніх справ України
м. Кривий Ріг

У статті визначено проблеми фінансування інноваційної діяльності, які впливають на інноваційний розвиток машинобудівних підприємств. Проведено діагностику стану інноваційного розвитку машинобудівних підприємств: досліджено динаміку кількості підприємств машинобудування за напрямками витрачання коштів на інноваційну діяльність.

Ключові слова: інноваційна діяльність, інноваційний розвиток, машинобудівні підприємства, фінансування.

В статье определены проблемы финансирования инновационной деятельности, влияющих на инновационное развитие машиностроительных предприятий. Проведена диагностика состояния инновационного развития машиностроительных предприятий:

исследована динамика количества предприятий машиностроения по направлениям расходования средств на инновационную деятельность.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационное развитие, машиностроительные предприятия, финансирование.

The article defines the problems of financing innovative activities, which influence the innovative development of machine-building enterprises. The diagnostics of the state of innovation development of machine-building enterprises have been conducted: the dynamics of the number of mechanical engineering enterprises in the areas of spending of funds on innovation activity.

Key words: innovation activity, innovation development, machine-building enterprises, financing.

Постановка проблеми. Сучасний етап інноваційного розвитку суб'єктів господарювання характеризується великою кількістю різного роду тенденцій, серед яких домінують процеси сформовані під впливом протистояння агресії з боку сусідньої держави та світової фінансової кризи. Зокрема, відбулось скорочення обсягів господарських операцій та грошового потоку, які є основним джерелом формування фондів інвестування та відновлення виробничих потужностей. Як наслідок, вітчизняні машинобудівні підприємства стикаються з труднощами фінансування поточної діяльності та неспроможні виконувати операції, необхідні для функціонування такого роду структур. Особливі уваги заслуговують проблеми фінансування машинобудівних підприємств, у яких, на відміну від орієнтованих на споживчі ринки, виробничий цикл триваліший за термінами і вимагає більших обсягів інвестицій та фінансування.

Система фінансового забезпечення інноваційної діяльності повинна враховувати макроекономічні, політичні та інші чинники. Високі інвестиційні ризики втрати вкладеного капіталу, що притаманні їй, створюють перешкоди для приватних інвестицій у цю сферу. Високий рівень ризику та необхідність значних фінансових витрат, які супроводжують інноваційну діяльність, обмежує коло машинобудівних підприємств, які здатні повноцінно реалізувати програми інноваційного розвитку [1]. Фінансова нестабільність і слабкість фінансового сектора належать до макроекономічних

ризиків, які ускладнюють фінансування інноваційної діяльності в Україні. Відповідно, це обмежує доступ до зовнішніх джерел фінансування інноваційної діяльності та робить вартість продукції машинобудування досить високою.

Такі проблеми й обумовлюють необхідність дослідження фінансування інноваційного розвитку машинобудівних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Основним аспектам питань здійснення інноваційної діяльності і її фінансування було присвячено ряд вітчизняних та зарубіжних наукових праць таких провідних вчених як Александров А.М., Аюпов А.А., Білик М.Д., Бланк І.О., Буряк Л.Д., Василик О.Д., Воробйов А.П., Грицай І.В., Даниленко А.І., Загородній А.Г., Огородник С.Я., Опарін В.М., Павлюк К.В., Пустиніна К.В., Романенко О.Р., Федулова Л.І., Федосов В.М., Черемисовата Т.А., Шарко М.В. та інші.

За висновками Л.І. Федулової, проблеми фінансування науково-технічної та інноваційної діяльності мають комплексний характер. У цій сфері пріоритетним завданням є визначення оптимального співвідношення в обсягах фінансових ресурсів, які спрямовуються на реалізацію окремих стадій придбання, використання і створення нового знання [2, с. 38].

За твердженням М.В.Шарко, модель формування національної інноваційної системи України повинна включати систему фінансування інновацій, яка має враховувати особливості сучасного інвестиційного процесу в Україні [3, с. 29].

Попередньо проведені власні дослідження у даному напрямі [4; 5; 6] ще раз підкреслюють актуальність тематики інноваційного розвитку вітчизняних підприємств, у т. ч. і машинобудівної галузі, й потребують її детального розгляду у площині фінансового забезпечення.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У вітчизняній теорії та практиці недостатньо розвинуті теоретичні та методичні підходи у вирішенні завдань підвищення ефективності формування і раціонального використання фінансових ресурсів. Разом з тим, відзначимо, що результати попередніх досліджень не дають відповіді на питання визначення обсягів фінансових ресурсів у розрізі їх потреби на підприємстві, оптимізації управління, розробки механізмів формування та ефективного використання, створення і ефективного використання інноваційного підприємства в машинобудуванні, удосконалення механізму управління інноваціями.

Галузева структура машинобудування України незважаючи на проблеми перехідного періоду та системну структурну кризу залишається достатньо різноманітною. Підприємства машинобудівного комплексу забезпечують технічне переозброєння господарства, задовольняють споживчий попит населення на різноманітні апарати та прилади побутового призначення, створюють основу економічного та оборонного потенціалу країни. Регіональне розміщення сучасних машинобудівних підприємств України залежить безпосередньо від техніко-економічної спеціалізації виробництва, насамперед, від таких його особливостей, як конструкторська складність виробів, розвиток кооперації, матеріало- та енергозабезпечення. Обмеження розміщення нових машинобудівних підприємств у великих містах створює сприятливі передумови для їх розташування у середніх, малих містах та селищах міського типу. Тут доцільно розміщувати невеликі спеціалізовані підприємства та окремі цехи. Розміщення названих підприємств стимулює розвиток галузей виробничої і соціальної інфраструктури, забезпечує працевлаштування населення.

Водночас для швидкого територіального перерозподілу розміщення машинобудівних підприємств основною проблемою на сучасному етапі є брак коштів на відновлення матеріально-технічної бази виробництва та підвищення технологічного рівня. Від цього залежить конкурентоспроможність промислової продукції і місце підприємства на національному та світовому ринках. Для отримання необхідних інвестиційних ресурсів вітчизняним машинобудівним підприємствам та промисловості загалом необхідно створити ефективний механізм залучення фінансових ресурсів.

Зважаючи на вищі інвестиційні ризики, здійснення інноваційної діяльності доцільне лише тоді, коли очікувана прибутковість такої діяльності

перевищуватиме прибутковість традиційних видів економічної діяльності. Обсяги реалізації у компаніях, які належать до топ-10 світових лідерів за інноваційною активністю, щорічно зростають на 45–54%, а прибутковість реалізації перебуває на рівні 70% [9].

Аналізуючи стан і тенденції фінансового забезпечення інноваційної діяльності в Україні можемо виділити фактори, які впливають на інноваційний розвиток машинобудівних підприємств:

- фінансові обмеження залишаються основним фактором гальмування інноваційної діяльності, що пов'язано недостатньою кількістю власних фінансових ресурсів підприємств та обмеженим доступом до зовнішніх джерел фінансування;

- нестача власних коштів, які є основним джерелом фінансування інноваційної діяльності, спричинена незадовільним фінансовим станом підприємств машинобудівної галузі;

- висока вартість кредитних ресурсів, які є другим за значенням джерелом фінансування інноваційної діяльності, що, відповідно, ускладнює фінансування інноваційних проектів, особливо для низькорентабельних машинобудівних підприємств, які потребують технологічної модернізації, неспроможні залучати довгострокові кредити на здійснення інновацій;

- державна підтримка інноваційної діяльності у формі прямого фінансування має досить значні бюджетні обмеження та не узгоджена з пріоритетами інноваційного розвитку. Дієвим механізмом впливу держави на прискорення інноваційних процесів є надання підприємствам, які здійснюють науково-технологічні інновації, податкових пільг, що сприяють освоєнню новітніх технологій виробництва і забезпечують мультиплікаційні ефекти технологічного розвитку машинобудівної галузі.

- негативним є досвід створення спеціалізованих державних (комунальних) інноваційних фінансово-кредитних установ в Україні, що, відповідно, вимагає перегляду принципів формування та розвитку цієї форми державної фінансової підтримки інноваційної діяльності суб'єктів господарювання різних форм власності;

- домінування механізмів власного фінансування інноваційної діяльності і обмеженість зовнішніх джерел залучення коштів спричинює консервацію існуючої технологічної структури економіки, не забезпечує перерозподіл фінансових ресурсів у наукомісткі технології, гальмує прогресивні структурні зрушення у національному господарстві, що обумовлює потребу вдосконалення механізмів фінансування науково-технологічної та інноваційної діяльності.

Тривала нестача фінансових ресурсів для інноваційної активності підприємств гальмує модернізацію виробничого потенціалу промисловості України. При недостатньому фінансуванні інно-

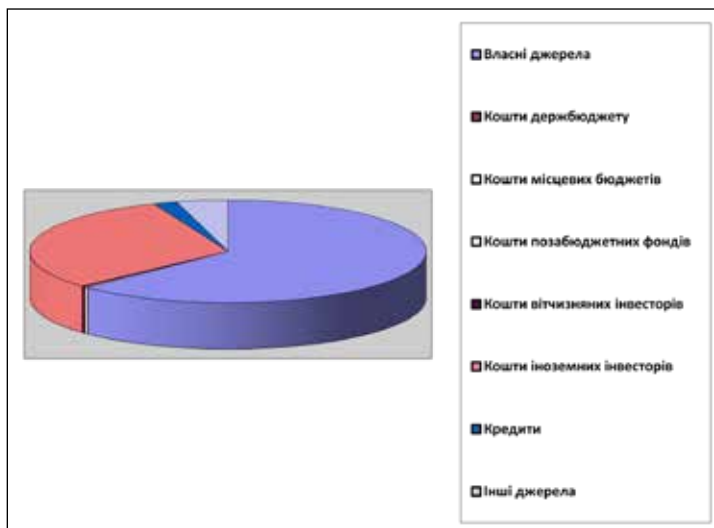


Рис. 1. Розподіл загального обсягу фінансування інноваційної діяльності машинобудівних підприємств України за джерелами у 2013 р.

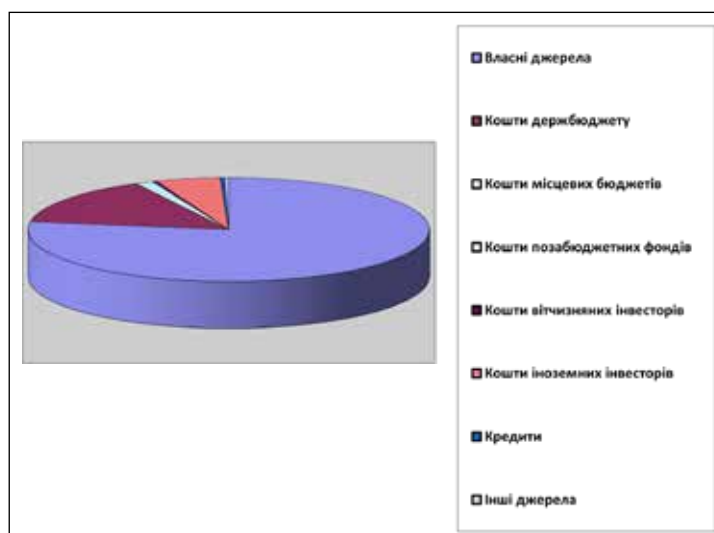


Рис. 2. Розподіл загального обсягу фінансування інноваційної діяльності машинобудівних підприємств України за джерелами у 2014 р.

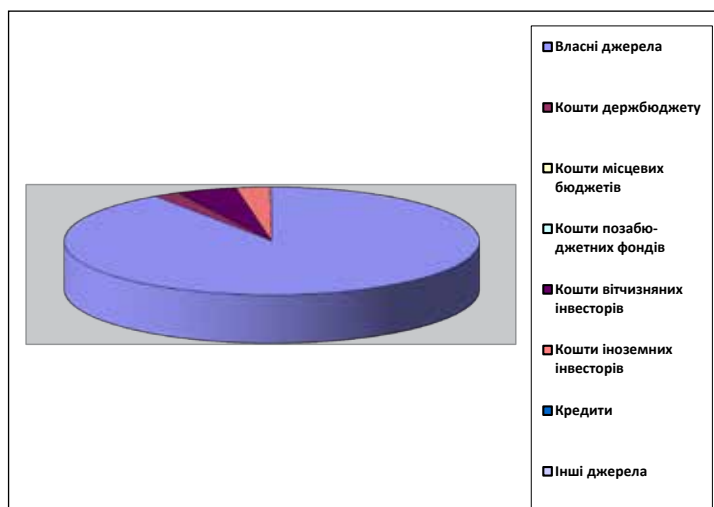


Рис. 3. Розподіл загального обсягу фінансування інноваційної діяльності машинобудівних підприємств України за джерелами у 2015 р.

ваційної діяльності практично неможливе розширене інноваційно-технологічне відтворення промислового виробництва.

Визначальними тенденціями фінансування інноваційної діяльності в Україні є обмежена кількість власних фінансових ресурсів її суб'єктів і джерел залучення коштів. Ключовими джерелами фінансування інноваційної діяльності є власні кошти підприємств та кредити. До відома, на власні кошти підприємств припадає понад половина сукупного обсягу фінансування ІД машинобудівних підприємств. Державна підтримка інноваційної діяльності в Україні здійснюється за рахунок прямого бюджетного фінансування, сприятливої кредитної, податкової і митної політики, створення спеціалізованих державних (комунальних) інноваційних фінансово-кредитних установ. На сьогоднішній день пряме фінансування з державного і місцевих бюджетів є досить обмеженим і, зазвичай, стосується невеликого кола інноваційно активних підприємств (2,0–3,0% від їх загальної кількості).

У процесі дослідження проведено діагностику стану інноваційного розвитку підприємств машинобудівної галузі та визначено динаміку основних показників інноваційної діяльності (рис. 1–3). Як бачимо, усі підприємства, які займалися інноваційною діяльністю, витрачали кошти на один із можливих напрямів, а саме: внутрішні науково-дослідні розробки; зовнішні науково-дослідні розробки; придбання машин, обладнання та програмного забезпечення; придбання зовнішніх знань у інших підприємств чи організацій; виробниче проектування, інші види підготовки виробництва для випуску нових продуктів, впровадження нових методів їх виробництва; іншу інноваційну діяльність (дизайн, навчання, маркетинг та підготовку персоналу; ринкове запровадження інновацій).

Динаміка кількості машинобудівних підприємств за напрямками використання коштів для фінансування інноваційної діяльності досить нестабільна. Однак, найбільша кількість машинобудівних підприємств, які займалися інноваційною діяльністю, витрачали їх на придбання обладнання, машин та програмного забезпечення, а найменша – на ринкове запровадження інновацій та внутрішні науково-дослідні роботи.

Систематичне та своєчасне відслідковування напрямів витрачання коштів на інноваційну діяльність машинобудівними підприємствами є запорукою ефективності адаптивного планування інноваційної діяль-

ності, так як дозволяє передбачити зміну мезо-середовища з подальшим пристосуванням чи активним впливом на нього. Якщо машинобудівні підприємства будуть затрачати більше коштів на внутрішні чи зовнішні науково-дослідні розробки, то це сприятиме появі на ринку інноваційних видів продукції, які, в свою чергу, можуть стати інноваційним заміником, хоча суттєво можуть відрізнятися від існуючих товарів на ринку. Якщо ж витратимуться кошти на ринкове запровадження інновацій, то, відповідно, це призводить до появи нових конкурентоспроможних товарів на ринку, які можуть суттєво послабити конкурентні позиції інших учасників ринку.

Напрями використання коштів інноваційно активних промислових підприємств доцільно аналізувати вітчизняним машинобудівним підприємствам за обсягами витрат, які ними затрачаються, а не лише за кількістю суб'єктів.

Вкладаючи незначні кошти в окремий напрям інноваційної діяльності учасники ринку не несуть такої загрози як суб'єкт ринку, який вкладає величезну суму коштів і при умові ефективної реалізації інноваційного проекту може означати суттєві зміни в галузі.

Пріоритетність напрямів використання коштів інноваційними машинобудівними підприємства, враховуючи обсяги витрат та кількість підприємств, не співпадають. У 2013–2015 рр. машинобудівні підприємства найбільшими темпами нарощували витрати на придбання обладнання та програмного забезпечення, на внутрішні НДР та зовнішні знання.

Обсяги фінансування інноваційної діяльності зросли абсолютно за усіма джерелами, окрім держбюджету. Найбільш швидкими темпами зросло фінансування за рахунок кредитних коштів, причому зростання було поступовим та систематичним. Трохи нижчими темпами збільшувалося фінансування іноземними інвесторами.

Зауважимо, що фінансування інноваційної діяльності машинобудівних підприємств України практично відсутнє за рахунок позабюджетних фондів та місцевих бюджетів, також незначним залишається вклад вітчизняних інвесторів та державного бюджету, що підтверджує відсутність фінансової підтримки з боку держави (див. рис. 1–3).

Оцінюючи важливість державної підтримки даного процесу в Україні можемо запропонувати наступні шляхи та можливості удосконалення фінансового забезпечення інноваційної діяльності машинобудівних підприємств:

1. Для прискорення інноваційного розвитку варто:

– переглянути загальний обсяг бюджетних коштів, що використовуються для виконання найбільш ефективних конкурсних НДР;

– для забезпечення фінансування в Україні більшої частини перспективних наукових проектів, потрібно створити спеціальний фонд із формування тематики перспективних фундаментальних досліджень, їх фінансування і забезпечення контролю за цільовим і ефективним витрачанням коштів, підпорядкувавши його безпосередньо Кабінету Міністрів України та поклавши на нього повну відповідальність за відбір таких проектів та їх ефективність.

2. Переглянути підходи до надання бюджетних коштів в нашій державі на виконання науково-дослідних робіт пошукового характеру та таких НДР, які не мають прямого комерційного характеру. Для здійснення НДР виділення коштів має відбуватися лише на конкурсній основі. Подібний механізм апробований Державним фондом фундаментальних досліджень (ДФФД), члени якого вивчають наукові проекти та колективно виносять рішення щодо їх можливого фінансування.

Висновки з проведеного дослідження.

Виходячи з проведених досліджень можна зробити висновок про те, що основним джерелом фінансування інноваційної діяльності вітчизняних підприємств, в сучасних умовах виступають, в основному, тільки власні фінансові джерела. Актуальним питанням на сьогоднішній день є збільшення частки державної участі у фінансуванні даного процесу, а також підвищення уваги держави та суспільства в цілому до стану інноваційної діяльності, формування інноваційної культури нації, формування приватно-державного партнерства, що може бути предметом подальших наукових досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку України [Текст] : монографія / [М.І. Діба та ін.] ; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. М.І. Діби і к.е.н., доц. О.М. Юркевич ; Держ. вищ. навч. закл. "Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана". – К. : КНЕУ, 2013. – 425 с.
2. Федулова Л.В. Развитие национальной инновационной системы Украины / Л.В. Федулова // Экономика Украины. – 2005. – № 4. – С. 35–47.
3. Шарко М.М. Модель формирования национальной инновационной системы Украины: основные приоритеты развития / М.М. Шарко // Экономика Украины. – 2005. – № 8. – С. 25–30.
4. Кузь Т. Пріоритети державного стимулювання розвитку машинобудівних підприємств і умовах економічної кризи / Кузь Т.І. // Збірник "Формування ринкової економіки в Україні". – 2015. – № 34. – С.72–75.
5. Малюта Л. Упровадження інтегрованої моделі управління активізацією інноваційної діяльності вітчизняних підприємств / Л. Малюта // Галицький економічний вісник. – 2011. – № 2 (31). – С.33–38.
6. Малюта Л. Оцінювання рівня інноваційного розвитку промислового підприємства : [Електронний ресурс] / Л. Малюта // Соціально-економічні проблеми

і держава. – Вип. 1 (4). – 2011. – Режим доступу : <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11mlyrpp.pdf>.

7. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : Статистичний збірник. – Київ. ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України». – 2013. – 172 с.

8. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Статистичний збірник. – Київ. ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України». – 2015. – 166–167 с.

9. The 2013 Global Innovation 1000 Study: navigating the digital future [Електронний ресурс]. – Booz & Company. – Р. 8. – Режим доступу : <http://www.strategyand.pwc.com/>.

REFERENCES:

1. Financial support of innovative development of Ukraine (2013). Monograph / [M.I. Diba et al.]; for sciences Ed. Dr. Econ. Sciences, prof. M.I. Dibi and Ph.D., O.M. Yurkevich; "Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman". – К.: KNEU. – 425 p.

2. Fedulova L.V. (2005) Development of the National Innovation System of Ukraine / L.V. Fedulova // Economy of Ukraine. – № 4. – P. 35–47 (in Russian).

3. Sharko M.M. (2005) Model of formation of the national innovation system in Ukraine: the main

development priorities. Economy of Ukraine. – № 8. – P. 25–30 (in Ukrainian).

4. Kuz T. (2015) Priorities of the state incentive for the development of machine-building enterprises and the conditions of the economic crisis. Collection "Formation of market economy in Ukraine". – № 34. – P. 72–75 (in Ukrainian).

5. Malyuta L. (2011) Implementation of an integrated model of management of innovation activation of domestic enterprises. Galician Economic Journal. – № 2 (31). – P. 33–38 (in Ukrainian).

6. Malyuta L. (2011) Evaluation of the level of innovation development of an industrial enterprise: [Electronic resource] Socio-economic problems and the state. – Whip. 1 (4). – Access mode : <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11mlyrpp.pdf> (in Ukrainian).

7. Scientific and innovation activity in Ukraine: Statistical collection (2013) Kiev State Enterprise "Information and Publishing Center of the State Statistics Service of Ukraine". – 172 p. (in Ukrainian).

8. Scientific and innovation activities in Ukraine: Statistical collection (2015). – Kiev State Enterprise "Information and Publishing Center of the State Statistics Service of Ukraine". – P. 166–167 (in Ukrainian).

9. The 2013 Global Innovation 1000 Study: navigating the digital future [Електронний ресурс]. – Booz & Company. – Access mode: <http://www.strategyand.pwc.com/>.

Malyuta L.Ya.

PhD, Associate Professor, Department of Management
of Innovation and Entrepreneurship
Ternopil National Technical University named after Ivan Puluj

Kuz T.I.

Engineer II Cat. Department of Economic Cybernetics
Ternopil National Technical University named after Ivan Puluj

Shostakovskaya A.V.

PhD, Department of Economic-Legal,
Donetsk Law Institute
of the Ministry of Internal Affairs of Ukraine,
Kryvyi Rih

DIAGNOSTIC STATE AND EVALUATION OF OPPORTUNITIES FOR FINANCING INNOVATIVE ACTIVITIES OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

The article defines the problems of financing innovative activities, which influence the innovative development of machine-building enterprises. The diagnostics of the state of innovation development of machine-building enterprises have been conducted: the dynamics of the number of mechanical engineering enterprises in the areas of spending of funds on innovation activity in Ukraine in 2013–2015 has been researched; the dynamics of expenses of machine-building enterprises for directions of innovation activity in Ukraine in 2013–2015; dynamics of distribution of total financing of innovation activity of machine-building enterprises by sources in Ukraine in 2013–2015. Assessing the importance of state support for innovation activity in Ukraine, ways and possibilities of financing innovative activity of enterprises of the investigated branch

Assessing the importance of state support for this process in Ukraine, we can offer the following ways and possibilities for improving the financial support of innovation activity of machine-building enterprises:

1. To accelerate innovation development:

- to review the total amount of budget funds used to perform the most effective competitive research work;
- in order to provide financing for most of the promising scientific projects in Ukraine, a special fund for the formation of the subject of promising fundamental researches, their financing and ensuring control over the targeted and efficient spending of funds should be created, subordinating it directly to the Cabinet of Ministers of Ukraine and giving it full responsibility for the selection of such projects and their effectiveness.

2. To review the approaches to providing budget funds in our country for research work of search character and such research projects that are not of a direct commercial nature. To carry out research work, the allocation of funds must take place only on a competitive basis. Such a mechanism has been tested by the State Fund for Fundamental Research (SFFR), whose members study scientific projects and collectively make decisions on their possible financing.

Proceeding from the conducted research it can be concluded that the main source of financing of innovation activities of domestic enterprises, in modern terms, are mainly only their own financial sources. Current issues for today are increasing the share of state participation in financing this process, as well as increasing the attention of the state and society as a whole to the state of innovation activity, the formation of an innovative culture of the nation, the formation of private-public partnership, which may be the subject of further research.

СТРУКТУРНІ ЕЛЕМЕНТИ МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНО-ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

STRUCTURAL ELEMENTS OF THE MECHANISM OF FORMATION AND USE OF RESOURCE-FINANCIAL POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

У статті розглянуто основоположні елементи організаційно-економічного механізму формування та використання потенціалу машинобудівного підприємства. Визначено особливості їх взаємозв'язків та взаємозалежності у механізмі управління потенціалом та у структурних підсистемах підприємства. В організаційно-економічному механізмі формування та використання ресурсно-фінансового потенціалу промислового підприємства необхідно виділити три основних підсистеми управління можливостями суб'єкта: функціональну, забезпечувальну та підсистему ціленаправлення. Охарактеризовано мету, функції, завдання управління ресурсно-фінансовим потенціалом. Проведено дослідження складу та взаємовідношення структурних елементів механізму формування та використання потенціалу суб'єкта господарювання.

Ключові слова: організаційно-економічний механізм, потенціал, машинобудівні підприємства, елементи механізму, розвиток потенціалу.

В статье рассмотрены основополагающие элементы организационно-экономического механизма формирования и использования потенциала машиностроительного предприятия. Определены особенности их взаимосвязей и взаимозависимости в механизме управления потенциалом и в структурных подсистемах предприятия. В организационно-экономическом механизме формирования и использования ресурсно-финансового потенциала промышленного предприятия необходимо выделить три основных под-

системы управления возможностями субъекта: функциональную, обеспечивающую и подсистему целеуказания. Охарактеризованы цель, функции, задачи управления ресурсно-финансовым потенциалом. Проведено исследование состава и взаимоотношения структурных элементов механизма формирования и использования потенциала предприятия.

Ключевые слова: организационно-экономический механизм, потенциал, машиностроительные предприятия, элементы механизма, развитие потенциала.

In the article the basic elements of the organizational and economic mechanism of formation and use of the potential of the machine-building enterprise restudied. The features of their interconnections and interdependence in the mechanism of potential management and in the structural subsystems of the enterprise re determined. In the organizational and economic mechanism of the formation and use of the resource and financial potential of an industrial enterprise, it is necessary to allocate three main subsystems – targeting, a functional and a providing subsystem of managing capabilities of the subject. The purpose, functions, tasks of management of resource and financial potential are characterized. The study of the composition and relationship of structural elements of the mechanism of formation and use of the potential of the subject of management has been carried out.

Key words: organizational and economic mechanism, potential, machine-building enterprises, mechanism elements, potential development.

УДК 658.14.17

Маршук Л.М.

аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницький національний
університет

Постановка проблеми. Засади формування та використання потенціалу будь-якого підприємства визначають його стабільність функціонування на ринку та встановлюють перспективи підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності. Сучасні умови господарювання промислових підприємств вимагають удосконалення підходів до оцінювання можливостей підприємства, управління ресурсно-фінансовим потенціалом та прийняття управлінських рішень, націлених на його розвиток. Одним із важливих завдань керівництва сучасних підприємств є побудова такого механізму формування і використання ресурсно-фінансового потенціалу, який здатен гармонічно поєднати його функціональні елементи у всіх структурних підрозділах суб'єкта господарювання. Дослідження складу та взаємовідношення елементів даного механізму вимагає використання системного підходу. Лише за такої умови менеджери підприємства отримують очікувані результати від впровадження розробленого механізму формування та використання ресурсно-фінансового потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженням особливостей розвитку потенціалу, основ формування та використання можливостей промислових підприємств, процесу їх оцінювання та механізмів управління потенціалом займалися чимало науковців, серед них О.В. Ареф'єва, С.І. Лукашик, В.В. Шмагіна, С.М. Григор'єв, Є.В. Лапін, М. Портер, І.П. Отенко, В.В. Россоха, П.Т. Саблук, І.І. Яковець та ін.

Постановка завдання. Метою статті є розкриття функціональних складових частин організаційно-економічного механізму формування та використання потенціалу машинобудівного підприємства, особливостей їх взаємозв'язків у структурних підсистемах суб'єкта господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Потенціал підприємства визначається рядом показників та чинників, що розкривають його можливості, фінанси, запаси, ресурси, виробничі резерви, які можуть за необхідності бути використані у фінансово-господарській діяльності.

Потенціалу підприємств машинобудівної галузі притаманний імовірнісний характер, оскільки його рівень визначається за найменш розвиненим функціональним елементом, за змінами в якості, співвідношенні ресурсно-фінансового забезпечення, а також за зовнішніми умовами діяльності суб'єкта. Найбільш розповсюдженим та дієвим є системний підхід до аналізу, оцінювання, моніторингу та управління фінансово-господарською діяльністю, зростання рівня прибутковості та продуктивності праці.

Структура потенціалу кожного промислового підприємства як багатовимірною утворення характеризується трьома групами чинників, які визначають увесь діапазон господарювання підприємства, зокрема:

- функціональними, що визначають функціональну діяльність;
- організаційними, які розкривають особливості організації (методи менеджменту) господарювання;
- ресурсними, що упорядковують сукупність ресурсів, потрібних для організації діяльності, здобуття конкурентних переваг, зростання показників ефективності підприємства.

Можливості підприємства визначаються не тільки даними внутрішніми чинниками функціонування, а і впливом зовнішнього середовища. Основне завдання базується на забезпеченні для підприємств умов для успішного отримання пріоритетів відносно існуючих конкурентів на ринку. Для цього фахівцям підприємства варто розглянути та оцінювати усі основні елементи потенціалу: техніко-технологічний, кадровий, фінансовий, організаційно-управлінський, маркетинговий, інноваційний [1, с. 28].

Механізм можна трактувати як надскладну організаційну систему, що є сукупністю різноманітних процесів, для реалізації яких суб'єктам господарювання необхідне забезпечення ресурсами. Спираючись на теоретико-методичні напрацювання науковців, можна дійти висновку, що механізм як категорія на сьогодні не має єдиного трактування. Це пов'язано з існуванням та застосуванням в економічних науках цілого ряду понять (організаційно-економічний, господарський, економічний механізм тощо). Більшість учених, досліджуючи організаційно-економічний механізм, визначають його як:

- систему менеджменту;
- систему етапів досягнення цілей за допомогою використання певного інструментарію;
- сукупність організаційних й економічних складових частин управління, без яких стає неможливою діяльність підприємства та ін.

Варто взяти до уваги, що організаційно-економічний механізм розглядають на рівні підприємства, рівні галузі чи макроекономічному рівні функціонування економіки. Організаційно-еко-

мічний механізм макро-, мезо- чи мікро- рівнів має пряму залежність із закономірностями суспільно-економічних відносин та особливостями функціонування економічної системи.

Організаційно-економічний механізм формування та використання потенціалу машинобудівного підприємства є сукупністю організаційно-економічних заходів, спрямованих на розвиток як ресурсних, так і фінансових можливостей підприємства та покращення його фінансово-економічного становища. У формуванні моделі організаційно-економічного механізму ресурсно-фінансового потенціалу промислового підприємства, його структурних складових частин важливим є виокремлення системи завдань, основоположних принципів, інструментарію, методів, засад проведення моніторингу впровадження та функціонування даного механізму, визначення об'єктів (керованої підсистеми) та суб'єктів (керуючої підсистеми) механізму управління [2].

В організаційно-економічному механізмі формування та використання ресурсно-фінансового потенціалу промислового підприємства необхідно виділити три основних підсистеми управління можливостями суб'єкта господарювання, зокрема, функціональну, забезпечувальну та підсистему ціленаправлення (рис. 1).

Функції управління ресурсно-фінансовим потенціалом реалізуються через функціональні елементи управління підприємством: прогнозування, планування, організацію, контроль, аналіз, оцінювання, регулювання та моніторинг.

Метою організаційно-економічного механізму формування та використання ресурсно-фінансового потенціалу підприємств є ефективне формування та раціональне використання ресурсно-фінансового потенціалу підприємства із забезпеченням отримання цілей управління.

Серед завдань механізму формування та використання ресурсно-фінансового потенціалу підприємств варто виокремити такі:

- залучення ресурсів для розвитку потенціалу;
- формування стратегії розвитку потенціалу;
- реалізація розроблених планів із нарощування ресурсно-фінансового потенціалу.

У системі управління підприємством шляхом планування визначаються норми використання ресурсів під час виробничого процесу, формуються кошториси витрат для кожного структурного підрозділу суб'єкта господарювання та результати виробництва та збуту продукції. Саме сформований план (прогноз) відображає цілі підприємства, його основні завдання. Лише функціонування на підприємстві підсистем планування та прогнозування дає змогу провести оцінювання обсягів виробництва продукції, понесеної величини витрат та отриманого рівня прибутковості. Спрогнозувавши можливі зміни у функціонуванні



Рис. 1. Структурні підсистеми організаційно-економічного механізму формування та використання ресурсно-фінансового потенціалу підприємств [3, с. 30–31]

підприємства, менеджери можуть вчасно зреагувати, прийнявши відповідні управлінські рішення, забезпечивши можливість подальшого досягнення поставлених цілей.

Аналіз ресурсно-фінансового потенціалу суб'єкта господарювання займає важливе місце в управлінні підприємством. Це зумовлено тим, що, крім визначення становища фінансово-господарської діяльності в конкретний період, аналіз потенціалу дає змогу визначити фронтальні закономірності розвитку. З метою формування ефективної стратегії використання ресурсно-фінансового потенціалу, прийняття вдалих рішень менеджерам необхідно володіти більш широким спектром інформаційних даних.

Координація у механізмі формування та використання ресурсно-фінансового потенціалу машинобудівного підприємства визначає, що під час планування необхідно брати до уваги усі структурні частини системи та їх взаємозв'язок. Принцип інтегрованості встановлює рівень ефективності прогнозування та планування під час управління потенціалом. Сформовані стратегічні орієнтири повинні передбачати можливість реалізації на всіх рівнях управління, в усіх структурних підрозділах. Саме в цьому проявляється принцип інтеграції. Моніторинг як функціональна складова частина управління відіграє велику роль під час формування та використання ресурсно-фінансового потенціалу суб'єкта господарювання. Без моніторингу унеможливується групування інформаційних даних щодо можливостей розвитку потенціалу підприємства, їх подальша оцінка, виявлення та корегування чинників впливу на суб'єкт господарювання.

Система методів, що використовується у моніторингу формування та використання потенціалу підприємств машинобудівної галузі, надає змогу передбачати зміни у потенціалі суб'єкта господа-

рювання. Моніторинг є обов'язковою складовою частиною управління потенціалу, а його інструментарій повинен бути гармонічно поєднаний із функціональними підсистемами управління. Регулювання як функціональний складовий елемент управління ресурсно-фінансовим потенціалом підприємства передбачає внесення змін у плани на шляху реалізації поставленої мети, внесення коригувальних змін, у разі, якщо такі рішення були прийняті управлінським персоналом на основі аналізу та оцінювання показників ресурсно-фінансового потенціалу [4, с. 244–245].

Для того, щоб створити ресурсний потенціал, адаптований до ринкового середовища, необхідно мати не тільки оцінку його стану, а й оцінку резервів ресурсозбереження і подальшого розвитку. Якщо для першої оцінки достатньо сформувати систему узагальнюючих показників, то для другої – необхідно врахувати певну сукупність факторів і умов використання ресурсів підприємства. В економічній літературі виділяється широкий спектр методів для оцінювання розвитку ресурсного потенціалу підприємства, застосовуються різні показники. Доцільно виділити такі основні підходи:

- продуктовий підхід, який полягає у визначенні конкурентоспроможності ресурсного потенціалу на основі оцінки конкурентоспроможності продукту або товарних груп підприємства;
- статусний підхід, який полягає у визначенні показників конкурентного статусу підприємства;
- експертний підхід, що полягає в оцінюванні різних факторів, які формують ресурсний потенціал підприємства, шляхом урахування експертних оцінок [5, с. 145].

Основним призначенням організаційних механізмів у складі комплексного механізму управління є формування і посилення організаційного потенціалу підприємства як складової частини ресур-

сів управління, які забезпечують вплив на чинники виробництва. Формування організаційного потенціалу досягається: проектуванням структури суб'єкта і формуванням його як цілеспрямованої виробничо-господарської системи; організацією діяльності компанії відповідно до встановлених цілей діяльності, зокрема, створенням корпоративних норм; організацією управління діяльністю компанії, зокрема плануванням та інформаційним забезпеченням діяльності; реструктуризацією компанії і реорганізацією її діяльності й управління діяльністю відповідно до змін потреб суспільства, цілей компанії і стану зовнішнього середовища.

За природою основних параметрів організаційного процесу конкретні організаційні механізми можна поділити на: організаційно-структурні, які здійснюють впливи, що управляють, шляхом формування організаційних структур та їх реструктуризації; організаційно-технічні, які здійснюють вплив на технічні, соціотехнічні і технологічні параметри виробничого процесу; організаційно-економічні, які здійснюють вплив на економічні параметри виробничо-господарської діяльності; організаційно-адміністративні (вплив на діяльність персоналу); комплексні, які володіють всіма або декількома названими ознаками.

Організаційний потенціал підприємства машинобудівної галузі можна представити як сукупність механізмів, які його реалізують, зокрема:

- структурні – визначення структури господарювання; організаційної побудови; характерних ознак структури ринку;
- механізми корпоративного планування – поточне прогнозування, стратегічні цілі;
- інформаційні механізми – сукупність економічних показників, даних щодо їх тенденцій;
- науково-технічна інформація – дані маркетингової служби тощо;
- організаційно-технічні механізми, до яких належать сертифікація, ліцензування, стандартизація та безпосередньо особливості організації управління на підприємстві [6, с. 146–147].

Висновки з проведеного дослідження.

З метою виокремлення напрямів підвищення ефективності використання можливостей підприємства, необхідним є аналіз сучасного стану ринкових умов, прогнозування їх змін, опрацювання згрупованих даних та впровадження ефективного механізму управління потенціалом підприємства. Функціональні елементи управління ресурсно-фінансовим потенціалом реалізуються через складові частини менеджменту підприємства: прогнозування, планування, організацію, контроль, аналіз, оцінювання, регулювання та моніторинг. Концептуальні засади формування даного механізму знаходяться у прямій залежності від обраної мети функціонування суб'єкта господарювання, стратегічних орієнтирів розвитку фінансово-господарської діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Войцеховская И.А. Потенциал предприятия как основа его конкурентоспособности / И.А. Войцеховская // Проблемы современной экономики. – 2005. – № 1. – С. 27–35.
2. Актёлова О.П. Формирование организационно-экономического механизма управления / О.П. Актёлова // IX Всероссийская научно-техническая конференция с международным участием, посвященная 385-летию со дня основания г. Красноярска [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2013/thesis/s070/s070-001.pdf>.
3. Організаційно-економічний механізм управління ресурсним потенціалом будівельних підприємств : [монографія] / І.В. Філіпішин, О.А. Овечкіна. – Севе́родо́нецьк: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2017. – 148 с.
4. Отенко І.П. Формування механізму управління економічним потенціалом підприємства / І.П. Отенко // БізнесІнформ. – 2015. – № 3. – С. 241–246.
5. Плаксюк О.О. Механізм формування ефективно́ї системи ресурсного потенціалу підприємства / О.О. Плаксюк // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації. – 2015. – № 2. – С. 140–147.
6. Пан М.П. Конспект лекцій з дисципліни «Управління потенціалом підприємства» / [М.П. Пан, В.І. Торкатюк, О.С. Вороніна]; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х. : ХНАМГ, 2011. – 159 с.

REFERENCES:

1. Voytsekhovskaya I.A. Potentsial predpriyatiya kak osnova yego konkurentosposobnosti / I.A. Voytsekhovskaya // Problemy sovremennoy ekonomiki. – 2005. – № 1. – S. 27–35.
2. Aktolova O.P. Formirovaniye organizatsionno-ekonomicheskogo mekhanizma upravleniya / O.P. Aktolova // IKN Vserossiyskaya nauchno-tekhnicheskaya konferentsiya s mezhdunarodnym uchastiyem, posvyashchennaya 385-letiyu so dnya osnovaniya g. Krasnoyarska [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu : <http://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2013/thesis/s070/s070-001.pdf>.
3. Organizatsiyno-yekonomichniy mekhanizm upravlinnya resursnim potentsialom budivelnih pidpriemstv : [monografiya] / I.V. Filipishin, O.A. Ovechikina. – Severodonetsk: vid-vo SNU im. V. Dalya, 2017. – 148 s.
4. Otenko I.P. Formuvannya mekhanizmu upravlinnya yekonomichnim potentsialom pidpriemstva / I.P. Otenko // BiznesInform. – 2015. – № 3. – S. 241–246.
5. Plaksyuk O.O. Mekhanizm formuvannya yefektivnoyi sistemi resursnogo potentsialu pidpriemstva / O.O. Plaksyuk // Bukhgalterskiy oblik, analiz ta audit: problemi teoriyi, metodologiyi, organizatsiyi. – 2015. – № 2. – S. 140–147.
6. Pan M.P. Konspekt lektsiy z distsiplini «Upravlinnya potentsialom pidpriemstva» / [M.P. Pan, V.I. Torkatyuk, O.S. Voronina]; Khark. nats. akad. misk. gosp-va. – KH. : KHNAMG, 2011. – 159 s.

**STRUCTURAL ELEMENTS OF THE MECHANISM OF FORMATION
AND USE OF RESOURCE-FINANCIAL POTENTIAL OF THE ENTERPRISE**

Modern conditions of economic activity of industrial enterprises require improvement of approaches to assessing the possibilities of the enterprise, management of resource and financial capacity and making managerial decisions aimed at its development. One of the important tasks of management of modern enterprises is the construction of such mechanism for the formation and use of resource and financial potential, which can harmoniously combine all its functional elements, in all structural subdivisions of the subject of economic activity. The study of the composition and relationship of elements of this mechanism requires the use of a systematic approach. Only in such situation, business managers receive the expected results from the implementation of the developed mechanism for the formation and use of resource and financial capacity.

The purpose of the article is the disclosure of functional components of the organizational and economic mechanism for the formation and use of the potential of the machine-building enterprise, the peculiarities of their interconnections in the structural subsystems of the business entity. The potential of enterprises in the machine-building industry is characterized by a probabilistic nature, since its level is determined on the basis of the least developed functional element, from changes in quality, the ratio of resource and financial security, as well as external conditions of the subject. Functions of management of resource and financial potential are realized through functional elements of enterprise management: forecasting, planning, organization, control, analysis, evaluation, regulation and monitoring.

The organizational and economic mechanism of the formation and use of the potential of the machine-building enterprise is a combination of organizational and economic measures aimed, first fall, at developing both the resource and financial capabilities of the enterprise and in general, improving its financial and economic situation. The purpose of organizational and economic mechanism of formation and use of resource and financial potential of enterprises is effective formation and rational use of resource and financial potential of the enterprise with the provision of obtaining management objectives. In order to distinguish the primary directions of increasing the efficiency of using the company's capabilities, it is necessary to analyze the current state of market conditions, forecast their changes, workout the grouped data and introduce an effective mechanism for managing the potential of the enterprise.

ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ МОТИВАЦІЇ СТУДЕНТІВ ДО УСПІШНОЇ ФАХОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

THE FORMATION OF PROFESSIONAL MOTIVATION OF STUDENTS FOR SUCCESSFUL PROFESSIONAL ACTIVITY

Ефективне управління неможливе без розуміння мотивів і потреб, а також правильного використання стимулів до праці. Саме тому в даній статті досліджується концептуальні засади формування професійної мотивації студентів. Представлено результати дослідження перспективи працевлаштування майбутніх фахівців. Проведено структурно-функціональний аналіз форм та засобів взаємодії сучасного ринку освіти і ринку праці. Розроблено практичні рекомендації щодо управління процесом формування професійної мотивації студентів.

Ключові слова: особистість студента, розвиток, управління, професійна мотивація, успішна фахова діяльність, умови формування мотивації, вища освіта, конкурентність, ринок освіти, ринок праці.

Эффективное управление невозможно без понимания мотивов и потребностей, а также правильного использования стимулов к труду. Именно поэтому в данной статье исследуются концептуальные основы формирования профессиональной мотивации студентов. Представлены результаты исследования перспектив трудоустройства будущих специалистов. Проведен структурно-функциональный анализ форм и средств взаимодействия современ-

ного рынка образования и рынка труда. Разработаны практические рекомендации по управлению процессом формирования профессиональной мотивации студентов.

Ключевые слова: личность студента, развитие, управление, профессиональная мотивация, успешная профессиональная деятельность, условия формирования мотивации, высшее образование, конкуренция, рынок образования, рынок труда.

Effective management is impossible without understanding motives and needs, as well as the correct use of incentives for work. That is why in this article the conceptual principles of formation of professional motivation of students are studied. The results of the research concerning the prospects of employment of future specialists are presented. The structural and functional analysis of forms and means of interaction of the modern educational market and labor market was conducted and developed. Practical recommendations for managing the process of formation of professional motivation of students are developed.

Key words: student's personality, development, management, professional motivation, successful professional activity, conditions of formation of motivation, higher education, competitiveness, market of education, labor market.

УДК 338.58:65.014

Літинська В.А.

к.е.н., доцент,
Хмельницький національний університет

Мельник І.В.

студентка
Хмельницький національний університет

Постановка проблеми. У сучасних соціально-економічних умовах розвиток системи освіти повинен базуватися на трьох основних принципах: відповідності необхідному рівню професіоналізму, динамічності і спрямованості в майбутнє. Українській державі необхідні фахівці нової генерації, які володіють сучасними багатопрофільними знаннями, уміннями, професійною компетентністю, особистими якостями творчої активності, самостійності, відповідальності.

Актуальною стає проблема переходу фахівців із одного напрямку або сфери професійної діяльності в інші сфери. Ефективність особистих ресурсів для переорієнтації професійної діяльності в процесі підвищення кваліфікації, отримання нової професійної освіти або кваліфікації визначається готовністю особистості до пізнавально-творчої діяльності.

На даний час ринок праці базується на концепції професійної підготовки фахівців, що полягає у його тісній взаємодії з ринком освіти. Нині відповідальність за результати своєї праці, уміння самостійно здобувати необхідні знання і творчо застосовувати їх на практиці є ключовими умовами професійного і кар'єрного зростання молодого людини.

Формування професійної мотивації студента є важливим фактором його конкурентності. Актуальність цієї проблеми посилюється в умовах сис-

темної суспільної кризи. Соціальна незахищеність та економічна нестабільність руйнує особистість і може призвести до розвитку таких негативних явищ, як алкоголізм, наркоманія, ігроманія тощо. Тому процес формування професійної мотивації потребує корекції, управління та інтенсифікації педагогами, батьками, керівниками навчальних закладів і суспільством у цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Над цією проблемою працювали відомі вчені А.Ф. Осборн, У.Дж. Гордон, П.Я. Гальперін, Г.Я. Буш, А.Б. Коваленко, Ж. Піаже, Б.Г. Ананьєв, Г.С. Костюк, С.Д. Максименко, В.О. Моляко, С.Л. Рубінштейн, К. Роджерс, А.А. Новіков. Проблемі мотивації присвячені праці Х. Хекхаузена, Г. Мюрея, Н. Аха, Д. Брауна, Ф. Хоппе, Г. Орлота, А. Бандури, Г. Айзенка, С. Занюка, А.О. Реана, В.Г. Асеєва, К. Левіна, В.В. Століна та ін.

Мета статті. Головною метою є дослідження психолого-педагогічних проблем формування мотивів у студентів та системно-структурний аналіз концептуальних засад формування професійної мотивації і самовизначення студентів як факторів конкурентності на ринку праці.

Виклад основного матеріалу. Мотивація є однією з фундаментальних проблем як вітчизняної, так і зарубіжної психології. Розробка проблеми мотивації в сучасній психологічній науці пов'язана

із аналізом джерел активації людини, спонукальних сил її діяльності, поведінки, з пошуком відповіді на питання, що спонукає людину до діяльності, який мотив, «заради чого» вона її здійснює.

Професійна мотивація виступає як внутрішній рушійний чинник розвитку професіоналізму і особистості, оскільки лише на основі її високого рівня можливий ефективний розвиток професійної освіченості та культури особистості.

У сучасних дослідженнях стверджується, що мотивація включає всі види спонукань, а саме: потреби, інтереси, мотиви, цілі, схильності, налаштування тощо.

За визначенням Н. Лисовець, мотивацію складають дві групи явищ:

1 сукупність мотивів або чинників як індивідуальна система мотивів;

2 динамічна освіта, процес, механізм, тобто система дій з активізації мотивів певної людини [1].

Особливу роль у формуванні мотивів професійної діяльності і поведінки відіграють потреби (стан індивіда, джерелом активності якого виступає потреба в об'єктах, необхідних для його існування і розвитку). Найбільш повний перелік потреб людини визначив А. Маслоу (теорія ієрархії потреб (мотивів):

1. Фізіологічні потреби, необхідні для виживання організму (потреба в їжі, воді, житло, одязі, відпочинку, сексуальному задоволенні і т. д.).

2. Потреба в безпеці (у захисті від небезпек, у впевненості в задоволенні фізіологічних потреб, у захисті від страху, болю і т. д.).

3. Соціальні (аффіліативні) потреби (у причетності, належності до групи, у соціальних контактах, у любові, у позитивному ставленні з боку інших і т. д.).

4. Потреба в повазі (у визнанні іншими особистих, у т. ч. і професійних, досягнень, компетентності, особистих якостей і чеснот, у самоповазі).

5. Потреба в самоактуалізації і самовираженні (у реалізації своїх потенційних можливостей і здібностей, у зростанні власної особистості, у розумінні, осмисленні і розвитку власного «Я».

Мотиваційний компонент приховує в собі великі можливості успіху та конкурентності у професійній діяльності. Мотиваційна сфера більш динамічна, ніж пізнавальна та інтелектуальна, що має позитивні і негативні сторони. Якщо нею не керувати, може початися регрес мотивації, зниження її рівня і втрата дієвості особистості. Зрозуміло, що у студентському віці формування мотивації повинно стати предметом цілеспрямованої систематичної роботи.

Розвиток і формування мотивації відбувається через відповідну організацію і зміст діяльності молодшої людини. «Людина, готуючись до певних дій, вчинків, моделює свою поведінку, прагне передбачити особливості ситуації, в якій має діяти, та її зміни за певних умов. Розглядаючи поведінку конкретної людини, ми звертаємо увагу на стиль, манеру та особливості цієї поведінки. Звісно,

можемо спостерігати лише зовнішні прояви внутрішнього процесу. Одне з головних місць у цьому прихованому від спостерігача процесі належить мотиваційній спрямованості особистості, мотиваційній диспозиції, що складають мотиви дії, актуалізуючись у певних ситуаціях» [2].

На сьогодні мотиваційна складова частина поведінки студента, на думку фахівців, найменш піддатлива до управління нею. Складність вивчення мотивації та її формування пояснюється тим, що на студента одночасно впливає комплекс зовнішніх і внутрішніх мотивів, які не лише доповнюють один одного, але і вступають у суперечності. Мотивація може проявлятися як стійке утворення особистості і як компонент діяльності. Розвиток і формування мотивації відбувається через відповідну організацію і зміст діяльності молодшої людини. Індивідуальні можливості особистості можуть сприяти успіху чи невдачам у діяльності, що утворює новий рівень мотивації або змінює вже утворений у минулих видах діяльності [2].

Професійну мотивацію можна звести до трьох основних комплексів:

1 Інтерес. Професійні інтереси школярів можна поділити на дві групи:

а) безпосередні інтереси, які виникають на основі привабливості змісту та процесів конкретної діяльності;

б) опосередковані інтереси, зумовлені деякими організаційними, соціальними та іншими характеристиками професії.

Безпосередні професійні інтереси включають:

- професійно-специфічний інтерес – інтерес до предметів, до процесів праці, що характеризують її основні функції, а також до результатів, виражених у створених продуктах, наданих послугах і т. п.
- загальнопрофесійний інтерес виникає на основі привабливості загальних властивостей професії, з якими школяр має можливість ознайомитися у повсякденному житті.

- романтичний інтерес базується на уявленні про незвичайність даної професії.

Опосередковані професійні інтереси включають:

- професійно-пізнавальний інтерес базується на прагненні до пізнання певних природних, технічних, гуманітарних та інших процесів і явищ.

- інтерес до самовиховання проявляється в прагненні до духовного збагачення і формування суб'єктивно цінних якостей особистості.

- престижний інтерес – вибір професії зумовлений перспективами професійного росту, які ця професія забезпечує, престижністю професії в суспільстві.

- інтерес супутніх можливостей відображає прагнення молодшої людини задовольнити за допомогою вибраної професії певні духовні та життєво-побутові запити й потреби (прагнення до спілкування з людьми, потреба в матеріальному забезпеченні тощо).

– невизначений інтерес – в його основі лежать невизначений емоційний потяг до певної професії.

2 **Обов'язок.** Мотивом суспільного обов'язку у виборі професії є усвідомлення учнем реальної суспільної користі від своєї участі в даній сфері діяльності, переживання особистої відповідальності за успішну працю, готовність до подолання можливих моральних та фізичних труднощів.

Можна виділити 5 груп мотивів обов'язку:

- відповідальність щодо повсякденних професійних обов'язків і вимог;
- прагнення до вдосконалення майстерності у вибраній справі;
- новаторство у праці та її організації;
- загальноальтруїстичні прагнення;
- загальногромадянські прагнення.

3 **Самооцінка професійної придатності.** Процес формування самооцінки професійної придатності протікає нерівномірно, що може проявлятися у протиріччі: або учневі не вдається співвіднести відомі йому властивості професії зі своїми особистими якостями (дефіцит самопізнання), або він не може визначити професію, яка відповідає його даним (дефіцит професійної інформації). З віком зміст самооцінки поступово збагачується, але ці зміни вже не є процесом, який розвивається послідовно та інтенсивно.

Висновки з проведеного дослідження.

Розвитку професійної мотивації і творчої активності студента сприяє реалізація професійної спрямованості навчання всіх курсів дисциплін, належна організація навчальних і виробничих практик, адекватна система взаємин викладачів зі студентами, якісна підготовка курсових, дипломних і магістерських робіт, психологічна безпека і свобода особистості, активна науково-дослідницька діяльність студентів, а також заснування в умовах ВНЗ професійно зорієнтованих центрів для роботи майбутніх фахівців без відриву від навчання.

Отже, для підвищення рівня підготовки сучасних фахівців до успішної конкурентоспроможної професійної діяльності на світовому ринку праці суттєвим завданням є розвиток професійної мотивації студентів вищих навчальних закладів. Вища школа має систематично формувати мотивацію студентів до професійної діяльності за допомогою фахової практики, розкриття можливостей позитивного використання професійного досвіду.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лисовец, Н.М. Професиональная мотивация студентов как способ активации обучения / Н.М. Лисовец [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.masters.donntu.edu.ua/2012/iem/temnenko/library/article5.htm>.
2. Макаревич О. Мотивация как підґрунтя дій особистості / Соціальна психологія. – 2006. – № 2 (16). – С. 134–141.
3. Подоляк Л.Г. Психологія вищої школи / Л.Г. Подоляк, В.І. Юрченко. – К. : Каравела, 2008. – 352 с.
4. Вієвська М. Формування мотивації фахівця до безперервної професійної освіти / М. Вієвська, Л. Кравецька // Вища школа. – 2011. – № 1. – С. 75–82.

REFERENCES:

1. Lysovets, N.M. Professyonalnaya motyvatsiya studentov kak sposob aktyvatsyy obuchenyya / N.M. Lysovets [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.masters.donntu.edu.ua/2012/iem/temnenko/library/article5.htm>.
2. Makarevych O. Motyvatsiya yak pidgruntya diy osobystosti / Sotsialna psykholohiya. – 2006. – № 2 (16). – S. 134–141.
3. Podolyak L.H. Psykholohiya vyshchoyi shkoly / L.H. Podolyak, V.I. Yurchenko. – K. : Karavela, 2008. – 352 s.
4. Viyevska M. Formuvannya motyvatsiyi fakhivtsya do bezperervnoyi profesiyanoi osvity / M. Viyevska, L. Krasovska // Vyshcha shkola. – 2011. – № 1. – S. 75–82.

Litynska V.A.Associate Professor, Candidate of Economic Sciences,
Khmelnytsky national University**Melnik I.V.**Student
Khmelnytsky National University**THE FORMATION OF PROFESSIONAL MOTIVATION OF STUDENTS
FOR SUCCESSFUL PROFESSIONAL ACTIVITY**

In the modern socio-economic conditions, the development of the education system should be based on three main principles: compliance with the required level of professionalism, dynamism and focus to the future. The Ukrainian state needs specialists of a new generation who possess a comprehensive knowledge, skills, professional competence, personal qualities of creative activity, independence, responsibility.

Urgent becomes the problem of transfer of specialists from one direction or sphere of professional activity in other areas. The effectiveness of personal resources for reorientation of professional activity in the process of improvement of qualification, acquiring new vocational education or qualifications determined by the willingness of the individual to the cognitive-creative activity.

The purpose of the article. The main goal is the study of psycho-pedagogical problems of formation of motivation from the students and systemic-structural analysis of conceptual bases of formation of professional motivation and self-determination of students as factors of competitiveness in the labour market.

Conclusions. Development of professional motivation and creative activity of the student contributes the realization of professional orientation of training courses of all disciplines, the proper organization of educational and industrial practices, an adequate system of relationships with the teachers, high-quality training course, diploma and master thesis, psychological security and freedom of the individual, active research activity of students, as well as the founding of the university conditions of professionally oriented centres for future professionals without job training.

Therefore, to improve the level of training of modern specialists to the successful competitive professional activities in the global labor market an important task is the development of professional motivation of students of higher educational institutions. Higher school must systematically generate motivation of students to professional activity by professional practice, the potential positive use of professional experience.

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЯКОСТІ ОБСЛУГОВУВАННЯ В ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

MODERN APPROACHES TO SERVICE QUALITY ASSESSMENT IN HOTEL BUSINESSES

У статті на підставі аналізу наукової та методичної літератури розкрито сутність поняття «якість готельного обслуговування» і узагальнено моделі якості готельних послуг. Визначено проблеми, які зумовлюють складність і суб'єктивність в оцінці рівня якості обслуговування гостей готельних підприємств. Узагальнено переваги, недоліки сфери застосування існуючих методів оцінки якості готельних послуг. Встановлено, що результативність існуючих методик залежить від інтерпретації різних параметрів якості сервісу учасниками процесу обслуговування, що зумовлює різницю в сприйнятті якості й суб'єктивну його оцінку. Обґрунтована необхідність удосконалення процесу вимірювання якості обслуговування на основі кваліметричного підходу, який передбачає кількісний опис якості.

Ключові слова: *якість, якість готельного обслуговування, критерій якості, методи оцінки якості, кваліметричний підхід.*

В статті на основі аналізу наукової та методичної літератури раскрыта сущность понятия «качество гостиничного обслуживания» и обобщены модели качества гостиничных услуг. Определены проблемы, которые являются причиной сложности и субъективности в оценке уровня качества обслуживания гостей гостиничных предприятий. Обобщены преимущества, недостатки и области применения существующих методов оценки качества гостиничных услуг. Установлено, что результативность существующих методик зависит

от интерпретации различных параметров качества сервиса участниками процесса обслуживания, что определяет разницу в восприятии качества и субъективную его оценку. Обоснована необходимость совершенствования процесса измерения качества обслуживания на основе кваліметричного подхода, который предусматривает количественное описание качества.

Ключевые слова: *качество, качество гостиничного обслуживания, критерий качества, методы оценки качества, кваліметрический подход.*

In the article on the basis of scientific and methodical literature the essence of the concept "quality of hotel service" is described and the models of hotel services quality are generalized. The problems, which cause complexity and subjectivity in the assessment of the quality of service of hotel enterprises guests, are determined. The advantages, disadvantages and scope of existing methods of hotel services quality assessment are summarized. It has been established that the effectiveness of existing techniques depends on the interpretation of different parameters of the quality of service by the participants in the process of service, which determines the difference in perception of quality and its subjective evaluation. The necessity of improving the process of measuring the quality of service based on the qualimetric approach, which provides quantitative description of quality, is substantiated.

Key words: *quality, quality of hotel service, quality criterion, methods of quality assessment, qualimetric approach.*

УДК 640.41+366.624.4

Мельник І.М.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри туризму
та готельно-ресторанної справи
Львівський торговельно-економічний
університет

Химич Т.В.

викладач
Мукачівський кооперативний
торговельно-економічний коледж

Постановка проблеми. Стратегічна мета розвитку готельного господарства в Україні полягає у створенні високоякісного готельного продукту, здатного максимально задовольнити потреби споживачів і забезпечити на цій основі комплексний розвиток галузі. Звідси постає необхідність постійної, цілеспрямованої роботи готельних підприємств щодо формування системи якісних готельних послуг.

Сьогодні вітчизняні підприємства готельного господарства перебувають у стані перманентного розвитку, однак за організаційними формами, ступенем комфортності інфраструктури та якістю готельних послуг не відповідають кращим світовим зразкам. Хоча відомо, що високий рівень якості готельних послуг є важливим чинником прийняття рішення потенційних споживачів про вибір готельного підприємства, а здатність останнього впроваджувати сучасні технології управління якістю послугами дає значні йому конкурентні переваги.

Наявні проблеми актуалізують проведення досліджень і теоретичних напрацювань із форму-

вання та забезпечення функціонування системи управління якістю готельного обслуговування, важливою складовою частиною якої є оцінка рівня якості готельних послуг та обслуговування гостей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Світовий досвід сформував певну систему знань про якість загалом та якість готельних послуг зокрема. Теоретичні аспекти якості послуг висвітлені у працях вчених: К. Гронруса, В. Демінга, Д. Джурана, Н. Кано [1], Дж. Кроніна [2], С. Тейлора, А. Фейгенбаума [3], Дж. Фленегана [4] та ін. Проблематикою якості готельних послуг і обслуговування гостей займалися вітчизняні та закордонні вчені, серед яких В. Азаров [5], С. Байлик, М. Бойко, Ю. Волков [6], Л. Іванова, В. Липчук [7], В. Карсекін, А. Умнов [8], В. Федорченко [9], Т. Тулібацькі [10] та ін.

Наукових публікацій за результатами фундаментальних досліджень системи готельних послуг та їх якості на сучасному етапі із врахуванням вітчизняних особливостей неприпустимо мало. Подальшого розвитку потребують теоретичні положення та методичні засади вимірю-

вання якості готельних послуг, особливо у напрямі об'єктивної його кількісної оцінки. Все це зумовило актуальність та мету дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз переваг і недоліків сучасних методів оцінки рівня якості обслуговування гостей у готельних підприємствах та визначення напрямів застосування цих методів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність функціонування будь-якого готельного підприємства тісно пов'язана з якістю надання готельних послуг, а досягнення його високого рівня – важливе завдання, вирішення якого забезпечує підприємницький успіх. Якість належить до розряду таких понять, про які всі неодноразово чули і про які мають своє уявлення. Проте ці уявлення лише підкреслюють суб'єктивне трактування змісту терміну, в який кожен вкладає щось своє, отримане з особистого досвіду. За словами А. Фейгенбаума, «якість – це не євангелізм, не рацпропозиція і не гасло, це спосіб життя» [3].

Вивчення літературних джерел за досліджуваною проблемою дозволило виокремити кілька підходів до визначення якості готельного обслуговування:

1) сукупність властивостей і характеристик послуг, які дають змогу задовольняти зумовлені або передбачувані потреби; рівень якості обслуговування залежить від того, наскільки відповідними є уявлення гостя про реальне і бажане готельне обслуговування [11];

2) властивості та характерні особливості послуг, які викликають задоволення гостей і відсутність недоліків, що посилює у гостей відчуття задоволення [6, с. 102; 9, с. 53; 10, с. 157];

3) відповідність готельного обслуговування стандартам і нормативам.

Ми підтримуємо думку про те, що якість готельного обслуговування – це відчуття задоволення гостя від обслуговування, а якісна готельна послуга – це послуга, що відповідає його потребам. Рівень якості залежить від ступеня збігу уявлень гостя про реальне і бажане обслуговування.

Сприйняття споживачем якості готельного обслуговування – це формування в його свідомості образу відмінностей між очікуваним і фактично отриманим обслуговуванням з подальшим переростанням цього образу (через сприйняття і оцінку істотних властивостей отриманого обслуговування) в емоційний настрій, що характеризується силою (рівнем) і напрямом, а саме: сильний позитивний настрій – високий ступінь задоволеності – висока якість обслуговування або сильний негативний настрій – високий ступінь незадоволеності – низька якість обслуговування. Кількісна характеристика цього настрою і є оцінкою якості готельних послуг, яка розповсюджується як на все отримане обслуговування, так і на окремих структурний елемент процесу обслуговування.

З іншого боку, у власників, керівників та обслуговуючого персоналу готельних підприємств існують свої очікування й уявлення щодо пропонованого гостю обслуговування, і дуже часто очікування цих двох сторін не збігаються, а, отже, відбувається т. зв. «зіткнення очікувань» (рис. 1).

Сприйняття готельного обслуговування на тлі цього «зіткнення очікувань» супроводжується найвищими позитивними емоціями гостя, який дає якості максимальну оцінку, якщо збігаються очікування всіх сторін, причетних до процесу обслуговування, або персонал забезпечує обслуговування відповідно до очікувань гостя.

Оцінка якості готельного обслуговування є доволі суб'єктивним і складним завданням, що обумовлено такими причинами:

1) готельні послуги характеризуються певними особливостями, що відрізняє їх від товару в речовій формі (невідчутність, невіддільність виробництва і споживання, суб'єктивність в оцінці якості);

2) оцінка показників якості можлива, як правило, тільки із залученням експертів;

3) технологічні схеми надання готельних послуг різноманітні й складні, включають багато процесів і учасників;

4) оцінка якості готельних послуг вимагає визначення значень багатьох показників, які не завжди пов'язані із оцінкою ступеня задоволеності споживача.

Дослідження показують, що існуючі методики оцінки якості готельних послуг базуються на моделях поведінки споживачів і забезпечують можливість побудови на їх основі моделей якості послуги, а саме:

1) двофакторна модель, згідно з якою розрізняють технічні (що отримує гість) і функціональні (як гість отримує послугу) критерії, а для його

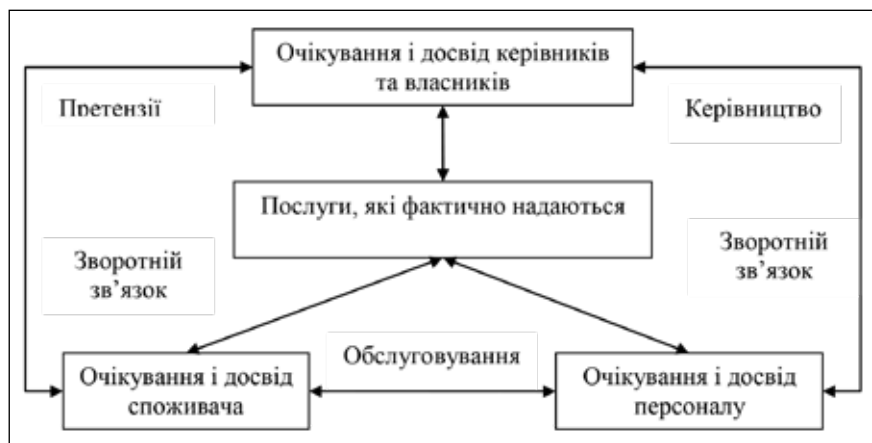


Рис. 1. Схема впливу очікувань зацікавлених сторін на якість готельного обслуговування

повного сприйняття послуги необхідна одночасна оцінка технічної і функціональної якості;

2) трифакторна модель, за якою виділяють матеріальні (будівля, меблі, техніка), інтерактивні (обслуговування в момент взаємодії гостя і персоналу) і корпоративні (імідж і ділова репутація підприємства) критерії якості готельних послуг;

3) п'ятирівнева модель, відповідно до якої критеріями якості є матеріальність (обладнання, устаткування), надійність (реальність і точність надання послуги), чуйність (щире бажання персоналу допомогти гостю), впевненість (компетентність і відповідальність персоналу) і співпереживання (турбота, ввічливість та індивідуальний підхід персоналу).

Сьогодні існує велика кількість методів оцінки якості обслуговування, які використовують аналітики. Серед них найвідоміші:

1) традиційні інспекції та рейди – є недорогими та простими в організації, проте для них характерні завищені результати, оскільки про них стає відомо заздалегідь;

2) опитування (анкетування) покупців – з одного боку, це дорога методика, з іншого – покупці через незнання стандартів обслуговування можуть не виявити існуючі недоліки у ньому;

3) атестація персоналу – надає можливість об'єктивно оцінити теоретичні знання працівників, проте не дає змогу оцінити їх на практиці;

4) метод експертних оцінок (метод Дельфі) – метод аналізу та оцінки процесу обслуговування, вироблення управлінських рішень на основі думки кваліфікованих експертів. Включає генерацію ідей в процесі обговорення, проведеного групою фахівців, і відбору кращого рішення, виходячи з експертних оцінок;

5) методика «Таємний гість», програма якої орієнтована на аналіз двох напрямів діяльності підприємства. За першим оцінюють якість фізичного середовища, другий – зосереджує увагу на якості та повноті усного представлення послуги;

6) метод SERVQUAL (скорочення від servicequality – «якість послуги»), що представляє собою комплексну шкалу для вимірювання споживачього сприйняття якості сервісу;

7) метод SERVPERF – дозволяє виміряти сприйняття гостем якості наданого обслуговування;

8) метод «критичних випадків» – базується на емпіричному дослідженні випадків взаємодії між гостем і представником готельного підприємства. Це якісний метод збору даних без формалізованого підходу до отримання висновків;

9) метод Кано – базується на проведенні опитування, але набір характеристик якості сервісу не визначений, а формується в процесі самого опитування.

Метод Дельфі ґрунтується на дослідженні та об'єктивних знаннях про готельне обслугову-

вання з урахуванням поглядів і думок експертів. Якість експертної оцінки залежить від методики збирання та оброблення індивідуальних експертних висновків і містить такі етапи: вибір складу експертів і оцінка їх компетентності; складання анкет для опитування експертів; отримання експертних висновків; оцінювання узгодженості думок експертів; оцінювання надійності результатів; складання програми для оброблення експертних висновків.

Важливу роль відіграє інтуїція, оскільки вона ґрунтується на досвіді експертів. Метод Дельфі дає змогу виявити переважаюче судження опитуваних із обраних проблем, застосовується у складанні короткотермінових прогнозів, передбаченні локальних подій, тобто в порівняно простих випадках. Водночас, цей метод має деякі недоліки: громіздкість, тому що кожен цикл отримання відповідей експертів дає досить великий обсяг інформації, що потребує багато часу на його аналіз; суб'єктивність, оскільки якість оцінки прямо залежить від кваліфікації експертів.

Методика «Таємний гість» («Таємний покупець») досить відома на Заході, де компанії-виробники застосовують її як дослідницький інструмент із початку 70-х років ХХ ст., у США майже всі роздрібні мережі, близько 70% банків і 90% великих ресторанних мереж застосовують її як складову частину системи підвищення якості обслуговування споживачів.

Ціль впровадження провідними компаніями методики «Таємний гість» – не звільнення чи покарання працівників, що одержали низьку оцінку, а виявлення негативних чи недостатньо якісних елементів у їх роботі, розроблення індивідуальних програм підвищення кваліфікації та покращення якості сервісу. Відвідини таємних гостей дають змогу підвищити мотивацію персоналу, оцінити адекватність і повноту прийнятих у компанії стандартів обслуговування, а також ефективність тренінгів, що проводяться для співробітників, виявити непомітні власному персоналу недоліки в бізнес-процесах. Завдяки ефекту прихованості та несподіваності, а також неупередженому ставленню таємних гостей до обслуговуючого персоналу, ця методика вважається більш ефективною системою контролю, ніж звичайні ревізії та перевірки. Західні компанії, які для аудиту свого сервісу постійно використовують методику «Таємний гість», відзначають, що в період перевірок обсяги продажу збільшуються в 2–3 рази.

Загалом застосована методика спрямована на оцінювання якості готельного обслуговування, а також на з'ясування впливу сприйнятої якості послуг на її користувачів через отримання дослідником власного досвіду як споживача. Таємні гості за допомогою попередньо розроблених критеріїв оцінюють окремі елементи сервісу та загальний рівень обслуговування на підприємствах, що увійшли до вибірки.

Методика SERVQUAL запропонована в середині 80-х років XX ст. групою американських дослідників із техаського університету. Вона розроблена на основі серії фокус-груп і глибинних інтерв'ю з менеджерами компаній, що працюють у сфері послуг.

В основу методики SERVQUAL закладено такий тезис: сприймана якість обслуговування визначається розбіжністю між очікуваннями споживача і реально сприйнятою якістю. Коли очікування перевищують сприйнятий рівень обслуговування, гості відчувають незадоволеність і оцінюють обслуговування як неякісне. Коли якість послуги перевершує очікування, обслуговування сприймається як дуже хороше, гість задоволений.

Запровадження означеної методики передбачає вирішення двох основних завдань:

1) виявити очікування споживача, зрозуміти, що споживач розраховує отримати від взаємодії з готельним підприємством;

2) оцінити сприйману якість, тобто необхідно попросити споживача оцінити якість обслуговування в готельному підприємстві.

У табл. 1 подано перелік критеріїв, за якими здійснюється вивчення очікувань гостя та його фактичного сприйняття якості готельного обслуговування.

Процедура дослідження достатньо проста: респондент повинен відповісти на декілька запитань, що стосуються його очікувань із приводу якості обслуговування у «типовому готелі» (пер-

ший блок анкети) і в готелі, гостем якого він є, за 5-бальною шкалою оцінити свою згоду чи незгоду щодо кожного критерію. Після проведення дослідження здійснюється узагальнення результатів як за кожним із окремих пунктів окремо, так і за групою пунктів, що належать до одного з п'яти параметрів якості. Розраховуються коефіцієнт як різниця балів між фактичним сприйняттям якості обслуговування і «бажаним» його рівнем.

Нульові значення коефіцієнтів якості свідчать про те, що рівні очікування і сприйняття якісного обслуговування збігаються, тобто очікування споживачів підтверджуються. Негативне значення означає, що рівень очікування перевищує рівень сприйняття (негативне враження). Позитивне значення вказує на те, що рівень сприйняття перевищує рівень очікувань (позитивне враження). Чим менше негативних значень коефіцієнтів якості, тим вища якість готельного обслуговування в цілому.

На основі методу SERVQUAL Дж. Кроніном і С. Тейлором [2] був розроблений метод SERVPERF. Метод отримав свою назву від скорочення двох англійських слів: *service* (сервіс) і *performance* (виконання, дія), що означає «надання сервісу». Цей метод дозволяє уникнути негативного впливу диференційного підходу на достовірність даних. Для цього з процедури вимірювання якості сервісу виключена стадія вимірювання очікувань споживачів. Метод SERVPERF

Таблиця 1

Критерії якості готельного обслуговування за методикою SERVQUAL

Параметр якості	Критерії
Матеріальність, відчутність	<ul style="list-style-type: none"> – У готелі привабливе зовнішнє і внутрішнє оформлення. – Інтер'єр приміщень перебуває у відмінному стані. – Устаткування виглядає сучасно. – Працівники приємної зовнішності й охайні. – Зовнішній вигляд інформаційних матеріалів (буклетів, проспектів) привабливий. – Площа та планування приміщень зручне для пересування гостей. – У готелі пропонується широкий асортимент послуг.
Надійність	<ul style="list-style-type: none"> – У готелю надійна репутація. – Поселення (виписка) в готелі виконується чітко, без помилок. – У готелі приймається до оплати більшість кредитних карток. – Послуги в готелі безпечні. – Працівники дисципліновані.
Чуйність	<ul style="list-style-type: none"> – Працівники надають послуги швидко і оперативно. – Працівники завжди допомагають гостям у вирішенні їх проблем. – Працівники швидко реагують на прохання гостей. – Між гостями і працівниками існує атмосфера довіри і взаєморозуміння. – Працівники одразу залишають інші заняття, щоб надати увагу гостю. – Скарги гостя приймаються до розгляду негайно.
Переконливість	<ul style="list-style-type: none"> – Керівництво компанії надає усіляку підтримку працівникам для ефективного обслуговування гостей. – Працівники здатні компетентно, докладно і точно відповісти на запитання. – Працівники виконують свою роботу швидко. – На запит гостя працівники надають необхідне обслуговування негайно.
Співчуття	<ul style="list-style-type: none"> – Працівники знають і орієнтуються на проблеми своїх гостей. – Години роботи служб готелю зручні для всіх гостей. – Працівники ввічливі. – Працівники індивідуально підходять до кожного гостя.

вимірює тільки сприйняття споживачем якості наданого сервісу. П'ять параметрів якості і 27 відповідних атрибута залишені авторами без змін щодо оригінального методу SERVQUAL.

Метод «критичних випадків» (*critical incidents technique*) ґрунтується на емпіричному дослідженні випадків взаємодії між гостем та представником готельного підприємства. Вперше даний метод був запропонований Дж. Фленеганом [4] в 1954 р. в якості психологічного методу, призначеного для аналізу поведінки різних респондентів у різних ситуаціях.

Згідно із цим методом, у якості критичного випадку розглядається факт «сервісної взаємодії» – обопільного контакту між гостем і працівником готельного підприємства – і ступінь задоволеності/незадоволеності гостя цією взаємодією (на погляд споживача). Підставою для проведення досліджень у даному напрямі стало те, що для більшості споживачів саме контакт, взаємодія зі співробітником готелю є фактом надання сервісу, а всі допоміжні дії, підготовча робота, використовувани матеріальні ресурси й кошти залишаються поза його пильної уваги і оцінки (принаймні, спочатку). Задоволеність чи незадоволеність якістю сервісу (фактом взаємодії), а також ступінь цього почуття, може послужити поштовхом для подальшої ширшої оцінки інших факторів.

Обробка даних, отриманих від споживачів-респондентів, полягає у класифікації критичних випадків за трьома категоріями (окремо – пов'язані з задоволеністю, окремо – із незадоволеністю гостя):

- критичні випадки, пов'язані з системними збоями у процесі надання послуг;
- критичні випадки, пов'язані з реалізацією очікувань і запитів гостей щодо адаптації обслуговування під їх специфічні потреби;
- критичні випадки, пов'язані з проявом ініціативи або несподіваними діями персоналу готельного підприємства.

Після цього проводиться аналіз з метою визначення спільних позицій персоналу з гостями, які найбільш часто викликають незадоволеність і задоволеність. Результат аналізу служить джерелом прийняття управлінських рішень для підвищення якості сервісу і побудови системи мотивації персоналу.

Метод Кано запропонований японськими вченими з Токуо Rika University під керівництвом професора Норіякі Кано в 1982 р. [1]. Розробники методу визначили, що нечіткі потреби гостя можуть бути чітко з'ясовані; для деяких потреб гостя його задоволеність сервісом пропорційна функціональності послуги; деякі потреби гостя не можуть бути виміряні з використанням двовимірної площини «задоволений – незадоволений» і «продукт із повним функціоналом – повністю не функціональний продукт».

З огляду на ці положення, а також те, що потреби гостей можуть бути класифіковані шляхом розробки опитувальника, Кано запропонував класифікувати всі характеристики будь-якого сервісу (послуги) за однією з 6 категорій: приваблива (A – attractive); обов'язкова (M – mustbe); лінійна (O – one-dimensional); байдужа (I – indifferent); зворотна (R – reversal); спірна (Q – questionable).

Під час розробки опитувальника визначаються характеристики готельного продукту, щодо яких готельне підприємство хоче отримати інформацію від гостя. За кожною з них складається пара запитань, які формулюються на основі полярних поглядів: максимальна функціональність (присутність характеристики в повному обсязі) і повна дисфункція (повна відсутність характеристики). Для оцінки використовується шкала Лайкерта з п'ятьма інтервалами від «Повністю не подобається» до «Подобається повністю», на основі якої респонденти оцінюють кожну пару питань. Для оцінки важливості характеристик сервісу (продукту) слід використовувати такий порядок категорій (за низхідною щодо ступеня впливу на сервіс): $M > O > A > I$.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, стрімкий розвиток індустрії гостинності та високий рівень конкуренції на цьому ринку зумовлюють актуальність та пріоритетність проблеми підвищення якості обслуговування в готельних підприємствах. На сьогоднішній день розроблена і адаптована достатня кількість різних методів оцінки рівня якості послуг загалом і готельних зокрема. Ці методи описують характеристики й властивості процесу обслуговування гостей, визначають рівень сприйняття якості сервісу та ступінь задоволеності споживачів готельних послуг. Тобто, результативність існуючих методик залежить від інтерпретації різних параметрів якості сервісу учасниками процесу обслуговування, що зумовлює різницю в сприйнятті якості й суб'єктивну його оцінку. З огляду на це, напрямами подальших досліджень є удосконалення процесу вимірювання якості обслуговування на основі кваліметричного підходу, який передбачає кількісний опис якості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Kano's Methods for Understanding Customer-defined Quality // Center for Quality of Management Journal. – 1993. – Vol. 2. – № 4. – 37 p. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://wenku.baidu.com/view/b2977a8ecc22bcd126ff0c7b.html>.
2. Cronin J.J. Measuring Service Quality: A Reexamination and Extension / J.J. Cronin, S.A. Taylor // Journal of Marketing. – 1992. – Vol. 56. – P. 55–68. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.researchgate.net/profile/J_Cronin_Jr/publication/225083621_Measuring_Service_Quality__A_Reexamination_And_Extension/links/54fbd7a70cf20700c5e7dc4c/Measuring-Service-Quality-A-Reexamination-And-Extension.pdf.

3. Feigenbaum A.V. Quality and Productivity / A.V. Feigenbaum // *Quality Progress*. – 1977. – P. 18–21. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://asq.org/qic/display-item/index.html?item=6646>.

4. Flanagan J.C. The critical Incident Technique. *Psychological Bulletin*. – 1954. – Vol. 51. – № 4. – 33 p. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download;jsessionid=46A381532022A357B8FDAC27915B7783?doi=10.1.1.372.5021&rep=rep1&type=pdf>.

5. Азаров В. Магнітні бури якості / В. Азаров // *Отель*. – 2013. – № 10. – С. 38–39.

6. Волков Ю.Ф. Технологія готельного обслуговування / Ю.Ф. Волков. – М. : Фенікс, 2013. – 218 с.

7. Липчук В. Дослідження якості обслуговування споживачів готельних послуг / В. Липчук, М. Бойко // *Вісник КНЕУ*. – 2016. – № 4. – С. 51–58.

8. Умнов А.М. Якість обслуговування: філософія «чорного ящика» / А.М. Умнов // *Отель*. – 2015. – № 5. – С. 35–50.

9. Федорченко В.К. Готельне господарство: основні показники, оцінка якості послуг / В.К. Федорченко, І.М. Мініч. – К. : КУТЕП, 2009. – 78 с.

10. Tulibacki T. *Miedzynarodowe systemy hotelowe* / T. Tulibacki. – Warszawa : Wsz HGpT, 2005. – 262 с.

11. ISO 8402:1994 Quality management and quality assurance. Vocabulary [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.iso.org/standard/20115.html>.

REFERENCES:

1. Kano's Methods for Understanding Customer-defined Quality // *Center for Quality of Management Journal*. – 1993. – Vol. 2. – № 4. – 37 p. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://wenku.baidu.com/view/b2977a8ecc22bcd126ff0c7b.html>.

2. Cronin J.J. Measuring Service Quality: A Reexamination and Extension / J.J. Cronin, S.A. Taylor // *Journal of Marketing*. – 1992. – Vol. 56. – P. 55–68. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.researchgate.net/profile/J_Cronin_Jr/publication/225083621_Measuring_Service_Quality_A_Reexamination_And_Extension/links/54fbd7a70cf20700c5e7dc4c/Measuring-Service-Quality-A-Reexamination-And-Extension.pdf.

3. Feigenbaum A.V. Quality and Productivity / A.V. Feigenbaum // *Quality Progress*. – 1977. – P. 18–21. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://asq.org/qic/display-item/index.html?item=6646>.

4. Flanagan J.C. The critical Incident Technique. *Psychological Bulletin*. – 1954. – Vol. 51. – № 4. – 33 p. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download;jsessionid=46A381532022A357B8FDAC27915B7783?doi=10.1.1.372.5021&rep=rep1&type=pdf>.

5. Azarov V. Magnitnyye buri kachestva / V. Azarov // *Otel*. – 2013. – № 10. – С. 38–39.

6. Volkov Yu.F. *Tekhnologiya gostinichnogo obsluzhivaniya* / Yu.F. Volkov. – М. : Feniks, 2013. – 218 с.

7. Lipchuk V. *Doslidzhennya yakosti obslugo-vannya spozhivachiv gotelnikh poslug* / V. Lipchuk, M. Boyko // *Visnik KNEU*. – 2016. – № 4. – С. 51–58.

8. Umnov A.M. *Kachestvo obsluzhivaniya: filosofiya chernogo yashchika* / A.M. Umnov // *Otel*. – 2015. – № 5. – С. 35–50.

9. Fedorchenko V.K. *Gotelne gospodarstvo: osnovni pokazniki, otsinka yakosti poslug* / V.K. Fedorchenko, I.M. Minich. – К. : KUTEP, 2009. – 78 с.

10. Tulibacki T. *Miedzynarodowe systemy hotelowe* / T. Tulibacki. – Warszawa : Wsz HGpT, 2005. – 262 с.

11. ISO 8402:1994 Quality management and quality assurance. Vocabulary [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.iso.org/standard/20115.html>.

Melnyk I.M.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecture at Department of Tourism and Hotel-Restaurant Business
Lviv University of Trade and Economics

Khymych T.V.

Lecture
Mukachevo Cooperative College of Trade and Economics

MODERN APPROACHES TO SERVICE QUALITY ASSESMENT IN HOTEL BUSINESSES

The strategic goal of the hotel industry development in Ukraine is to create a high-quality hotel product that can meet the needs of consumers as much as possible and provide on this basis the complex development of the industry. Hence the need appears for a permanent, purposeful work of hotel companies to create a system of quality hotel services. This resulted in the relevance of research on the formation and maintenance of the system functioning of quality management in hotel services, an important component of which is the assessment of the hotel services' quality.

Quality in respect to the hotel service is first of all a feeling of satisfaction from the service, and a quality hotel service is a service that meets clients' needs. The level of quality, in turn, depends on the degree of concurrence of the visitor's expectations of the real and desired service.

Studies show that existing methods of assessing the quality of hotel services are based on consumer behavior models and provide the possibility of building on their basis models of service quality. Today there is a myriad of methods for assessing the quality of service used by analysts. Among them are the most famous: traditional inspections and raids; surveying (questionnaire) of buyers; certification of personnel; method of expert assessments (Delphi method); method of "secret guest", SERVQUAL method, SERVPERF, "critical cases" method, Kano method.

These methods describe the characteristics and properties of the customer service process; determine the level of perception of the quality of service and the degree of satisfaction of hotel services consumers. That is, the effectiveness of existing techniques depends to a large extent on the interpretation of different parameters of the quality of service by the participants in the process of service, which determines the difference in perception of quality and its subjective evaluation. With this in mind, further research is aimed at improving the quality of service measurement process based on the qualimetric approach, which involves a quantitative description of the quality.

РОЛЬ АУТСОРСИНГУ В ОПТИМІЗАЦІЇ ЕФЕКТИВНОСТІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ МЕРЕЖІ ПОСТАВОК

THE ROLE OF OUTSOURCING IN OPTIMIZING THE EFFICIENCY OF BUSINESS PROCESSES OF THE NETWORK OF SUPPLY

У статті розглянуто основні принципи аутсорсингу та інсорсингу у світовій практиці. Проаналізовано умови користування послугами аутсорсингових підприємств. Обґрунтовано умови вибору інсорсингу. Проаналізовано переваги та недоліки аутсорсингу та інсорсингу. Виділено, а також описано характеристики обох стратегій розвитку мережі поставок. Результати дослідження показали, що аутсорсинг набуває великої популярності серед підприємств, що прагнуть підвищити продуктивність власної діяльності, та є ефективнішим, ніж інсорсинг.

Ключові слова: аутсорсинг, інсорсинг, мережа поставок, ефективність, бізнес-процеси, витрати.

В статье рассмотрены основные принципы аутсорсинга и инсорсинга в мировой практике. Проанализированы условия пользования услугами аутсорсинговых компаний. Обоснованы условия выбора инсорсинга. Проанализированы преимущества и недостатки аутсорсинга и инсорсинга. Выделены, а также описаны характеристики

обеих стратегий развития сети поставок. Результаты исследования показали, что аутсорсинг приобретает большую популярность среди предприятий, стремящихся повысить производительность своей деятельности, и является более эффективным, чем инсорсинг.

Ключевые слова: аутсорсинг, инсорсинг, сеть поставок, эффективность, бизнес-процессы, расходы.

The main principles of outsourcing and insourcing in world practice are considered in the article. Conditions of use of services of outsourcing enterprises are analyzed. The conditions of choosing an insourcing are substantiated. The advantages and disadvantages of outsourcing and insourcing are analyzed. The characteristics of both development strategies of the supply chain have been identified and described. The results of the study have shown that outsourcing is gaining popularity among enterprises seeking to improve their own performance and is more effective than insourcing.

Key words: outsourcing, insourcing, supply chain, efficiency, business processes, costs.

УДК 334.025

Петрик І.В.

к. е. н.,
доцент кафедри «Фінанси,
банківська справа та страхування»
Львівський університет бізнесу і права

Постановка проблеми. Як показало дослідження підприємств України, їх більшість працює з аутсорсингом або хоча б чула про нього, а в кризові часи аутсорсинг є новим способом вижити через скорочення витрат. На жаль, багато фірм все ще вважають цей метод непотрібним і ризикованим. Також варто згадати про те, що аутсорсинг не є універсальним методом для зниження витрат та підвищення конкурентоздатності і підходить не всім фірмам. Тому перш ніж перейти до використання аутсорсингу, варто зважити усі його переваги та недоліки, а також усі переваги та недоліки виконання усіх функцій самостійно. Цей процес також часто називають інсорсингом.

Виходячи зі своїх цілей і наявних ресурсів, кожне підприємство повинне самостійно визначити, яку частину робіт варто віддати на аутсорсинг для забезпечення та розвитку свого бізнесу. Визначальними факторами для прийняття такого рішення будуть порівняння економічної ефективності аутсорсингу та інсорсингу, аналіз їх переваг та недоліків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання ефективності та доцільності використання аутсорсингу та інсорсингу в управлінні бізнес-процесами мережі поставок досліджували зарубіжні та вітчизняні вчені, зокрема Д. Маккуейл [1], С. Мітчелл, Н. Вілла, М. Стюарт-Вікс, А. Лендж [2], С. Лор [3], Дж. Вітковські [4], Є.В. Крикавський [5; 7]. Специфіка вибору аутсорсингу загалом була досліджена М.А. Окландером [6], О.Є Шандрів-

ською, В.В. Куязк, Н.І. Хтей [8] та іншими вченими. Проте доцільний вибір аутсорсера для оптимізації ефективності бізнес-процесів мережі поставок ще має багато недосліджених аспектів.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей інсорсингу та аутсорсингу, а також доцільність вибору аутсорсингу і відмови від інсорсингу.

Вклад основного матеріалу дослідження. Аутсорсинг та інсорсинг – це методи розподілу роботи між різними підрозділами або компаніями зі стратегічних причин. Зазвичай інсорсинг здійснюється виключно з власної операційної інфраструктури компанії, тоді як аутсорсинг використовує компанії, не пов'язані з аутсорсинговою компанією, для виконання завдання. Існують витратні та ресурсні відмінності між аутсорсингом та інсорсингом, які впливають на рішення керівництва компанії [1, с. 16–34].

Ефективність аутсорсингу можна виразити через його переваги над інсорсингом. Основними перевагами інсорсингу є такі.

Контроль за діяльністю компанії відрізняється, якщо вона використовує аутсорсинг або інсорсинг. Компанії, які використовують аутсорсинг виробничого процесу або послуги, часто не мають жодного управлінського контролю над тим, як працює зовнішня компанія. Наприклад, компанія, відома своїм дружнім обслуговуванням клієнтів, зазвичай не може застосовувати свій спосіб ведення бізнесу на зовнішньому центрі підтримки клієнтів. Компанії,

які використовують внутрішній виробничий процес або службу, мають повний контроль над своїми операціями та працівниками. Інсорсер може краще контролювати усі бізнес-процеси.

Кращий моніторинг працівників. Маючи працівників власної компанії або будь-кого ззовні, що тимчасово працюють на фірму, можна краще керувати ними та перевіряти їх під час виконання бізнес-процесів.

Легше згуртувати роботу працівників. Дійсність бізнесу полягає в тому, що не кожен рух кожного клієнта передбачуваний, а іноді треба швидко відреагувати на його потребу. Тому під час інсорсингу можна швидше згуртувати роботу працівників і відреагувати на потрібні зміни.

Кращий зв'язок. Спілкування з працівниками всередині компанії може відбуватися під час особистих зустрічей, що є більш ефективним, ніж спілкування за допомогою телефону чи електронної пошти у разі роботи з працівниками фірми-аутсорсера.

Працівники мають внутрішній погляд на те, як працює бізнес. Інший вигравний фактор полягає в тому, що власний працівник краще знає структуру та особливості роботи у фірмі, ніж працівники, що приходять з іншої фірми і потребують час для адаптації. Коли працівники розуміють **корпоративну культуру**, політику в офісі та загальну місію, легше захистити робочі місця та підвищити рівень продуктивності і прибутковості у фірмі.

Заохочення зростання продуктивності співробітників. Компанії набагато легше пропонувати вищу заробітну плату і кар'єрний ріст співробітникам, які працюють в компанії на довгостроковій основі. Це також сприяє зростанню продуктивності працівників, які тісно співпрацюють із компанією. Коли фірма має більш особисті стосунки зі своїми співробітниками, тоді можна зрозуміти, які навички, таланти та потенціал у них є. Це дає можливість заохотити вірних та талановитих працівників шляхом просування.

Існує більше **солідарності**. Коли всі співробітники працюють довго в одній компанії, вони мають можливість познайомитися та стати друзями. Це може допомогти у створенні дружньої атмосфери на роботі та полегшує сам процес роботи.

Перевага аутсорсингу значно більше. Значна відмінність між аутсорсингом та інсорсингом полягає у витратах компанії. Інсорсинг, як правило, дорожчий для компанії, тому що нові робочі процеси повинні бути розроблені, щоб розпочати роботу нового підрозділу компанії; аутсорсинг використовує зовнішню компанію, яка вже має розроблений робочий процес, а працівники знайомі з процесом. Наприклад, якщо виробник автомобілів хоче почати виготовляти комп'ютерні програми для автомобілів за допомогою інсорсингу замість використання аутсорсингових техноло-

гічних компаній, виробник автомобілів повинен створити збірну лінію для комп'ютерів, придбати обладнання, навчити робітників, працюючих на виробництві, або найняти комп'ютерних розробників [2, с. 44–56].

Головне завдання, мотивація та очікувана користь процесу аутсорсингу, безсумнівно, полягають у **зниженні витрат**, зокрема у зниженні на кількох рівнях. Перш за все йдеться про витрати, пов'язані з наймом робочої сили, про що свідчать зменшення заробітної плати, виходом на пенсію, хворобами та соціальним забезпеченням, а також низка інших витрат, таких як відпустка, кваліфікація персоналу, витрати на утримання працівників (місце, де він працює, знецінення офісного обладнання, телефонні дзвінки, споживання енергії). Це дає вам можливість зменшити або навіть усунути витрати, пов'язані з кадровим формуванням. Тобто аутсорсинг – це економічна пропозиція. Вільні ресурси сприяють подальшому розвитку та новим інвестиціям.

Компанії, які використовують аутсорсинг, не беруть до уваги власні **ресурси** для виготовлення продукції або надання послуг. Інсорсинг використовує ресурси, які вже належать компанії, для досягнення мети. Наприклад, компанія може інформувати користувачів про новий продукт, оскільки вона вже має телефонну підтримку для іншого продукту в компанії. Компанія використовуватиме наявних працівників для створення нового центру дзвінків у відділі компанії. Якщо компанія здійснює зовнішню підтримку своєї служби підтримки користувачів, вона використовує телефонну базу іншої компанії [3, с. 105–118].

Відсутність залежності від **людських факторів** (непередбачені випадки, відпустка, лікарняний у зв'язку з хворобою тощо) приводить до більшої стабільності у догляді за довіреними активами та дорученням функцій нашої компанії. Це ґрунтується на припущенні, що більша кількість працівників є більш проблематичною, а також передбачає менший ступінь довіри. Використання більшої кількості працівників насправді збільшує ризик можливих конфліктів, тому проблема створення компанії залежить від особи, яка має доступ до конфіденційної інформації, може завдати серйозної шкоди компанії. Такий ризик у разі аутсорсингу значно зменшується. Оцінювання припущення, що велика команда породжує більший збиток чи переваги, слід залишити безпосередньо підприємцю.

Менш дискусійним є той факт, що **робочий час** є більш ефективним у разі використання аутсорсингу, адже, на відміну від штатних працівників, компанія аутсорсингу працює, коли є робота, без надгодин, за необхідності, а також по суботах та неділях.

Коли робота передається іншій компанії, яка працює в іншій часовій зоні, робота буде виконуватися навіть тоді, коли бізнес компанії замовника не

буде працювати. За допомогою аутсорсингу послуг з обслуговування клієнтів компанії в іншому часовому поясі можна дешево пропонувати цілодобову підтримку клієнтів. Під час використання інсорсингу компанії доведеться витратити значну суму грошей, щоб отримати цілодобову підтримку клієнтів.

Інший спосіб зменшення витрат – **зменшення обсягу інвестицій**, оскільки оплата послуг не дає змогу інвестувати в інфраструктуру. Немає потреби в негайному та постійному залученні капіталу компанії у сфері аутсорсингу.

Місце розташування операцій компанії зазвичай різняться між аутсорсингом та інсорсингом. Зазвичай компанія-інсорсер передбачає розміщення нової операції на місці в компанії або десь у безпосередній близькості. Аутсорсинг зазвичай передбачає використання зовнішньої компанії, яка не знаходиться поруч із основними операціями компанії. Аутсорсинг не обов'язково означає те, що зовнішня компанія знаходиться в іншій країні. Компанії можуть передавати роботу до інших фірм тієї ж країни. Якщо компанія виконує роботу за кордоном, така діяльність зазвичай називається офшорингом [4, с. 125–134].

Ще одна велика користь цього явища полягає у **високій якості обслуговування**, що є наслідком доступу до кваліфікованих робітників, які знають свої навички та мають досвід, як правило, кращі, ніж працівники, яких може собі дозволити найняти фірма. Для виконання певної роботи у інсорсингу фірма зобов'язана забезпечити відповідний високий рівень обслуговування клієнтів. Часом важко надати таку якість послуг, коли є зобов'язання навчати спеціалістів та займатись новими робочими процесами. Під час передачі бізнес-процесів на аутсорсинг є гарантія того, що цими процесами будуть займатися кваліфіковані спеціалісти, що зможуть забезпечити відповідну якість обслуговування.

Аутсорсингові компанії виконують подібні заходи в багатьох компаніях, оскільки їх конкурентоспроможність заробітної плати дає можливість наймати кращих кваліфікованих фахівців. Результатом цієї «політики», що суттєво обмежує необхідність підтримувати висококваліфікований персонал для складних завдань у власній фірмі, є можливість розподілу вільних ресурсів для організації кваліфікованої команди для виконання основних завдань. Це дає змогу компанії зосередити ресурси на стратегічних цілях, розвивати основний бізнес та навички, а також усунути свої слабкі сторони, безумовно, підвищуючи конкурентоспроможність. Зрештою, це також підвищує продуктивність всіх організаційних підрозділів за допомогою передачі на аутсорсинг рутинних та трудомістких завдань.

Очевидною перевагою є легкий доступ до **найновіших інформаційних технологій** та уникнення ризику старіння технологій в галузі аутсорсингу.

Під час наймання на роботу працівників фірмі доведеться понести додатковий тягар у вигляді **державних та місцевих податків**. Більше того, фірмі доведеться дотримуватися принципів найму та звільнення, які регулюються державним законодавством. Але це не стосується аутсорсингу. Фірма-замовник може легко припинити дію контракту, якщо послуги аутсорсера вже не потрібні. Таким чином, аутсорсинг є відмінним способом розширення бізнес-операцій [5, с. 44–50].

Під час використання інсорсингу треба скласти угоду для офісних приміщень та офісного обладнання. Однак таких **офісних витрат** не буде, якщо використати послуги аутсорсера.

Сезонні роботи. Аутсорсинг підходить для виконання тих робіт, які здійснюються періодично. В такому разі під час інсорсингу потрібно би було наймати виробників відповідної кваліфікації або навчати своїх виробників для виконання періодичної роботи.

Під час укладення угод про аутсорсинг можна отримати певні знижки, які не можна отримати під час інсорсингу. Фірма-аутсорсер, що є нашим постійним партнером, чи нова фірма може запропонувати **гнучку систему знижок** як під час іншої операції купівлі-продажу.

Інтернет, соціальні мережі та різноманітні інструменти онлайн-роботи, безумовно, дають змогу організаціям впливати на прогрес та статус своїх працівників, особливо тих, хто працює ззовні. Послуги, такі як Upwork, Freelancer та VWorker, організують та спрощують управління зовнішнім персоналом та дають змогу **легко керувати проектами**. Коли фірма наймає віддаленого працівника, вона може просто опублікувати проект і своєчасно заповнити позицію. Аналогічним чином можна легко керувати скасуваннями проектів, продуктами та графіками платежів.

Також є програмне забезпечення, яке допомагає віддаленим командам бачити роботу, виконувати онлайн, та контролювати її своєчасно. Це включає в себе програмне забезпечення, яке керує часом, управляє проектами, призначає завдання та спрощує процес виконання проектів від початку до завершення. Це програмне забезпечення можна використовувати як для власних, так і для віддалених співробітників.

Ще однією перевагою є те, що компанія має безпосередній доступ до деяких найкращих спеціалістів із зовнішніх компаній. Це також гарантує, що робота буде більш якісною, завершена швидше та більш економічно ефективною для компанії.

Визначення та управління ризиками. Аутсорсинг управляє допоміжною персоніфікацією та одночасно зменшує ризики, які можуть спричинити низький рівень роботи.

До недоліків інсорсингу можна віднести **високі витрати**, які необхідні як для обладнання, так

і для інших матеріалів, які будуть потрібні для виконання завдань, а також інші витрати, пов'язані з реалізацією бізнес-процесів.

Спеціальне обладнання має обмежений термін використання. Деякі пристрої можуть бути вжитими один раз для виконання певних завдань, і тоді спостерігається простий обладнання.

Проблеми можуть виникнути з **інтеграцією ланцюга поставок**. Оскільки ланцюг поставання складається з багатьох сторін, які можуть брати участь у виробництві продукції, здійсненні придбання, а також сировини, під час вирішення конкретної проблеми можуть виникнути різні складнощі.

Інші важливі недоліки інсорсингу були описані як переваги аутсорсингу.

До недоліків роботи аутсорсингу можна віднести недостатньо врегульовану **законодавчу базу**. Саме це і є однією з головних причин, з яких замовник не може належним чином захистити свої інтереси від недобросовісного виконавця послуг, навіть якщо вони чітко обумовлені в договорах.

Про поняття «аутсорсинг» згадується лише в деяких нормативних документах, таких як Наказ Держспоживстандарту «Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010» (розділ 4) від 11 жовтня 2010 р. № 457 [6]; Наказ Держспоживстандарту «Національний класифікатор України. Рубрикатор науково-технічної інформації ДК 022:2008» (підгрупа 82.15.23.15) від 31 грудня 2008 р. № 525 [7]; розділ 8 Положення про порядок емісії платіжних засобів і здійснення операцій з їх використанням, затвердженого Постановою Правління НБУ від 5 листопада 2014 р. № 705 [8]; пункт 3.3 Методологічних основ та пояснень до позицій Класифікації видів економічної діяльності; розділи 1–5, затверджені Наказом Держкомстату від 23 грудня 2011 р. № 396 [9].

Шляхом надання «зовнішній стороні» деяких бізнес-активів фірма втрачає **контроль** над ними. Аутсорсинг полягає саме в усвідомленні того, що аутсорсер є відповідальним за контрактом, а компанія, що передає свою роботу стороннім компаніям, очікує лише на наслідки або виконання завдань. З іншого боку, як ці цілі будуть реалізовані, вже стосується зовнішньої компанії. Як наслідок, фірма має менше контролю над тим, кого і які посади використовуються для виконання проекту та його впровадження.

Важливо уважно подумати і зробити правильний вибір про те, які функції слід передати на аутсорсинг, щоб запобігти передачі функцій, які можуть бути важливими для бізнесу зі **стратегічної точки зору**. Важливо також підтримувати помірність, оскільки перебільшення в цій сфері загрожує втраті ідентичності підприємства та, як наслідок, конкурентної переваги в разі зникнення меж того, хто і що виробляє.

Одним з основних ризиків є **неправильний вибір стороннього партнера**. Це ключове рішення може мати багато неприємних наслідків. Перш за все зниження якості пропонованої продукції через неналежне виконання послуг суб'єктами, відокремленими від структури компанії. З відсутністю професіоналізму нашого партнера також пов'язане ще одне питання, а саме питання про конфіденційність. Існує ризик неконтрольованого витоку важливих корпоративних даних, таких як особистий, діловий обіг, клієнтів, якщо зовнішня компанія професійно не підійде до неї. Ця загроза є природним наслідком того, що такі дані можуть бути доступні «за межами довірених осіб», і його важко повністю усунути.

Іншим слабким моментом у цьому питанні є **відсутність швидкого доступу до ресурсів**. Використовуючи власні ресурси, фірма має постійний доступ до них і, найголовніше, добре їх знає, а також усвідомлює свої слабкі сторони та можливості для реалізації, використовуючи власні ресурси. У разі аутсорсингу компанія набуває більш віртуального виміру. Ресурси не призначаються постійно, і певні області можуть змінюватися в будь-який час. Погіршення якості певних ресурсів може відбутися без нашої участі та навіть знань.

Така ізоляція від зовнішньої сфери також становить **ризик поганого каналу інформації або зворотного зв'язку, а також загрозу інтелектуальної власності та конфіденційності**.

Під час виконання замовлення зовнішніми фірмами потрібно приділяти величезну увагу питанням інтелектуальної власності та конфіденційності. Це може бути додатковим стресом, якщо наймати когось з іншої країни, яка не дотримується законів країни-замовника.

Якщо фірма має справу з патентами, авторськими правами або надсекретною інформацією, аутсорсинг може бути проблемним. Якщо використовується аутсорсинг, треба переконатися, що фірма має хорошого юриста, що може скласти договори, які захищають компанію від віддаленого виконавця [10, с. 99–103].

Проблеми з'являються в організаціях, які передають частину своїх завдань у чужі руки та на сторонні компанії. Такою пасткою може бути бажання здешевити витрати. **Скорочення витрат** є головною перевагою аутсорсингу, але надмірна сила тиску на їх скорочення може призвести до того, що підрядник буде працювати на рентабельному рівні, що, безсумнівно, знизить якість проекту. Також можна вибрати аутсорсингову компанію, засновану на відносинах, які не є гнучкими. Довгострокові проекти не дуже часто використовуються для виконання аутсорсерами, якщо поточний проект не відповідає вимогам. Але це поганий початок, і вина лежить на замовнику. Часом послуги аутсорсера можуть бути надто дорогими,

що вплине не тільки на розмір витрат, але й на відсутність прибутків. В такому разі проблему варто вирішувати власними силами.

Можна делегувати виконання багатьох завдань, але не можна *делегувати відповідальність*. Негативними аспектами аутсорсингу також є *відсутність відповідних знань та навичок* без достатнього кваліфікованого персоналу або практичного досвіду у виконанні проектів у своїй пропозиції. Ось чому важливо вибрати правильну аутсорсингову компанію.

На жаль, компанія-аутсорсер не завжди може проконтролювати *чіткість виконання бізнес-процесів*, тому через людський фактор чи недобросовісність працівників можливі затримки чи невиконання завдання.

Низький фокус на проекті. Ще одним мінусом є відсутність уваги віддалених працівників. Коли працівники повинні бути в офісі в певний час і мати одного менеджера, можна розраховувати на те, що вони є продуктивними та відповідальними. З іншого боку, віддалені працівники не мають однакових очікувань. Це іноді може призвести до відсутності уваги або продуктивності.

Іноді під виглядом аутсорсера може бути *шахрай*. Таким чином, важливо перевірити особу аутсорсера перед найняттям. Це можна зробити шляхом найму надійної компанії, перевірки їхніх каналів співпраці та проведення інтерв'ю з ними перед їх наймом.

Коли аутсорсером є компанія з іншої країни, можна зустрітись з *мовним бар'єром* або невідповідністю рівня іноземної мови, необхідного для спілкування з клієнтами. Якщо є сумніви, треба переконатися, що рідна мова замовника вказана як вимога, а також варто провести розмову по телефону, щоб переконатися у кваліфікації виконавця.

Висновки з проведеного дослідження. За допомогою аутсорсингу можна отримати набагато більше, ніж втратити. Згадані недоліки та ризики можуть бути зведені до мінімуму насамперед за допомогою добре продуманої та підтримуваної ринкової інтелектуальної інформації про вибір компетентного та професійного партнера з аутсорсингу. Добре, якщо цей вибір є відповідним і довгостроковим, тому що частота зміни аутсорсерів, особливо в разі довгострокових проектів, піддасть фірму додатковим витратам і буде впливати на якість і терміни виконання.

Незважаючи на все це, популярність цієї форми управління бізнесом – це не просто тенденція або мода, оскільки розумний і професійний підхід до теми має принести компанії більше переваг, ніж втрат. Переваги є конкретними та вимірюваними, тоді як недоліки переважно гіпотетичні, а ризики можуть бути значно зменшені.

Згідно з принципами старанності та припущенням професіоналізму з обох сторін можна очікувати співпраці в рамках аутсорсингу для підвищення ефективності своєї діяльності з усіма позитивними наслідками.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. McQuail D. McQuail's Mass Communication Theory (5th edition) / D. McQuail // Sage, London, 2013. – P. 16–34.
2. The Internet of Everything for Cities: Connecting People, Process, Data, and Things To Improve the 'Livability' of Cities and Communities / [S. Mitchell, N. Villa, M. Stewart-Weeks, A. Lange] // Cisco Systems, 2014. – P. 44–56.
3. Krykavskyy Y. In search of ways for the improvement of the existing supply chains / Y. Krykavskyy, E. Pokhylchenko // Current problems in management. University of Bielsko-Biala Press. Wydawnictwo Akademii Techniczno-Humanistycznej w Bielsku-Białej. – 2017. – P. 105–118.
4. Oklander M. Methodological approaches to logistic risk assessment / Innovativeness and entrepreneurship : [monograph] / M. Oklander, D. Yashkin ; edited by E. Bojar, K. Pylak. – Lublin : Politechnika Lubelska, 2014. – P. 125–134.
5. Малярець Л.М. Формалізація задач контролю логістичної діяльності підприємства : [монографія] / Л.М. Малярець, Г.Л. Матвієнко-Біляєва. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2015. – 227 с.
6. Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010 (розділ 4) : Наказ Держспоживстандарту від 11 жовтня 2010 р. № 457 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kchp.com.ua/novoe/1.html>.
7. Національний класифікатор України. Рубрикатор науково-технічної інформації ДК 022:2008 (підгрупа 82.15.23.15) : Наказ Держспоживстандарту від 31 грудня 2008 р. № 525 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dk003.com>.
8. Методологічні основи та пояснення до позицій Класифікації видів економічної діяльності. Розділи 1–5 : затверджені Наказом Держкомстату від 23 грудня 2011 р. № 396 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.kadrovik01.com.ua/regulations/2341/8392/8393/465295>.
9. Положення про порядок емісії платіжних засобів і здійснення операцій з їх використанням : затверджене постановою Правління НБУ від 5 листопада 2014 р. № 7056 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://consultant.parus.ua/?doc=00LBC73B68>.
10. Старостіна А.О. Маркетингові дослідження. Практичний аспект / А.О. Старостіна. – К. ; М. ; СПб. : Вільямс, 2016. – 262 с.

REFERENCES:

1. McQuail D., (2013) McQuail's Mass Communication Theory (5th edition), Sage, London, P. 16–34.
2. Mitchell S., Villa N., Stewart-Weeks M., Lange A. (2014) The Internet of Everything for Cities: Connecting People, Process, Data, and Things To Improve the 'Livability' of Cities and Communities, Cisco Systems, P. 44–56.
3. Lohr S. (2016) The Origins of 'Big Data': An Etymological Detective Story, New York Times, New York.
4. Witkowski J. (2010) Zarządzanie łańcuchem dostaw. Konceptje, procedury, doświadczenia, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, P. 69–75.
5. Krykavskyy Y. (2017) In search of ways for the improvement of the existing supply chains Current problems in management. Bielsko-Biala: University of Bielsko-Biala Press. P. 105–118.

6. Oklander M. (2014) Methodological approaches to logistic risk assessment. Lublin: Politechnika Lubelska, P. 125–134.

7. Krykavskyy Y. (2014) Marketing research. Lviv: NU “Lviv Polytechnic” “Intellect-West”, 288 p.

8. Shandrivska O. (2014) Logistic management.

Lviv: NU “Lviv Polytechnic” “Intellect-West”, 191 p.

9. Malyarets L. (2015) Formalization of tasks of controlling the logistic activity of the enterprise. Kh. : KNEU, 227 p.

10. Starostina A. (2016) Marketing research. K. : Williams, 262 p.

Petryk I.V.

PhD in Economics,

Associate Professor of the Department of Finance,

Banking and Insurance

Lviv University of Business and Law

THE ROLE OF OUTSOURCING IN OPTIMIZING THE EFFICIENCY OF BUSINESS PROCESSES OF THE NETWORK OF SUPPLY

The main principles of outsourcing and insourcing in world practice are considered. Conditions of use of services of outsourcing enterprises are analyzed. The conditions of choosing an insourcing are substantiated. The advantages and disadvantages of outsourcing and insourcing are analyzed. The characteristics of both development strategies of the supply chain have been identified and described. The results of the study have shown that outsourcing is gaining popularity among enterprises seeking to improve their own performance and is more effective than insourcing. With outsourcing you can get a lot more than lose. The aforementioned drawbacks and risks can be minimized, first of all through well thought out and supported market intelligence information on the choice of a competent and professional outsourcing partner. Well, if this option is appropriate and long-term, because the frequency of change of outsourcing, especially in the case of long-term projects, will expose the company to additional costs and will affect the quality and timing of implementation. Despite all this, the popularity of this form of business management is not just a trend or fashion, because a smart and professional approach to the topic should bring the company more benefits than losses. The benefits are specific and measurable in this case, while the disadvantages are mostly hypothetical and risks can be significantly reduced. According to the principles of diligence and assumption of professionalism on both sides, one can expect cooperation within the framework of outsourcing, in order to increase the efficiency of its activities with all positive consequences.

УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

MANAGEMENT OF ENTERPRISES SPARE PARTS

УДК 657.421:658.783

Коровайченко Н.Ю.

докторант, к. е. н.,
доцент кафедри міжнародних
економічних відносин
Київський національний торговельно-
економічний університет

Пісковець В.Ю.

студент
Київський національний торговельно-
економічний університет

У статті розглянуто основні методи управління запасами на підприємстві. Визначено потенційні переваги і недоліки кожної стратегії. Запропоновано оптимальні інструменти для керування запасами на підприємстві.

Ключові слова: запаси, ефективність управління запасами, модель Уілсона, система управління запасами «точно в термін», система «MRP».

В статье рассмотрены основные методы управления запасами на предприятии. Определены потенциальные преимущества и недостатки каждой стратегии. Пред-

ложены оптимальные инструменты для управления запасами на предприятии.

Ключевые слова: запасы, эффективность управления запасами, модель Уилсона, система управления запасами «точно в срок», система «MRP».

Basic methods of inventory management in the enterprise are inspected in the article. Identified the potential advantages and disadvantages for each of the strategies. Optimal tools for inventory management at the enterprise are offered.

Key words: reserves, inventory management efficiency, Wilson model, "just-in-time" inventory management system, "MRP" system.

Постановка проблеми. Оптимальна система управління запасами під час ефективного залучення обігових коштів і мінімізації витрат на зберігання запасів дає змогу забезпечити безперервну роботу виробництва й безперебійне обслуговування клієнтів. Водночас для фахівців та керівництва підприємства проблемою є вибір оптимального методу управління запасами, який би дав змогу здійснювати його з максимальною ефективністю. Критерії такого вибору формуються залежно від властивостей та призначення запасів, виду діяльності підприємства, його розміру, цілей розвитку тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості методів регулювання запасів підприємства є предметом аналізу багатьох вітчизняних та зарубіжних авторів, а саме Уілсона, А. Фішера, А. Стерлінгової, А. Гаджинського, В.І. Белікової, С.І. Камінського, Д.О. Маркозова. Водночас питання вибору оптимального методу управління запасами підприємства потребує додаткового дослідження, оскільки їх надлишок сприяє уповільненню оборотності коштів, а нестача здатна порушити безперервність виробничого процесу, викликати простой в роботі обладнання, збільшити собівартість продукції тощо. Тому виникає необхідність визначення того необхідного методу управління запасами, який дасть змогу мінімізувати витрати на їх утримання.

Постановка завдання. Метою статті є розробка рекомендацій щодо оптимізації процесу прийняття рішення під час вибору методу управління запасами шляхом систематизації наявних підходів з використанням аналізу наявних методів управління запасами підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Запаси – це матеріальні цінності, що очікують виробничого або особистого споживання, форма існування матеріального потоку, що знаходиться в певний час у певному місці [1, с. 28].

Управління запасами – це комплекс засобів для підтримання обсягів запасів в заданих межах

з додержанням контролю за їх рівнем та оперативного планування [2, с. 11].

Виділяють такі моделі управління запасами підприємства загалом (табл. 1).

Таким чином, як видно з табл. 1, кожен метод має свої обмеження та сферу застосування, жоден з них досить важко назвати універсальним. Незважаючи на те, що малі та середні підприємства (МСП) визначаються по-різному в усьому світі, їх ефективність може бути визначена як здатність до досягнення встановлених рівнів запасів, що визначаються з точки зору фінансових заходів, таких як коефіцієнт оборотності запасів.

Витрати на запаси мають прямий вплив на прибутковість малого та середнього бізнесу, тому запасами необхідно ефективно управляти. Сучасні системи управління запасами, такі як системи MRP/MRPII та ERP, базуються на добре відомих моделях управління запасами. Часто такі моделі управління запасами, як EOO, JIT та ABC-аналіз, використовуються спільно із системами MRP та MRPII, ERP для підвищення ефективності цих систем.

Хоча системи MRP/MRPII та ERP мають значну перевагу порівняно з більш традиційними методами управління запасами, такими як EOO, JIT та ABC-аналіз, більшість малих і середніх підприємств не може користуватися перевагами цих систем через високі витрати на їх впровадження. МСП користуються частіше перевагами від основних моделей управління запасами, таких як JIT, оскільки це дає їм змогу купувати запаси тільки для задоволення фактичного попиту споживачів.

Недолік цієї моделі полягає в тому, що МСП залишаються в уразливому становищі, коли непередбачені збої у ланцюзі постачання можуть залишити компанію без запасів для обслуговування своїх клієнтів. Цю проблему можна вирішити шляхом об'єднання безпечних рівнів запасів із управлінням ланцюгами постачання для того, щоб підтримувати прийнятну кількість запасів для задоволення потреб клієнтів. МСП можуть використовувати

Особливості та обмеження основних моделей управління запасами підприємства

Назва	Зміст	Обмеження
<p>Модель економічного замовлення (EOQ-модель) для єдиного товару</p>	<p>Визначає оптимальний обсяг замовлення товару, що дає змогу мінімізувати загальні змінні витрати, пов'язані із замовленням і зберіганням запасів (Langfield-Smith, Thorne & Hilton, 2006:754). Загальні витрати = витрати на закупівлю + витрати розміщення замовлення + витрати зберігання що відповідає:</p> $TC(Q) = PR + \frac{CR}{Q} + \frac{PFQ}{2}$ <p>де Q – оптимальний розмір замовлення; C – витрати розміщення замовлення (не залежить від величини замовлення); R – щомісячний попит на продукт; P – витрати на покупку одиниці продукту; F – коефіцієнт витрат зберігання запасу; частка витрат на покупку продукту, що використовується як витрати зберігання (зазвичай 10–15%, хоча за певних обставин може встановлюватися на рівні від 0 до 1); H – витрати на зберігання одиниці товару на місяць (H = PF).</p> $Q = \sqrt{\frac{2DS}{H}}$	<p>Попит на продукт відомий; час реалізації замовлення (поставки) відомий та постійний; одержання товару відбувається миттєво; в моделі не враховуються гуртові знижки; дефіцит не допускається.</p>
<p>Аналіз витрат на основі діяльності (ABC) для інвентаризації</p>	<p>Аналіз ABC розподіляє запаси на три групи з огляду на річний обсяг витрат та з базуванням на тому, що компоненти сукупних запасів організації мають різні значення або витрати, а також можуть бути розраховані таким чином: щорічні витрати = ставка щорічного використання витрат x вартість за одиницю. Класичний ABC-аналіз, який використовується підприємствами, класифікує компоненти запасів на три групи: дуже важливі [А-клас]; важливі [В-клас]; менш важливі [С-клас] (у відсотковому співвідношенні до загального обсягу запасів). До елементів класу А входять ті, в яких річна собівартість є найвищою; хоча ці товари складають близько 15% від загальної кількості товарно-матеріальних цінностей, вони складають від 70% до 80% від загальної вартості (Chase et al., 2006: 610). Елементи класу В – це об'єкти запасів середньорічної загальної вартості; ці елементи складають від 15% до 25% від загальної вартості. Клас С може становити лише 5% річної собівартості; це займає близько 55% від загального обсягу запасів (Heizer & Render, 2006: 477).</p>	<p>ABC-аналіз вважається особливо необхідним для довгострокових рішень, оскільки класифікація базується виключно на щорічному використанні. Це є особливо необхідним для малих та середніх підприємств, оскільки незалежно від розміру компанії однакові принципи допоможуть керівництву приймати вирішальні рішення щодо моделі управління запасами.</p>
<p>Система планування ресурсів (MRP/MRPII системи)</p>	<p>Застосування системи MRP передбачає низку стандартних кроків: розрахунок нетто-потреби в матеріалах на підставі даних про склад виробу; оцінювання кількості необхідних матеріалів, вузлів та компонентів з урахуванням тих, що є в наявності або в незавершеному виробництві; розрахунок у часі нетто-потреби в матеріалах на підставі даних про склад виробу; розрахунок необхідної кількості матеріалів з урахуванням усіх надходжень та витрат матеріалів; виявлення зниження рівня матеріалу нижче визначеного рівня, а також обчислення кількості, яку необхідно закупити або виробити для задоволення потреби; визначення строків закупівлі та виготовлення (для відділів планування та постачання система визначає строки початку дій з реалізації розрахованих нетто-потреб).</p>	<p>Допомагає компаніям точно визначати, коли і скільки ресурсів необхідно придбати без використання припущень. Система функціонує для того, щоб МСП мали достатній рівень запасів для задоволення виробничих потреб у нормальному робочому середовищі, але не більший, ніж потрібен на будь-який момент часу.</p>
<p>Системи планування ресурсами підприємства (ERP)</p>	<p>Ця система використовує спільну базу даних, яка виконує різні функції, що використовуються різними бізнес-одиницями. На практиці це означає, що працівники різних підрозділів (наприклад, облік та збут) можуть використовувати єдину інформацію, яка відповідає їх конкретним потребам.</p>	<p>Допомагає компаніям об'єднувати програмні системи з фінансів, HR та складу в єдину інтегровану програму, яка працює з єдиною базою даних для того, щоб різні підрозділи могли легше обмінюватися інформацією та співпрацювати.</p>

Система «точно в термін» (JIT)	<p>Модель передбачає поновлення запасів в потрібній кількості в потрібний час. Вона вимагає покращення координації та підвищення ефективності діяльності, зокрема щодо запасів організації повинні виявляти та вирішувати проблеми, що призводять до утворення запасів, прагнути до мінімізації запасів матеріальних ресурсів, незавершеного виробництва, готової продукції; щодо якості необхідно досягати повної відсутності браку (а не його прийнятого рівня) завдяки управлінню якістю; щодо постачальників замовники повинні повністю покладатися на своїх постачальників, тому необхідно встановлювати довгострокові партнерські відносини з невеликою кількістю надійних постачальників; щодо обсягу партій необхідно шукати способи зниження виробничих партій; щодо робітників необхідно створити дух добробуту всіх залежить від загальних успіхів у роботі, заохочувати будь-яку творчу ініціативу, вказану будь-яким робітником стосовно можливих удосконалень в роботі.</p>	<p>Ця модель може бути використана тільки на підприємствах з масовим виробництвом. Вона не допускає виникнення браку, оскільки не передбачає створення запасу. Також така модель створює ризик невдоволення спонтанного попиту. Перевагами такої моделі можуть бути використання вільних площ, які раніше використовувалися для зберігання запасів та зменшення фінансових затрат, які необхідні для управління ними; зниження обсягу нереалізованого товару під час спаду попиту.</p>
Модель Уілсона	<p>Модель Уілсона передбачає поповнення запасів рівними та заздалегідь відомими партіями, а також тільки тоді, коли запас конкретної продукції повністю закінчився. Щоб використовувати цю модель, необхідно обчислити два параметри, такі як вартість розміщення замовлення й витрати на зберігання замовлення. Вартість замовлення включає пошук постачальників, ведення переговорів, оформлення та відправлення замовлення, відстеження транспортування; аналіз статистичної інформації про рух запасів; прийняття замовлення після його прибуття; оформлення претензій щодо якості; звірку документів; транспортування; витрати на подачу транспорту та вантажно-розвантажувальні роботи; ведення рахунків постачальників. Витрати зберігання включають вартість обігових засобів, заморожених у складських запасах, витрати на утримання товарів на складі та інші витрати, пов'язані зі зберіганням товарів у магазині.</p> $Q_w = \sqrt{\frac{2Kv}{S}} \quad (3)$ <p>де Q_w – оптимальний розмір замовлення; K – витрати на здійснення замовлення; v – інтенсивність споживання запасу; S – витрати на зберігання запасу.</p>	<p>Ця модель може використовуватись підприємствами, що реалізують один тип товарів в прогнозованих, стабільних ринкових та економічних умовах, де можна передбачити попит на товари. Це можуть бути невеликі або середні підприємства, у яких невеликий обсяг запасів, дефіцит або надмірна кількість яких може бути прогнозованим. Також ця модель досить стабільна, адже витрати на зберігання товару пропорційні його розміру, а сам рівень запасів підтримується в установлених нормах. Змінюється лише обсяг наступного замовлення, який формується на інтенсивності використання запасів за минулий період. Модель не може бути використана у країнах з нестабільною економікою та постійним коливанням цін на ресурси, адже ці фактори будуть постійно впливати на динаміку попиту та підвищення собівартості товарів.</p>
Модель Фішера (тривалість логістичних циклів)	<p>Ця модель характеризується тим, що планування запасів ведеться в часових, а не в натуральних одиницях. Тоді використовується тривалість таких логістичних циклів: цикл «замовлення – поставка» (нормативний строк, що включає час обробки замовлення у покупця, час обробки замовлення у постачальника, час доставки та час приймання і оприбуткування товару в обліковій базі), цикл «замовлення – замовлення».</p>	<p>Ця модель базується на попиті клієнтів, але не включає у себе можливі зовнішні фактори, такі як інфляція, сезонна динаміка споживання, юридичні обмеження.</p>

Джерело: укладено авторами за даними [2, с. 56; 3, с. 86; 4, с. 39]

вати коефіцієнт обігу товарно-матеріальних запасів для оцінки ефективності управління запасами.

Аналіз моделей управління запасами дає змогу виокремити такі критерії вибору моделі для підприємства.

1) Асортимент продукції, оскільки існують моделі, що можуть бути застосовані лише за умови реалізації підприємством однотипних товарів.

2) Тип виробництва (одиничне (проектне), серійне, масове). Зокрема, під час одиничного доцільно вибирати модель з фіксованим розміром замовлення, тобто модель Уілсона. Під час серійного виробництва необхідно використовувати модель «точно в термін», а під час масового краще використовувати професійну модель ERP.

3) Розмір підприємства (велике, мале, середнє). В разі малого підприємства доцільно використовувати модель Уїлсона, адже спрогнозувати можливі потреби досить просто, впираючись на статистичні дані. За середнього розміру підприємства краще підійде модель на основі тривалості логістичних циклів, які допоможуть спрогнозувати потребу у запасах. А за великих розмірів більш доцільно використовувати модель MRP.

4) Вид підприємницької діяльності (виробнича або комерційна). Виробнича діяльність більш схильна до використання стратегії JIT чи MRP, в деяких випадках може використовуватись ERP. До комерційної найбільш підходить модель ABC або EOQ. Підприємство також може змінювати модель управління запасами протягом років та встановлювати експериментальним методом, яка модель управління запасами більш доречна на конкретному підприємстві. Але постійна зміна характеру управління запасами може негативно вплинути на моральний стан працівників, збільшити збитки та зупинити виробництво.

5) Доцільно окремо виділити критерій наявності/відсутності зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві, а саме експорту. Залежно від того, чи виходить підприємство на новий ринок, чи працює з уже ustalеним, підходи до формування запасів будуть різнитися. Під час виходу на новий ринок утворюються 2 ризики: що запасів буде недостатньо у зв'язку з потужним попитом; що їх буде мало через невеликий попит. Тому доцільно вибрати модель EOQ чи MRP.

Проведений аналіз дає змогу сформувати таку матрицю вибору моделі управління запасами (табл. 2).

Таблиця 2

Матриця вибору моделі управління запасами

Модель	Критерії вибору				
	1	2	3	4	5
Модель EOQ				x	x
Модель ABC				x	
Модель MRP			x		
Модель ERP		x		x	x
Модель JIT	x	x		x	
Модель Уїлсона	x	x	x		
Модель Фішера	x		x		

Джерело: розроблено авторами

Висновки з проведеного дослідження.

Виходячи з отриманих результатів, можемо зробити висновок, що найбільш поширеними є моделі Уїлсона та Фішера, які характеризуються гнучкістю та широкими можливостями для різних типів підприємств. Модель JIT досить специфічна, але її перевагами користуються багато транснаціональних корпорацій, які досягли великого успіху на світовому ринку. Інші моделі теж мають право на життя, але застосовуються вони рідше. Отже, кожне підприємство має право вибирати модель під себе, поєднувати їх задля досягнення максимальних фінансових результатів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Белікова В.І. Оптимізація товарних запасів лакофарбових матеріалів / В.І. Белікова // Вісник КНУТД. – 2014. – № 2. – С. 186–191.
2. Гаджинский А.М. Управление запасами в логистике / А.М. Гаджинский // Справочник экономиста. – 2012. – № 2.
3. Камінський С.І. Оцінка стану управління товарними запасами на підприємствах торгівлі України / С.І. Камінський // Ефективна економіка. – 2013. – С. 23–25.
4. Маркозов Д.О. Математична модель оптимізації вартості і терміну управління багатонаменклатурними запасами / Д.О. Маркозов // Вісник НТУ «ХПІ». – 2014. – № 17 (1060). – С. 56–62.
5. Економічний енциклопедичний словник / [С.В. Мочерний, Я.С. Ларіна, О.А. Устенко, С.І. Юрій]. – 2008. – 35 с.

REFERENCES:

1. Belikova V.I. Optimizacija tovarnykh zapasiv lakofarbovykh materialiv / V.I. Belikova // Visnyk KNUUD, 2014. – № 2. – P. 186–191 (in Ukrainian).
2. Ghadzhynskij A.M. Upravlenye zapasamy v loghystyke / A.M. Ghadzhynskij // Spravochnyk ekonomysta. – 2012. – № 2 (in Russian).
3. Kaminsjkyj S.I. Ocinka stanu upravlinnja tovarnymy zapasamy na pidpryemstvakh torghivli Ukrainy / S.I. Kaminsjkyj // Efektyvna ekonomika. – 2013. – P. 23–25 (in Ukrainian).
4. Markozov D.O. Matematychna modelj optimizaciji vartosti i terminu upravlinnja baghatonomenklaturnymy zapasamy / D.O. Markozov // Visnyk NTU "KhPI". – 2014. – № 17 (1060). – P. 56–62 (in Ukrainian).
5. Ekonomichnyj encyklopedychnyj slovnyk / [S.V. Mochernyj, Ja.S. Larina, O.A. Ustenko, S.I. Jurij]. – 2008. – P. 35 (in Ukrainian).

Korovajchenko N.Ju.

Doctoral Student, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of International Economic Relations
National University of Trade and Economics of Kyiv

Piskovets V.Ju.

Student, Faculty of International Trade and Law,
Department of Management of Foreign Trade
National University of Trade and Economics of Kyiv

MANAGEMENT OF ENTERPRISES SPARE PARTS

The question of choosing the optimal method of inventory management of an enterprise requires additional research, since their contributes to a slowdown in the circulation of funds, and the shortage can break the continuity of the production process, cause simple work of equipment, increase production costs, etc. Therefore, it is necessary to determine the required level of stocks, which will minimize the costs of their maintenance.

All inventory management systems can be grouped into two main groups: fixed-order systems and fixed-time systems between orders that allow you to keep track of the current inventory level in a warehouse, determine the size of the insurance stock, calculate the order size, and set the time interval between orders

Basic methods of inventory management in the enterprise are inspected: the economic order quantity (EOQ) model for a single commodity, activity-based costing (ABC) analysis for inventory, material requirement planning (MRP/MRP II. systems), Enterprise resource planning systems, "Just in Time" system. There were identified the potential advantages and disadvantages for each of the strategies. Some optimal tools for inventory management at the enterprise are offered.

SMEs enjoy more benefit from basic inventory principles like JIT as it allows them to purchase inventory only to meet actual customer demand. The drawback to this is that SMEs are left in a vulnerable position where unexpected disruptions in its supply chain can leave the company without inventory to serve its customers. This problem can be managed by combining safety inventory levels with supply chain management in order to maintain an acceptable level of inventory to satisfy customer needs.

The selection of the equipment operation strategy and the resultant repair activities have a significant impact on the spare part purchasing process, which may be varying in character. The survey covered micro-, small-, medium-sized and large production enterprises (identified by the number of employees), based on the presumption that each of these types of entities, due to conducted operation processes, uses various technical facilities and it is possible to identify the management of that equipment in association with the flow of spare part. Based on the survey results, the paper discusses basic issues related to the consequences of the unavailability of parts, the preparation and structure of spare part orders, and the type of inventories that need to be considered when planning the storage of spare parts.

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

FEATURES OF EVALUATION OF EFFICIENCY OF VEHICLE ACTIVITIES IN MODERN CONDITIONS

УДК 658.751

Попова Ю.М.

к. е. н., доцент кафедри бізнес-логістики та транспортних технологій
Державний університет
інфраструктури та технологій

Серебряк В.В.

магістр
Державний університет
інфраструктури та технологій

Іванов О.О.

магістр
Державний університет
інфраструктури та технологій

У статті розглянуто сутність, поняття і критерії ефективності діяльності підприємства, особливості оцінювання ефективності діяльності транспортних підприємств в сучасних умовах. Високий економічний ефект досягається завдяки вдосконаленню організації та технології перевезень за відсутності капітальних вкладень або за незначної їх суми.

Ключові слова: ефективність, транспортні підприємства, логістика, показники, метод.

В статье рассмотрены сущность, понятие и критерии эффективности деятельности предприятия, особенности оценивания эффективности деятельности транспортных предприятий в современных условиях. Высокий экономический эффект

достигается благодаря совершенствованию организации и технологии перевозок при отсутствии капитальных вложений или при незначительной их сумме.

Ключевые слова: эффективность, транспортные предприятия, логистика, показатели, метод.

In the article the essence, concept and criteria of efficiency of the enterprise's activity, the features of the assessment of the efficiency of the activity of transport enterprises in modern conditions are considered. High economic effect is achieved due to the improvement of the organization and technology of transportation in the absence of capital investments, or with a small amount.

Key words: efficiency, transport enterprises, logistics, indicators, method.

Постановка проблеми. Проблема ефективності підприємства завжди посідала важливе місце серед актуальних проблем економічної науки, ця проблема є досить складною і такою, що важко формалізується. Адже будь-яке підприємство – це складна система, яку важко спростити, не втративши при цьому її суттєвих характеристик. Зацікавленість у збільшенні ефективності на підприємстві виникає на різних рівнях управління економікою (від власників приватного підприємства до керівників держави).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання ефективності діяльності суб'єктів господарювання та її оцінки представляють особливий інтерес як для зарубіжних, так і для вітчизняних учених. Слід навести таких дослідників, як О.В. Бакалінський, Т.А. Говорушко, А.О. Касич, Л.О. Коваленко, Д.М. Костюк, А.В. Куценко, В.О. Мец, Л.Б. Миротін, А.Г. Некрасов, Є.В. Негашев, Д. Нортон, Р. Каплан, В.І. Отенко, О.М. Салига [1–15]. Незважаючи на значну кількість наукових праць та суттєві досягнення, існує низка дискусійних питань. Зокрема, наявні теоретичні розробки потребують уточнення та подальшого розвитку в напрямі теоретично-методичного та практичного характеру з визначення сутності підходів та методів оцінки ефективності діяльності підприємств, тому проблема вибору найбільш прийнятного методу оцінки ефективності діяльності підприємства в сучасних умовах з урахуванням нових чинників, що впливають на результативність функціонування підприємства, є досить актуальною і потребує подальшого дослідження.

Постановка завдання. Мета статті полягає у формуванні системи теоретичних знань і прикладних вмій та навичок щодо використання

принципів і методів оцінки ефективності виробництва; обґрунтуванні доцільності їх використання; розробці практичних рекомендацій щодо покращення діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінка ефективності ґрунтується на певних критеріях і показниках. Критерії ефективності характеризують якісні сторони процесу, його сутність; це ознака, на основі якої проводиться її оцінка. Критерій ефективності повинен відповідати таким вимогам: повною мірою відображати результати господарської діяльності, фіксувати та вимірювати рівень досягнення поставленої мети. Як критерії зазвичай виділяють прибутковість, якість, економічність положення на ринку, якість трудового життя. Оскільки підприємство здійснює багатогранну та складну діяльність, а всі процеси взаємопов'язані, то і критерії, що характеризують дану діяльність, теж зв'язані між собою. Показники виражають кількісну характеристику явища та дають змогу визначити його стан та динаміку. В економічній літературі виділяють абсолютні та відносні показники, які характеризують економічні процеси та явища. Так, абсолютні показники характеризують кількісну величину явища, а відносні показники дають змогу порівнювати абсолютні; їх отримують, коли одну величину поділяють на іншу.

Відносні показники існують у формі коефіцієнтів або процентів. Для оцінки діяльності підприємства використовують усі показники в комплексі, а при одному критерії можна застосовувати декілька показників. Критерії і показники тісно пов'язані між собою. Так, обґрунтований вибір критерію буде визначати сукупність застосованих показників. Необхідно формувати відповідну систему критеріїв та показників для оцінки ефек-

тивності діяльності підприємства та визначення шляхів підвищення ефективності діяльності підприємства. Сутність проблеми полягає в тому, щоб досягти найкращого співвідношення між величиною ефекту і витратами, тобто на кожну одиницю витрат досягти максимального результату або мінімуму витрат на одиницю результату. Оцінка ефективності проводиться на підприємствах різних форм власності й організаційно правових форм із метою оцінки бізнесу, оцінювання доцільності інвестування капіталу.

В науковій літературі представлено декілька методичних підходів до оцінки ефективності [2; 3; 5; 11; 13]. Традиційний підхід ґрунтується на класичній моделі Дюпона «Рентабельність капіталу». Цей підхід передбачає оцінку ефективності з використанням двох груп показників: узагальнюючих, тобто показників першого рівня, які характеризують ефективність діяльності підприємства загалом на основі порівняння результатів діяльності з витратами ресурсів; та показників другого рівня, які оцінюють ефективність використання окремих видів ресурсів підприємства.

Багатофакторний підхід не став загально визнаним і рідко застосовується, тому що передбачає використання складних і важких для інтерпретації агрегованих індексів ефективності. Оцінка ефективності діяльності на основі концепції Performance Management (управління результатами) передбачає використання збалансованої системи індикаторів, включає різні фінансові та нефінансові показники, що дають змогу комплексно оцінити вартість підприємства та ефективність його діяльності.

Основним показником у цій системі є економічно додана вартість, другорядним – рентабельність. Заснована Р. Капланом і Д. Нортонем збалансована система показників [10] об'єднує більшість наявних показників у відповідні системи для оцінки й аналізу ефективності діяльності на будь-якому рівні управління. Основними недоліками цієї системи є її складність, обмеженість у застосуванні та формуванні показників. Тому М.В. Майер пропонує оцінювати ефективність функціонування суб'єкта господарювання на основі процесно-орієнтованого аналізу рентабельності.

Ця методика дає змогу відділити рентабельні процеси від нерентабельних для кожного споживчого сегменту, а також визначити рентабельність окремих продуктів і послуг та рекомендувати їх до продажу.

Математичний підхід характеризується широким застосуванням методів нелінійної динаміки, узагальнених функцій тощо. Економетричний підхід до оцінки ефективності ґрунтується на застосуванні параметричних методів оцінки, таких як метод найменших квадратів, скоригований метод найменших квадратів, метод без специфікації розподілу та непараметричних методів оцінки, які засновані на використанні математичного про-

грамування (аналіз середовища функціонування або оболонки даних, метод вільного розміщення оболонки, індекси продуктивності). Для систематизації методів оцінки ефективності діяльності підприємств наявну сукупність методів розділяють на дві групи: кількісні та якісні методи. Серед першої групи методів найбільш поширеними є вартісний та фінансово-економічний методи, тому що вартість виступає основним мірилом під час прийняття управлінських рішень та надання інформації власникам та акціонерам щодо зміни доходу на вкладений капітал.

Друга група методів оцінки ефективності акцентує увагу на окремих аспектах діяльності підприємства, а саме організаційному, соціальному, екологічному. Система методів, які застосовуються для оцінки ефективності діяльності підприємств, постійно оновлюється та ускладнюється, що викликає низку перешкод в їх упровадженні на підприємствах [3], таких як труднощі в розумінні методики розрахунку показників, проблеми отримання первинної інформації, низький рівень підготовки персоналу для проведення необхідних розрахунків показників, нерозуміння керівниками необхідності застосування нових методів та підходів до оцінки ефективності діяльності підприємства.

Зарубіжна практика свідчить про те, що широке використання сучасних методів оцінки результатів діяльності сприяє більшому розумінню специфіки діяльності підприємства, а сучасні методики аналізу результатів, спираючись на широкий спектр параметрів, забезпечують як кількісну, так і якісну узгодженість між показниками, що дає змогу точніше визначати ефективність діяльності на основі фінансових і нефінансових показників.

З урахуванням названих переваг використання сучасних методик вважаємо, що необхідно рекомендувати поширити їх застосування, вибирати тільки ті методи, які відповідають особливостям діяльності конкретного підприємства, забезпечують працівників необхідними знаннями щодо застосування вибраного методу, трансформують наявні бухгалтерські та фінансові дані щодо нових підходів оцінки. Тому необхідно систематично вивчати досвід провідних зарубіжних та вітчизняних підприємств стосовно механізму проведення оцінки ефективності діяльності.

Оцінювання ефективності діяльності посідає важливе місце в системі управління підприємством, оскільки результати оцінювання можуть бути використані для формулювання як стратегічних, так і тактичних цілей. Модель оцінки ефективності діяльності є індивідуальною розробкою для кожного підприємства, але можна виділити загальні напрями роботи [3–5; 11–15].

По-перше, визначення і формулювання мети проведення оцінювання ефективності діяльності підприємств. На цьому етапі приділяється увага

визначенню ситуативних факторів, як внутрішніх, так і зовнішніх, що впливають на рівень ефективності діяльності підприємства, на основі застосування методів аналізу, синтезу, індукції та дедукції, порівнянь, широкого обговорення проблеми, створення умов для творчості.

По-друге, формування такої системи критеріїв та показників ефективності діяльності підприємства, яка повинна всебічно характеризувати господарську діяльність та враховувати всю сукупність факторів підвищення ефективності, а також сприяти її об'єктивній оцінці.

По-третє, збір та обробка інформації для діагностики та аналізу ефективності діяльності під час застосування економіко-математичних методів, таких як коефіцієнтний метод, методи порівняння з нормативами та порівняння за певними критеріями, метод групування на основі достовірної, оптимальної, якісно повноцінної, науково обґрунтованої, систематизованої та своєчасної інформації.

По-четверте, аналіз структури та динаміки системи показників оцінки ефективності господарської діяльності на основі системного і порівняльного аналізу, методів групування, вертикального та горизонтального аналізу.

По-п'яте, оцінювання таксонометричних показників (як оцінювання за складовими ефективності, так і її інтегральна оцінка); при цьому застосовуються системний і порівняльний аналіз, метод таксономії, збалансована система показників, групування, інтегральний метод, метод грошової доданої вартості, грошового потоку віддачі на інвестований капітал.

По-шосте, багатофакторний кореляційно-регресійний аналіз ефективності господарської діяльності з використанням економіко-математичних методів моделювання, інтегральних методів, факторного аналізу.

По-сьоме, оцінка отриманих результатів та пошук засобів подальшого підвищення економічної ефективності господарювання за допомогою методів моделювання, методу ковзких середніх, екстраполяції, методу декомпозиції динамічного ряду.

Наведена послідовність аналітичної роботи з оцінки ефективності діяльності підприємства та методи, що використовуються при цьому, дають змогу не тільки характеризувати результати господарської діяльності, але й враховувати всю сукупність факторів підвищення ефективності, визначати принципові зміни функціонування підприємств у мінливому середовищі та стратегічні пріоритети підприємства, які задовольняли б зацікавлене коло осіб.

Фактори підвищення ефективності діяльності підприємства – це його якісні особливості, які приводять до зростання потенціалу та характеризуються можливістю позитивних змін, наявністю необхідних ресурсів та умов їх використання. Виділяють зовнішні та внутрішні напрями підви-

щення ефективності діяльності. Так, до зовнішніх напрямів відносять господарське законодавство, економічну і соціальну політику держави, інституціональні механізми, систему оподаткування, виробничо-соціальну інфраструктуру, платоспроможний попит підприємства і населення, структурні зміни, природно-кліматичні умови, науково-технічний прогрес, конкурентоспроможність підприємства. На внутрішньому рівні це такі чинники, як адаптивність та швидке реагування на зміни зовнішнього середовища, кваліфікація персоналу, безперервна інноваційна діяльність, наявність матеріальних і енергетичних ресурсів, система мотивації, методи оцінки ефективності та контролю. Оцінка ефективності підприємства з урахуванням наведених факторів дає змогу комплексно дослідити та проаналізувати отримані результати господарської діяльності.

Транспортний комплекс є важливою складовою економіки держави, який забезпечує життєдіяльність суспільства. Нормальне та злагоджене функціонування всього комплексу залежить від роботи великої кількості структурних підрозділів, зокрема роботи з обслуговування пасажирів. Вирішення завдання підвищення ефективності роботи транспортної галузі загалом суттєво залежить не тільки від якісного здійснення вантажних перевезень, але й від зниження собівартості пасажирських перевезень. Тому проблема забезпечення економічного управління пасажирськими перевезеннями в сучасних умовах вимагає розробки цілісної системи заходів для усунення недоліків у сфері організації соціально-значущих пасажирських перевезень.

У зв'язку з цим якісне вирішення названої проблеми прямо залежить від упровадження в практику сучасної техніки та новітніх технологій. Пріоритетним напрямом у діяльності транспортної галузі є також забезпечення ефективного використання основних фондів, особливо транспортних засобів. Місце того чи іншого виду транспорту в транспортній системі України, економічна оцінка ефективності роботи пасажирського транспортного комплексу і його складових визначаються за допомогою системи техніко-економічних показників, які поділяються на три групи:

1) експлуатаційно-технічні (пропускна й провізна спроможність, швидкість і час переміщення пасажирів, безпека руху, маневреність видів транспорту, ступінь надійності, рівномірності, регулярності (безперебійності) і ритмічності перевезень, рівень комфорту пасажирів);

2) натуральні (потреба в трудових ресурсах, паливі, електроенергії, металі та різних матеріалах, а також продуктивність праці);

3) вартісні (поточні експлуатаційні витрати, собівартість перевезень, інвестиції, фондомісткість, прибуток та рентабельність перевезень).

Кожний запропонований захід з удосконалення роботи будь-якого виду транспорту та його розвитку перед впровадженням має бути обґрунтованим техніко-економічними розрахунками. Під час виконання таких розрахунків здійснюється зіставлення можливих виробничих результатів і витрат. За результатами техніко-економічних розрахунків здійснюється відбір для вжиття лише тих організаційних та технічних заходів, які після їх впровадження дадуть найбільший економічний ефект.

Ефективність заходу визначається на підставі порівняння результатів, які буде отримано, з витратами на його реалізацію. Проте коли захід не вимагає значних матеріальних і трудових витрат, то його ефективність оцінюється тільки за отриманим результатом. Коли ж вжиття заходу можливе за умови використання інвестицій (капітальних вкладень), ефективність визначається обов'язковим зіставленням капітальних вкладень з економією, яку буде отримано.

Високий економічний ефект досягається завдяки вдосконаленню організації та технології перевезень за відсутності капітальних вкладень або за незначної їх суми. Такі вкладення окупуються за невеликий термін часу. Ускладнюється оцінка економічної ефективності реконструктивних заходів, тому що на їх здійснення потрібні тривалий час і великі капітальні вкладення. Фактори забезпечення ефекту включають цілу низку технічних та організаційно-економічних параметрів, що впливають на результативність конкретного перевезення, зокрема розвиненість інфраструктури, надійність і продуктивність технічних засобів, наявність конкуренції, матеріально-технічне забезпечення, нормативно-правова база, реклама.

Ефект виявляється у зміні таких показників, як обсяг перевезень та якість перевезень. Оцінка ефективності полягає в розрахунку ресурсних та результативних показників, а також групи спеціальних показників, що визначають вплив зміни якості перевезень на зміну їх ефективності.

Результат діяльності комплексу та підприємства визначається особливостями цієї діяльності. Підприємство здійснює свою діяльність в операційній, фінансовій, інвестиційній, науково-технічній та інших сферах. Операційний вид діяльності характеризується кількістю продукції для споживачів. Результат може бути не лише позитивним, тобто стосуватися кількості здійснених перевезень і надання додаткових послуг, але й негативним.

Підвищення ефективності є життєво важливим, особливо в умовах кризової економічної ситуації. Пасажирський транспортний комплекс України, згідно зі світовим досвідом, має вдосконалюватися адекватно економічному розвитку суспільства. У заходах, що запроваджуються в державі з метою підвищення якості транспортного обслуговування

нашого населення, слід враховувати геополітичний, природно-географічний та демографічний фактори. Державна транспортна політика має включати взаємопов'язані економічну, соціальну, екологічну, демографічну та військову складові, а також бути спрямована на подальше посилення соціально-економічного потенціалу України.

Комплексна методика економічної оцінки ефективності роботи та розвитку пасажирського транспортного комплексу передбачає використання системи заходів, які можна поділити на три групи:

- організаційно-технічні заходи, які не передбачають використання інвестицій (капітальних вкладень), а передбачають краще використання діючих постійних засобів транспорту з ліквідацією іноді вузьких місць, а також із впровадженням нових технологій перевезень пасажирів з метою зменшення експлуатаційних витрат під час забезпечення високого рівня безпеки, надійності і якості перевезень пасажирів;

- технічні заходи короткострокового й середньострокового характеру з інвестуванням за рахунок самофінансування та недержавних джерел фінансування за швидкої окупності капіталовкладень;

- великомасштабні технічні заходи з урахуванням досягнень науково-технічного прогресу, які потребують великих інвестицій переважно за державний рахунок, а також вимагають тривалого часу на освоєння.

Забезпечення ритмічної і безперервної роботи транспорту загалом посідає в спектрі проблем життєдіяльності сучасного великого міста важливе місце, оскільки з ним пов'язане задоволення щоденних потреб у перевезеннях більшої частини населення. Від того як працює міський транспорт, також залежить діяльність виробничих та інших господарських підприємств, організацій, установ.

Вирішення проблем формування фінансових ресурсів, пошуку джерел фінансування, оновлення основних засобів та загалом фінансового забезпечення функціонування і розвитку транспортних підприємств, що нагромадилися впродовж останніх років, треба вважати актуальним напрямом наукових пошуків.

Транспортні послуги надаються з додержанням таких вимог:

- постійність (надійність) перевезень на маршрутах (лініях), що передбачає запобігання незапланованим перервам руху та відновлення перевезень у разі їх виникнення;

- врахування пасажиропотоків під час визначення кількості рухомого складу, що працює на маршрутах (лініях), а також складання розкладу руху на відповідний час доби;

- встановлення швидкості руху на маршрутах (лініях) з урахуванням технічних та експлуатаційних характеристик рухомого складу, а також вимог безпеки руху;

– відповідність технічного стану рухомого складу, що працює на маршрутах (лініях), визначеним законодавством нормативам;

– безпечність перевезень.

Транспортні підприємства здебільшого мають комунальну форму власності, яка й визначає специфіку фінансового забезпечення цих підприємств.

Слід відзначити, що управління підприємствами транспорту має свої особливості і відмінності від приватного сектору [4]:

– низька прибутковість, зумовлена специфікою функціонування комунального сектору та необхідністю задоволення суспільних потреб;

– державне регулювання ціноутворення;

– потреба в державній підтримці внаслідок недостатніх можливостей щодо формування власних фінансових ресурсів на розширене відтворення;

– невеликі можливості та обтяжливі умови отримання позикових коштів внаслідок збитковості або низької рентабельності підприємств.

Отже, основними проблемами транспортних підприємств є їх повільна адаптація до ринкових умов роботи і зумовлений цим складний фінансово-економічний стан, основними чинниками чого є [4]:

– нерівні умови конкуренції на ринку міських пасажироперевезень, лобювання зацікавленими особами інтересів приватних перевізників;

– неповна компенсація витрат на надання послуг з пільгових пасажироперевезень з боку держави, нерівномірність надходження субвенції протягом року;

– невідповідність тарифу на проїзд його собівартості, невідшкодування міськрадами різниці між економічно обґрунтованим та встановленим тарифом;

– критичний фізичний знос технічного парку.

Через вищенаведені чинники утримання об'єктів транспорту здійснюється на неналежному технічному рівні. У сучасних умовах мегаполісу міський електротранспорт може стати одним з найважливіших факторів ефективності функціонування виробничої, соціальної та культурної сфер життєдіяльності міста, забезпечуючи мобільність його населення.

Ситуація на світових ринках нафтопродуктів, зростання цін на паливо та вимог до екологічної безпеки тільки посилюють важливість міського електротранспорту для економіки України, оскільки міський електротранспорт певною мірою нівелює вищенаведені загрози.

Головною проблемою підприємств міського електротранспорту України є скорочення обсягів діяльності, тоді як запорукою успіху має бути їх нарощування з одночасною роботою над якістю перевезень і відносним скороченням витрат.

Підвищенню ефективності діяльності підприємств в галузі сприятиме вжиття таких заходів [4]:

– технічне переоснащення підприємств міського електротранспорту з метою підвищення якості

перевезень, зокрема із впровадженням новітніх енергозберігаючих технологій;

– застосування лізингових операцій за неспроможності прямої закупівлі;

– передача цілісних майнових комплексів в оренду чи концесію.

Для оцінювання ефективності діяльності транспортних підприємств можна запропонувати як універсальні ключові показники ефективності, так і специфічні. До універсальних ключових показників ефективності транспортних компаній можна віднести виручку від реалізації, прибуток до вирахування відсотків та податків, рентабельність послуг транспортних компаній, частку доходів від перевезень у загальній сумі доходів підприємства, продуктивність праці, рентабельність активів, операційний прибуток, коефіцієнт оборотності тощо.

З метою досягнення значних успіхів у розвитку пасажирського транспортного комплексу необхідно розробляти державні цільові й галузеві програми ефективного розвитку окремого виду транспорту або для вирішення конкретної глобальної проблеми державного значення. У таких програмах слід враховувати необхідні пропорції між розвитком галузей економіки і пасажирського транспортного комплексу, окремих видів транспорту, господарств кожного виду транспорту, об'єктів виробничого і соціального призначення тощо.

Висновки з проведеного дослідження. В ринкових умовах пріоритетними напрямками розвитку транспортного комплексу на найближчу перспективу повинні бути підвищення якості перевезень пасажирів, надійності та безпеки експлуатації транспортних засобів; виділення перш за все інвестицій на оновлення та придбання нового рухомого складу; підвищення рівня комфорту під час обслуговування пасажирів; впровадження систем телекомунікації, інформаційних і ресурсозберігаючих технологій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бакалінський О.В. Агреговане вимірювання споживчої цінності перевезень пасажирів / О.В. Бакалінський // Ефективна економіка. – 2013. – № 12. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2570&p=1>.
2. Говорушко Т.А. Управління ефективністю діяльності підприємств на основі вартісноорієнтованого підходу : [монографія] / Т.А. Говорушко, Н.І. Клімаш. – К. : Логос, 2013. – 204 с.
3. Касич А.О. Методичні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства / А.О. Касич, І.Г. Хімич // Бізнес-Інформ. – 2012. – № 12. – С. 176–179.
4. Коваленко Л.О. Фінансове забезпечення розвитку міського електротранспорту: стан, проблеми та перспективи вирішення / Л.О. Коваленко, Д.М. Костюк // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. Серія 1: Економіка. – 2012. – Вип. 1. – С. 232–239.

5. Куценко А.В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємств споживчої кооперації України : [монографія] / А.В. Куценко. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 215 с.

6. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства : [навч. посібник] / В.О. Мец. – К. : КНЕУ, 2009. – 132 с.

7. Миротин Л.Б. Эффективность интегрированной логистики / Л.Б. Миротин, А.Г. Некрасов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.adviss.ru/content/view/10/7.

8. Мних Є.В. Аналіз фінансового стану і фінансових результатів діяльності підприємств : [навч. посібник] / Є.В. Мних. – К. : НМК ВО, 2008. – 159 с.

9. Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / Е.В. Негашев, А.Д. Шеремет. – М. : Финансы и статистика, 2013. – 134 с.

10. Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Д. Нортон, Р. Каплан. – М. : Олимп Бизнес, 2010. – 320 с.

11. Отенко В.І. Формування аналітичного інструментарію оцінки ефективності діяльності підприємства / В.І. Отенко // Бізнес-Інформ. – 2013. – № 5. – С. 231–237.

12. Салига О.М. Антикризове фінансове управління підприємством : [підручник] / О.М. Салига. – К. : КНЕУ, 2005. – 386 с.

13. Стрілець Є.М. Ефективність як економічна категорія / Є.М.Стрілець. – Запоріжжя : КПУ, 2013. – 90 с.

14. Харчук О.Г. Управління ефективністю діяльності підприємств пасажирського господарства / О.Г. Харчук // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер. «Економіка і управління». – 2012. – Вип. 21–22. – Ч. 1. – С. 260–265.

15. Яновський П.О. Пасажирські перевезення / П.О. Яновський. – К. : НАУ, 2012. – 436 с.

REFERENCES:

1. Bakalinskyj O.V. Aghreghovane vymirjuvannja spozhyvchoji cinnosti perevezenj pasazhyriv / O.V. Bakalinskyj // Efektyvna ekonomika, 2013. – № 12. – [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2570&p=1>.

2. Ghovorushko T.A. Upravlinnja efektyvnistju dijalnosti pidpryjemstv na osnovi vartisnoorijentovanogho

pidkходу : [monoghracija] / T.A. Ghovorushko, N.I. Klimash. – K. : Loghos, 2013. – 204 s.

3. Kasych A.O. Metodychni pidkhody do ocinky efektyvnosti dijalnosti pidpryjemstva / A.O. Kasych, I.Gh. Khymych // Biznes-Inform. – 2012. – № 12. – S. 176–179.

4. Kovalenko L.O., Kostjuk D.M. Finansove zabezpechennja rozvytku misjkogho elektrotransportu: stan, problemy ta perspektyvy vyrishennja / L.O. Kovalenko, D.M. Kostjuk // Naukovyj visnyk Chernihivskogho derzhavnogho instytutu ekonomiky i upravlinnja. Serija 1: Ekonomika. – 2012. – Vyp. 1. – S. 232–239.

5. Kucenko A.V. Orghanizacijno-ekonomichnyj mekhanizm upravlinnja efektyvnistju dijalnosti pidpryjemstv spozhyvchoji kooperaciji Ukrajinny : [monoghracija] / A.V. Kucenko. – Poltava : RVV PUSKU, 2008. – 215 s.

6. Mec V.O. Ekonomichnyj analiz finansovykh rezuljtativ ta finansovogho stanu pidpryjemstva : [navch. posibnyk]. – K. : KNEU, 2009. – 132 s.

7. Myrotyn L.B., Nerasov A.Gh. Efektyvnostj ynteghrovannoju loghistryky [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu : www.adviss.ru/content/view/10/7.

8. Mnykh Je.V. Analiz finansovogho stanu i finansovykh rezuljtativ dijalnosti pidpryjemstv : [navch. posibnyk]. – K. : NMK VO, 2008. – 159 s.

9. Neghashev E.V. Metodyka fynansovogho analiza dejateljnosti kommercheskykh orghanyzacyj / E.V. Neghashev, A.D. Sheremet. – M. : Fynansy i statystyka, 2013. – 134 s.

10. Norton D. Sbalansirovannaja sistema pokazatelej. Ot strategyy k dejstvju / D. Norton, R. Kaplan. – M. : Olymp Byznes, 2010. – 320 s.

11. Otenko V.I. Formuvannja analitychnogho instrumentariju ocinky efektyvnosti dijalnosti pidpryjemstva / Biznes Inform. – 2013. – № 5. – S. 231–237.

12. Salygha O.M. Antykryzove finansove upravlinnja pidpryjemstvom : [pidruchnyk] / O.M. Salygha. – K. : KNEU, 2005. – 386 s.

13. Strilec Je.M. Efektyvnistj jak ekonomichna kategorija / Je.M. Strilec. – Zaporizhzhja : KPU, 2013. – 90 s.

14. Kharchuk O.Gh. Upravlinnja efektyvnistju dijalnosti pidpryjemstv pasazhyrskogho ghospodarstva / O.Gh. Kharchuk // Zbirnyk naukovykh pracj Derzhavnogho ekonomiko-tekhnologhichnogho universytetu transportu. Ser. "Ekonomika i upravlinnja". – 2012. – Vyp. 21–22. – Ch. 1. – P. 260–265.

15. Janovs'kyj P.O. Pasazhyr'sjki perevezennja / P. O. Janovs'kyj. – K. : NAU, 2012. – 436 s.

Попова Ю.М.

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of Business Logistics
and Transport Technologies
State University of Infrastructure and Technology

Серебряк В.В.

Master's Degree
State University of Infrastructure and Technology

Іванов О.О.

Master's Degree
State University of Infrastructure and Technology

FEATURES OF EVALUATION OF EFFICIENCY OF VEHICLE ACTIVITIES IN MODERN CONDITIONS

In the article the essence, concept and criteria of efficiency of the enterprise's activity, the features of the assessment of the efficiency of the activity of transport enterprises in modern conditions are considered. High economic effect is achieved due to the improvement of the organization and technology of transportation in the absence of capital investments, or with a small amount. The high level of efficiency of the company's activity shows the rational use of material, labor, financial resources, and the company's ability to meet the needs of consumers, competent management of the enterprise.

The question of efficiency of management is a key place in the management of the activities of enterprises of different forms of ownership. Its interest arises at all levels of management of the national economy. The current stage of economic development is characterized by high levels of uncertainty, the presence of systematic crisis phenomena and, consequently, the instability of the development of both the economy as a whole and each economic entity, therefore, the activation of actions to improve the efficiency of their functioning and to solve problems of management and evaluation the effectiveness of the enterprise based on the use of new approaches and methods of assessment, since existing approaches do not provide a complete reflection of the results of the state enterprises.

Economic efficiency reflects: the degree of use of material, financial, labor, natural and other resources; production of the corresponding value at the least cost; achievement of the largest volume of production using the resources of the corresponding value; the amount of expenses to achieve the goals set.

An assessment of effectiveness is based on certain criteria and indicators. The criteria of effectiveness characterize the qualitative aspects of the process, its essence, a feature on the basis of which its evaluation is carried out. The criterion of efficiency should meet the following requirements: fully reflect the results of economic activity, record and measure the level of achievement of the goal.

ВПЛИВ ІНТЕГРОВАНИХ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ НА СВІТОВІ МАРКЕТИНГОВІ РИНКИ МЕХАНІЗМИ ЇХ РЕГУЛЮВАННЯ

IMPACT OF INTEGRATED MARKETING COMMUNICATIONS ON THE WORLD MARKETING MARKETS AND ITS REGULATION MECHANISMS

У статті розкрито зміст та значення концепції інтегрованих маркетингових комунікацій. Досліджено еволюцію ринків маркетингових комунікацій країн Заходу. З'ясовано вплив концепції інтегрованих маркетингових комунікацій на механізми регулювання індустрії. Проаналізовано структуру національної системи державного регулювання маркетингових комунікацій та запропоновано проект її перебудови.

Ключові слова: інтегровані маркетингові комунікації, маркетинговий ринок, медіа-комунікація, реклама, саморегулювання маркетингу.

В статье раскрыто содержание и значение концепции интегрированных маркетинговых коммуникаций. Исследована эволюция рынков маркетинговых коммуникаций стран Запада. Выяснено влияние концепции интегрированных маркетинговых коммуникаций на механизмы регулирования индустрии.

Проанализирована структура национальной системы государственного регулирования маркетинговых коммуникаций и предложен проект ее перестройки.

Ключевые слова: интегрированные маркетинговые коммуникации, маркетинговый рынок, медиа-коммуникация, реклама, саморегулирование маркетинга.

Content and value of the integrated marketing communications concept is disclosed. Evolution of the Western marketing communications markets is researched. Influence of the integrated marketing communications concept on the industry regulation mechanisms is found out. The structure of the national public regulation system of marketing communications are analyzed and a draft of its proposed restructuring.

Key words: integrated marketing communications, marketing market, media communication, advertising, marketing self-regulation.

УДК 351:659.1

Сафонов Ю.М.

д.е.н., професор кафедри макроекономіки та державного управління
Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана

Актуальність теми. Наприкінці ХХ ст. у структурі маркетингових ринків провідних країн світу намітилися помітні зміни, які зумовили швидке поширення концепції (стратегії) інтегрованих маркетингових комунікацій (ІМК). Концепція передбачає комплексне системне застосування різноманітних засобів маркетингового просування для досягнення синергетичного ефекту впливу на споживачів. Тобто розробку такої маркетингової стратегії просування, яка включатиме взаємоузгоджене (в аспекті часу, місця, змісту) використання інструментарію реклами, прямого маркетингу, зв'язків з громадськістю, різноманітних видів подієвого маркетингу, інших засобів просування. Явище синергії, яке досягається в даному випадку, полягає у додатковому інформаційному навантаженні та емоційному спонуканні споживача до придбання тих чи інших товарів, послуг. Зміна практичних підходів до маркетингового просування зумовила зміни у структурі відповідних ринків та механізмах їх регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічне підґрунтя стратегії ІМК на початку 90-х рр. ХХ ст. започаткували та розвивали дослідники-маркетологи, зокрема: Дж. Бернет, Ф. Дж. Кічен, Ф. Котлер, С. Моріарті, П. Сміт. Науковці схиляються до наукової думки про те, що початок дослідження концепції ІМК пов'язують з американським науковцем Д. Шульцом в Північно-Західному університеті США. Автор концепції визначав ІМК як новий спосіб розуміння цілого, що складається з реклами, зв'язків з громадськістю, стимулювання збуту, матеріально-техніч-

ного постачання. Також Д. Шульц наголошував, що концепція ІМК передбачає перебудову розрізаних інструментів маркетингової комунікації для формування направленого потоку інформації з єдиного джерела [9]. Серед українських науковців, що розвивали концепцію ІМК та досліджували її вплив на ринки маркетингового просування є: Т. Глущенко [1], О. Марченко [3], С. Сендецька [4], В. Шведун [5], А. Швець [6].

Постановка завдання. Метою статті є дослідження впливу інтегрованих маркетингових комунікацій на розвиток ринків маркетингового просування та механізмів їх регулювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поширення стратегії ІМК в практиці маркетингу компаній США, Канади, Японії, країн ЄС призвело до значного переформатування індустрії засобів просування й початок процесу їх поступового злиття в єдиний ринок маркетингових комунікацій. Інтеграція обумовлена новою специфікою попиту на послуги маркетингового просування: зростання популярності комплексних маркетингових програм, що передбачають цілеспрямоване одночасне застосування різних каналів комунікації зі споживачами та еволюцією суб'єктів ринку – рекламних агентств, які значно розширили профіль своєї діяльності й переформатувалися в медійні, немедійні чи універсальні (комплексні) підприємства маркетингової комунікації.

Значні структурні зрушення, що відбулися всередині індустрії маркетингових комунікацій не могли не спровокувати зміни і в механізмах державного та недержавного впливу на ринок.

В країнах Західної Європи та в США ще з першої половини ХХ століття функціонують розвинуті та впливові організації саморегулювання маркетингової індустрії. Такі організації являють собою об'єднання всіх основних учасників маркетингового процесу: замовників послуг, їх творців (маркетингових агентств), розповсюджувачів (ЗМІ, креативних агентств) та споживачів. Функціонують організації саморегулювання на основі погоджених учасниками кодексів маркетингової практики, що визначають чіткі вимоги до заходів реклами, стимулювання збуту, прямого маркетингу, спонсорингу, експозиційної діяльності, Інтернет-просування. Якщо у країні існує впливова організація саморегулювання маркетингової індустрії, регуляторні функції держави зводяться до всебічного сприяння діяльності таких інституцій, а також забезпечення примусового виконання їх рішень. Таким чином, зміни регуляторних механізмів маркетингової індустрії в країнах Заходу виявились не надто значними й полягали в „укрупненні” організацій саморегулювання, встановленні комплексного контролю за всіма сегментами єдиного ринку маркетингових комунікацій, що, звісно, передбачало попереднє вдосконалення нормативної основи роботи таких інститутів. Національні організації саморегулювання в умовах зростаючої глобалізації об'єднуються в регіональні утворення для підвищення стандартів своєї роботи. Прикладом такого наднаціонального об'єднання є Європейських альянс рекламних стандартів (European Advertising Standards Alliance) [7].

У час швидкого поширення концепції ІМК традиції та досвід саморегулювання маркетингового ринку були розвинуті далеко не у всіх країнах та регіонах. Так, перед новими постсоціалістичними країнами, у тому числі перед Україною, постала необхідність пошуку оптимального шляху трансформації застарілих адміністративних бюрократичних систем контролю у більш гнучкі, ринкові. В маркетинговій сфері більшості нових країн Центрально-Східної Європи вдалося вирішити це завдання через поступовий перехід від адміністративного державного контролю до механізмів саморегулювання. Зауважимо, що успішність даного процесу в значній мірі зумовила тісна координація із Європейським альянсом рекламних стандартів та використання досвіду його членів. Проте в деяких постсоціалістичних державах (Литві, Грузії) державне регулювання маркетингової індустрії зберігає значну роль, державний регулятор впливає комплексно та гнучко на всі сегменти ринку маркетингових комунікацій. Як підтвердив досвід, таке рішення, що передбачає пошук оптимального поєднання державних та недержавних механізмів регулювання також може бути ефективним у сучасних умовах постіндустріального суспільства.

В Україні цілісна система регулювання ринку маркетингових комунікацій фактично відсутня. Фрагментарний контроль за рекламним сегментом ринку здійснюють Державна служба з питань безпечності харчових продуктів та захисту прав споживачів, АМКУ, Національна рада телебачення та радіомовлення, Міністерство економічного розвитку та торгівлі України [2]. Робота вказаних органів в напрямку регулювання відносин в сфері маркетингових комунікацій є надмірно бюрократизованою, непрозорою та не враховує інтереси споживачів. Сфера саморегулювання маркетингового ринку є слаборозвиненою.

Висновки з проведеного дослідження. На наш погляд, в Україні існує потреба створення центрального державного регулятора відносин в сфері маркетингових комунікацій із комплексними повноваженнями щодо всіх сегментів ринку. Також необхідне вдосконалення відповідної нормативної бази, а саме додаткове законодавче врегулювання порядку використання цілого ряду засобів просування. Держава повинна створити передумови для розвитку організацій саморегулювання національного ринку маркетингових комунікацій. Тісна координація державного регулятора з інституціями саморегулювання забезпечить роботу ефективного дворівневого механізму контролю маркетингової індустрії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Глущенко Т. С. Тенденції та перспективи розвитку рекламно-комунікаційного ринку України / Т. С. Глущенко, В. В. Добрянська // Бізнес Інформ. – 2015. – № 4. – С. 327–332.
2. Закон України „Про рекламу” від 03.07.1996, № 270/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/270/96-%D0%B2%D1%80/page2>.
3. Марченко О.В. Сфера рекламних послуг як об'єкт державного регулювання / О.В. Марченко // Юридична наука. – 2015. – № 4. – С. 20–25.
4. Сендецька С.В. Основні тенденції розвитку ринку маркетингових комунікацій України / С.В. Сендецька // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2014. – № 3. – С. 53–58.
5. Шведун В.О. Уніфікація механізмів державного регулювання в сфері рекламної діяльності / В.О. Шведун // Вісник Національного університету цивільного захисту України. Серія : Державне управління. – 2016. – Вип. 1. – С. 108–114.
6. Швець А.І. Організаційно-економічний механізм регулювання рекламної діяльності в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук : спец. 08.00.03 "економіка та управління національним господарством" / Швець Анжела Ігорівна. – Львів, 2011. – 20 с.
7. About Advertising Self-Regulation. [Electronic recourse] / EASA. – Mode of access: <http://www.easa-alliance.org/sites/default/files/About%20Advertising%20Self-Regulation.pdf>.

8. Kitchen P. Integrated marketing communication: making it work at a strategic level [Electronic recourse] / P.J. Kitchen, I. Burgmann // *Journal of Business Strategy*. – 2010. — Mode of access: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/9781444316568.wiem04001/pdf>.

9. Schultz D. E. The new marketing paradigm. Integrated marketing communications [Electronic recourse] / D.E. Schultz, S.I. Tannenbaum, R.F. Lauterborn // *NTC Business Books*. – 1996. – Mode of access: <https://www.amazon.com/New-Marketing-Paradigm-IntegratedCommunications/dp/0844234524>.

REFERENCES:

1. Hlushchenko T.S. Tendentsiyi ta perspektyvy rozvytku reklamno-komunikatsiynoho rynku Ukrainy / T.S. Hlushchenko, V.V. Dobryans'ka // *Biznes Inform*. – 2015. – № 4. – S. 327–332.

2. Zakon Ukrainy „Pro reklamu” vid 03.07.1996, № 270/96-VR [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/270/96-%D0%B2%D1%80/page2>.

3. Marchenko O.V. Sfera reklamnykh posluh yak ob'yekt derzhavnogo rehulyuvannya / O.V. Marchenko // *Yurydychna nauka*. – 2015. – № 4. – S. 20–25.

4. Sendets'ka S.V. Osnovni tendentsiyi rozvytku rynku marketynhovyykh komunikatsiy Ukrainy /

S.V. Sendets'ka // *Visnyk aharnoyi nauky Prychornomor'ya*. – 2014. – № 3. – S. 53–58.

5. Shvedun V.O. Unifikatsiya mekhanizmiv derzhavnogo rehulyuvannya v sferi reklamnoyi diyal'nosti / V. O. Shvedun // *Visnyk Natsional'noho universytetu tsyvil'noho zakhystu Ukrainy*. Seriya : Derzhavne upravlinnya. – 2016. – Vyp. 1. – S. 108–114.

6. Shvets' A. I. Orhanizatsiyno-ekonomichnyy mekhanizm rehulyuvannya reklamnoyi diyal'nosti v Ukraini : avtoref. dys. na zdobuttya nauk. stupenya kand. ek. nauk : spets. 08.00.03 "ekonomika ta upravlinnya natsional'nym hospodarstvom" / Shvets' Anzhela Ihorivna. – L'viv, 2011. – 20 s.

7. About Advertising Self-Regulation. [Electronic recourse] / EASA. – Mode of access: <http://www.easa-alliance.org/sites/default/files/About%20Advertising%20Self-Regulation.pdf>

8. Kitchen P. Integrated marketing communication: making it work at a strategic level [Electronic recourse] / P.J. Kitchen, I. Burgmann // *Journal of Business Strategy*. – 2010. – Mode of access: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/9781444316568.wiem04001/pdf>.

9. Schultz D.E. The new marketing paradigm. Integrated marketing communications [Electronic recourse] / D.E. Schultz, S.I. Tannenbaum, R.F. Lauterborn // *NTC Business Books*. – 1996. – Mode of access: <https://www.amazon.com/New-Marketing-Paradigm-IntegratedCommunications/dp/0844234524>.

Safonov Yu.M.

Doctor of Economic Sciences,

Professor of the Department of Macroeconomics and Public Administration

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

IMPACT OF INTEGRATED MARKETING COMMUNICATIONS ON THE WORLD MARKETING MARKETS AND ITS REGULATION MECHANISMS

The content and significance of the concept of integrated marketing communications are disclosed. The evolution of marketing communications markets of Western countries is investigated. The influence of the concept of integrated marketing communications on the mechanisms for regulating the industry has been clarified. The analyzed structure of the national system of state regulation of marketing communications and proposed a project for its restructuring.

In our opinion, in Ukraine there is a need to establish a central state regulator of relations in the field of marketing communications with complex powers for all segments of the market. It is also necessary to improve the relevant regulatory framework, namely the additional legislative regulation of the use of a variety of means of promotion. The state should create the preconditions for the development of self-regulatory organizations of the national market of marketing communications. The close coordination of the state regulator with the self-regulatory institutions will provide the work of an effective two-level mechanism for monitoring the marketing industry.

СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ РОЗВИТКОМ ПЕРСОНАЛУ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ БІЗНЕСУ

MODERN TECHNOLOGIES IN THE PERSONNEL DEVELOPMENT MANAGEMENT AND THEIR IMPACT ON THE EFFECTIVENESS OF BUSINESS

У статті здійснено обґрунтування вибору найбільш ефективних технологій в управлінні розвитком персоналу, які дають змогу підприємству адекватно реагувати на зміни навколишнього середовища, а отже, уникнути можливих втрат і стабільно нарощувати ефективність свого функціонування. Технологія управління персоналом покликана оптимізувати процес управління завдяки вибору раціональних методів, операцій та процедур прийняття управлінських рішень з метою ефективного впливу на людську складову підприємства. Вивчаючи тенденції розвитку бізнесу в Україні та спираючись на результати експертних досліджень у сфері управління людськими ресурсами, ми проаналізували вплив нових персонал-технологій на ефективність та конкурентоспроможність бізнесу. Саме використання закордонного досвіду та орієнтація на західні практики розвитку персоналу дають вітчизняним підприємствам суттєву конкурентну перевагу на ринку праці та формують позитивний бізнес-імідж серед усіх учасників відносин. Розглянуто ключові фактори забезпечення ефективності бізнесу на основі застосування таких сучасних інструментів, як аутсорсинг та рекрутинг.

Ключові слова: персонал-технології, розвиток персоналу, людський менеджмент, консалтинг, аутсорсинг, рекрутинг.

В статье осуществлено обоснование выбора наиболее эффективных технологий в управлении развитием персонала, которые позволяют предприятию адекватно реагировать на изменения окружающей среды, а таким образом, избежать возможных потерь и стабильно наращивать эффективность своего функционирования. Технология управления персоналом призвана оптимизировать процесс управления благодаря выбору рациональных методов, операций и процедур принятия управленческих решений с целью эффективного воздействия на человеческую составляющую предприятия. Изучая тенденции развития бизнеса в Украине и опираясь на резуль-

таты экспертных исследований в области управления человеческими ресурсами, мы проанализировали влияние новых персонал-технологий на эффективность и конкурентоспособность бизнеса. Именно использование зарубежного опыта и ориентация на западные практики развития персонала дают отечественным предприятиям существенное конкурентное преимущество на рынке труда и формируют положительный бизнес-имидж среди всех участников отношений. Рассмотрены ключевые факторы обеспечения эффективности бизнеса на основе применения таких современных инструментов, как аутсорсинг и рекрутинг.
Ключевые слова: персонал-технологии, развитие персонала, человеческий менеджмент, консалтинг, аутсорсинг, рекрутинг.

In the article the method of choice of the most effective technologies in the personnel development management has been justified, which allows the company to respond to changes in the environment, and thus avoid possible losses and steadily build up the efficiency of its functioning. Personnel management technology should help to optimize the management process through the selection of appropriate methods and procedures of decision making in order to effectively impact on the human component of the enterprise. The impact of the new personnel technology on the efficiency and competitiveness of business has been analyzed due studying the trends of development of business in Ukraine and taking into account results of expert researches in the human resources management. The using of foreign experience and orientation to the Western practice of personnel development gives to our national companies a significant competitive advantage in the labor market and forming its positive business image among all participants. The paper considers the key factors ensuring efficiency of business based on the use of modern instruments such as outsourcing and recruiting.

Key words: personnel technologies, personnel development, people management, consulting, outsourcing, recruiting.

УДК 331.08

Свінцицька О.М.

к. е. н., доцент кафедри управління персоналом та економіки праці Житомирський державний технологічний університет

Богоявленська Ю.В.

к. е. н., доцент Житомирський державний технологічний університет

Ліханова В.О.

студентка Житомирський державний технологічний університет

Постановка проблеми. Політичні та соціально-економічні перетворення, що відбуваються в Україні останніми роками, пришвидшують інноваційні процеси в усіх галузях господарської діяльності, стимулюючи підприємства до впровадження нових прогресивних технологій використання усіх видів ресурсів. Персонал є найважливішим ресурсом підприємства, що забезпечує ефективність його функціонування для досягнення мети, а висока його компетентність складає головну частину конкурентоспроможності в епоху економіки знань. Тому для підвищення освітнього рівня персоналу та утримання на

високому рівні іміджу підприємства необхідно постійно займатися розвитком персоналу на всіх рівнях. Вирішити це завдання можливо лише шляхом використання ефективних технологій управління, зокрема управління у сфері людського потенціалу. Технологія управління персоналом підприємства покликана оптимізувати процес управління завдяки вибору раціональних методів, операцій та процедур прийняття управлінських рішень з метою ефективного впливу на людську складову підприємства.

З огляду на важливість та актуальність цих питань у статті наводяться та обґрунтовуються

сучасні технології в управлінні персоналом підприємства для забезпечення його ефективного розвитку на інноваційній основі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження ефективності управління персоналом та використання персонал-технологій у системі стимулювання його розвитку як на макро-, так і на мікрорівнях зробили українські науковці, такі як, зокрема, О.А. Гавриш, С.М. Серьогін, І.А. Грузина, Г.В. Щекин, Л.В. Балабанова, М.М. Новікова, О.В. Крушельницька, Д.П. Мельничук. Проте питання впровадження технологій в управлінні розвитком персоналу та їх впливу на ефективність бізнесу вимагають більш глибокого аналізу та обґрунтування доцільності.

Постановка завдання. Метою роботи є з'ясування найбільш ефективних технологій в управлінні розвитком персоналу, які дають змогу підприємству адекватно реагувати на зміни навколишнього середовища, а отже, уникнути можливих втрат і стабільно нарощувати ефективність свого функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Переорієнтація цілей і завдань підприємств на нові виклики ринкового середовища висуває нові вимоги до сучасного фахівця. Персонал повинен бути високоосвіченим, здатним до розв'язання складних задач та практичних проблем на професійному рівні, володіти високою загальною культурою, стратегічним мисленням та ерудицією. Тому розвиток персоналу стає невід'ємною складовою загальної стратегії підприємства, важливим кроком для виживання та ефективного функціонування самого підприємства.

Більшість науковців-економістів вважає, що розвиток персоналу представлений широким спектром заходів щодо професійної підготовки та перепідготовки працівників, їх адаптації, підвищення кваліфікації, періодичного оцінювання, планування ділової кар'єри та професійного просування, роботи з кадровим резервом тощо [3]. Отже, розвиток персоналу – це передусім складний комплекс організаційно-економічних заходів щодо навчання персоналу, його перекваліфікації та перепідготовки [2].

Одні фахівці з кадрового менеджменту схильні вважати розвиток персоналу функцією, сферою управління людськими ресурсами; інші стверджують, що він є певним процесом, що під розвитком персоналу слід розуміти процес соціалізації, самоствердження та підготовки персоналу до виконання нових професійних функцій, вирішення нових завдань, займання нових посад, що забезпечить підприємство підготовленими працівниками відповідно до цілей і стратегії його розвитку [3].

Враховуючи ці тенденції та сучасні вимоги ринку праці, ми під управлінням розвитком персоналу будемо розуміти функцію стратегічного управління

бізнесом щодо створення кадрової політики, спрямованої на виявлення та розкриття потенційних можливостей працівника на основі розширення компетенцій, підвищення якісних характеристик персоналу з метою досягнення високого рівня соціально-економічного розвитку організації.

Управління розвитком персоналу покликане розкривати приховані знання персоналу, розширювати межі цих знань, будувати нові форми комунікацій всередині колективу та змінювати відносини між людьми, отже, збільшувати людський капітал та його конкурентоспроможність у взаємозв'язку зі зростанням рівня продуктивності праці. За таких умов одними з найважливіших завдань сучасних систем управління є розвиток та мотивація різноманітних здібностей працівників на основі новітніх ефективних технологій, засобів і методів професійного розвитку персоналу підприємства.

Вивчаючи тенденції розвитку бізнесу в Україні та спираючись на результати експертних досліджень у сфері управління людськими ресурсами [10], ми відзначимо активний розвиток нових персонал-технологій та їх вплив на успішний розвиток бізнесу. Зростає і роль фахівців з розвитку людських ресурсів (далі – фахівці HR “Human Resource”). Відбувається це еволюційним шляхом, від сприйняття HR як звичайного відділу кадрів до сучасного відділу управління такими ресурсами, як освіта і навчання, оплата праці, компенсації і пільги, зокрема за рахунок ефективного порівняння з ринком праці. Сучасний фахівець HR здатен задовольнити потребу роботодавців у таких нових професіоналах, як, зокрема, тренінг-менеджер, спеціаліст з оцінювання персоналу, HR-менеджер, директор з персоналу, team-менеджер, тренер з продажу, headhunter, менеджер з корпоративної культури, coach-консультант.

Саме використання закордонного досвіду та орієнтація на західні практики розвитку персоналу дають вітчизняним підприємствам суттєву конкурентну перевагу на ринку праці та формують позитивний бізнес-імідж серед усіх учасників відносин. Водночас спостерігається нестача підготовлених працівників, а процес навчання персоналу займає певний час, тому виникає закономірна часова розбіжність між розвитком нових технологій та підготовкою кваліфікованих кадрів. Ці процеси рухаються дуже низькими темпами, що не може не впливати на розвиток економіки країни загалом та ефективність ринку праці зокрема. У зв'язку з цим перед керівництвом підприємств стоїть завдання пошуку ефективних шляхів подолання цих проблем в управлінні персоналом. Провідні компанії світу намагаються максимально використовувати такі інструменти кадрового консалтингу, як аутсорсинг для більшості кадрових функцій та рекрутинг для виконання функцій з підбору персоналу. Аутсорсинг використовується як інстру-

мент управління підприємством, спрямований на підвищення ефективності та конкурентоспроможності діяльності, передбачає укладання контракту між замовником і постачальником (аутсорсером) з метою виконання останнім як основних, так і другорядних бізнес-функцій замовника за певну плату, що зумовлює реорганізацію та оптимізацію підприємницької діяльності, а за необхідності й залучення тимчасового персоналу [8].

В практиці вітчизняних підприємств спостерігається використання аутсорсингу у кризових чи передкризових умовах, акцентується увага на можливості зниження витрат. Мета застосування аутсорсингу полягає у використанні провідних бізнес-технологій і ноу-хау для створення та утримання конкурентних переваг в умовах загострення відносин між організаціями, що передають і приймають на себе виконання окремих видів діяльності на основі укладених довгострокових угод. Тим самим підприємство може зосередити у своїх руках новітні досягнення в галузі науки, техніки і технологій, забезпечивши максимальне задоволення очікувань споживача та їх відповідність вимогам ринку [5]. Найголовнішою перевагою аутсорсингу є швидкість та зручність вирішення того чи іншого виробничого питання, оскільки аутсорсингова організація пропонує готову до використання систему за принципом «тут і вже», як наслідок, відбувається збільшення сегменту ринку для підприємства. Серед недоліків відзначають високий рівень ризику цього способу ведення бізнесу, що пов'язаний з радикальними змінами у системі господарювання підприємства [5].

З інших інструментів кадрового консалтингу провідні компанії світу намагаються максимально використовувати рекрутинг для виконання більшості функцій з підбору та відбору персоналу. Рекрутинг визнають одним з дієвих інструментів успішного здійснення кадрової політики та, як наслідок, якісного виконання всіх процесів розвитку та роботи персоналу протягом трудової діяльності [4]. Цей спосіб взаємодії розглядають в контексті як комплексного, так і індивідуального підходу до виконання кадрових функцій з оцінювання посади, створення профілю компетенцій, визначення найбільш оптимальних каналів пошуку персоналу, інструментарію оцінки кандидатів, презентації кандидатів, за необхідності допомоги та супроводження кандидата в період адаптації [11].

З огляду на ці тенденції особливого значення для вітчизняних підприємств набувають проблеми модернізації класичних систем управління персоналом та впровадження нових сучасних технологій, орієнтованих на безперервний розвиток інтелектуального, культурного та творчого потенціалу працівників підприємств, що, зрештою, стають ключовими факторами ефективності будь-якого бізнесу.

Результати досліджень щодо можливостей покращення бізнесу в найближчій перспективі свідчать про позитивні очікування від модернізації системи управління персоналом [10]. Серед учасників досліджень 74% респондентів очікують на зростання бізнесу протягом наступних 3 років, а 78% планують впровадження нових технологій у найближчій перспективі, ключовими з яких є такі.

1) HR-системи. Мета впровадження полягає у залученні та посиленні ролі HR-менеджера в системі управління підприємством, активній його участі у кадровому розвитку, зміні акцентів від виконання стандартних кадрових функцій на підтримку та ініціативу не тільки на функціональному рівні, але й на рівні стратегічного управління бізнесом. Сучасні HR-менеджери орієнтовані на участь разом з вищим керівництвом у створенні внутрішньофірмової політики управління персоналом, втіленні в життя інноваційних ідей, розробці мотиваційних систем, вирішенні трудових суперечок і конфліктів.

2) Автоматизація виробничих процесів. Технологічна революція та загострення конкуренції обумовили стрімке зростання висококваліфікованих та наукоємних робіт і, відповідно, потребу підприємств у спеціалістах належного рівня кваліфікації. Забезпечення таких виробництв фахівцями нової формації відповідно до рівня їх компетентності стає пріоритетною функцією кадрового менеджменту успішного підприємства і нагальною потребою часу.

3) Діджиталізація. Для сучасних підприємств діджиталізація є невід'ємною складовою загальної стратегії підприємства, його способу розвитку, прогресу та переходу на новий цивілізаційний етап. Її впровадження в бізнес-процеси означає формування культури безперервної інновації, головна роль в якій відводиться розвитку цифрових технологій, застосуванню програмного забезпечення та ІТ-рішень, які сприяють полегшенню ведення бізнесу та виведення підприємства на якісно новий рівень взаємодії всіх учасників ринку.

Загалом серед пріоритетних напрямів розвитку персоналу, які формують ефективність бізнесу та впливають на продуктивність праці, експертами було виділено навчання та розвиток, управління ефективністю, розвиток/здобуття необхідних навичок, брендинг роботодавця та діджиталізацію (табл. 1). Учасниками дослідження стали 94 експерти різних сфер та галузей економіки, до складу яких увійшли фахівці HR¹ (69%) та фахівці CEO² (31%).

На думку експертів CEO, першочергового значення набуває фактор навчання та розвитку персоналу (78%), тоді як, згідно з оцінкою експертів HR, значення цього фактору відповідає третьому рівню пріоритетності і складає 43%, а першому

¹ HR «Human Resource» – фахівці підприємств з розвитку людських ресурсів.

² CEO (Chief Executive Officer) – засновники та керівники вищого рівня управління підприємств.

Таблиця 1

Пріоритетні питання у сфері управління персоналом підприємств

Фактори розвитку персоналу	Пріоритетність факторів за оцінкою експертів CEO	Пріоритетність факторів за оцінкою експертів HR
Навчання та розвиток	71%	43%
Управління ефективністю	58%	76%
Розвиток/ здобуття необхідних навичок	54%	43%
Брендинг роботодавця	42%	57%
Діджиталізація	42%	33%

та другому рівням відповідають управління ефективністю та брендинг роботодавця. Отже, вищий менеджмент вбачає переваги у пошуку дієвих інструментів професійної мотивації персоналу, тоді як фахівці з HR віддають перевагу статусній мотивації. Загалом 63% експертів вважають, що за останні 3 роки стало важче залучати та утримувати таланти; 88% – що в найближчі періоди загостриться боротьба за їх залучення й утримання; 69% – що проблема міграції в Україні значно вплине на діяльність компанії. Серед пріоритетних компетентностей сучасного фахівця виділено такі критерії, як когнітивні (критичне мислення, вирішення проблем) – 83%; соціоемоційні (управління емоціями, робота в команді) – 56%; технічні (спеціальні знання та навички) – 50%.

Оцінюючи перспективи впровадження сучасних технологій в управлінні розвитком персоналу в практику вітчизняних підприємств для підви-

щення ефективності їх бізнесу, варто відзначити, що найбільш привабливими роботодавцями на ринку праці вважаються підприємства з іноземним капіталом. На рис. 1 відображено рейтинг факторів привабливості.

Очевидним стає той факт, що успіх провідних компаній розвинутих країн обумовлений перш за все створенням високоефективних механізмів управління персоналом, в основі яких лежить комплексний та стратегічний підхід до використання та розвитку трудового потенціалу. З урахуванням цього факту вітчизняні підприємства потребують розробки та реалізації нових програм, спрямованих безпосередньо на підвищення ефективності кадрової функції на основі закордонного досвіду та сучасних персонал-технологій в системі управління персоналом. Це дасть змогу сфокусувати всі процеси управління персоналом на вирішенні стратегічних задач підприємства, забезпечить привабливі умови для залучення й утримання кращих працівників, їх професійного та особистісного розвитку.

Висновки з проведеного дослідження.

Швидке впровадження сучасних технологій, ефективних форм організації виробництва, виникнення нових сфер зайнятості, автоматизація систем управління та Інтернет докорінно змінили способи ведення бізнесу і взаємодію людей у процесі управління персоналом на підприємстві. Працівник із його особистісними та професійними характеристиками став ключовим фактором успіху будь-якого бізнесу і найціннішим активом підприємства. Така роль людського фактору в діяльності підприємств обумовила необхідність пошуку шляхів підвищення ефективності управління персоналом на основі таких технологій, які дадуть змогу створити найкращі умови для реалізації потенціалу працівників та максимального задоволення їх очікувань та потреб.

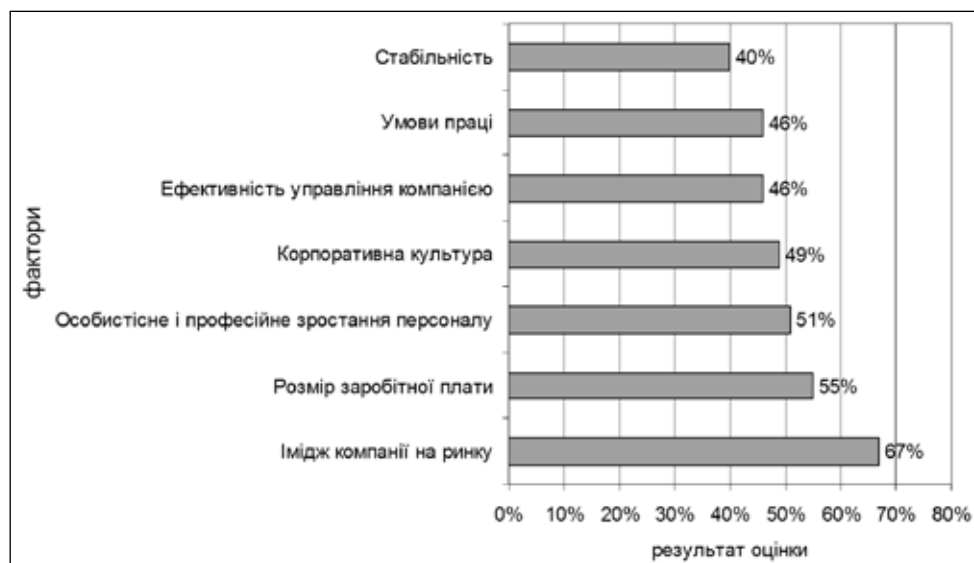


Рис. 1. Фактори привабливості роботодавця на ринку праці [10]

Орієнтуючись на західні практики в управлінні персоналом, вітчизняні підприємства отримують суттєву конкурентну перевагу на ринку праці та позитивний бізнес-імідж серед усіх учасників відносин. Успіх забезпечується ефективним впровадженням персонал-технологій в управління розвитком персоналу, а також активним застосуванням таких інструментів кадрового консалтингу, як аутсорсинг (для більшості кадрових функцій) та рекрутинг (для виконання функцій з підбору персоналу). Вміле застосування цих елементів дає змогу підприємству адекватно реагувати на зміни навколишнього середовища, а отже, уникнути можливих втрат і стабільно нарощувати ефективність свого функціонування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанова Л.В. Стратегічне управління персоналом підприємства в умовах ринкової економіки : [монографія] / Л.В. Балабанова, О.В. Стельмашенко. – Донецьк : вид-во ДонНУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2010. – 229 с.
2. Грішнова О.А. Розвиток персоналу як інвестиційний проект: методичні підходи до визначення ефективності / О.А. Грішнова, В. Небукін // Регіональні аспекти розвитку і розміщення продуктивних сил України : зб. наук. пр. – Вип. 9. – Тернопіль : Економічна думка, 2004. – С. 15–19.
3. Грузіна І.А. Проблеми розвитку персоналу в системі стратегічного управління підприємством : [монографія] / І.А. Грузіна, В.І. Дериховська. – Х. : вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2014. – 252 с.
4. Жиліяєва І.Ю. Визначення місця рекрутингу персоналу у системі управління персоналом підприємства / І.Ю. Жиліяєва // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2012. – Вип. 21. – С. 174–180. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2012_21_27.
5. Зорій О.М. Особливості застосування аутсорсингу / О.М. Зорій, Т.В. Коваленко // Економічний аналіз : зб. наук. праць / редкол.: С.І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Т. 14. – № 3. – Тернопіль : видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – С. 18–28.
6. Крушельницька О.В. Управління персоналом : [навч. посібн.] / О.В. Крушельницька, Д.П. Мельничук. – К. : Кондор, 2003. – 296 с.
7. Новікова М.М. Технологія управління персоналом: теоретичні та методичні аспекти : [монографія] / М.М. Новікова, Л.О. Мажник. – Х. : вид-во ХНАМГ, 2012. – 215 с.
8. Партин Г.О. Основні види аутсорсингу та їх застосування в управлінні діяльністю підприємства / Г.О. Партин, О.В. Дідух // Сучасні проблеми економіки і менеджменту : тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції. – Львів, 2011. – С. 637–638. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/16661/1/371-637-638.pdf>.
9. Сучасні технології роботи з персоналом : наук. розробка / [С.М. Серьогін, І.В. Шпекторенко, Н.А. Липовська та ін.]. – К. : НАДУ, 2010. – 48 с.

10. Стратегічні перспективи ринку праці України – 2017 / Звіт міжнародної компанії “Ernst & Young Global Limited”, що надає професійні послуги у сфері покращення бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ey.com>.

11. Шпакович К. Рекрутинг як технологія пошуку персоналу / К. Шпакович, Я. Юрик // Наукові здобутки молоді – вирішенню проблем харчування людства у XXI столітті. – К. : НУХТ, 2014. – Ч. 3. – С. 216–217. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/18798/1/123.pdf>.

12. Щекин Г.В. Основы кадрового менеджмента : [учебник] / Г.В. Щекин. – 5-е изд., стер. – К. : МАУП, 2004. – 280 с.

REFERENCES:

1. Balabanova L.V., Stelmashenko O.V. (2010) Stratehichne upravlinnia personalom pidpriemstva v umovakh rynkovoї ekonomiky [Strategic personnel management of the enterprise in a market economy]. Donetsk : Pub. DonNUET them. M. Tugan-Baranovsky (in Ukrainian).
2. Hrishnova O.A., Nebukin V. (2004) Rozvytok personalu yak investytsiinyi proekt: metodychni pidkhody do vyznachennia efektyvnosti [Personnel development as an investment project: methodological approaches to the definition of efficiency]. Collection of scientific works. Regional aspects of development and placement productive forces of Ukraine, Ternopil : Economic Thought, vol. 9, pp. 15–19.
3. Hruzina I.A., Derykhovska V.I. (2014) Problemy rozvytku personalu v systemi stratehichnoho upravlinnia pidpriemstvom [Problems of personnel development in the system of strategic management of the enterprise] Kh. : Pub. KhNEU them. S. Kuznets (in Ukrainian).
4. Zhyliaieva I.Yu. (2012) Vyznachennia mistsia rekrutynhu personalu u systemi upravlinnia personalom pidpriemstva [Determination of the place of recruiting staff in the personnel management system of the enterprise] Naukovi pracі Kirovohrads'kogo nacional'noho tekhnichnoho universytetu. Ekonomichni nauky [Scientific works Kirovohrad National Technical University Economic sciences] (electronic resource). Vol. 21, pp. 174–180. Available at : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2012_21_27.
5. Zorii O.M., Kovalenko T.V. (2013) Osoblyvosti zastosuvannia outsorsynhu [Features of application of outsourcing]. Collection of scientific works. Ternopil National Economic University. Ternopil : Economic Thought, vol. 14, no. 3, pp. 18–28.
6. Krushelnytska O.V., Melnychuk D.P. (2003) Upravlinnia personalom [Personnel Management]. K. : Condor (in Ukrainian).
7. Novikova M.M., Mazhnyk L.O. (2012) Tekhnolohiia upravlinnia personalom: teoretychni ta metodychni aspekty [Technology of personnel management: theoretical and methodological aspects]. Kh. : KhNAMG Publishing House (in Ukrainian).
8. Partyn H.O., Didukh O.V. (2011) Osnovni vydy outsorsynhu ta yikh zastosuvannia v upravlinni diialnistiu pidpriemstva [The main types of outsourcing and their application in the management of the enterprise]. Tezy

dopovidej mizhnarodnoji naukovopraktychnoji konferenciji. Suchasni problemy ekonomiky i menedzhmentu. [Abstracts of reportsinternational scientific and practical conference. Modern problems of economy and management] (electronic resource), pp. 637–638. Available at : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/16661/1/371-637-638.pdf>.

9. Serohin S.M., Shpektorenko I.V., Lypovska N.A. ta in. (2010) Suchasni tekhnolohii roboty z personalom [Modern technology work with personnel: scientific development]. K. : NADU (in Ukrainian).

10. Zvit mizhnarodnoi kompanii Ernst & Young Global Limited [International company report Ernst & Young Global Limited] (2017) Stratehichni perspektyvy

rynku pratsi Ukrainy [Strategic prospects of the labor market of Ukraine] (electronic resource). Available at : <http://www.ey.com>.

11. Shpakovykh K., Yuryk Ya. (2014) Rekrutynh, yak tekhnolohiia poshuku personalu [Recruitment as a technology for staff search]. Naukovi zdobutky molodi – vyri-shenniu problem kharchuvannia liudstva u KhKhI stolitti [Scientific achievements of youth – solving food problems of humanity in the XXI century] (electronic resource), no. 3, pp. 216–217. Available at : <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/18798/1/123.pdf>.

12. Shchekyn H.V. (2004) Osnovy kadrovoho menedzhmenta [Fundamentals of personnel management]. K. : MAUP (in Ukrainian).

Svintsytska O.M.

Candidate of Economic Sciences,
Zhytomyr State Technological University

Bogoyavlenska Yu.V.

Candidate of Economic Sciences, Docent
Zhytomyr State Technological University

Likhanova V.O.

Master Student
Zhytomyr State Technological University

MODERN TECHNOLOGIES IN THE PERSONNEL DEVELOPMENT MANAGEMENT AND THEIR IMPACT ON THE EFFECTIVENESS OF BUSINESS

The most important potential of the enterprise is personnel, it provides the efficiency of its functioning to achieve aim, and its high competence makes up the main part of the competitiveness in the era of knowledge economy. To develop personnel we should increase the personnel' competence on the way of keeping the maintenance of high image of the enterprise. To solve this problem is possible only through the use of new management technologies, including in the field of people management. According to this, the purpose of the scientific research is to clarify the most effective technologies in the personnel development management, which allow the company to respond to changes in the environment and, consequently, to avoid possible losses and to increase the efficiency of its functioning.

The impact of personnel-technologies on the activities of the enterprises has been analyzed by studying the trends of development of business in Ukraine and using the results of experts' reports. Among all of the priorities that influences on effectiveness and affects the productivity has been selected: learning, training, competences and skills development; efficiency management; company branding and digitalization. To enhance the attractiveness of own business, world leading companies uses the most powerful instruments of consulting such as outsourcing (for most HR functions) and recruiting (to perform the functions of recruitment). Focusing on the modern practices of personnel development gives to our companies a significant competitive advantage in the labor market and forming its positive business image among all participants.

National enterprises needs to develop and implement new programs aimed directly at improving the efficiency of the people management function based on leading experience and modern technologies of personnel management system. This will focus all processes of personnel management on reaching strategic goals of the companies; will provide positive conditions for attracting and retaining the best personnel, for their professional and personal development.

МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО ОНОВЛЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

MECHANISM OF PROVISION OF TECHNOLOGICAL AND TECHNOLOGICAL UPGRADE OF THE RAILWAY TRANSPORT ENTERPRISES

У статті визначено, що механізм забезпечення техніко-технологічного оновлення підприємств залізничного транспорту є складовою системи управління розвитком ПАТ «Українська залізниця». Запропоновано механізм забезпечення техніко-технологічного оновлення підприємств залізничного транспорту, який включає цільову, інноваційну, виробничу, інвестиційну, інформаційну та управлінську підсистему забезпечення, а також дасть змогу процесу техніко-технологічного оновлення підприємств залізничного транспорту забезпечити необхідними матеріальними, інноваційними, технологічними, кадровими та інвестиційними ресурсами.

Ключові слова: техніко-технологічне оновлення, механізм, підприємства залізничного транспорту, інноваційно-інвестиційні процеси, інноваційно-інвестиційний потенціал.

В статті определено, что механизм обеспечения технико-технологического обновления предприятий железнодорожного транспорта является составной частью системы управления развитием ПАО «Украинская железная дорога». Предложен механизм обеспечения технико-технологического обновления предприятий железнодорожного транспорта, который включает целевую, инновационную, производственную, инвестиционную, инфор-

мационную и управленческую подсистемы обеспечения, а также позволяет процессу технико-технологического обновления предприятий железнодорожного транспорта обеспечить необходимыми материальными, инновационными, технологическими, кадровыми и инвестиционными ресурсами.

Ключевые слова: технико-технологическое обновление, механизм, предприятия железнодорожного транспорта, инновационно-инвестиционные процессы, инновационно-инвестиционный потенциал.

The article specifies that the mechanism for providing technical and technological renewal the enterprises of railway transport is an integral part of the development management system of PJSC "Ukrainian Railways". The mechanism of technical and technological renovation the enterprises of railway transport is proposed, which includes target, innovation, production, investment, information and management subsystems of support and allows the process of technical and technological renovation of railway transport enterprises to provide the necessary material, innovative, technological, personnel and investment resources.

Key words: technical and technological renovation, mechanism, railway transport enterprises, innovation and investment processes, innovative and investment potential.

УДК 658.5:656.2.001.76

Соломніков І.В.

аспірант кафедри економіки та управління виробничим і комерційним бізнесом Український державний університет залізничного транспорту

Постановка проблеми. Техніко-технологічний стан підприємств залізничного транспорту вимагає комплексного техніко-технологічного оновлення підприємств на основі активізації інноваційно-інвестиційних процесів на підприємстві, підвищення ефективності використання інноваційно-інвестиційного потенціалу. В сучасних умовах спостерігається недостатність інвестиційних ресурсів, які спрямовуються на інноваційну діяльність, оновлення та розвиток техніко-технологічної бази підприємств, удосконалення технологій перевезень та надання послуг. Техніко-технологічне оновлення підприємств залізничного транспорту потребує розробки механізму, який дасть змогу сформуванню моделі ефективної взаємодії інноваційного та інвестиційного процесів на підприємствах залізничного транспорту, кооперації підприємств з науково-дослідними, науковими установами, вищими навчальними закладами, які ведуть наукові розробки, що сприятиме впровадженню техніко-технологічних інновацій на підприємствах залізничного транспорту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам технічного оновлення та відтворення основних засобів підприємств залізничного транспорту, формуванню інноваційних, інвестиційних

інструментів відтворення основних засобів підприємств присвячено значну кількість наукових робіт, серед яких слід назвати праці таких вчених, як О.В. Андрєєва, А.В. Базавлук, М.І. Данько, В.Л. Дикань, Л.Л. Калініченко, Н.А. Дехтяр, Г. Ейтутіс, О.В. Нікіфорук, В.О. Зубенко, О.Г. Кірдіна, Є.М. Сич, М.С. Стасишин, О.В. Ярмоліцька [1–10].

Питання техніко-технологічного розвитку підприємств, зокрема питання організаційно-економічного, фінансового, інвестиційного механізму техніко-технологічного переоснащення підприємств, висвітлені в роботах Ю.В. Горбунової, Д.І. Деміна, Н.С. Ілляшенко, О.М. Олефієнко, М.В. Кулої, А. Кульман, О.Г. Шевлюги та інших науковців [11–17].

Однак проблема техніко-технологічного оновлення підприємств залізничного транспорту є недостатньо дослідженою та потребує розроблення механізму забезпечення процесу техніко-технологічного оновлення підприємств залізничного транспорту.

Постановка завдання. Метою статті є формування механізму забезпечення техніко-технологічного оновлення підприємств залізничного транспорту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Класики вітчизняної економічної теорії [18] визначають господарський механізм як систему основних форм, методів і важелів використання еко-

номічних законів, вирішення протиріч суспільного способу виробництва, реалізації власності, а також всебічного розвитку людини, формування її потреб, створення чинних стимулів до праці та узгодження економічних інтересів основних класів і соціальних груп суспільства.

Ю.І. Шишков [19] стверджує, що економічний механізм є системою інструментів регулювання відтворювального процесу на основі суспільних економічних законів даної суспільної формації. А. Кульман [16] зазначає, що економічні механізми – це лише один із багатьох елементів, аналіз яких дає змогу економічній теорії будувати свої узагальнення. Економічні механізми можна визначити як необхідний взаємозв'язок, що природним чином виникає між різноманітними економічними явищами. Крім того, економічний механізм розглядається як сукупність способів управління взаємодією суб'єктів, цільовою функцією якого є раціональне господарювання та формування стійких закономірностей в розвитку суб'єктів господарювання. Отже, механізм містить у собі певну послідовність економічних явищ, а саме його складовими елементами водночас виступають і вихідне явище, і завершальні явища, і весь процес, що відбувається в інтервалах між ними [17].

Механізм забезпечення техніко-технологічного оновлення підприємств залізничного транспорту (МЗТТОПЗТ) є складовою системи управління розвитком ПАТ «Українська залізниця», а також є сукупністю способів управління взаємодії суб'єктів інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств залізничного транспорту, які визначаються функціями, принципами, формами та методами організації процесу інноваційної, інвестиційної діяльності, спрямованими на техніко-технологічне оновлення підприємств із подальшим підвищенням їх техніко-технологічного рівня.

Всі складові елементи механізму знаходяться у взаємозв'язку та мають взаємний вплив (рис. 1). Механізм забезпечення техніко-технологічного оновлення підприємств залізничного транспорту спрямований на ефективне управління процесом техніко-технологічного оновлення підприємств, які входять до ПАТ «Українська залізниця», що забезпечить перехід підприємств залізничного транспорту на новий техніко-технологічний рівень.

На механізм техніко-технологічного оновлення підприємств залізничного транспорту впливають інформаційні потоки із зовнішнього середовища підприємства та внутрішні фактори, які обумовлені рівнем розвитку інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємств. В структурі МЗТТОПЗТ слід виділити такі складові підсистеми.

Цільова підсистема забезпечення техніко-технологічного оновлення підприємств залізничного транспорту включає стратегічні цілі, принципи, завдання та основні результати діяльності підприємств за критеріями їх оцінки.

Стратегічною метою техніко-технологічного оновлення підприємств залізничного транспорту є забезпечення підприємств рівнем техніко-технологічного розвитку, який дасть змогу перейти на новий технологічний уклад.

Завданнями є забезпечення оновлення техніко-технологічної бази підприємств залізничного транспорту; удосконалення технологій, що сприяють наданню послуг перевезень; інвестиційними ресурсами.

Критеріями виступають інтегральні показники оцінки техніко-технологічного стану підприємств залізничного транспорту та рівня інноваційно-інвестиційного потенціалу.

Виділення принципів формування механізму забезпечення техніко-технологічного оновлення підприємств залізничного транспорту дасть змогу визначити особливості цього механізму, сформулювати його структуру, дослідити зв'язки між його підсистемами. Аналіз наявних принципів управління та забезпечення дав змогу виділити основні групи принципів забезпечення техніко-технологічного оновлення підприємств залізничного транспорту (рис. 2).

Основна підсистема забезпечення техніко-технологічного оновлення підприємств залізничного транспорту включає інноваційну, інвестиційну та виробничу підсистеми.

Інноваційна підсистема представлена сукупністю інструментів інноваційного забезпечення техніко-технологічного оновлення підприємств залізничного транспорту, які здійснюють інноваційну діяльність. До складу інноваційної підсистеми входять науково-дослідні відділи підприємств залізничного транспорту, філія «Науково-дослідний та конструкторсько-технологічний інститут залізничного транспорту» ПАТ «Укрзалізниця», філія «Проектно-вишукувальний інститут залізничного транспорту» ПАТ «Укрзалізниця», інші науково-дослідні інститути, вищі навчальні заклади, які проводять наукові розробки, зокрема Український державний університет залізничного транспорту, Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту. Кооперація інноваційної діяльності зазначених підприємств на основі формування інжиніринго-маркетингового центру інноваційних технологій (ІМЦІТ) дасть змогу отримати синергетичний ефект трансферту інноваційних технологій.

Оптимальною формою напрацювання техніко-технологічних інновацій є наукова розробка, оскільки вона є завершальним етапом наукових досліджень (фундаментальні і прикладні), метою її є створення зразків нового споживчого товару, техніки, технології, які можуть бути передані після відповідних випробувань і доробок у виробництво. Наукові розробки можуть здійснюватися у вигляді дослідно-конструкторських, технологічних та інших робіт, результатами яких є нові вироби, конструкторські

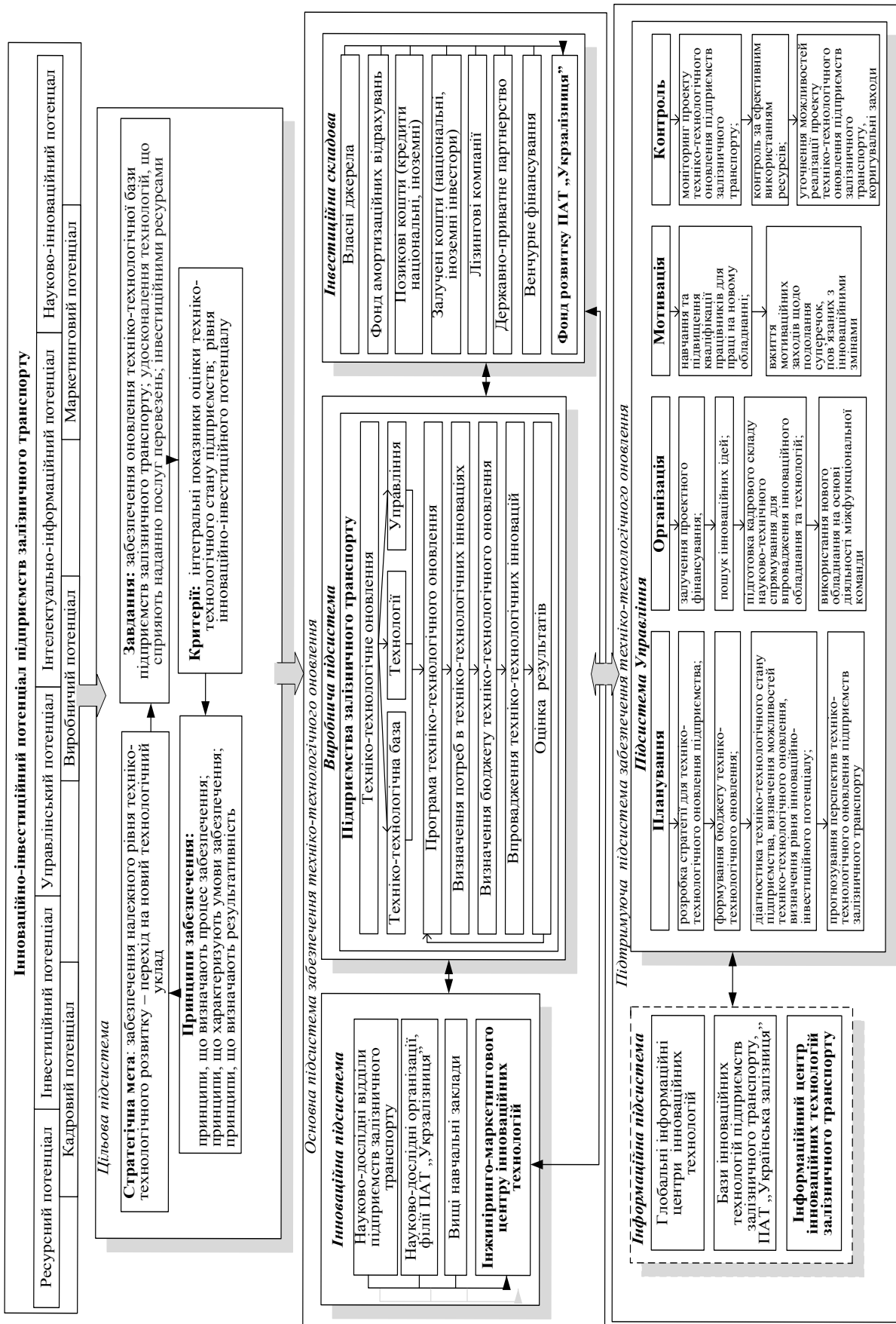


Рис. 1. Механізм забезпечення техніко-технологічного оновлення підприємств залізничного транспорту

Джерело: авторська розробка



Рис. 2. Основні принципи забезпечення техніко-технологічного оновлення підприємств залізничного транспорту

Джерело: сформовано і доповнено автором за [13; 14; 17]

торська документація, нові технології, прийоми, способи виготовлення виробів, комп'ютерні програми, методики, стандарти та інші продукти.

Одним з активних постачальників наукових розробок нині є вузи. В результаті реалізації нової концепції системи вищої освіти пріоритетом вузів стає не тільки підготовка висококваліфікованих фахівців, але й активний розвиток науки, комерціалізація отриманих знань. В результаті взаємодії підприємств залізничного транспорту і вузів, зокрема Українського державного університету залізничного транспорту, формуються організаційно-економічні механізми використання створених наукових розробок.

Під час використання вузівських наукових розробок підприємствам слід застосовувати запропонований інтеграційний організаційно-економічний механізм, який є сукупністю економічних, організаційних, правових, управлінських відносин учасників процесу, які дають змогу об'єднати зусилля не тільки підприємств залізничного транспорту і вузів, але й інших суб'єктів. Він включає правові відносини, на основі яких здійснюються взаємодія учасників, умови руху ресурсів (фінансових, матеріальних, інформаційних, кадрових), зобов'язання учасників щодо спільних дій в процесі впровадження вузівської наукової розробки, систему управління цим процесом.

Особливість запропонованого механізму полягає в тому, що він дає змогу використовувати підприємствам складні з точки зору впровадження вузівські наукові розробки. Зазвичай такі розробки спрямовані на впровадження нової технології, освоєння випуску нової або значну модернізацію наявної.

Саме такі розробки здатні значно вплинути на техніко-технологічний рівень розвитку підприємства.

Наступною складовою основної підсистеми забезпечення техніко-технологічного оновлення підприємств залізничного транспорту є інвестиційна підсистема. Основне завдання цієї підсистеми є забезпечення процесу оновлення підприємств необхідними інвестиційними ресурсами. Основними джерелами інвестиційного забезпечення процесу оновлення підприємств є власні джерела, зокрема амортизаційні відрахування, позикові джерела (кредитні кошти), залучені (іноземні та вітчизняні інвестори), випуск облігацій, залучення коштів венчурних підприємств, впровадження державно-приватного партнерства та формування інвестиційного фонду розвитку ПАТ «Укрзалізниця».

Активізацію інвестиційного потенціалу підприємств залізничного транспорту, залучення та раціональне використання інвестиційних ресурсів пропонуємо здійснювати на основі формування Фонду розвитку ПАТ «Укрзалізниця». Основним завданням зазначеного фонду є накопичення фінансових ресурсів з боку держави, підприємств залізничного транспорту, приватних інвесторів, які на проектній основі будуть спрямовані на реалізацію інноваційно-інвестиційних проектів техніко-технологічного оновлення як підприємств, так і залізничного транспорту загалом. Накопичені кошти будуть знаходитися на рахунках фонду та повинні використовуватися згідно з цільовим призначенням з максимальною безпекою та рентабельністю.

Виробнича підсистема представлена виробничими структурами підприємств залізничного транспорту, які готують програму техніко-технологічного оновлення підприємства відповідно до його техніко-технологічного стану. Визначають потреби в техніко-технологічних інноваціях та передають замовлення до інноваційної підсистеми. Крім того, формується бюджет техніко-технологічного оновлення підприємства, а також подається заявка до інвестиційної підсистеми. Спільна діяльність інноваційної, інвестиційної та виробничої підсистем сприяють розробленню та впровадженню техніко-технологічних інновацій на підприємствах залізничного транспорту.

Підтримуюча підсистема механізму забезпечення техніко-технологічного розвитку підприємств залізничного транспорту представлена інформаційною та управлінською підсистемами.

Інформаційна підсистема відповідає за інформаційне забезпечення техніко-технологічного оновлення підприємств залізничного транспорту.

Основними завданням управлінської підсистеми є такі:

– в аспекті планування: розробка стратегії для техніко-технологічного оновлення підприємства, формування бюджету техніко-технологічного оновлення, діагностика техніко-технологічного стану підприємства, визначення можливостей техніко-технологічного оновлення, визначення рівня інноваційно-інвестиційного потенціалу, прогнозування перспектив техніко-технологічного оновлення підприємств залізничного транспорту;

– в аспекті організації: залучення проектного фінансування, пошук інноваційних ідей, підготовка кадрового складу науково-технічного спрямування для впровадження інноваційного обладнання та технологій, використання нового обладнання на основі діяльності міжфункціональної команди;

– в аспекті мотивації: навчання та підвищення кваліфікації працівників для роботи на новому обладнанні, вжиття мотиваційних заходів щодо подолання суперечок, пов'язаних з інноваційними змінами;

– в аспекті контролю: моніторинг проекту техніко-технологічного оновлення підприємств залізничного транспорту, контроль за ефективним використанням ресурсів, уточнення можливостей реалізації проекту техніко-технологічного оновлення підприємств залізничного транспорту, коригувальні заходи.

Інструменти техніко-технологічного оновлення підприємств залізничного транспорту пропонуємо розглядати з позиції інноваційного та інвестицій. Інноваційному забезпеченню техніко-технологічного оновлення сприяють нефінансові інструменти, до яких пропонуємо віднести:

– структуру підприємства, яка визначається відкритістю та прозорістю підприємства, що обумовлює ступінь складності проведення техніко-технологічного оновлення;

– персонал (формування команди, яка забезпечить розробку та впровадження інноваційних технологій);

– організацію (процес пошуку та генерації інновацій, їх відбір та впровадження);

– стратегію (визначення пріоритетів розвитку підприємства);

– мотивацію (стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності);

– корпоративну культуру.

Інвестиційними інструментами забезпечення техніко-технологічного оновлення підприємств залізничного транспорту є формування власного капіталу, державні преференції, позикові інструменти тощо.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, запропонований механізм забезпечення техніко-технологічного оновлення підприємств залізничного транспорту, на відміну від

наявних, включає цільову, інноваційну, виробничу, інвестиційну, інформаційну, управлінську підсистеми забезпечення, встановлює взаємозв'язки, межі взаємодії, зобов'язання учасників інтеграції науки, техніки, технології та інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств залізничного транспорту в межах трансферту техніко-технологічних інновацій. Це дасть змогу організувати ресурсне забезпечення техніко-технологічного оновлення підприємств залізничного транспорту

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрєєва О.В. Механізм інвестування підприємств залізничного транспорту в умовах динамізації циклів економічного розвитку / О.В. Андрєєва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://soskin.info/userfiles/file/2013/11-12%202013%20EX/Andreyeva.pdf>.
2. Базавлук А.В. Капітальні інвестиції на залізничному транспорті України як один із фінансових інструментів забезпечення розвитку підприємств / А.В. Базавлук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.kneu.kiev.ua/data/upload/.../ty4jj4jfg.doc.
3. Підвищення інвестиційно-інноваційного потенціалу промислових підприємств залізничного транспорту в умовах інтеграційних процесів : [монографія] / [М.І. Данько, В.Л. Дикань, Л.Л. Калініченко]. – Х. : УкрДАЗТ, 2010. – 167 с.
4. Дехтяр Н.А. Фінансовий механізм функціонування інтегральних виробничих формувань в умовах ринкової економіки : автореф. дис. ... канд. екон. наук / Н.А. Дехтяр ; Укр. акад. банк. справи. – Суми, 2004. – 21 с.
5. Потенційні джерела інвестування в розвиток залізничного транспорту України: можливості їх диверсифікації / [Г. Ейтутіс, О.В. Никифорок, О.С. Бойко] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua-ekonomist.com/319-potencyn-dzherelainvestuvannya-v-rozvitok-zalznichnogo-transportu-ukrayini-mozhli-vost-yih-diversifikacyi.html>.
6. Зубенко В.О. Визначення пріоритетності інвестування рухомого складу / В.О. Зубенко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 29. – С. 43–45.
7. Кірдіна О.Г. Концептуальні основи управління інвестиціями в розвиток залізничного транспорту / О.Г. Кірдіна // Економіка: проблеми теорії та практики : збірник наукових праць. – Вип. 264. – Т. 1. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2010. – С. 67–75.
8. Сич Є.М. Інноваційно-інвестиційні комплекси транспортної галузі: методологія формування та розвитку / Є.М. Сич, В.П. Ільчук. – К. : Логос, 2006. – 264 с.
9. Сташишин М.С. Складові механізми інвестування відтворення основних засобів залізниць України / М.С. Сташишин, О.В. Ярмоліцька // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Серія «Економіка і управління». – 2011. – Вип. 18. – С. 115–124.
10. Ярмоліцька О.В. Економічні засади інноваційно-інвестиційного відтворення основних виробничих засобів підприємств залізничного транспорту : дис. ... канд. екон. наук / О.В. Ярмоліцька ; Дер-

жавний економіко-технологічний університет транспорту. – К., 2016. – 237 с.

11. Горбунова Ю.В. Организационно-экономические механизмы использования вузовских научных разработок промышленными предприятиями / Ю.В. Горбунова // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – №1-1. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.science-education.ru/ru/article/view?id=18083>.

12. Демин Д.И. Формирование стратегии управления инновационно-инвестиционной деятельностью : автореф. дисс. ... канд. экон. наук / Д.И. Демин ; Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет. – Нижний Новгород, 2012. – 25 с.

13. Ілляшенко Н.С. Організаційно-економічні засади інноваційного маркетингу промислових підприємств : [монографія] / Н.С. Ілляшенко. – Суми : Сумський державний університет, 2011. – 192 с.

14. Ілляшенко С.М. Управління портфелем замовлень науково-виробничого підприємства : [монографія] / С.М. Ілляшенко, О.М. Олєфіренко ; за заг. ред. С.М. Ілляшенка. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2008. – 272 с.

15. Кула М.В. Організаційно-економічні засади техніко-технологічного переоснащення промислових підприємств : автореф. дис. ... канд. экон. наук / М.В. Кула ; Одеський національний політехнічний університет. – О., 2015. – 20 с.

16. Кульман А. Экономические механизмы / А. Кульман ; пер. с фр. ; общ. ред. Н.И. Хрустальной. – М. : Издательская группа «Прогресс» ; «Универс», 1993. – 192 с.

17. Шевлюга О.Г. Організаційно-економічні засади управління техніко-технологічним розвитком машинобудівного підприємства : дис. ... канд. экон. наук / О.Г. Шевлюга ; Сумський державний університет. – Суми, 2015. – 212 с.

18. Основы экономической теории : [учебник] / [С.В. Мочерный, В.К. Симоненко, В.В. Секретарюк, А.А. Устенко] ; под общ. ред. С.В. Мочерного. – К. : Знання, КОО, 2000. – 607 с.

19. Шишков Ю.І. Світова фінансова система: необхідність реформ / Ю.І. Шишков // МЭМО. – 1999. – № 11. – С. 3–8.

REFERENCES:

1. Andrijeva O.V. (2013) Mekhanizm investuvannja pidpryemstv zaliznychnogho transportu v umovakh dynamizaciji cykliv ekonomichnogho rozvytku [The mechanism of investing in railway transport enterprises in the conditions of the dynamics of cycles of economic development]. Retrieved from : <http://soskin.info/userfiles/file/2013/11-12%202013%20EX/Andreyeva.pdf> (in Ukrainian).

2. Bazavluk A.V. Kapitaljni investyciji na zaliznychnomu transporti Ukrajinjy jak odyz iz finansovykh instrumentiv zabezpechennja rozvytku pidpryemstv [Capital investment in the railway transport of Ukraine as one of the financial instruments for the development of enterprises]. Retrieved from : www.kneu.kiev.ua/data/upload/.../ty4jj4jfg.doc (in Ukrainian).

3. Danjko M.I., Dykanj V.L., Kalinichenko L.L. (2010) Pidvyshhennja investycijno-innovacijnogho potencialu

promyslovykh pidpryemstv zaliznychnogho transportu v umovakh integracijnykh procesiv [Increase of investment and innovation potential of industrial enterprises of railway transport in conditions of integration processes]. Kh. : UkrDazT, 2010. – 167 p. (in Ukrainian).

4. Dekhtjar N.A. (2004) Finansovyj mekhanizm funkcionuvannja integralnykh vyrobnychykh formuvanj v umovakh rynkovoji ekonomiky [Financial mechanism of the functioning of integrated production units in a market economy] (PhD Econ), Sumy : Ukr. akad. bank. just. (in Ukrainian).

5. Ejtutis Gh., Nykyforuk O.V., Bojko O.S. Potencijni dzherela investuvannja v rozvytok zaliznychnogho transportu Ukrajinjy: mozhlyvosti jikh dyversyfikaciji [Potential sources of investment in the development of rail transport in Ukraine: the possibilities of their diversification] Retrieved from : <http://ua-ekonomist.com/319-potencyn-dzherela-nvestuvannja-v-rozvytok-zalznichnogo-transportu-ukrayini-mozhlyvost-yih-diversifikacyi.html> (in Ukrainian).

6. Zubenko V.O. (2010) Vyznachennja priorytetnosti investuvannja rukhomogho skladu [Determination of the priority of rolling stock investment] Bulletin of the Economy of Transport and Industry. – № 29. – P. 43–45 (in Ukrainian).

7. Kirdina O.Gh. (2010) Konceptualjni osnovy upravlinnja investycijamy v rozvytok zaliznychnogho transportu [Conceptual bases of investment management in the development of rail transport] Economics: problems of theory and practice: Collection of scientific works. Issue 264, T. I. – P. 67–75 (in Ukrainian).

8. Sych Je.M., Iljchuk V.P. (2006) Innovacijno-investycijni kompleksi transportnoji ghaluzi: metodologija formuvannja ta rozvytku [Innovative-investment complexes of the transport industry: the methodology of formation and development]. K. : Logos, 264 pp. (in Ukrainian).

9. Stasyshyn M.S., Jarmolicjka O.V. (2011) Skladovi mekhanizmu investuvannja vidtvorennja osnovnykh zasobiv zaliznycj Ukrajinjy [Components of the mechanism for investing in reproduction of fixed assets of Ukrainian railways]. Collection of scientific works of the State economic-technological university of transport. Series "Economics and Management". – 2011. – Vip. 18. – P. 115–124 (in Ukrainian).

10. Jarmolicjka O.V. (2016) Ekonomichni zasady innovacijno-investycijnogho vidtvorennja osnovnykh vyrobnychykh zasobiv pidpryemstv zaliznychnogho transport [Economic principles of innovation and investment reproduction of the main production facilities of railway enterprises]. (PhD Econ), K. : State Transport and Technological University (in Ukrainian).

11. Gorbunova Yu.V. (2015) Organizatsionno-ekonomicheskie mehanizmy ispolzovaniya vuzovskih nauchnykh razrobotok promyshlennymi predpriyatijami [Organizational-economic mechanisms of the use of university scientific developments by industrial enterprises]. Retrieved from : <https://www.science-education.ru/ru/article/view?id=18083> (in Russian).

12. Demin D.I. (2012) Formirovanie strategii upravleniya innovatsionno-investitsionnoy deyatelnostyu [Formation of the strategy of management of innovation and investment activity]. (PhD Econ), Nizhny Novgorod : Nizhny Novgorod State Architectural and Construction University (in Russian).

13. Illjashenko N.S. (2011) Orghanizacijno-ekonomichni zasady innovacijnogho marketynghu promyslovykh pidpryemstv [Organizational and economic bases of innovative marketing of industrial enterprises]. Sumy : Sumy State University, 192 p. (in Ukrainian).

14. Illjashenko S.M., Olefirenko O.M. (2008) Upravlinnja portfelem zamovlenj naukovo-vyrobnychogho pidpryemstva [Portfolio management of orders for a research and production enterprise]. Sumy : VTD "University Book", 272 p. (in Ukrainian).

15. Kula M.V. (2015) Orghanizacijno-ekonomichni zasady tekhniko-tehnologichnogho pereosnashhenja promyslovykh pidpryemstv [Organizational-economic principles of technical and technological re-equipment of industrial enterprises]. (PhD Econ), O. : Odessa National Polytechnic University (in Ukrainian).

16. Kulman A. (1993) Ekonomicheskie mehanizmy [Economic Mechanisms]. M. : Publishing Group "Progress", "Universes", 192 p. (in Russian).

17. Shevljugha O.Gh. (2015) Orghanizacijno-ekonomichni zasady upravlinnja tekhniko-tehnologichnym rozvytkom mashynobudivnogho pidpryemstva [Organizational-economic principles of management of technical and technological development of machine-building enterprise]. (PhD Econ), Sumy : Sumy State University (in Ukrainian).

18. Mochernyy S.V., Simonenko V.K., Sekretaryuk V.V., Ustenko A.A. (2000) Osnovy ekonomicheskoy teorii [Basics of economic theory]. K. : Knowledge, COO, 607 pp.

19. Shyshkov Ju.I. (1999) Svitova finansova sistema: neobkhdnistj reform [World financial system: the need for reform]. MEEIMO. – № 11. – P. 3–8 (in Ukrainian).

Solomnikov I.V.

Graduate Student of Economics and Management
of Industrial and Commercial Business
Ukrainian State University of Railway Transport

MECHANISM OF PROVISION OF TECHNOLOGICAL AND TECHNOLOGICAL UPGRADE OF THE RAILWAY TRANSPORT ENTERPRISES

In article it is defined that the mechanism of ensuring technical and technological updating of the enterprises of railway transport is a component of a control system of the development of PJSC "Ukrzaliznytsia". The mechanism of ensuring technical and technological updating of the enterprises of the main transport is a offered, a including target, an innovative, a production, an investment, an information and administrative subsystems of the providing and will allow to the provide process of technical and technological updating of the enterprises of the main transport with necessary material, innovative, technological, personnel and investment resources.

He is directed to effective management of process of technical and technological updating of the enterprises entering into PJSC "Ukrzaliznytsia" that will provide transition of the enterprises of railway transport to new technical and technological level.

Enter into structure of the mechanism of ensuring technical and technological updating of the enterprises of railway transport:

- the target subsystem of ensuring technical and technological updating of the enterprises of railway transport includes strategic objectives, the principles, tasks and the main results of activity of the enterprises for criteria of their assessment;

- the innovative subsystem is presented by set of instruments of innovative ensuring technical and technological updating of the enterprises of railway transport which are carrying out innovative activity;

- investment subsystem which main objective is ensuring process of updating of the enterprises with necessary investment resources;

- the production subsystem is presented by production structures of the enterprises of railway transport which prepare the program of technical and technological updating of the enterprise according to his technical and technological state;

- the supporting subsystem of the mechanism of ensuring technical and technological development of the enterprises of railway transport is presented by information and administrative subsystems.

Instruments of technical and technological updating of the enterprises of railway transport are offered to be considered from a position innovative and investments.

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ПОСЛУГ

STRATEGIC DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF ENTERPRISES ON THE WORLD MARKET OF SERVICES

У статті проаналізовано мотиви та проблеми, охарактеризовано процес виходу на зовнішні ринки українського бізнесу у сфері послуг. Сформовано рекомендації щодо перспективних напрямів виходу українських підприємств сфери послуг на міжнародний ринок.

Ключові слова: сфера послуг, перспективи розвитку сфери послуг, зовнішньоекономічна діяльність, тенденції розвитку, експорт.

В статті проаналізовані мотиви і проблеми, охарактеризовані процес виходу на зовнішні ринки українського бізнесу в сфері послуг. Сформовані рекомендації по перспективним напрямкам виходу україн-

ских предприятий сферы услуг на международный рынок.

Ключевые слова: сфера услуг, перспективы развития сферы услуг, внешнеэкономическая деятельность, тенденции развития, экспорт.

The article analyzes the reasons and problems, described the process of entering of Ukrainian business in the service sector on foreign markets. The recommendations on the perspective directions of the output of the Ukrainian service enterprises on the international market have been formed.

Key words: services, prospects of development of services, foreign economic activity, development trends, exports.

УДК 339.9

Тимошенко К.В.

старший викладач кафедри туризму Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Постановка проблеми. В умовах глобалізації вихід підприємства на міжнародний ринок стає невід'ємним компонентом його розвитку. Все складніше говорити про можливість довгострокової життєздатності компаній, орієнтованих тільки на внутрішній ринок. Натомість міжнародний ринок є надзвичайно містким, що відкриває для підприємств значні перспективи функціонування на ньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню питань міжнародної торгівлі послугами присвячені праці багатьох вітчизняних і закордонних вчених, зокрема роботи Дж. Бастіа, А. Сміта, Ж.-Б. Сея, К. Маркса, А. Маршалла. Обґрунтування тези про зростання ролі сектору послуг у розвитку сучасної економіки знаходить своє підтвердження в працях таких зарубіжних учених, як, зокрема, Дж. Белл, З. Бжезінський, Дж. Гелбрейт, П. Друкер, М. Кастельє, К. Кларк, У. Ростоу, А. Тоффлер. Значний внесок у дослідження названої проблеми зробили такі вчені, як, зокрема, В. Апопій, Г. Башнянін, А. Босак, І. Бочан, Т. Бурменко.

Постановка завдання. Метою статті є з'ясування тенденцій розвитку сфери послуг як на міжнародному рівні, так і в Україні, визначення проблем та перспектив, пов'язаних з виходом вітчизняних підприємств на світовий ринок послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. В розвинутих індустріальних країнах сфера послуг є важливим сектором економіки та займає все більш стійкі позиції у світовому господарстві. Також для багатьох країн характерними є тенденції збільшення обсягів виробництва послуг, зростання доходів від сервісної діяльності, зростання зайнятості в цій сфері, загострення конкуренції, збільшення експорту та імпорту послуг. Зміни, які відбуваються в сервісному секторі у світовому

масштабі, настільки суттєві, що сучасну економіку визначають як економіку послуг або сервісну економіку.

В Україні ринок послуг формувався відповідно до вимог централізованої, планової системи господарювання, тривалий час фінансувався державою за залишковим принципом. Зі здобуттям незалежності країна отримала у спадок сформовану структуру ринку послуг, основними суб'єктами якого були державні спеціалізовані підприємства, зокрема «будинки побуту», комбінати побутового обслуговування житла, які надавали відповідні послуги для населення. Більшість підприємств побутового обслуговування зосереджувалася в містах. Ринок послуг було цілком монополізованою державою, а надання багатьох видів послуг населенню не вважалось престижним.

Сьогодні сучасний розвиток економіки в усьому світі загалом та в Україні зокрема відбувається під впливом процесів глобалізації та інтернаціоналізації, а отже, актуальність усебічного дослідження ринку послуг зумовлена його багатогранністю та суспільною значущістю. Необхідним є виявлення основних тенденцій та закономірностей розвитку сфери послуг із метою підвищення її конкурентних переваг.

Зростання ринку послуг у міжнародному масштабі можна пояснити заниженням матеріальної складової виробництва, а також підвищенням інтелектуалізації праці, інформатизації господарських відносин, що збільшує споживання різних видів послуг. Суттєве місце в платіжному балансі України посідає її зовнішньоекономічна діяльність. Насамперед необхідно виокремити зростання ролі торгівлі послугами, що останніми роками забезпечує Україні позитивне сальдо торговельного балансу, на відміну від зовнішньої торгівлі

товарами. Послуги відіграють головну роль у всіх сучасних національних економіках розвинутих країн. Ефективний сектор послуг має вирішальне значення для торгівлі, економічного зростання, повноцінного економічного розвитку, а також виступає каталізатором усієї світової торгівлі й розвитку. Європейський Союз продовжує залишатися найбільшим глобальним учасником світового ринку послуг і як експортер, де його частка сягає 28%, і як імпортер з показником 24% [1]. З огляду на євроінтеграційне спрямування нашої держави доцільно проаналізувати останні тенденції становлення й розвитку зовнішньої торгівлі послугами України з європейськими країнами протягом останніх років.

Ринок послуг порівняно з ринками товарів має певні особливості та характеризується високою швидкістю обігу капіталу внаслідок більш короткого виробничого циклу; територіальною сегментацією та локальністю; високою різноманітністю продукту в одній і тій же галузі; індивідуальністю та нестандартністю наданих послуг і технологій у багатьох галузях сфери послуг; високою невідзначеністю результату під час надання послуг, наявністю асиметрії маркетингової інформації; високою чуттєвістю до ринкової кон'юнктури [2]. В. Апопій зазначає, що сферу послуг утворюють різноманітні і різнорідні галузі діяльності, які створюють матеріальні та нематеріальні послуги, що дає підстави говорити про неї як про сукупність економічно неоднорідних ринкових сегментів, тобто як цілісну систему, складниками якої є різні види послуг, які потрібні населенню та суспільству для нормальної життєдіяльності загалом та для задоволення потреб кожної людини зокрема [3, с. 26].

Ринок послуг складається з окремих ринків, кожен з яких функціонує та розвивається з певними особливостями. Дослідники сфери послуг розробили значну кількість класифікацій, в яких використані такі критерії, як відчутність, характер попиту, обсяг послуг, складність, рівень кваліфікації, трудомісткість, економічна та соціальна орієнтація, ступінь контактності зі споживачем.

Сервісна сфера охоплює значну кількість видів діяльності, які об'єднуються у групи за допомогою різних класифікацій, що використовуються як на міжнародному, так і на національному рівнях. Так, у рамках класифікації ВТО (Всесвітньої торгової організації – World Trade Organization) виділено понад 150 видів послуг, згрупованих у 12 секторів. Разом із класифікацією ВТО у світовій практиці використовуються класифікація Організації економічного співробітництва і розвитку (Organisation for Economic Cooperation and Development), Міжнародна стандартна галузева класифікація всіх видів економічної діяльності (International Standard Industrial Classification of All Economic Activities) тощо. Зі сферою послуг у сучасному економічному

просторі пов'язані практично всі види діяльності, причому послуги надають не тільки традиційно сервісні, але й промислові підприємства, які здійснюють гарантійне і післягарантійне обслуговування виробленого продукту, транспортні послуги, інформаційну підтримку тощо.

Сучасний стан ринку послуг має певні характерні особливості:

- розвиток та ефективна діяльність малих господарських утворень;
- збільшення обсягу реалізації послуг через зростання попиту на них;
- високі показники діяльності колективних підприємств;
- суперечливе становище малого підприємництва через залежність від фінансування держави та її неспроможності надавати стабільну фінансову підтримку [4, с. 271].

В структурі торгівлі послугами домінують три основні групи. Частка доводиться на транспортні послуги, ще частка складає туризм, решта припадає на інші комерційні послуги, питома вага яких останнім часом швидко зростає. Це перш за все стосується таких нових складових сектору послуг, як інформаційні, бізнес-послуги, аутсорсинг та офшорінг.

Варто зазначити, що однією з вагомих складових на світовому ринку послуг є туристичний бізнес. Дослідження Всесвітньої туристичної організації під назвою "Tourism 2020 Vision" передбачають, що вже до 2020 року кількість подорожуючих осіб по всьому світу зросте до 1,56 млрд. на рік, а доходи від туристичного бізнесу сягатимуть 2 000 млрд. доларів на рік [5].

Головну роль в міжнародному обміні послугами відіграють індустріально розвинені країни. При цьому лише на чотири країни, такі як США, Франція, Німеччина та Велика Британія, припадає близько 34,5% усього світового експорту послуг. Це пов'язане з тим, що ці країни перейшли до постіндустріальної моделі розвитку, в якій домінує сектор послуг, а також зі збільшенням пропозиції нових послуг. Для цих країн характерне зростання експорту фінансових, інформаційних і ділових послуг.

Хоча в країнах, що розвиваються, сфера послуг і є одним з вирішальних чинників зростання, все ж їх частка у світовому обсязі торгівлі послугами не перевищує 6% за чітко вираженої переважаючої частки держав Азії. Основними видами експорту послуг є транспортні, туристичні та фінансові (офшорні).

Проте на фоні зазначених перспектив розвитку цієї галузі становище України виглядає дещо інакше. Незважаючи на те, що Україна наділена унікальними туристичними та культурно-рекреаційними ресурсами, держава не має сформованої системи взаємозв'язку між усіма видами

економічної діяльності, зокрема транспортом, будівництвом, промисловістю, культурою [2, с. 271]. Отже, можна стверджувати, що галузь туризму тією чи іншою мірою інтегрує практично усі сфери економіки, а її значення не можна недооцінювати. Проте в Україні спостерігається недостатнє фінансування в розвиток туризму.

Також проблемою є відсутність інформаційного забезпечення про стан ринку туристичних послуг України та статистичної інформації, а також недостатня автоматизація процесів туристичної діяльності. Крім того, загальну картину змінило загострення політичної ситуації, зокрема анексія АР Крим, яка була одним із найпривабливіших туристичних куточків України, а також військовий конфлікт на сході. Ці події спричинили суттєве зменшення загальної кількості туристів, а з 2014 року кількість туристів знизилась на 37,9% порівняно з минулим роком [6, с. 34]. Також проблематичним питанням залишається недосконалість методики статистичного обліку туристських потоків та суміжних галузей. Так, згідно з даними джерела [2, с. 186–187], на відміну від більшості європейських країн, де для оцінки впливу туризму на національну економіку застосовуються допоміжні (сателітні) рахунки, рекомендовані статистичним комітетом ООН, в Україні ще доведеться перейти на сучасні методики обліку результатів обслуговування туристів. Отже, в Україні відсутня достовірна статистика туризму, що заважає визначенню його місця та обсягу валютних надходжень від туристичної діяльності. Необхідно констатувати дуже низьку конкурентоспроможність туристичного ринку України, який характеризується незначними обсягами обслуговування іноземних громадян та розвитком малодохідних видів туризму, орієнтованого переважно на прості форми дозвілля та відпочинку. На міжнародному туристичному ринку Україна значно поступається в конкурентоспроможності іншим країнам, за один рік обсяг потенційних надходжень від іноземних туристів становить 19,5 млрд. доларів США, тоді як, наприклад, у Великій Британії витрати іноземних туристів дорівнюють 114 млрд. доларів.

Надзвичайна нерівномірність розподілу потоку туристів по території України свідчить не тільки про неспроможність розширити прийом рекреантів, але й про слабку рекламу, кооперативні зв'язки на міжнародному туристичному ринку і, як наслідок, нездатність залучити інвестиційні ресурси. Основна частка туристів припадає на м. Київ. З туристсько-екскурсійного і рекреаційного погляду загальна площа цінних у територій становить 9,4 млн. га, тобто 16% природних земельних ресурсів держави. Водночас місткість ландшафтів України з урахуванням допустимих природоохоронних норм, сягає 40 млн. осіб. Найважливішою проблемою розвитку туризму є створення

сучасної інфраструктури іноземного туризму. В Україні на 1 000 осіб населення припадає всього 1,3–1,5 місця на турбазах і в готелях, які обслуговують іноземних туристів, тоді як, наприклад, в Угорщині – 30. В Україні показник середньої зайнятості номерів у готелях становить 21–65,4%; Азії – 71,2%; Австралії і Новій Зеландії – 42,3%. Низький рівень використання готелів в Україні вказує, зокрема, на кілька обставин, а саме недостатню внутрішню міграційну спроможність населення, слабкий попит закордонних громадян на туристичні послуги в Україні, диспропорційність у розташуванні готелів по території України, з яких лише 25% знаходяться в сільській місцевості, невідповідність їх матеріальної бази сучасним вимогам. Більшість готелів, мотелів, кемпінгів, санаторіїв, баз відпочинку та турбаз збудовано за проектами, які не відповідають міжнародним стандартам.

Проте деякі туристичні дестинації все ще залишаються привабливим місцем відпочинку для іноземних туристів, а за їх рахунок загальне становище країни виглядає дещо кращим. Тобто необхідно взяти курс на розвиток готельної справи, туроператорів, проведення фестивалів тощо та відновити туристичні потоки. Перспективне становище також у Львову, колорит якого збільшує потоки подорожуючих. І найбільш вагоме значення для України мають Карпатські гори, які мають широкі можливості для відпочинку, такі як еко-туризм, гірськолижні курорти, різні види спорту та оздоровчі санаторії [2].

Отже, розвиток сфери послуг загалом та туризму зокрема в Україні потребує активізації залучення до цієї сфери інвестицій, зокрема іноземних. Залучення іноземного капіталу в українську економіку буде сприяти не тільки надходженню необхідних фінансових ресурсів, але й сучасних технологій технічно ефективних методів реалізації послуг, що сприятиме підвищенню їх якості й доступності, культури обслуговування, а в результаті підвищить конкурентоспроможність вітчизняних виробників послуг і значно зміцнить позиції України в міжнародному обміні послугами. Також позитивним зрушенням може стати використання різних комп'ютерних мереж для управління туристичними об'єктами, комунікування, резервування тощо, адже сфера ІТ в Україні активно розпочинає свій розвиток.

Велику роль у прямих іноземних інвестиціях відіграють транснаціональні корпорації й банки, які диверсифікують свою діяльність, стимулюють надходження до країни нових технологій, методів управління і маркетингу тощо.

Необхідною умовою розвитку туризму в Україні є ефективне функціонування готельної індустрії, що дає близько 60% усіх доходів від туризму. Сьогодні розвиток індустрії готельного бізнесу в Україні гальмується низкою зовнішніх і внутрішніх фак-

торів. Тому важливою видається зміна структури галузі, зокрема поява готелів високої категорії у складі мережі й малих готелів сімейного типу.

Разом із туристичними послугами спадаюча тенденція торкнулась і послуг готельно-ресторанного бізнесу. Хоча внаслідок проведення Євро-2012 на теренах України активізувались роботи щодо покращення транспортної системи, будівництва готелів кращого рівня та рестораних комплексів, загалом для готельно-ресторанної сфери характерними залишаються повільне зростання та невідповідність міжнародним стандартам. Якщо країна візьме курс на європейські тенденції розвитку, модернізує наявні об'єкти та якість послуг, що надаються, це дасть змогу закріпити свої позиції на ринку послуг. Адже саме завдяки впровадженню ефективних інноваційних систем управління, готельно-ресторанна сфера на міжнародному ринку стала дуже успішною. Крім того, лише за умов інноваційної складової можна подолати конкуренцію.

Сьогодні вагому роль відіграє ринок телекомунікаційних послуг, зокрема послуги мобільного зв'язку, які за короткий термін повинні бути інтегровані у світову систему зв'язку на рівноправній основі. Вже з 2009 року Україна мала провідні позиції в Європі щодо розвитку стільникових мереж [4, с. 273]. Таку ситуацію можна пояснити тим, що мобільні оператори надають особливі та інноваційні послуги, серед яких слід назвати доступні тарифи для зв'язку з іноземними операторами, мобільне телебачення, управління платіжними системами, доступ до Інтернету, 3G-зв'язок.

У контексті глобалізації одними з перспективних напрямів стала інтернаціоналізація освіти та її спрямування на розвиток ефективного механізму у світовому освітньому просторі. Чимало країн реалізують експортний потенціал освітніх послуг, що приводить до розвитку економіки та отримання прибутків. Загалом ринок освітніх послуг включає навчальні заклади, різноманітні організації, що надають освітні послуги, а також фізичних і юридичних осіб, що функціонують у даній сфері.

Сучасний стан освітніх послуг в Україні характеризується тим, що, з одного боку, розвиток відбувається за умов тривалого реформування, а з іншого боку, в умовах інтернаціоналізації на світовому ринку послуг. Наявність численних навчальних закладів, як державного, так і приватного типів, сприяла високому показнику рівня грамотності населення України, що складає 99,7% за показниками ООН в 2009 році. Показовими є не лише ступінь залучення до вищої освіти, але й продовження його позитивної динаміки. Україна належить до лідерів у сфері надання доступу та його розширення до послуг вищої освіти. Про сприятливе становище свідчить той факт, що Інститут статистики ЮНЕСКО визнав Україну одним із лідерів у галузі поширення вищої освіти.

Щодо конкурентоспроможності, то українська освіта має високу цінову привабливість для іноземних студентів. Разом із позитивними аспектами існують певні недоліки. За своїм конкурентним становищем система вищої освіти в Україні суттєво відрізняється від систем високорозвинених країн. Маючи достатній потенціал для збільшення конкурентоспроможності та суттєві передумови для становлення університетів та навчальних закладів високого рівня, України має певні бар'єри. Основними з них є неефективна модель управління освітнім сектором та відтік спеціалістів в галузі освіти закордон з метою постійного працевлаштування, а також нестача фінансових ресурсів. У зв'язку із цим, все частіше створюються приватні освітні заклади, які акумулюють кошти для своєї діяльності. Також негативним моментом є те, що вітчизняні дипломи не визнаються на міжнародному ринку і не є престижними. Тому дуже важливим нині є здійснення перетворень та інновацій щодо наближення до вимог ринку та міжнародних стандартів.

Не в найгіршому стані перебуває ринок реклами завдяки своїм перспективам. Але сьогодні неможливість спрогнозувати обсяг продажу на наступний рік і невизначеність із курсом гривні змушують багато компаній оптимізувати витрати на просування. Чимало рекламодавців визнають, що скорочуватимуть бюджети, перерозподіляючи вкладення в доступніші та ефективніші, на думку рекламодавця, види комунікації. Рекламні агенції, намагаючись утримати клієнтів, пропонують нові технології просування. Однак клієнти поки що не ризикують іти на рекламні експерименти. Більшість традиційних технологій вичерпала себе, зусилля нав'язливої реклами призвело до падіння продуктивності повідомлень. Однак рекламодавець в Україні поки лише придивляється до нових форматів. Утім, спеціалісти, котрі просувають нові види реклами, налаштовані оптимістично. У подібному стані перебуває ринок маркетингових послуг. Згідно з дослідженням на цьому ринку у зв'язку з економічною кризою близько 80% компаній скорочує бюджети на маркетинг або планує це зробити в нинішньому році. У деяких сферах бізнесу (наприклад будівництво, банківська справа, автомобільне виробництво, страхування, туризм) зниження витрат іноді досягає 100% [6]. Навіть фармацевтичний сектор, який завжди демонстрував один із найнижчих коефіцієнтів еластичності попиту, за ціною відмовляється від використання багатьох маркетингових інструментів, які були ефективні в минулому. Криза активно стимулює психологічну готовність керівників багатьох підприємств переходити на нові нестандартні для України методики роботи, що, звичайно, сприятиме появі нових можливостей для розв'язання важливих стратегічних завдань. І подолати всі фінансові негоди вдасться

тільки тим учасникам ринку, які зуміють правильно розставити пріоритети та ефективно вибудувати свою маркетингову політику [2].

Також перспективним вважається розвиток в Україні лізингової, франчайзингової та консалтингової діяльності. Останніми роками значно розширився контингент населення, який є потенційним споживачем соціальних послуг, за рахунок появи нових форм соціального добробуту. Однак сучасний рівень розвитку системи соціальних послуг, якість та види послуг, їх доступність для населення значно відстають від потреби людей. Тому можна сказати, що надання соціальних послуг є перспективним і водночас зникаючим видом послуг [6]. Неefективність системи соціальних послуг, зокрема, засвідчують її надмірна централізація, тенденція до концентрації послуг у стаціонарних установах, відсутність стандартів якості послуг, нераціональна система фінансування. На думку Мінпраці, навіть в умовах подальшого нарощування обсягів фінансування цієї системи, але під час збереження нинішніх підходів до управління нею, неможливо досягти головної мети, що полягає в тому, щоб запропонувати людям справді якісні послуги, орієнтовані на їхні реальні потреби. Нині назріла необхідність у глибоких структурних перетвореннях, упровадженні нової системи соціальних послуг європейського зразка, яка, зокрема, передбачає поступове звільнення держави від функцій безпосереднього надавання соціальних послуг і передачу їх недержавним організаціям. Водночас за державою мають бути закріплені функції фінансування та контролю за використанням коштів. Відносно обмеженою вважається частка України й у міжнародній торгівлі послугами. Відношення між експортом та імпортом послуг України складає 64,47% до 35,53% [2]. Водночас у країні є потенціал для розвитку міжнародної торгівлі послугами. Так, розвиток науки, технологій і висококваліфікована робоча сила є необхідними передумовами для динамічного розвитку інформаційно-комунікаційних технологій, програмного забезпечення, електронної й мобільної торгівлі, які ґрунтуються на основі глобальної мережі Інтернет, що може відіграти роль локомотиву розвитку, тобто стимулювати розвиток усєї національної економіки, забезпечити міцні конкурентні переваги на світових ринках. Слід також використати вигідне геоeкономічне положення країни для розвитку транспортної інфраструктури [7].

Традиційно компанії замислюються над питанням про вихід на закордонні ринки тоді, коли всі можливості одержання додаткових доходів на внутрішньому ринку вже вичерпані. Вихід на закордонні ринки можливий і для тих компаній, які не володіють сильними позиціями на внутрішньому ринку. Компанії, які не досягли значних успіхів на національному ринку, можуть розглядати мож-

ливості освоєння не тільки регіональних, але й зовнішніх ринків. Сучасні умови розвитку міжнародного бізнесу сприяють більш легкому входженню у світовий ринок не тільки великих, але й середніх і малих підприємств, вища концентрація яких характерна для сфери послуг. З 1994 року лібералізація зовнішньої торгівлі забезпечила українським підприємствам передумови для нарощування експорту. Однак ефективні засоби державної стимуляції розвитку міжнародної діяльності компаній сфери послуг лише напрацьовуються.

Мотиви виходу підприємства на міжнародний ринок можуть бути різними (можливість отримання більш високого доходу або економія витрат за рахунок ефекту масштабу; зменшення залежності від внутрішнього ринку; можливість обслуговування клієнтів компанії, які перебувають за кордоном). Деякі експерти наголошують на тому, що вихід на зовнішній ринок дає можливість подовжити життєвий цикл товару.

На фоні падіння обсягів міжнародних операцій у сфері послуг урядом України розроблені певні кроки щодо виправлення ситуації. Зокрема, висунуто вимогу підвищувати ефективність просування українських продуктів на світовий ринок та провести пошук можливостей допомоги українським підприємствам сформувавши відповідні операційні зв'язки із зовнішніми партнерами.

Прийняття рішення про доцільність виходу підприємства на зовнішні ринки може провадитись у декілька етапів. Воно потребує визначення обсягу міжнародних продажів, кількості країн, в яких здійснюватимуться продажі, а також рівня ризику міжнародної діяльності. Прийняття рішення про доцільність виходу є певною процедурою, яка передбачає виконання послідовних кроків (рис. 1). Також необхідним кроком є прийняття рішення щодо вибору методу та форми виходу на міжнародний ринок, після чого доречною є організація служби міжнародного маркетингу, а також реалізація маркетингової стратегії та контроль її результатів. Реалізація маркетингового плану може мати такі перешкоди, як несподівана конкуренція і більш кардинальні зміни на зовнішньому ринку (революційні перетворення, початок війни), тому підприємство має реально оцінювати результати своїх маркетингових планів, аналізувати успіхи та варіанти цілей і завдань, а за необхідності адекватно реагувати на зміни в міжнародному середовищі. Рішення щодо кожного етапу вимагають збору різноманітної інформації [9].

Наявність позитивних факторів, значного потенціалу у сфері послуг, використання запропонованої послідовності без відповідних стимулів із боку держави не дадуть змогу підвищити присутність підприємства на міжнародному ринку, не забезпечать нарощування обсягів його експортної діяльності, а тим більше якісних змін у структурі зовнішньої торгівлі України.

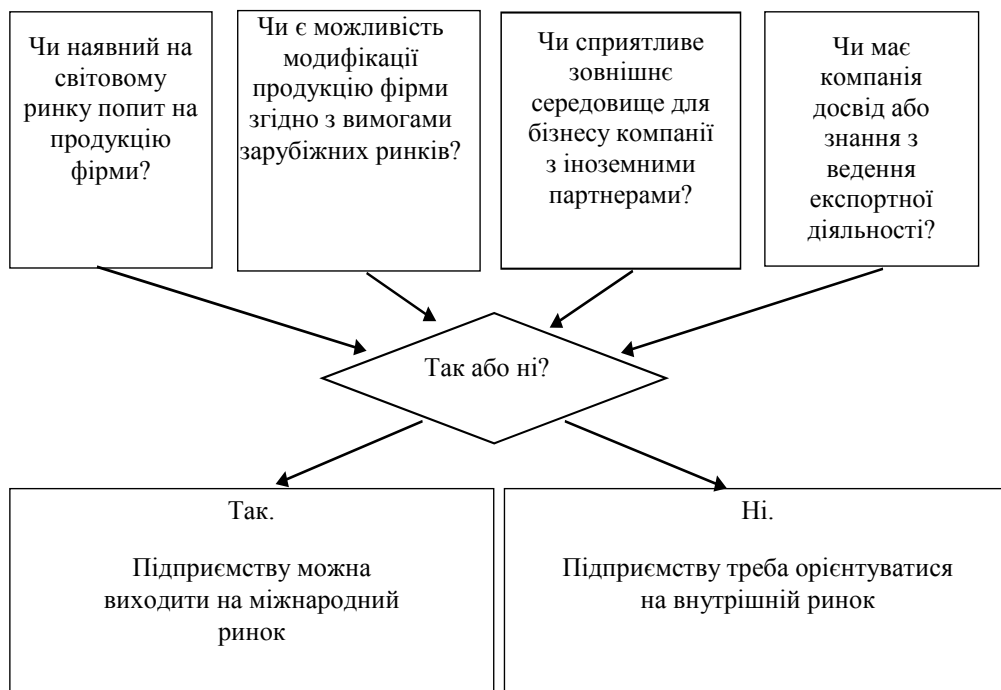


Рис. 1. Етапи прийняття рішення про вихід підприємства на міжнародний ринок

Джерело: розроблено автором на основі [8]

Експерти зазначають, що спрощення експорту не лише сприятиме припливу інвестицій у сферу послуг, але й допоможе істотній частині бізнесу вийти з тіні.

Певним поштовхом до підвищення ефективності міжнародної діяльності у сфері послуг стало прийняття Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо усунення адміністративних бар'єрів для експорту послуг». Ключовими передумовами успіху є розробка та реалізація державної стратегії прискореного розвитку високотехнологічних виробництв і проведення.

Висновки з проведеного дослідження.

Українські підприємства мають декілька важливих мотивів для виходу на міжнародний ринок, зокрема негативні процеси внутрішнього ринку, здобуття незалежності від негативних тенденцій, наявних на внутрішньому ринку, а також необхідність застосовувати ресурси підприємства, що використовуються на внутрішньому ринку для досягнення більш масштабних та перспективних цілей. Проте на шляху виходу на міжнародні ринки наявні певні проблеми, такі як недостатній рівень фінансування, невідповідність стану української інфраструктури міжнародним стандартам, мовні та культурні бар'єри.

Також розвиток сфери послуг в Україні потребує залучення додаткових інвестицій, зокрема іноземних. Залучення іноземного капіталу забезпечить надходження не тільки необхідних фінансових ресурсів, але й передових, технічно ефективних методів реалізації послуг, що сприятиме підвищенню їх якості, доступності, культури обслуговування, зрештою, під-

вищить конкурентоспроможність вітчизняних виробників послуг і значно зміцнить позиції України в міжнародному обміні послугами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Корчун В. Особливості зовнішньої торгівлі послугами України з країнами Європейського Союзу / В. Корчун, О. Наневич / Актуальні проблеми міжнародних відносин і зовнішньої політики країн світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://integrationconference2011.wordpress.com/2011/07/11/hello-world>.
2. Співак Л. Формування ринку послуг в трансформаційній економіці : дис. ... канд. екон. наук / Л. Співак. – К., 2002. – 192 с.
3. Апопій В. Організація і технологія надання послуг : [навч. посіб.] / В. Апопій [та ін.]. – К. : Академія, 2006. – 312 с.
4. Чепурда Л. Оцінка сучасного стану і тенденцій розвитку ринку послуг України / Л. Чепурда // Бізнес-Інформ. – 2013. – № 4. – С. 270–273.
5. World Tourism Organization Programme “Vision 2020” . – 2010. – Vol. 4. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sete.gr/files/Media/Ebook/110301_Tourism%20Vision%202020%20Europe.pdf.
6. Сегментування ринку туристичних послуг та визначення цільових сегментів / [І. Тараненко, Л. Гермідер, І. Колечкін] // Ефективна економіка. – 2016. – № 7. – С. 34–39.
7. Sushchenko O. Creation of Innovation Clusters as a Line of Enterprise Competitiveness Improvement in the Field of Foreign Economic Activity / O. Sushchenko, I. Trunina // Actual Problems of Economics. – 2016. – № 3 (177). – P. 191–198.

8. Sushchenko O. Development of employment mediation services and labour market in the tourism industry in Ukraine / O. Sushchenko Theoretical, methodological and practical foundations of human resources management / edited by M. Bezpartochnyi ; ISMA University. – Riga : Landmark SIA, 2016. – P. 104–114.

REFERENCES:

1. Osobly'vosti zovnishn'oyi torgivli poslugamy' Ukrayiny' z krayinamy' Yevropejs'kogo Soyuzu [Features of the foreign trade of services of Ukraine with the countries of the European Union] / V. Korchun, O. Nanevy'ch / Aktual'ni problemy' mizhnarodny'x vidnosy'n i zovnishn'oyi polity'ky' krayin svitu / [Elektronny'j resurs]. – Rezhym dostupu : <https://integrationconference2011.wordpress.com/2011/07/11/hello-world> (in Ukrainian).

2. Spivak L. (2002) Formuvannya ry'nku poslug v transformacijnij ekonomici [Formation of the services market in a transformational economy] (PhD Thesis) – K. – 192 p. (in Ukrainian).

3. Apopij V. (2006) Organizaciya i texnologiya nadannya poslug [Organization and technology of service provision. – K. : Akademiya, – 312 p. (in Ukrainian).

4. Chepurda L. (2013) Ocinka suchasnogo stanu i tendencij rozvy'tku ry'nku poslug Ukrayiny' [Assessment of the current state and trends of the Ukrainian market development]. Biznes-Inform. – № 4. – P. 270–273 (in Ukrainian).

5. World Tourism Organization Programme “Vision 2020” [Electronic resource]. – 2010. – Vol. 4. – Access mode : http://sete.gr/files/Media/Ebook/110301_Tourism%20Vision%202020%20Europe.pdf (in English).

6. Taranenko I., Germider L., Kolechkin I. (2016) Segmentuvannya ry'nku tury'sty'chny'x poslug ta vy'znachennya cil'ovy'x segmentiv [Segmentation of the market of tourist services and definition of target segments]. Efekty'vna ekonomika. – № 7. – P. 34–39 (in Ukrainian).

7. Sushchenko O., Trunina I. (2016) Creation of Innovation Clusters as a Line of Enterprise Competitiveness Improvement in the Field of Foreign Economic Activity. Actual Problems of Economics, 3 (177), P. 191–198 (in English).

8. Sushchenko O. (2016) Development of employment mediation services and labour market in the tourism industry in Ukraine // Theoretical, methodological and practical foundations of human resources management / [edited by M. Bezpartochnyi ; ISMA University]. – Riga : Landmark SIA. – P. 104–114 (in English).

Tymoshenko K.V.

Senior Lecturer at the Department of Tourism
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

**STRATEGIC DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY
OF ENTERPRISES ON THE WORLD MARKET OF SERVICES**

At the present stage of development, the accelerated development and, accordingly, the export of tourist, financial, business, research, services, is urgent for Ukraine. This sphere of foreign economic activity is a significant potential to increase the country's exports and therefore deserves priority attention. In the context of globalization, the entry of an enterprise into the international market becomes an integral component of its development. It is increasingly difficult to talk about the possibility of long-term viability of companies focused only on the domestic market. But the international market is very roomy and this opens up significant prospects for companies to operate on it.

The main aim of this article is to analyze the motives and problems, as well as characterize the process of entering on the external markets of Ukrainian business in the service sector. To formulate recommendations on the prospective areas for the entry of Ukrainian service enterprises into the international market. The main objective of this study is to identify trends in the development of the service sector both at the international level and in Ukraine, and identify problems related to the development of the service sector in Ukraine.

On the basis of this study using the developed algorithm It is possible to form a strategy of entering to the international market of enterprises in various sectors of economy of Ukraine.

The prospects for the further development of the world services market discussed in the article are the activation of foreign trade in services among countries that are investment-attractive. The increasing role in the further development of the world market of services is played by scientific and technical progress.

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ MAIN TRENDS IN DEVELOPMENT OF UKRAINIAN TOURISM INDUSTRY

УДК 338.87

Тучковська І.І.

к. е. н., доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи Львівський торговельно-економічний університет

Полотай Б.Я.

старший викладач кафедри туризму та готельно-ресторанної справи Львівський торговельно-економічний університет

У статті досліджено сучасні умови розвитку туристичної галузі в Україні. Акцентовано увагу на проблемах та перспективах розвитку окремих видів туризму, а також на особливостях туристичного попиту та пропозиції українських туристичних продуктів. Визначено можливі стратегії розвитку для українських туристичних підприємств в сучасних умовах.

Ключові слова: туризм, туристичний ринок, туроператори, турагенти, внутрішній туризм, екскурсійний туризм, франчайзинг.

В статье исследованы современные условия развития туристической отрасли в Украине. Акцентировано внимание на проблемах и перспективах развития отдельных видов туризма, а также особенностях туристического спроса и предложения украинских туристических

продуктов. Определены возможные стратегии развития для украинских туристических предприятий в современных условиях.

Ключевые слова: туризм, туристический рынок, туроператоры, турагенты, внутренний туризм, экскурсионный туризм, франчайзинг.

In the article the modern conditions of development of tourism industry in Ukraine are researched. The emphasis is on the problems and prospects of development of certain types of tourism, as well as on the specifics of tourist demand and the offer of Ukrainian tourist products. The possible development strategies for Ukrainian tourist enterprises in the present conditions are determined.

Key words: tourism, tourism market, tour operators, travel agents, domestic tourism, sightseeing tourism, franchising.

Постановка проблеми. Туристичний бізнес сьогодні залишається однією з найбільш привабливих та прибуткових галузей у світі. Незважаючи на нестабільність, кількість туристів у світі протягом останніх років збільшилася майже на 5% і продовжує зростати. У деяких країнах туристична галузь забезпечує до 40% ВВП. В Україні нині цей показник складає приблизно 3%.

Найбільшим попитом серед українців користуються подорожі за кордон, так званий виїзний туризм. Згідно з даними Асоціації лідерів туристичного бізнесу України за кордоном у 2016 р. відпочило 1,6 млн. українців. На продажах таких турпутівок однаково заробляють і підприємства-туроператори, і підприємства-турагенти. Левова частка турагентів в Україні займається виключно виїзним туризмом; на початковому етапі співробітництва з туроператором такі агенції отримують від них комісію в розмірі 12% з кожного туру.

Сьогодні входження на туристичний ринок нових підприємств здійснюється за спрощеною процедурою, чому сприяла відміна півтора роки тому ліцензування туристичної діяльності. Слід зауважити, що під час розроблення стратегій розвитку підприємств туристичної галузі слід враховувати сезонність, адже в Україні пік попиту на туристичні послуги припадає на період з травня по вересень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, пов'язані з визначенням основних чинників впливу на розвиток туристичної сфери та особливостей туристичного попиту і пропозиції українських туристичних продуктів, досліджуються вітчизняними і зарубіжними фахівцями, зокрема такими, як В.Г. Герасименко, В.Г. Гуляєв, А.П. Дурович, М.І. Кабушкін, В.М. Козирєв, О.Д. Король, В.І. Нікіфоров, Т.В. Чернова, І.М. Школа.

Проте нині у повному обсязі не розглянуто та не проаналізовано вплив основних тенденцій на розвиток різних видів туризму в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для українських туристичних фірм характерна жорстка конкуренція. Згідно зі статистичними даними щороку близько 30% турагентів розпочинають бізнес і, не попрацювавши й року, припиняють його. Сьогодні на українському ринку спостерігається надлишок агенцій, у яких є напрацьована клієнтська база, партнерські зв'язки; найчастіше це пояснюється тим, що провідні спеціалісти великих фірм-операторів залишають попереднє місце праці та розпочинають власний бізнес. Особливо сильно це явище поширене у великих містах та містах-мільйонниках. Неконтрольована діяльність таких підприємств була зумовлена відміною ліцензування. Чимало дрібних підприємств не мають можливості вкладати свої прибутки у навчання персоналу та розвиток технологій, тому якість обслуговування залишається низькою [3].

Загалом можна стверджувати, що на туристичному ринку України оператори поділили між собою напрями, встановили конкурентні ціни, розділили приймаючі сторони, блочні місця для авіаперельотів. Однією з проблем української туристичної сфери є те, що велика конкуренція у галузі стимулює розвиток певних тенденцій на ринку, наприклад демпінг. В результаті така робота не приносить очікуваних прибутків. Другою проблемою є невисока рентабельність бізнесу, тоді як ризики є вельми значними, а саме політичні та економічні негаразди, природні катаклізми, а також інші проблеми, що можуть привести до скорочення чи навіть згортання певних напрямів. Відповідно, від цього менеджмент компанії стає більш обережним: планувати стратегію можна не більше, ніж

на рік вперед, слід ретельно відстежувати ризики, необхідно акумулювати зекономлені на інших заходах ресурси тощо [2].

Усі домінуючі на українському ринку компанії працюють у туристичному бізнесі від 15 років і довше. Ринкова ніша заповнена приблизно на 60%. Новими учасниками ринку стають передусім філіали великих міжнародних холдингів, які раніше не мали представництва в Україні. У 2016 р. Державне агентство України з туризму та курортів видало 582 нові та переоформило 30 ліцензій. За перший квартал 2016 р. туристичним операторам видано 194 нові ліцензії.

За останні п'ять роки змінився і сам спосіб ведення туроператорського бізнесу. Раніше розвиток ситуації був більш прогнозованим, що давало змогу будувати довгострокові плани. Сьогодні тури найчастіше продаються в останній момент; споживачі не спішать бронювати турпакети завчасно, попередньо збираючи інформацію про туроператора та аналізуючи сприятливість політичної ситуації у вибраному регіоні. Ще одною характерною тенденцією сучасного українського турринку є те, що вже сьогодні значна частина клієнтів бронює тури через Інтернет та купує турпутівки за посередництвом спеціальних сайтів, тим самим все менше використовуючи послуги туроператорів. Щоб не втрачати подібних клієнтів, деякі туроператори відкривають нові офіси за кордоном; у перспективі це може сприяти залученню іноземних клієнтів до відпочинку в Україні.

Конкуренція у цій ринковій ніші є значно нижчою, затрати на відкриття туристичної фірми складають близько 10 тис. дол., термін окупності становить приблизно 1,5 роки. Ніша внутрішнього екскурсійного туризму сьогодні заповнена на 20%. При цьому щороку в Україні відпочиває близько восьми мільйонів внутрішніх туристів. Після завершення чемпіонату з футболу «Євро – 2012» можна стверджувати, що проведення цього турніру створило сприятливі умови для розвитку внутрішнього екскурсійного туризму, адже потік туристів по Україні після чемпіонату вже збільшився на 30%. Незважаючи на те, що Україна сильно постраждала від економічної кризи, вітчизняний туристичний бізнес стабільно розвивається, зокрема збільшується кількість подорожей всередині країни; американські аналітики прогнозують зростання ринку приблизно на 7,5% у період до 2016 р. Широкий спектр екскурсійних послуг надають підприємства міст-мільйонників, великих обласних центрів, місцеві турбюро в історичних та культурних центрах, бальнеологічних курортах та рекреаційних зонах. Водночас у більшості міст України можна розвивати промисловий, оздоровчий та інші види екскурсійного туризму. Найбільш популярними місцями відвідання для іноземних туристів залишаються Київ (приваблює

30% іноземних відвідувачів), Карпатський регіон (включаючи Львів) та Одеса. Більшість іноземних мандрівників вибирає або індивідуальні тури, або круїзні тури. Західну Україну традиційно відвідують американські, канадські та польські туристи. Крим став популярним місцем відпочинку для німців із середнім та нижче середнього рівнями доходів. Серед держав, з яких туристи приїжджають в Україну, можна навести список країн-лідерів, який не змінюється протягом вже багатьох років: Росія, Польща, Білорусь, Німеччина, США, Італія, Туреччина, Великобританія, Ізраїль.

У розвитку в'їзного туризму зацікавлені не лише органи державної та місцевої влади, але й туроператори. Це один із таких випадків, коли інтереси чиновників та приватних підприємців повністю співпадають, а за мінімальної підтримки держави рату можливий активний ріст туристичної галузі. Все більше туроператорів одним зі своїх головних напрямів роботи вибирає розвиток в'їзного туризму, адже за своїм потенціалом Україна входить у десятку найбільш перспективних у туристичному плані європейських країн.

Однак сьогодні потенційне збільшення потоку туристів стримує нерозвиненість туристичної інфраструктури, будівництво та трансформацію якої стримує недосконалість українського законодавства. Зокрема, таке зосередження на розвитку в'їзного туризму пояснюється суттєвими змінами на ринку виїзного туризму. Протягом 2016 р. спостерігалась несподівана тенденція: громадяни України стали частіше подорожувати у країни, які раніше вважались екзотичними. Відповідно, дещо знизився турпотік у вже традиційні напрямки: якщо раніше у Туреччину та Єгипет виїжджали 90–95% усіх українських туристів, то в минулому році цей показник знизився до 70–75%. Проте значно збільшився потік туристів до таких країн, як ОАЕ, Іспанія, Греція, країни південно-східної Азії. Така тенденція пояснюється спрощенням візового режиму, відкриттям нових рейсів великих авіакомпаній, лояльною ціновою політикою [1].

Загалом в Україні є усі передумови для розвитку туризму, однак є також і низка проблем, що уповільнюють розвиток екскурсійного туризму та індустрії загалом. Насамперед у засобах масової інформації активно проводиться реклама міжнародного туризму і практично відсутня реклама внутрішнього туризму, за винятком загальновідомих туристичних зон (Карпатський регіон, регіон Трускавець – Моршин – Східниця, Крим). Також у бюджетах західноукраїнських областей щороку недостатньо фінансів, а здебільшого й загалом відсутні кошти на реконструкцію та реставрацію пам'яток історії, архітектури, давнього зодчества, а залучення інвестицій гальмується через неврегульованість нормативно-законодавчої бази держави.

Наприклад, велика кількість населених пунктів (наприклад, Кам'янець-Подільський, Хотин, Меджибіж, Ізяслав) багаті на архітектурні пам'ятки, для відновлення яких необхідне значне фінансування. Є підстави стверджувати, що в Україні сектор туристичної індустрії нерозвинутий. У жодному місті країни не роздаються безкоштовні буклети-путівники, які б інформували туристів про наявність історико-культурних пам'яток, відпочинкових зон.

Великою проблемою є відсутність сучасної туристичної інфраструктури, адже близько 90% будівель для розміщення туристів є спадщиною радянської доби. На жаль, в Україні все ще недостатньо готелів, які б відповідали міжнародним стандартам. За останні п'ятнадцять років в Україні активно розвивається сільський зелений туризм. Згідно з даними Спілки сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні сьогодні сформовано базу даних із більш ніж 600 садиб загальною місткістю близько 6 тис. місць, які щороку приймають близько 800 тис. туристів. Для порівняння, у Польщі агротуризмом та сільським зеленим туризмом займаються близько 12 тис. господарств та приватних садиб, у Франції, Великобританії та Німеччині – не менше 20 тис. господарств у кожній країні. З огляду на таку статистику можна стверджувати, що ніша сільського зеленого туризму в Україні поки що заповнена не більше ніж на 15%.

В Україні близько 90% сільських зелених садиб зосереджено у традиційних туристичних регіонах, а саме у Карпатах, Криму та Приазов'ї, поблизу відомих курортно-рекреаційних центрів, баз відпочинку та гірськолижних курортів, що, як правило, позиціонують себе як міні-готелі. Більшість таких закладів спеціалізується на прийомі туристів взимку (любителів зимових видів відпочинку), влітку (любителів пляжного відпочинку); садиби Карпатського регіону приймають туристів круглий рік, тоді як приватні готелі Криму, Приазов'я відкриті для туристів з травня по жовтень. Спектр послуг, які пропонують власники зелених садиб, досить широкий: краєзнавчі екскурсії, туристичні походи, мандрівки на квадроциклах, катання верхи на конях, доїння корів, кіз, збирання грибів, ягід, риболовля.

Щодо особливостей туристичного попиту та пропозиції, то поступово туризм охоплює ті райони та місцевості, де рекреаційна діяльність раніше не була пріоритетною, однак територія є рекреаційно привабливою та має туристичний потенціал. Такими, зокрема, є Городенківський і Волинський райони Івано-Франківської області, Старосамбірський та Турківський райони Львівської області, Заліщинський район Тернопільської області. За останні роки збільшився попит і, відповідно, з'явилася пропозиція на садиби сільського зеленого туризму у Черкаській, Вінницькій, Чернігівській та Київській областях.

Сьогодні досить популярною інвестицією є купівля садиб у екологічно чистій місцевості поруч із річкою, озером, у гірській місцевості; така інвестиція коштує від 2 до 10 тис. дол., на подальший розвиток бізнесу необхідно буде витратити від 10 до 20 тис. дол. Для того щоб отримати сталий прибуток від туристичного бізнесу у сільській місцевості, необхідно приймати не менше 50 людей в місяць, що є не завжди можливим навіть у сезон. Тому для більшості власників зелених садиб прийом туристів не є основною діяльністю. Можна визначити кілька проблем, які стримують розвиток сільського зеленого туризму в Україні:

- інформація про вже наявні та нові зелені садиби найчастіше не доходить до споживача, тому власники найчастіше намагаються прорекламуватися через своїх постійних клієнтів, через електронний каталог Спілки сприяння розвитку сільського зеленого туризму, а також беруть участь у туристичних виставках та етнографічних фестивалях;

- брак засобів для обладнання туристичного об'єкта та його інфраструктури; до того ж більшість суб'єктів цього бізнесу не є підприємцями і можуть кредитуватися як фізичні особи;

- проблема співробітництва із туристичними фірмами; більшість власників зелених садиб відмовляється від співпраці з турагенціями, оскільки туристичні компанії часто накручують ціни, тим самим зменшуючи кількість бажаючих відпочити у сільській місцевості.

Дуже популярним є використання туристичними фірмами соціальних мереж та мобільних технологій. Це зумовлене поширенням використанням серед туристів соціальних мереж та спеціалізованих додатків для мобільних телефонів. Наприклад, згідно з даними компанії "Mandala Research", 52% 152 млн. дорослих американських туристів використовують соціальні мережі та генерують для економіки США \$102,9 млрд. за рахунок внутрішнього туризму порівняно з \$69,5 млрд. від незареєстрованих користувачів.

В Україні тенденція розвитку туризму за посередництвом інформаційних технологій сьогодні виявляється у створенні турагенцій, які продають туристичні путівки тільки через Інтернет, у створенні інтернет-спільнот у соціальних мережах, у яких туристи спілкуються та обмінюються досвідом. Активно розвиваються в Україні й принципово нові види туризму, такі як гастрономічний туризм, дегустаційні тури, дієтичні тури, фітнес-тури, шопінг-тури.

У структурі попиту відбувається зміщення пріоритету від стандартного відпочинку (наприклад, пляжного відпочинку) до екскурсій та спеціальних програм. Особливо популярними стають екстремальні тури, зокрема катання на повітряній кулі,

турвиживання у джунглях, експедиції в Арктику, на Камчатку, гірськолижні тури в Індію, альпіністські тури в Непал. Стрімко зростає популярність так званого подійного туризму, наприклад поїздки на пивні фестивалі, рок-концерти відомих гуртів, футболні й тенісні матчі, Олімпійські ігри, перегони Формули 1, етапи Кубків світу з велоперегонів, гірських лиж, сноубордингу.

Враховуючи ці тенденції, учасники українського туристичного ринку для збереження своїх позицій діють одразу в кількох напрямках [1]:

1) розробляють і пропонують клієнтам нові тури в країні, що раніше вважались важкодоступними;

2) адаптують уже наявні програми, оптимізуючи їх з огляду на відповідності ціни якості; водночас туроператори просувають туристичні продукти у «низький» сезон, залучаючи клієнтів доступною ціною та ретельно продуманою насиченою програмою відпочинку;

3) орієнтуються на підвищення якості на всіх етапах діяльності (від обслуговування в офісі перед поїздкою до обслуговування під час повернення додому); на кожному етапі обслуговування туроператор ретельно фільтрує своїх турагентів-посередників, орієнтуючись на ті підприємства, які можуть витримувати стандарти якості туроператора.

Оскільки все більше туроператорів прагне не лише залучити нових клієнтів, але й втримати постійних, така стратегія повністю себе виправдовує.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, розглянувши тенденції розвитку різних видів туризму в Україні, можна зробити такі висновки стосовно розробки стратегії туристичного підприємства.

1) Сьогодні підприємцям найбільш вигідно розпочинати бізнес із відкриття туристичної фірми за допомогою франчайзингу; це потребує менше витрат, дає можливість використовувати бренд відомого підприємства і передбачає швидку окупність бізнесу. Франчайзингове підприємство, як правило, у своєму бізнесі використовує стратегію мінімізації витрат.

2) Для українського туристичного ринку характерними є велика конкуренція у галузі та низька рентабельність бізнесу. Це зумовлене валютними коливаннями, економічною нестабільністю турбізнесу у світі загалом та Україні зокрема, політичною ситуацією у країні, недосконалістю туристичного законодавства, природними катаклізмами в популярних туристичних країнах тощо.

З огляду на вищезазначені чинники більшість українських туристичних компаній у своїй роботі орієнтується на використання стратегії диференціації. З іншого боку, стратегія диференціації робить туроператора залежним від вибраного

напрямку роботи, а в разі падіння попиту на відпочинок у певній країні чи на певному курорті туроператор втрачатиме прибуток.

3) Одним із найбільш перспективних туристичних напрямів у вітчизняному туризмі є організація екскурсійних турів по Україні та за кордоном. Ніша внутрішнього екскурсійного туризму сьогодні заповнена на 20%, конкуренція у цій ринковій ніші є значно нижчою, а попит на такі послуги щороку збільшується. Зокрема, також зростає попит і на екстремальні тури, тури подійного туризму. Це все свідчить про те, що чимало туристичних компаній, вибираючи такі напрями роботи, формують свою роботу в руслі стратегії фокусування; тобто туроператор проводить проектування, планування, просування, ціноутворення та організацію турів, які максимально задовольняють потреби певного сегменту чи сегментів.

4) Незважаючи на те, що в Україні активно розвивається сільський зелений туризм, існує низка чинників, які суттєво стримують його розвиток (складна процедура отримання кредиту, проблема співробітництва з туристичними фірмами). Спрощення таких юридичних процедур тільки сприятиме розвитку цього малого бізнесу. Останніми роками сільський зелений туризм охоплює ті райони та місцевості, де рекреаційна діяльність раніше не була пріоритетною, однак є рекреаційно привабливою та має туристичний потенціал.

5) Для українського туристичного ринку, як і для європейського та американського, характерні зростання та розвиток інтернет-сегменту. Прогнозується, що вже у найближчому майбутньому на ринку з'явиться більше підприємств, які продаватимуть туристичні продукти через Інтернет; велику роль у цьому відіграватимуть соціальні мережі та спеціалізовані сайти.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрик Й. В розвитку в'їзного туризму / Й. Андрик // Статус. Економічне життя. – 2012. – № 16–17 (238–239). – С. 14.
2. Величко Е. Слово о маркетинге / Е. Величко // Украинская туристическая газета. – 2012. – № 3 (83). – С. 18.
3. Турнуть по-новому // Статус. Економічне життя. – 2012. – № 9 (231). – С. 6.

REFERENCES:

1. V razvytyy vездного turызma / J. Andryk // Status. Ekonomycheskye yzvestyja. – № 16–17 (238–239), 23 aprelja 2012. – S. 14.
2. Slovo o marketynghe / E. Velychko // Ukraynskaja turystycheskaja ghazeta. – № 3 (83), aprelj 2012. – S. 18.
3. Turnutj po-novomu // Status. Ekonomycheskye yzvestyja. – № 9 (231), mart 2012. – S. 6.

Tuchkovska I.I.

PhD, Associate Professor
Department of Tourism and Hotel and Restaurant Affairs
Lviv University of Trade and Economics

Polotay B.Ya.

Senior Lecturer
Department of Tourism and Hotel and Restaurant Affairs
Lviv University of Trade and Economics

MAIN TRENDS IN DEVELOPMENT OF UKRAINIAN TOURISM INDUSTRY

Today's tourist business remains one of the most attractive and profitable branches in the world. Today, the Ukrainian tourist market has a surplus of agencies with an experienced client base, partnerships; This is most often due to the fact that leading specialists of large operators leave their jobs and begin their own business. Especially this phenomenon is widespread in large cities and cities-millionaires. The uncontrolled activity of such enterprises was caused by the abolition of licensing. Many small businesses have the opportunity to invest in staff training and technology development, so the quality of service remains low.

In general, it can be argued that operators in the tourist market of Ukraine divided directions between themselves, established competitive prices, shared the host parties, and blocked seats for air travel. One of the problems of the Ukrainian tourist industry is large competition in the sector, which stimulates the development of certain market trends. Despite the fact that Ukraine has been severely affected by the economic crisis, the domestic tourist business is developing steadily, in particular, the number of trips within the country increases; American analysts predict market growth by about 7.5%.

In Ukraine, the tendency of tourism development through the use of information technologies for today is manifested in the creation of travel agencies that sell tourist tours only through the Internet, in the creation of Internet communities in social networks in which tourists communicate and share experiences. The new types of tourism are actively developing – gastronomic tourism, tasting tours, diet tours, fitness tours, shopping tours.

Taking into account the tendencies of the Ukrainian tourist market, the participants act in the following directions to save their positions:

- develop and offer customers new tours to countries that were previously considered difficult to access;
- adapt existing programs, optimizing them with regard to price / quality matching;
- focus on improving quality at all stages of the activity, starting with servicing in the office before the trip and ending with servicing when returning.

As more and more tour operators aspire not only to attract new customers, but also to keep them alive; in this case, this strategy fully justifies itself. Therefore, one of the most promising tourist destinations in domestic tourism is the organization of excursions around Ukraine and abroad. The niche of domestic sight-seeing tourism is currently filled by 20%, competition in this market niche is much lower, and the demand for such services is increasing every year.

This all testifies that many travel companies, choosing such directions of work, form their work in line with the strategy of focusing; that is, the tour operator carries out the design, planning, promotion, pricing and organization of tours that meet the needs of a particular segment or segments as much as possible.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ АВІАТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

THE TENDENCIES OF DEVELOPING THE AVIATION BRANCH OF UKRAINE

У статті проведено аналіз загального стану розвитку авіатранспортної галузі України та впливу глобалізаційних процесів на її розвиток, а також оцінено інвестиційно-інноваційну активність авіатранспортних підприємств України, запропоновано стратегії управління підприємствами авіатранспортної галузі на засаді інноваційно-інвестиційного розвитку.

Ключові слова: стратегії розвитку, авіатранспортні підприємства, конкурентоспроможність, сучасний маркетинговий інструментарій.

В статті проведено аналіз общего состояния развития авиатранспортной отрасли Украины и влияния глобализационных процессов на ее развитие, а также оценена инвестиционно-инновационная активность авиатранспортных предприятий Украины,

предложены стратегии управления предприятиями авиатранспортной отрасли на основе инновационно-инвестиционного развития.

Ключевые слова: стратегии развития, авиатранспортные предприятия, конкурентоспособность, современный маркетинговый инструментарий.

The article analyzes a general state of development of the aviation branch of Ukraine and the way the globalization processes influence it; evaluates the innovative investment activities of aviation enterprises of Ukraine and suggests management strategies that aviation enterprises could adopt in terms of their innovative investment development.

Key words: development strategies, aviation enterprises, competitive ability, modern marketing tool set.

УДК 656.7:061.5(045)

Фісун Ю.В.

асистент кафедри маркетингу
Національний авіаційний університет

Табачук Н.О.

студентка
Національний авіаційний університет

Постановка проблеми. Україна має значний потенціал розвитку авіаційного транспорту та нарощування обсягів вантажних і пасажирських перевезень повітряним флотом іноземного і вітчизняного виробництва. Але для реалізації цього потенціалу важливими є адаптація законодавства до європейських стандартів, оновлення матеріально-технічної бази, модернізація аеропортової інфраструктури, забезпечення захисту національних інтересів під час реалізації завдань з відкриття українського повітряного простору.

Поступове економічне відновлення обумовлює зростання попиту на пасажирські авіаперевезення, що сприяє збільшенню розмаїття маршрутів та розширенню географії авіаційного сполучення України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Значний внесок у розвиток теоретичних основ дослідження стратегічного управління розвитком підприємства зробили М. Портер, І. Ансофф, А.А. Томпсон, Дж. Стрикленд, Д. Хассі, Д.А. Аакер, А.Т. Зуб, Г. Мінцберг, Дж.Б. Куїн, С. Субраманьям, Г.М. Тарасюк, З.Є. Шершнева, Т.Л. Мостенська, П.Т. Саблук, Ю.В. Печерица та інші науковці. Також необхідно відзначити публікації таких учених, як Ю.Ф. Кулаєв, В.А. Кулік, В.М. Загоруйко, О.П. Рахнянська, Н.М. Тошина, в яких запропоновані рішення проблем формування та реалізації стратегій розвитку підприємств авіаційної галузі. Проте питання вибору та впровадження стратегій розвитку авіапідприємств в сучасних умовах вимагають додаткового вивчення та висвітлення.

У статті розглядаються аспекти вибору оптимальних стратегічних напрямів розвитку авіакомпаній з урахуванням можливостей та загроз зовнішнього середовища.

Україна має значний потенціал розвитку авіаційного транспорту та нарощування обсягів вантажних і пасажирських перевезень повітряним флотом іноземного і вітчизняного виробництва. Проте для реалізації цього потенціалу важливими є адаптація законодавства до європейських стандартів, оновлення матеріально-технічної бази, модернізація аеропортової інфраструктури, забезпечення захисту національних інтересів під час реалізації завдань з відкриття українського повітряного простору.

Поступове економічне відновлення обумовлює зростання попиту на пасажирські авіаперевезення, що сприяє збільшенню розмаїття маршрутів та розширенню географії авіаційного сполучення України.

Таким чином, формування стратегії розвитку авіатранспортної галузі посилюється з огляду на очікуване підписання Угоди про асоціацію з ЄС, зокрема Угоди про зону вільної торгівлі, оскільки недостатній розвиток транспортної інфраструктури, який перешкоджає необхідному доступу громадян та підприємств до транспортних послуг, може призвести до серйозних економічних втрат і ускладнити налагодження високоєфективної торгівлі та прискореного економічного зростання України.

Постановка завдання. Очікувана ратифікація Кейптаунської конвенції сприятиме залученню додаткових фінансових ресурсів для оновлення матеріально-технічної бази авіаційних підприємств України. Нині слід розширити low-cost перевезень пасажирів.

Як правило, органи державної статистики у дослідженнях економічного розвитку країни, зокрема її транспортної галузі, наводять показники, що характеризують задоволений попит на послуги цієї сфери. Проте, як показує аналіз, у дея-

ких транспортних галузях не вирішеною і невисвітленою залишається проблема збалансування попиту і пропозиції послуг, зокрема послуг щодо перевезення (відправлення) вантажу і пасажирів.

Зазначені обставини гальмують темпи економічного розвитку, оскільки вироблена продукція не може бути своєчасно відправлена споживачу або виробник змушений зменшувати обсяги власного виробництва.

Залишається багато невирішених питань з нарощування обсягів авіаційних пасажирських і вантажних перевезень.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Сьогодні розвиток авіатранспортної галузі стримується великою кількістю проблем та обмежень, що пов'язані з наслідками світової економічної кризи та зростанням цін на паливні ресурси. Багато компаній не в змозі досягти своєї мети зростання виручки і рентабельності, але вірогідність досягнення зростання прибутку збільшується, якщо авіапідприємство має чітку стратегію зростання і розвинену інфраструктуру її виконання. Одне без іншого знижує ймовірність успіху. Нині основними факторами розвитку будь-якої господарської системи є інноваційні, серед яких слід назвати нову техніку, системні технології нового типу, нову організацію праці і виробництва, нову мотиваційну систему. Це стосується й авіаційної галузі, у якій авіакомпанії знаходяться під безпрецедентним тиском для одержання економічних результатів внаслідок зростання цін на паливо, оплату праці тощо. В цих умовах активізувалася цінова конкуренція на ринку з боку бюджетних авіакомпаній, діяльність яких активізувалась за рахунок залучення не тільки туристів, але й бізнес-сегментів. В цих умовах деякі авіакомпанії здійснюють репозиціонування для успішної конкуренції на ринку, шукаючи інноваційні, нові можливості сервісу і бізнес-моделей. Майбутній успіх авіакомпаній визначається їх здатністю використовувати нові технології, що здатні забезпечити лояльність клієнтів і підвищення операційної ефективності.

Сучасний стан авіатранспортної галузі України характеризується недостатнім рівнем конкуренції, завищеними тарифами порівняно з багатьма європейськими авіакомпаніями. Повітряні перевезення між Україною та іншими країнами регулюються двосторонніми міжурядовими угодами, у яких прописуються авіакомпанії з обох сторін, маршрути, а також кількість рейсів за певний проміжок часу. Оптимізація управління авіаційним простором можлива завдяки глобалізаційним процесам, що відбуваються у світовій авіації протягом останніх десятиліть, а саме впровадженню політики «відкритого неба».

Політика «відкритого неба» – це міжнародна концепція, спрямована на лібералізацію правил і регулювань міжнародної авіаіндустрії, тобто ство-

рення вільного ринку. Спільний авіаційний простір дасть змогу авіакомпаніям отримати безперешкодний доступ до регіональних та міжнародних маршрутів. Вигоди споживачів очевидні: збільшення конкуренції приводить до здешевлення вартості послуг, покращення якості обслуговування. Намагання підписати договір «Про відкрите небо» тривають від грудня 2007 року і склали п'ять раундів переговорів. Найближчі роки мають стати періодом форсованого розвитку високотехнологічних галузей, зокрема авіаційної галузі. На цьому наголосив Прем'єр-міністр Микола Азаров під час засідання Уряду 30 січня 2013 року. Проте існує загроза витіснення вітчизняних учасників ринку великими, більш конкурентоздатними іноземними компаніями, тому важливим є дослідження різних аспектів спільного функціонування авіапідприємств у рамках міжнародної співпраці.

Проаналізувавши досвід співробітництва авіакомпаній на міжнародних ринках, можемо виявити такі тенденції. Альянси між авіакомпаніями на міжнародних ринках за останні десятиліття набувають статусу однієї з головних особливостей авіатранспортної галузі. Значна кількість споживачів, особливо тих, що подорожують у справах, вимагає організації безпересадочних перельотів з будь-якої точки світу в будь-яку іншу. Проте сьогодні жодна авіакомпанія не в змозі ефективно забезпечувати вимоги споживачів власними силами. Намагаючись ефективно задовольнити вимоги ринку, авіакомпанії шукали комерційних партнерів для збільшення власних можливостей в охопленні ринку. Пасажири завжди можуть скласти маршрут, користуючись послугами двох або більше компаній, завдяки механізму співробітництва різних компаній, що управляється IATA (Міжнародна асоціація повітряного транспорту), однак взаємодія за відсутності взаємовигідних умов є неефективною та не сприяє інтеграційним процесам.

Авіакомпанії «Northwest Airlines» («Північно-західні авіалінії», США) та «KLM» («Королівські датські авіалінії») стали першопрохідцями у міжнародній співпраці, спільно використовуючи регіональні та вузлові аеропорти (хаби). Нині існує три основні альянси, а саме найбільший Star Alliance, наступний SkyTeam, а також Oneworld, що разом складають більше 80% загального обсягу авіаперевезень над Атлантикою та Тихоокеанським регіоном і забезпечують майже 80% польотів між Європою та Азією.

Незважаючи на очевидну вигоду від міжнародної співпраці, виникають питання, пов'язані з регулюванням державними органами процесів монополізації ринків. Імунітет від законодавчих претензій можливий за умови приєднання до концепції спільного авіаційного простору, так званого відкритого неба, що спрямована на лібералізацію правил та регулюючих механізмів між-

народної комерційної авіації. Аналіз ситуації, що склалася, доцільно проводити з двох позицій, де перша ґрунтується на співробітництві з метою забезпечення послуг для невеликих аеропортів, оскільки обсяг перевезень між невеликими містами незначний. Збільшення обсягу перевезень за таких умов можливе за умови використання низьких тарифів, тобто шляхом зменшення витрат, яким пішли бюджетні авіакомпанії (LCC). З метою забезпечення регулярних перевезень у цьому разі компанії шукають можливості співпраці між собою. Інша позиція спрямована на вирішення проблем організації перевезень з використанням значних вузлових аеропортів з високою щільністю трафіка. Значне завантаження аеропортів вимагає оптимального управління авіаційними потоками і більш високого рівня інтеграції між перевізниками.

Інтерлайн-угода (Interlining) передбачає співробітництво між двома або більше авіакомпаніями щодо визнання документації про перевезення. На практиці це означає, що під час продажу квитка на бланку однієї компанії можна виписати квиток на рейс іншої, і навпаки, електронний квиток є єдиним із занесенням інформації в бази кожної компанії. Інтерлайн також дає змогу стикувати рейси різних компаній, наприклад якщо споживач має намір дістатися з пункту А у пункт С з пересадкою у пункті В рейсами двох компаній, то він може придбати лише один квиток і часто дешевше, ніж за умови купівлі двох квитків. Спільна програма лояльності (FFP) дає змогу споживачам накопичувати бонусні бали за кілометри польоту, а також нараховувати бонуси за використання дебетових та кредитних карток не тільки однієї компанії, але й її партнерів. Вигоди для споживачів конвертуються у значні знижки на подальші рейси, доступ у кімнати відпочинку підвищеного комфорту компаній-партнерів, пріоритет бронювання квитків.

Код-шерингова угода (Code sharing) – це спільне використання літака однієї компанії декількома авіаперевізниками на певному маршруті, тобто рейс виконується однією компанією, а інші можуть продавати місця в даному літаку за своїми тарифами і під своїм кодом і номером рейсу, нібито він виконується ними самими. Код-шерингова угода фактично є більш глибоким рівнем співпраці, що поєднує переваги інтерлайн-угоди з правом продажу квитків від власного імені, значно скорочуючи видатки на перевезення і залишаючи щільний розклад польотів з перевагами спільної програми лояльності, а також вибором більш зручних варіантів пересадки у вузлових аеропортах.

Альянси (Alliances) є співпрацею за видом спрямованої координації між авіаперевізниками, що дає змогу отримати додаткові переваги від поєднання зусиль, досвіду, спільного використання обладнання. Спрямована координація сприяє зменшенню рівня економічного ризику,

зниженню витрат, збільшенню обсягу інвестицій, прискоренню і полегшенню впровадження інновацій, покращенню якості та розширенню асортименту послуг. Об'єднання дає змогу більш крупним компаніям або альянсам розширити долю ринку, збільшити кількість вузлових аеропортів (хабів), авіапарк альянсу і можливості технічного обслуговування літаків у різних регіонах, виробити єдину маркетингову стратегію розвитку. Компанії, що приєднуються, отримують переваги, пов'язані з доступом до ресурсів альянсу, збільшенням обсягів перевезень, підвищенням якості обслуговування, залученням нових споживачів програмами лояльності партнерів, оптимізацією витрат (перш за все, на паливо, оскільки альянси закуповують значні обсяги за оптовими, більш низькими цінами), використанням більш відомого бренду і маркетингового досвіду альянсу. Пасажири отримують схожі переваги, що й під час код-шерингових угод, але в більших обсягах і з додатковими зручностями, наприклад отримання інформації про всі напрями сполучення і вигоди, що представляють учасники альянсу, рідною мовою споживача.

У зв'язку з намаганням Уряду України залучити авіатранспортну галузь до євроінтеграційних процесів у рамках договору «Про відкрите небо» виникають питання конкурентоздатності вітчизняних компаній. Спільний авіаційний простір приведе на український ринок нових крупних міжнародних гравців, що звикли працювати в умовах жорсткої конкуренції на міжнародних ринках. Витісненню з ринку вітчизняних авіаперевізників може стати на заваді членство в головних міжнародних альянсах. Окрім проаналізованих переваг, що отримують перевізники, приєднавшись до альянсів, збільшиться обсяг авіаперевезень і завантаження аеропортів, а саме міжнародного аеропорту «Бориспіль» як вузлового хабу. З метою збільшення зацікавленості альянсів у партнерстві українські компанії мають розробити програми, спрямовані на покращення сервісу і наближення до наявних міжнародних стандартів. Проте найбільші вигоди від приєднання до спільного авіаційного простору отримують пасажирів.

Постійний вплив міжнародного конкурентного середовища, зменшення внутрішньої стійкості системи з порушенням стану рівноваги визначають необхідність адаптації вітчизняних авіакомпаній до умов ринку. При цьому важливо враховувати особливості взаємодії вітчизняних авіаперевізників із зовнішнім середовищем та ідентифікувати найбільш адекватні способи реагування на зміни в ньому. Вітчизняним авіакомпаніям необхідно забезпечити підвищення свого адаптаційного потенціалу до вищого рівня, основними показниками якого є оптимальне бізнес-планування діяльності, потужний бренд, диверсифікованість, високоефективне лідерство, гнучкість

та ризик-менеджмент, оптимальне скорочення витрат та використання ресурсів, довгострокове бачення та ефективні стратегії стійкого та помірною зростання, оптимальне використання парку ПС та симетричний розвиток мережі авіаліній, активне впровадження новітніх систем продажів, ефективні програми лояльності для часто літаючих пасажирів. Також для підвищення рівня адаптаційного потенціалу вітчизняних авіакомпаній необхідно забезпечити реалізацію ефективного організаційно-економічного механізму адаптації авіакомпаній до умов глобального ринку пасажирських авіаперевезень, що дасть змогу забезпечити діагностування та прогнозування змін факторів зовнішнього та внутрішнього середовища авіакомпанії; мінімізацію прояву негативних факторів; своєчасне та обґрунтоване прийняття управлінських рішень; вибір оптимальної бізнес-моделі авіакомпанії під час адаптації до умов конкурентного середовища, що передбачає створення інтегрованих моделей оцінки наявних ресурсів та оцінювання рівня ризиків; визначення ефективної структури парку ПС відповідно до умов обслуговування наявної чи прогнозованої мережі повітряних маршрутів авіакомпанією; вдосконалення методів та форм співпраці авіакомпаній України з авіаперевізниками інших країн для зміцнення своїх позицій на міжнародних ринках.

З посиленням конкурентної боротьби на ринку авіаперевезень, авіакомпанії повинні формувати та реалізовувати стратегії з урахуванням особливостей їх орієнтації на певний ринковий сегмент, стаючи більш гнучкими, використовуючи переваги сучасних форм співпраці з іншими учасниками ринку. Вітчизняним авіакомпаніям, що мають невисокий рівень рентабельності внаслідок значної капіталомісткості, наукоємності та трудомісткості, впливу внутрішніх та зовнішніх факторів, необхідно реалізувати стратегії, спрямовані на управління витратами. Водночас недоцільно обмежувати діапазон змін в авіакомпаніях, концентруючи зусилля тільки на мінімізації витрат, оскільки зі зниженням ступеня лояльності споживачів до перевізника все більшого значення набувають такі заходи, як удосконалення форматів дистрибуції та підвищення рівня сервісного обслуговування. Орієнтація на зменшення витрат не повинна призводити до зниження здатності авіакомпанії задовольняти потреби клієнтів і здатності перевізника своєчасно та ефективно реагувати на зміни в бізнес-середовищі в майбутньому. Заходи щодо зменшення витрат обов'язково необхідно поєднувати з реструктуризацією самої авіакомпанії, оскільки поодинокі зміни не дадуть суттєвого ефекту.

Основними заходами щодо пристосування національних авіакомпаній до умов розвитку європейського та світового ринків авіаперевезень

мають бути мінімізація витрат без втрати якості авіаційного продукту; забезпечення високого рівня безпеки відповідно до міжнародних стандартів, надійності авіаперевезень та їх регулярності; забезпечення симетрії розвитку мережі авіакомпанії з побудовою мостів обслуговування фідерних ділянок (оптимізація всієї мережі); забезпечення прийнятного сервісного обслуговування; забезпечення оптимального використання парку ПС та екіпажу відповідно до мережі авіакомпанії; оптимізація комерційної політики компанії з роботою ефективною схеми взаємодії всіх внутрішніх елементів та стандартизацією бізнес-процесів; запровадження сучасних корпоративних стандартів ведення бізнесу; розвиток допоміжних систем бізнесу та каналів дистрибуції з відданням непрофільних напрямів.

Співпраця вітчизняних авіакомпаній в рамках Спільного ринку Європи дасть змогу підвищити рівень якості авіаційних послуг, використовувати більш сучасні методи управління авіакомпаніями, забезпечити оптимальну комерційну політику авіаперевізників у сфері ціноутворення, підвищити економічну ефективність діяльності аеропортів та обслуговуючих служб повітряного простору України, збільшити обсяги інвестування в розвиток національної авіаційної індустрії, розширити ринки збуту авіаційних послуг.

Також з огляду на те, що авіаційний комплекс є стратегічним для кожної розвиненої країни світу, державна підтримка як на законодавчому, так і на виконавчому рівнях є життєво необхідною.

Сьогодні національний інвестиційний клімат є недостатньо сприятливим для залучення іноземних інвестицій. Для інтенсивного розвитку економіки необхідне використання інноваційно-інвестиційної моделі, адекватної вітчизняним реаліям. Для подальшого розвитку українського ринку пасажирських та вантажних авіаперевезень необхідне залучення додаткових інвестицій як на мікрорівні (інвестиції окремих юридичних та фізичних осіб, кредитно-фінансових інститутів тощо), так і на макрорівні та наднаціональному рівнях (інвестиційні ресурси транснаціональних структур, урядів окремих держав, міжнародних економічних та валютно-фінансових організацій).

Сьогодні інвестиційна діяльність вітчизняних авіатранспортних підприємств переважно спрямовується на оновлення морально та фізично застарілого парку повітряних суден, розбудову інфраструктури аеропортів та модернізацію основних фондів. Оскільки авіатранспортна галузь є надзвичайно капіталомісткою та наукоємною, актуальною залишається проблема підвищення інноваційності діяльності авіатранспортних підприємств України для забезпечення економічної ефективності їх діяльності, а також конкурентоспроможності як окремих підприємств цивільної авіації на націо-

нальному та міжнародному ринках авіаперевезень, так і авіаційної галузі загалом. Це створить основу для стабільного динамічного економічного розвитку вітчизняної галузі повітряних перевезень, дасть змогу реалізувати широкомасштабну організаційно-економічну та техніко-технологічну модернізацію підприємств авіатранспортної промисловості.

Для підвищення конкурентоспроможності національної економіки необхідними є формування національної інноваційної системи, розширення інвестиційних можливостей для реалізації інноваційних проектів. Проте за наявного рівня інноваційної активності підприємств поки що неможливо здійснити це в повному обсязі. Для повноцінної інтеграції України у світовий економічний простір необхідно підвищити частку інноваційної продукції у сукупному продукті та збільшити обсяги надання високотехнологічних послуг, зорієнтувати інвестиційні процеси на структурну перебудову національної економіки на новій технологічній основі для посилення конкурентних позицій національних підприємств на світовому ринку в довгостроковій перспективі, а також зменшення рівня втрат від дії негативних чинників глобального середовища.

Вжиття адаптаційних заходів щодо інтеграції авіатранспортної системи України з європейською та світовою транспортними системами передбачає використання сучасної інноваційно-інвестиційної моделі розвитку авіатранспортних підприємств з огляду на інтеграційні та глобалізаційні тенденції у сфері авіації. Слід зазначити, що рівень бюджетного та позабюджетного фінансування розвитку авіатранспортної інфраструктури недостатній та пов'язаний з невисокими обсягами інвестування галузі повітряних перевезень, особливо в умовах подолання негативних наслідків кризових явищ. Поступово підвищується роль приватного капіталу як одного з важливих фінансових джерел підтримки та розвитку інновацій в авіатранспортній сфері.

Аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності авіатранспортних підприємств України показує, що серед основних проблем розвитку авіаційної галузі, які впливають на її інвестиційну привабливість, є такі:

1) Морально та фізично застарілий парк повітряних суден та основних фондів загалом. Недопущення значної частини ПС українських авіакомпаній до здійснення польотів у Західну Європу з урахуванням вимог ICAO та EASA. Вирішення цієї проблеми можливе за рахунок:

- створення потужних інвестиційних фондів для інвестування державних програм у сфері авіації;
- оновлення парку ПС із залученням інвестицій на придбання нових більш економічних та екологічних ПС вітчизняного чи закордонного виробництва або використання лізингу ПС;
- впровадження повітряних суден вітчизняного виробництва та сучасних повітряних суден закордонної розробки;

– створення потужної системи державного і недержавного лізингу з використанням банківських кредитів;

– створення національної незалежної системи сертифікації авіаційної техніки на базі вітчизняних науково-експериментальних центрів.

2) Недостатній рівень розвитку інфраструктури регіональних та міжнародних аеропортів України. Шляхи вирішення проблеми такі:

- затвердження концепції розвитку аеропортів;
- розвиток мережі вузлових аеропортів та створення національного вузлового аеропорту (хабу) на базі аеропорту «Бориспіль»;
- підготовка техніко-економічних обґрунтувань, проектної документації, розробка механізмів фінансування комплексних проектів розвитку інфраструктури аеропортів;
- оновлення та модернізація об'єктів наземної інфраструктури, а також будівництво нових терміналів.

3) Невідповідний рівень технології організації процесу перевезень, недостатнє інформаційне забезпечення. Основними напрямками розв'язання проблеми є такі:

- впровадження глобальних супутникових систем CNS/ATM для обслуговування повітряного руху;
- проведення автоматизації та комп'ютеризації авіакомпаній на рівні міжнародних стандартів;
- запровадження розвиненої ефективної комп'ютерної мережі для підвищення якості обслуговування;
- створення системи транспортно-логістичних комплексів (для скорочення часу доставки, зниження затрат на перевезення, оптимізації тарифів) і подальший розвиток інформаційних та логістичних технологій;
- створення незалежного органу з розслідування авіаційних подій.

4) Недостатній розвиток мережі маршрутів транспортних перевезень. Ситуацію можна покращити через:

- укладення угод з іншими авіакомпаніями з продажу комерційних прав (інтерлайни, угоди щодо блок-місць, маркетингові угоди, код-шерінгові угоди, угоди про спільну експлуатацію авіаліній);
- створення авіаційних альянсів або приєднання до вже наявних.

5) Недостатні темпи інтеграції транспортно-дорожнього комплексу України до європейської та світової транспортних систем. Шляхи розв'язання такі:

- створення сильного та конкурентоспроможного національного повітряного перевізника;
- реалізація положень Концепції розвитку транспортно-дорожнього комплексу України на середньостроковий період та до 2020 року, а також національних програм в частині розвитку авіаційного транспорту,

– забезпечення безпеки польотів та авіаційної безпеки шляхом розвитку механізмів нагляду та контролю.

6) Невідповідність законодавства України у сфері авіації міжнародним та європейським вимогам. Ця проблема вирішується через:

– завершення побудови системи державного регулювання та національної нормативної бази;

– прискорення прийняття нової редакції Повітряного кодексу,

– удосконалення механізмів державного регулювання в авіаційній галузі;

– удосконалення національного законодавства ЦА відповідно до міжнародних вимог, JARiv (Спільних авіаційних вимог Європейського Союзу) для набуття повного членства України в спеціалізованій регіональній організації, а саме Об'єднаних авіаційних властях (JAA);

– внесення змін у чинне законодавство щодо не оподаткування доходу від інвестиційної діяльності для залучення додаткових інвесторів у галузь авіаперевезень.

Вищезазначені проблеми авіатранспортного комплексу України суттєво впливають на інвестиційну привабливість цієї галузі, а отже, і на можливість залучення додаткових інвестиційних ресурсів. Власне, на вирішення цих актуальних проблем і повинна бути спрямована інвестиційна діяльність підприємств авіаційної галузі. Водночас самим авіапідприємствам необхідно розробляти власні програми розвитку з урахуванням інтересів окремих авіакомпаній, інвесторів, держави та регіону, що обслуговується, оскільки це також впливає на обсяги залучених інвестиційних ресурсів.

Для забезпечення ефективного розвитку у довгостроковій перспективі вітчизняним авіакомпаніям необхідно сформуванню інвестиційну стратегію – комплексну програму реалізації довгострокових цілей інвестиційної діяльності, яка включає такі аспекти.

1) Визначення загального періоду розробки інвестиційної стратегії з урахуванням тривалості періоду, необхідного для формування загальної стратегії розвитку авіакомпанії; тенденцій розвитку економіки України та інвестиційного ринку; специфіки галузі, в якій функціонує дана авіакомпанія; її розміру, потужності та темпів розвитку.

2) Оцінка сильних та слабких сторін авіакомпанії, які визначають особливості її інвестиційної діяльності (дослідження фінансових можливостей формування інвестиційних ресурсів авіакомпанії; маркетингових можливостей розширення обсягів перевезень та диверсифікації діяльності авіакомпанії; особливостей інвестиційної структури авіакомпанії; професійно-кваліфікованого персоналу авіакомпанії, що забезпечує розробку та реалізацію інвестиційної стратегії).

3) Формування стратегічних цілей інвестиційної діяльності з прийнятним рівнем інвестиційних ризиків, формування достатнього обсягу інвестиційних ресурсів та оптимізація їх складу, вибір найбільш ефективних напрямів реального та фінансового інвестування.

4) Розробка найбільш ефективних шляхів реалізації стратегічних цілей інвестиційної діяльності авіакомпанії (розробка стратегічних напрямів формування інвестиційних ресурсів).

5) Формування та реалізація інвестиційної стратегії відповідно до вибраної інвестиційної політики авіакомпанії.

6) Оцінка результатів реалізації інвестиційної стратегії авіакомпанії на базі розроблених критеріїв та стандартів.

Формування інвестиційної стратегії авіакомпанії передбачає вибір найефективніших шляхів її досягнення та базується на прогнозуванні кон'юнктури інвестиційного ринку та умов здійснення інвестиційної діяльності.

Висновки з проведеного дослідження.

Проведене дослідження дає змогу зробити висновок про недостатній рівень обсягів інвестування авіатранспортної галузі, особливо в умовах подолання негативних кризових явищ. Для підвищення конкурентоспроможності національної економіки необхідними є формування національної інноваційної системи та розширення інвестиційних можливостей для реалізації інноваційних проектів.

В умовах глобалізації авіаперевезень для забезпечення стабільності конкурентних позицій вітчизняних авіапідприємств на міжнародних ринках велике значення має використання наявних можливостей, які створюються завдяки реалізації інвестиційно-інноваційної моделі розвитку повітряних перевезень в Україні. Відповідні заходи дадуть змогу покращити інвестиційний клімат у цій сфері та забезпечать успішну адаптацію до ринкових умов.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аксенов І.М. Маркетинг на об'єктах транспорту : [монографія] / І.М. Аксенов. – Нежин : Аспект-Поліграф, 2006. – 336 с.
2. Гайдуцький П.І. Україна: проблеми інтеграції / П.І. Гайдуцький // Національна безпека і оборона. – 2013. – С. 76–89.
3. Глазьев С.Ю. Пауза в переговорах Києва з ЄС стала разумным шагом / С.Ю. Глазьев [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.glazev.ru/sodr_ssn/348.
4. Кіш Є. Пошуки теоретичних моделей європейської інтеграції / Є. Кіш [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.politik.org.ua/vid/magcontent.php3?m=1&n=34&c=605>.
5. Концепція розвитку транспортно-дорожнього комплексу України на середньостроковий період до 2020 року. – К. : МТУ, 2001. – 27 с.

6. Конкурентна політика держави в умовах трансформації національної економіки : [монографія] / за заг. ред. В.Д. Лагутіна. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 300 с.

REFERENCES:

1. Aksenov Y.M. (2006) *Marketyngh na obek-takh transporta* [Marketing on the objects of transport]. Nezhyn : Aspekt-Polighraf, p. 336. (in Ukrainian).

2. Ghajducykj P.I. (2013) *Ukrajina: problemy integraciji* [Ukraine: the problems of integration.], pp. 76–89 (in Russian).

3. Ghlazj'ev S.Ju. *Pauza v pereghovorakh Kyeva s ES stala razumnim shaghom* [A pause in the negotiations with Kyiv on the EU has become a reasonable

step]. Available at : http://www.glazev.ru/sodr_ssn/348 (in Ukrainian).

4. Kish Je. *Poshuky teoretychnykh modelej jevropejskoho integraciji* [The search for theoretical models of European integration]. Available at : <http://www.politik.org.ua/vid/magcontent.php3?m=1&n=34&c=605> (in Ukrainian).

5. (2001) *Koncepcija rozvytku transportno-dorozhnjogho kompleksu Ukrajiny na serednjostrokovyj period ta do 2020 roku* [Concept of development of the transport-road complex of Ukraine for the medium-term period till 2020]. K. : MTU p. 27 (in Ukrainian).

6. Laghutina V.D. (2008) *Konkurentna polityka derzhavy v umovakh transformaciji nacionalnoji ekonomiky* [Competitive policy of the state in the conditions of transformation of the national economy]. Kyiv. nac. torgh.-ekon. un-t, p. 300 (in Ukrainian).

Fisun Yu.V.

Teaching Assistant of the Department of Marketing
National Aviation University

Tabachuk N.O.

Student
National Aviation University

THE TENDENCIES OF DEVELOPING THE AVIATION BRANCH OF UKRAINE

The problem of designing a development strategy of aviation branch in Ukraine has a great significance for stabilization of transit and raising its efficiency.

This is the reason for introducing new approaches to development of native aviation enterprises based on the application of adaptive and innovative methods, both individually and in their integration. The lack of research, planning and organization of the institutional component decreases its competitive ability and in its turn explains the necessity for further methodological and applied research.

The main tendencies for developing the aviation branch of Ukraine have been discovered and the influence of the globalization processes on its development has been defined. The possibilities for the provision of the sustainable development of aviation enterprises have been specified.

The assessment of innovative investment activities of aviation enterprises of Ukraine has been completed and the strategy of managing aviation enterprises in the frameworks of innovative investment development has been elaborated. Ukraine today has to compete with the world leaders of the aviation branch but it experiences such problems of its development as: the shabbiness of its main assets, the lack of qualified staff, the lack of state's support in the process of creating new machines, introduction of new technologies, and in general – for developing aviation and construction systems, the insufficient level of the legal demands for operators' certification, indefinite conditions for activities, high risk in aviation companies management, insufficient upgrading of aviation fleet etc.

Thus, today Ukraine needs to deeply reform the branch, to upgrade the aviation fleet, navigation means at airports, and also to boost the demand for carriage by air.

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE AS A MANAGEMENT OBJECT

Наукові обґрунтування поняття «підприємство» в різних галузях знань перетинаються з наукою про економічну безпеку. Тому перш ніж розглядати економічну безпеку підприємства як об'єкт управління, ми маємо зосередитись на різнобічному розгляді власне її предметного поля, тобто підприємства. Дослідження самого підприємства, його істотних характеристик, складових частин, внутрішніх і зовнішніх зв'язків у контексті дослідження питань управління його економічною безпекою стає особливо актуальним. Руйнування старої системи функціонування, створення нових основ і відкриття нових можливостей діяльності, необхідність перегляду позицій щодо підприємства в умовах глобалізації, а також безліч інших чинників потребують вивчення свого теоретичного підґрунтя.

Ключові слова: економічна безпека, підприємство, управління, суб'єкт господарювання, промислове підприємство.

Научные обоснования понятия «предприятие» в различных областях знаний пересекаются с наукой об экономической безопасности. Поэтому прежде чем рассматривать экономическую безопасность предприятия как объект управления, мы должны сосредоточиться на разностороннем рассмотрении собственно ее предметного поля, то есть предприятия. Исследование самого предприятия, его существенных характеристик, составных частей, внутренних и внешних связей в контексте исследова-

ния вопросов управления его экономической безопасностью становится особенно актуальным. Разрушение старой системы функционирования, создание новых основ и открытие новых возможностей деятельности, необходимость пересмотра позиций касательно предприятия в условиях глобализации, а также множество других факторов требуют изучения своего теоретического основания.

Ключевые слова: экономическая безопасность, предприятие, управление, субъект хозяйствования, промышленное предприятие.

The scientific substantiation of the concept of "enterprise" in various fields of knowledge intersects with the science of economic security. Therefore, before considering the economic security of an enterprise as an object of management, we must focus on the versatile consideration of its own subject field, that is, enterprises. The research of the enterprise itself, its essential characteristics, and components, internal and external connections in the context of studying the issues of management of its economic security becomes especially relevant. The destruction of the old system of functioning, the creation of new foundations and the opening of new opportunities for action, the need to revise the views on the company in a globalizing environment and many other factors require the study of the theoretical basis.

Key words: economic security, enterprise, management, business entity, industrial enterprise.

УДК 65:658.658.11

Аванесова Н.Е.

к. е. н., доцент,
професор кафедри фінансів та кредиту
Харківський національний університет
будівництва та архітектури

Чупрін Є.С.

студент
Харківський національний університет
будівництва та архітектури

Постановка проблеми. Різнобічність поглядів на об'єкт управління, яким нині є підприємство, є обов'язковою передумовою виявлення безпекогенних чинників управління таким об'єктом або, навпаки, передумовою виявлення загроз його економічній безпеці. Крім того, будь-яке підприємство є досить складною соціально-економічною системою, досягнення певного стану економічної безпеки якого істотно залежить від можливостей узгодження тих чи інших інтересів, носіями яких є представники як зовнішнього, так і внутрішнього середовища підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Аналіз наукової періодики дав змогу виявити, що проблемами економічної безпеки підприємств займаються такі науковці, як, зокрема, О.В. Ареф'єва, М.А. Бендиков, Н.В. Білошкурська, О.А. Грунін, Т.М. Іванюта, А.О. Заїчковський. У сучасній науковій літературі багато дослідників розглядають та аналізують діяльність підприємств тільки за основними показниками та роблять висновки щодо їх ефективності діяльності, але поки що мало науковців розглядають ефективність діяльності підприємств з точки зору їх економічної безпеки.

Постановка завдання. Положення про те, що підприємство є складною соціально-економічною безпекою, з одного боку, доповнює необхідність

з'ясування розуміння підприємства як об'єкта управління, а з іншого боку, торкається питання вибору теоретичного підґрунтя управління економічною безпекою підприємства, тобто зосередження на тій чи іншій економічній теорії щодо такого управління.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Вивчення сутності та розгляд дефініцій економічної безпеки дають змогу зробити припущення щодо наявності певної специфіки економічної безпеки підприємства з позиції розгляду її як об'єкта управління.

Є декілька причин, які, власне, стосуються не стільки загального розуміння економічної безпеки підприємства, скільки її саме як об'єкта управління, які уможливають припущення щодо наявності такої специфіки. Зокрема, до таких причин належить потреба у з'ясуванні розуміння підприємства, по-перше, як об'єкта управління, а по-друге, як об'єкта, який, тяжіючи до досягнення визначеного рівня економічної безпеки, потребує вибору методологічного підґрунтя та спеціального інструментарію управління такою безпекою.

Слід зазначити, що наявність потужного потенціалу знань з менеджменту може створити ілюзію прозорості першої причини, тобто розуміння підприємства як об'єкта управління.

Концептуалізація управління економічною безпекою підприємництва «підприємство як об'єкт менеджменту» є не просто поширеною, але й обов'язковою темою багатьох навчальних посібників та підручників з менеджменту [14]. Проте специфікація виконуваного дослідження потребує більш глибокого вивчення особливостей підприємства як об'єкта управління, які можуть виникати на перетині різних галузей знань про підприємство.

Тому проведенню дослідження економічної безпеки як об'єкта управління мають передувати деякі пояснення.

Економічна безпека не є абстрактним поняттям. На кожному щаблі вертикалі економічної безпеки (від найвищого до найнижчого) таке поняття має певне предметне поле, а саме міждержавні відносини, державу, регіон, підприємство чи життєдіяльність людини. Кожне предметне поле має свої особливості та специфіку щодо ідентифікації своєї економічної безпеки [10].

Безперечно, значущість дослідження особливостей кожного такого предметного поля в рамках проведення спеціальних досліджень щодо їх економічної безпеки не викликає сумнівів. Проте підприємство було і залишається основною структурною ланкою економіки будь-якого типу, як адміністративно-командного, так і ринкового [7].

Підприємство є самостійним суб'єктом господарювання і права. Більше того, серед суб'єктів господарського права провідне місце належить саме такому суб'єкту, як підприємство. Це обумовлене особливими економічними і соціальними функціями підприємства в економічній системі, а саме функціями товаровиробника, який задовольняє суспільні потреби в продукції, роботах і послугах. Закон України «Про підприємства в Україні», з одного боку, визначає компетенцію підприємства (має права та обов'язки) як господарюючого суб'єкта, а з іншого боку, відзначає, що підприємство є юридичною особою, яка не має у своєму складі інших юридичних осіб [10, с. 1].

Найчастіше підприємства й установи ідентифікують як організації, що виконують економічні, соціально-культурні, адміністративно-політичні та інші функції з метою задоволення матеріальних, духовних та інших потреб громадян, суспільства та держави. Вони відрізняються один від одного за змістом, результатом і метою основної діяльності.

Підприємство як соціально-економічний і правовий інститут має певну сукупність економічних, організаційних та юридичних ознак, за якими кваліфікується як господарюючий суб'єкт і як суб'єкт права.

Підприємство є самостійним господарюючим суб'єктом. Самостійність в ухваленні господарських рішень є однією з основних і необхідних умов діяльності підприємства як товаровиробника.

Юридичний аспект такого визначення полягає в тому, що підприємство під час здійснення своєї господарської діяльності «має право за власною ініціативою ухвалювати будь-які рішення, які не суперечать законодавству України» [10, с. 27]. Врешті-решт, підприємство – це статутний господарюючий суб'єкт. Статут підприємства як локальний акт господарського законодавства нормативно визначає цілі та предмет діяльності окремого підприємства, відхилятися від яких без зміни статуту підприємства заборонено. Статут також визначає межі спеціальної правоздатності підприємства як юридичної особи. Це один з найважливіших правових актів підприємства, тому ст. 9 Закону України «Про підприємства в Україні» спеціально визначає обов'язкові та альтернативні пункти, які включаються до статуту підприємства.

Підприємство має необхідне для господарюючого суб'єкта майно, а саме основні й оборотні засоби, інші цінності, якими воно володіє, користується і розпоряджається на певному правовому титулі (на правах власності, повного господарського ведення або оперативного управління). Це майно юридично відмежоване, як правило, від майна власника підприємства і закріплене за підприємством як суб'єктом права.

У законодавстві невеликої кількості країн підприємство визнається суб'єктом цивільного та торгового права (наприклад, підприємство виступає в обороті як самостійний суб'єкт у Панамі, Коста-Ріці та деяких інших державах Латинської Америки). Значно вплинув на право країн Африки (Ангола, Мозамбик, Гвінея-бісау тощо), що звільнилися, Торговий кодекс Португалії, в якому підприємство визнається господарюючим суб'єктом.

Законодавство зарубіжних країн по-різному встановлює перелік видів майна, які включаються в поняття «підприємство». Італійське законодавство охоплює все майно підприємства; французьке і бельгійське законодавство допускає встановлення іпотеки на торговий фонд, тобто певну частину майна підприємства, згідно з Концептуалізацією управління економічною безпекою підприємства що включає лише активи, за винятком нерухомості і прав вимог до третіх осіб. Німецьке і швейцарське законодавство [12] передбачає під час придбання підприємства також придбання усіх його активів і пасивів, тобто як прав вимог, так і боргів. У США підприємством (establishment) вважається розташована в одному місці фізично відособлена установа, в якій здійснюється деяка підприємницька діяльність, надаються послуги чи виконуються виробничі операції [10].

Таким чином, з точки зору права загалом та вітчизняного законодавства зокрема підприємство – це самостійна господарська організація, створена і зареєстрована у встановленому законом порядку для здійснення господарської діяль-

ності з метою задоволення суспільних потреб у товарі (продукції, роботах, послугах) та отримання прибутку, яка діє на підставі статуту, користується правами і виконує обов'язки щодо своєї діяльності, є юридичною особою, має самостійний баланс, поточний та інші рахунки в банках.

Економічна сутність підприємства загалом полягає в тому, що його діяльність має на меті одержання прибутку, а її об'єктивними умовами є безперервний постійно повторюваний процес відтворення [5, с. 19–35].

З огляду на те, що кількість промислових підприємств в Україні становить більшість, слід окремо розглянути розуміння таких підприємств.

Так, досить специфічно з економічної точки зору розглядає промислове підприємство А.І. Чужмаров [1; 2; 9]. Акцентуючи увагу на тому, що промислове підприємство є складним інженерно-технічним комплексом, який може, згідно з Концептуалізацією управління економічною безпекою підприємництва, виступати об'єктом злочинних намірів та дій, він вважає, що у сучасних умовах, що склалися, тероризму, домагань кримінальних структур, недобросовісних конкурентів, рейдерів промислові підприємства так само є власниками технічної і комерційної інформації, інтелектуальної власності, торгової марки, несанкціоноване використання яких несе загрози фінансовому становищу конкретного промислового підприємства, що не забариться позначитися на тій чи іншій складовій економічної безпеки промисловості регіону.

Таке зауваження є вкрай важливим, особливо якщо йдеться про промислове підприємство чи сукупність таких підприємств, розташованих на території промислово розвинутих регіонів країни.

Як об'єкт управління, який в умовах ринкових відносин і конкуренції є складною багаторівневою ієрархічною системою, підприємство слід розглядати одночасно з кількох позицій.

Тому невизначеність, що виникає на цій основі, значною мірою обмежує економічну свободу підприємств, тим самим негативно впливаючи на їх економічну безпеку.

З точки зору концепції PDM (Product Data Management), тобто системи управління виробничою інформацією як однієї з концепцій менеджменту, підприємство – це сукупність виробничих підрозділів, що пов'язані загальними інтересами з виготовлення виробу чи групи виробів. До складу підприємства як системи виробничої інформації, відповідно до цієї концепції, може бути включено мережу підрядників чи постачальників, залучених до процесу створення або загальної підтримки виробу [1; 3; 4].

Рушійною силою створення, функціонування та розвитку підприємства є діяльність, що завжди пов'язана з інтересами, міра узгодження яких і формує його економічну свободу, досягаючи

того чи іншого рівня економічної безпеки. Словники тлумачать діяльність (англ. “activity work”) як працю, дії людей у будь-якій галузі, застосування праці до будь-чого; функціонування, діяння органів живого організму, організації, установи, машини тощо; виявлення сили, енергії будь-чого [4; 7; 8; 9].

У найбільш широкому розумінні стосовно підприємств застосовується поняття «господарська діяльність», під якою розуміється будь-яка діяльність, зокрема підприємницька, пов'язана з виробництвом та обміном матеріальних і нематеріальних благ, що виступають у формі товару.

У Господарському кодексі України під господарською діяльністю розуміється діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність [7].

Діяльність підприємства підлягає урізноманітненню за видами. Вид діяльності має місце тоді, коли об'єднуються ресурси (устаткування, робоча сила, технологічні засоби, сировина та матеріали) для створення виробництва конкретної продукції та надання послуг.

Таким чином, вид діяльності характеризується використанням ресурсів, виробничим процесом, випуском продукції та наданням послуг. Особливе місце серед видів діяльності посідає економічна. Національний класифікатор видів економічної діяльності тлумачить економічну діяльність як процес поєднання дій, які приводять до отримання відповідного набору продукції чи послуг [5]. Національний класифікатор також установлює правила, згідно з якими у суб'єктів господарювання можна розрізнити основний, другорядні та допоміжні види господарської діяльності.

Стосовно цілей дослідження, проведеного Ш.Х. Гафаровим [6], виділені такі укрупнені напрями діяльності, іманентні промисловим підприємствам, як постачальницька, виробнича, маркетингово-збутова. Безумовно, ця укрупнена класифікація напрямів діяльності промислових підприємств носить умовний характер, оскільки підприємство має забезпечуватися робочою силою, реалізовувати інвестиційну діяльність, опановувати інновації тощо.

Однак, попри укрупненість розглянутої класифікації, її водночас слід визнати деталізованою.

В рамках дослідження економічної безпеки як об'єкта управління достатньо скористатись поділом діяльності на основну, тобто таку, яку традиційно класифікують як операційну (виробничу), та управлінську.

Такий поділ є достатнім, якщо вивчати економічну безпеку як ступінь економічної свободи. І в операційній, і в управлінській діяльності присутня можливість вибору, а це є підґрунтям для ідентифікації ознак економічної свободи.

Зупинимось поки що лише на елементах економічної свободи операційної діяльності підприємств. Здійснення такої діяльності передбачає, що господарчі процеси мають бути перманентними для підприємства. Отже, економічна свобода операційної діяльності спирається на такі можливості вибору напрямів діяльності підприємства, які найбільше відповідають внутрішнім та зовнішнім закономірностям його розвитку.

І тут може виникати суттєвий конфлікт, етимологія якого ґрунтується, з одного боку, на суперечності закономірностей розвитку підприємства та його економічної безпеки, а з іншого боку, на штучній обмеженості вибору напрямів діяльності підприємства. Діяльність як найважливіша сутнісна ознака підприємства є однією з головних причин існування поглядів на підприємство як на динамічну систему, властивостями якої є надійність, гнучкість, результативність, тривалість та керованість.

Економічна безпека підприємства як об'єкт управління успадкувала майже всі властивості динамічної системи. Внаслідок високого ступеня вразливості виняток становить така властивість, як тривалість. Власне, практична відсутність такої властивості, будучи самою по собі загрозою, утворює цілу низку особливостей, притаманних економічній безпеці підприємства як об'єкта керованості (наприклад, здатність впливати на результативність управління економічною безпекою).

Діяльність як найважливіша сутнісна ознака підприємства є однією з головних причин існування поглядів на підприємство як на динамічну систему, властивостями якої є надійність, гнучкість, результативність, тривалість та керованість. Економічна безпека підприємства як об'єкт управління успад-

кувала майже всі властивості динамічної системи. Внаслідок високого ступеня вразливості виняток становить така властивість, як тривалість (рис. 1).

Будучи динамічною системою, яка трансформується з одного якісного стану в інший, підприємство не втрачає якості цілісної системи завдяки таким властивостям, як надійність, гнучкість, керованість та результативність.

Розглядаючи економічну безпеку підприємства як об'єкт управління, слід кожну із зазначених властивостей прокоментувати таким чином:

- надійність (здатність забезпечувати певний рівень економічної безпеки підприємства шляхом використання запасу міцності щодо протистояння руйнівному впливу загроз);

- гнучкість (здатність забезпечувати певний рівень економічної безпеки підприємства шляхом використання різних способів узгодження інтересів);

- результативність (здатність досягати поставлених цілей щодо управління економічною безпекою підприємства).

Остання властивість економічної безпеки підприємства як об'єкта управління – керованість – описує здатність системи до регулювання та певною мірою до саморегулювання.

Проте саморегуляція економічної безпеки підприємства є вкрай обмеженою, тоді як і регуляція може здійснюватися лише до певних меж. Частково обмеженість керованості впливає з усиченого набору її властивостей, зумовленого відсутністю такої властивості, як тривалість, частково щільним перетином властивостей економічної безпеки підприємства як об'єкта управління.

Такі властивості, як надійність і гнучкість, можуть конфліктувати, суперечачи одна одній, негативно

впливаючи на результативність та знижуючи керованість економічної безпеки підприємства. Отже, однією з головних особливостей економічної безпеки підприємства як об'єкта управління є часткова керованість.

Головні причини, що зумовлюють специфічність економічної безпеки підприємства як об'єкта управління слід шукати, по-перше, у сутнісних ознаках запропонованого розуміння економічної безпеки підприємства як ступеня економічної свободи, по-друге, у концептуальній плутанині пояснення феномена підприємства, а по-третє, у проявах деяких чинників екзогенного походження.

Економічна безпека підприємств залежить від компонентів прав власності, якими вони

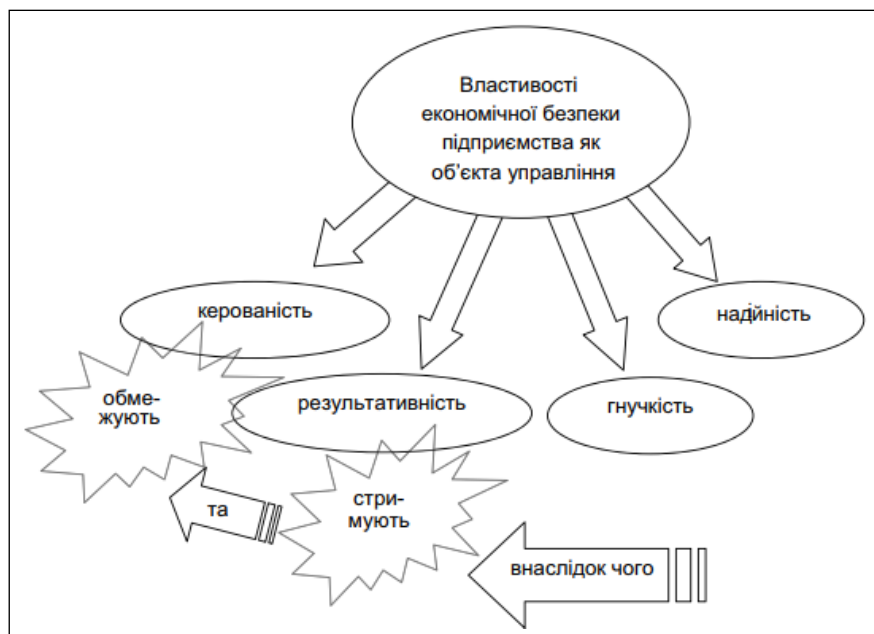


Рис. 1. Властивості економічної безпеки підприємства як об'єкта управління [5]

змогли себе забезпечити. Формування ж набору таких компонентів не є нескінченним, через що економічна свобода зазнає перших обмежень, пов'язаних із можливостями вибору, тим самим загрожуючи економічній безпеці підприємства.

Економічна свобода управління включає свободу економічної діяльності, що є перш за все творчою і доцільною активністю суб'єкта, заснованою на порівнянні результату з проведеними витратами з метою отримання певної вигоди.

У процесі реалізації власних цілей неминучим є зіткнення економічних інтересів, унаслідок чого кожне підприємство прагне нейтралізувати зусилля конкурентів і забезпечити сприятливі умови досягнення своїх цілей. Тому свобода конкуренції є одним з видів економічної свободи підприємств, оскільки конкуренція – це їх природний стан і умова розвитку. Безумовно, конкуренція обмежує економічну свободу підприємств-учасників (відбувається зменшення можливостей вибору).

Проте, володіючи певною економічною свободою і спираючись на таку властивість динамічної системи, як гнучкість, підприємство не тільки пристосовується до конкурентного середовища, яке постійно змінюється, але й саме генерує умови конкуренції, розширюючи тим самим можливості вибору. Як наслідок підприємство скорочує можливості вибору для конкурентів, водночас зміцнюючи рівень власної економічної безпеки.

Отже, обмеження економічної свободи виникає тоді, коли можливості вибору підприємства по напрямках його діяльності обмежені, внаслідок чого вони вимушені реагувати на різні загрози, що виникають як усередині підприємств, так і в зовнішньому економічному середовищі.

Проблематичність економічної безпеки як об'єкт управління, як уже пояснювалося, зумовлюється концептуальною плутаниною у поясненні

феномена підприємства. Існують кілька основних концепцій, які описують причини виникнення підприємства, його діяльність, ліквідацію. Серед них слід назвати такі: канонічна модель виробництва, еволюційна концепція, підприємницька, контрактна, інституціональна, стратегічна, технологічна. Відзначимо лише, що, по-перше, кожна з них в основу ставить різні аспекти діяльності підприємства, по-друге, ці теоретичні «образи» у реальній дійсності мирно співіснують і виявляють себе на будь-якому підприємстві незалежно від його форми власності, галузевої приналежності, розмірів, організаційно-правової форми, ринкової орієнтації та інших класифікаційних ознак.

Графічну інтерпретацію використання такого групування концепцій у площині управління економічною безпекою підприємства подано на рис. 2.

Отже, теоретичні засади управління економічною безпекою підприємства мають комплементарно-вибірковий характер, зумовлений тим, що однозначний вибір тієї чи іншої концепції щодо функціонування підприємства практично унеможливлений через розгалуженість варіацій забезпеченості підприємства ресурсами чи узгодженості інтересів зацікавлених сторін.

Висновки з проведеного дослідження. Підприємство є складною, динамічною та відкритою системою, функціонування якої має ймовірний характер. Здійснювані ним процеси виробництва можуть бути описані різними моделями. До базових зазвичай відносять канонічні, кібернетичні, ієрархічні, мережеві моделі, при цьому вони можуть бути подані як у статичі, так і в динаміці.

Тому узагальнюючою має бути така інтеграційна концепція, в рамках якої підприємство виконує роль системного інтегратора різноманітних соціально-економічних процесів у часі і просторі. При цьому ключовою ланкою є інтеграція у часі,



Рис. 2. Теоретичні засади економічної безпеки підприємства як об'єкта управління [7]

тобто забезпечення безпечної існування та розвитку підприємства. Таке теоретичне розуміння сутності підприємства потребує концептуалізації управління економічною безпекою підприємства, адекватної та такої, яка не суперечить як теперішнім, так і майбутнім умовам розвитку підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ареф'єва О.В. Економічні основи формування фінансової складової економічної безпеки / О.В. Ареф'єва, Т.Б. Кузенко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1 (91). – С. 98–104.
2. Бендиков М.А. Экономическая безопасность промышленного предприятия (организационно-методический аспект) / М.А. Бендиков // Консультант директора. – 2000. – № 2.
3. Білошкурська Н.В. Особливості формування рівнів економічної безпеки / Н.В. Білошкурська // Економіка, фінанси, право. – 2011. – № 5. – С. 7–10.
4. Гладченко Т.Н. Индикаторы экономической безопасности предпринимательской деятельности / Т.Н. Гладченко // Менеджер. – 2000. № 12. – С. 111–113.
5. Грунин О.А. Экономическая безопасность организации / О.А. Грунин, С.О. Грунин. – СПб. : Питер, 2002. – 160 с.
6. Донець Л.І. Економічна безпека підприємства: [навч. пос.] / Л.І. Донець, Н.В. Ващенко. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 240 с.
7. Современные методы организации и управления промышленным производством / [В.А. Забродский, Н.А. Кизим, Л.И. Янов]. – Х. : Бизнес-Информ, 1997. – 64 с.
8. Іванюта Т.М. Економічна безпека підприємства: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / Т.М. Іванюта, А.О. Заїчковський. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.
9. Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект: [навч. посіб.] / М.І. Камлик. – К. : Атіка, 2005. – 432 с.
10. Коваленко К.В. Основи створення комплексної системи економічної безпеки підприємства: теоретичний аспект / К.В. Коваленко // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. – 2008. – № 3. – С. 134–139.
11. Лоханова Н.П. Система управління станом економічної безпеки підприємства: проблемні питання, концепція розвитку / Н.П. Лоханова // Економіст. – 2005. – № 2. – С. 52–56.
12. Основы безопасности бизнеса / [А.И. Могильный, В.Н. Бесчастный, Ю.О. Винокуров]. – Донецк : Регион, 2000. – 130 с.
13. Ніколаюк С.І. Безпека суб'єктів підприємницької діяльності: курс лекцій / С.І. Ніколаюк, Д.Й. Никифорчук. – К. : КНТ, 2005. – 320 с.

14. Шлыков В.В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия / В.В. Шлыков. – Рязань : Алетея, 1999. – 145 с.

REFERENCES:

1. Arefieva O.V., Kuzenko T.B. Ekonomichni osnovy formuvannia finansovoi skladovoi ekonomichnoi bezpeky // Aktualni problemy ekonomiky. – 2009. – № 1 (91). – S. 98–104.
2. Bendikov M.A. Ekonomicheskaja bezopasnost promyshlennogo predpriyatia (orhanyzatsyonno-metodycheskyi aspekt) // Konsultant dyrektora. – 2000. – № 2.
3. Biloshkurska N.V. Osoblyvosti formuvannia rivniv ekonomichnoi bezpeky // Ekonomika, finansy, pravo. – 2011. – № 5. – S. 7–10.
4. Hladchenko T.N. Indykatory ekonomicheskoi bezopasnosti predprynimatelskoi deiatelnosti // Donetsk : Menedzher. – 2000. – № 12. – S. 111–113.
5. Hrunyn O.A., Hrunyn S.O. Ekonomicheskaja bezopasnost orhanyzatsyy. – SPb. : Pyter, 2002. – 160 s.
6. Donets L.I., Vashchenko N.V. Ekonomichna bezpeka pidpriemstva: Navch. pos. – K. : Tsentri uchbovoi literatury, 2008. – 240 s.
7. Zabrodskiy V.A. Sovremenniy metody orhanyzatsyy u upravleniya promyshlennym proizvodstvom / V.A. Zabrodskiy, N.A. Kyzym, L.Y. Yanov. – Kh. : Byznes-Ynform, 1997. – 64 s.
8. Ivaniuta T.M., Zaichkovskiy A.O. Ekonomichna bezpeka pidpriemstva: navch. posib. [dlya stud. vyshch. navch. zakl.] / T.M. Ivaniuta, A.O. Zaichkovskiy. – K. : Tsentri uchbovoi literatury, 2009. – 256 s.
9. Kamlyk M.I. Ekonomichna bezpeka pidpriemnytskoi diialnosti. Ekonomiko-pravoviy aspekt : navch. posib. / M.I. Kamlyk. – K. : Atika, 2005. – 432 s.
10. Kovalenko K.V. Osnovy stvorennia kompleksnoi systemy ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva: teoretychnyi aspekt / K.V. Kovalenko // Visnyk Donetskoho natsionalnogo universytetu ekonomiky i torhivli imeni Mykhaila Tuhana-Baranovskoho. – 2008. – № 3. – S. 134–139.
11. Lokhanova N.P. Systema upravlinnia stanom ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva: problemni pytan- nia, kontseptsia rozvytku / N.P. Lokhanova // Ekonomist. – 2005. – № 2. – S. 52–56.
12. Mohylnyi A.Y. Osnovy bezopasnosti byznesa / A.Y. Mohylnyi, V.N. Beschastnyi, Yu.O. Vynokurov. – Donetsk : Rehyon, 2000. – 130 s.
13. Nikolaiuk S.I. Bezpeka subiektiv pidpriemnytskoi diialnosti : kurs lektsii / S.I. Nikolaiuk, D.Y. Nykyforchuk. – K. : KNT, 2005. – 320 s.
14. Shlykov V.V. Kompleksnoye obespecheniye ekonomicheskoi bezopasnosti predpriyatia / V.V. Shlykov. – Riazan : Aleteia, 1999. – 145 s.

Avanesova N.E.

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,

Professor of the Department of Finance and Credit
Kharkiv National University of Construction and Architecture

Chuprin Ye.S.

Student

Kharkiv National University of Construction and Architecture

ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE AS A MANAGEMENT OBJECT

The driving force behind the creation, operation and development of an enterprise is activity that is always connected with interests, the degree of coordination of which forms its economic freedom, reaching this or that level of economic security.

The problem of economic security as an object of management, as already explained, is conditioned by conceptual confusion in explaining the phenomenon of the enterprise. There are several basic concepts that describe the causes of an enterprise, its activities, liquidation. Among them: canonical production model, evolutionary concept, entrepreneurial, contractual, institutional, strategic, technological, etc. We note only that, firstly, each of them is based on different aspects of the enterprise's activity, and secondly, these theoretical "images" in real life peacefully coexist and manifest themselves in any enterprise, regardless of its ownership, sectoral affiliation, size, organizational and legal form, market orientation and other classification characteristics.

The generalization should be such an integration concept, within the framework of which the enterprise acts as a system integrator of various socio-economic processes in time and space. At the same time, the key link is integration in time, which is, ensuring the safe existence and development of the enterprise. Such a theoretical understanding of the essence of the enterprise requires the conceptualization of the management of the economic security of the enterprise, adequate and consistent with both the present and future conditions of enterprise development.

СУЧАСНІ СПОСОБИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКСПОРТУ В РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

MODERN WAYS TO ORGANIZING DEVELOPMENT TO THE EXPORT POTENTIAL OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE

У статті розглянуто використання сучасних способів експорту виробленої продукції, які в умовах сьогодення слугують дієвим інструментом розвитку експортного потенціалу. Впровадження розглянутих способів дасть можливість підприємствам-експортерам вирішити питання, пов'язані з нарощенням обсягів експортних поставок та зниженням фінансових ризиків промислових підприємств.

Ключові слова: промислове підприємство, способи експорту, потенціал підприємства, інтернет-торгівля, експортні послуги.

В статье рассмотрено использование современных способов экспорта произведенной продукции, которые в современных условиях служат действенным инструментом развития экспортного потенциала. Внедрение рассмотренных способов даст возможность предприятиям-экспортерам

решить вопросы, связанные с наращиванием объемов экспортных поставок и снижением финансовых рисков промышленных предприятий.

Ключевые слова: промышленное предприятие, способы экспорта, потенциал предприятия, интернет-торговля, экспортные услуги.

The article discusses the use of modern methods of exporting products, which in today's conditions serve as an effective tool for developing export potential. The introduction of the considered methods will enable exporting enterprises to resolve issues related to increasing the volumes of export supplies and reducing the financial risks of industrial enterprises.

Key words: industrial enterprise, methods of export, enterprise potential, Internet trade, exports services.

УДК 339.564.2

Чухраєва Н.М.

к. е. н., доцент кафедри економіки підприємств
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Постановка проблеми. Нарощування експортного потенціалу є необхідною умовою для виходу продукції вітчизняних машинобудівних підприємств на міжнародний ринок. Для вирішення цього завдання необхідне використання сучасних інструментів управління розвитком експортного потенціалу машинобудівного підприємства, які сприяють зростанню конкурентоспроможності української машинобудівної продукції на міжнародному ринку. Одними з таких інструментів є способи організації експорту промислових підприємств, а необхідність удосконалення цих інструментів визначає актуальність нашого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Класичні моделі теорії зовнішньої торгівлі були розроблені А. Смітом, Д. Рікардо [1], М. Портером [2], Й. Шумпетером [3] та іншими науковцями. У сучасній літературі є різні підходи до управління формуванням і реалізацією окремих складових експортного потенціалу підприємств. Ці підходи викладені в працях таких дослідників, як, зокрема, Р. Хаусманн, Б. Клінгер [4], М. Сейфуллаєва [5], С. Дорогунцев [6], В. Бегма [7], О. Пирець, Н. Пирець [8]. Дослідженню проблем розвитку експортного потенціалу машинобудівного підприємства присвячені роботи М. Бендікова [9], Є. Волкова [10], А. Єжева [11].

Постановка завдання. Метою статті є виявлення сучасних способів організації експорту як дієвих інструментів підвищення рівня експортного потенціалу підприємств машинобудівної галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Серед інструментів розвитку експортного потенціалу машинобудівного підприємства можна назвати

такий інструмент, як використання різних способів експорту виробленої продукції. Нині підприємства-експортери можуть використовувати кілька способів організації експорту виробленої продукції, а саме непрямий і прямий експорт продукції.

Слід зазначити, що багато підприємств використовують обидва способи для експорту продукції. Існує досить багато прикладів, коли підприємства-експортери створюють всередині свого холдингу окрему компанію, що спеціалізується саме на експортних поставках продукції. Такий поділ ринків продажів продукції всередині підприємства спрощує бухгалтерський облік і звітність компанії, проте фактично не є непрямим експортом.

Непрямий експорт – це спосіб експорту, організований за допомогою мережі незалежних посередників всередині країни-виробника продукції. Непрямий експорт, як правило, вимагає менших фінансових вкладень в маркетингові розробки, але, оскільки у виробника товарів обмежений контроль над своєю продукцією на міжнародному ринку, підприємство втрачає можливість управління процесом міжнародного маркетингу.

Можна виділити кілька типових варіантів організації продажів продукції машинобудування на міжнародному ринку за способом непрямого експорту (табл. 1).

Найчастіше організацію експорту продукції на основі непрямих варіантів використовують підприємства з метою уникнення фінансових ризиків або дрібні підприємства, які мають недостатні компетенції та обмежені трудові ресурси для здійснення експортної діяльності самостійно. Ідентифікація наявних варіантів організації експортних поставок

Таблиця 1

Варіанти організації продажів продукції за непрямим способом

Назва варіанта	Зміст
1) Поставка продукції внутрішнім компаніям	Експорт компанією закупленої у виробника продукції.
2) Поставка продукції внутрішнім покупцям	Покупці продукції є представниками іноземних компаній.
3) Експорт продукції	Вироблена продукція експортується через спеціалізовану торговельну компанію, а саме експортного менеджера.
4) Франчайзинг	Поширений у сфері ресторанного бізнесу, проте принципи організації продажів за цим варіантом можуть бути адаптовані для виробничого підприємства.
5) Ліцензування	Продаж на міжнародному ринку ліцензій, патентів та інших об'єктів нематеріальної власності, зокрема ліцензій на товарні знаки, патенти, дизайнерські розробки, авторські права або програмне забезпечення. Ліцензування дає змогу швидко вийти на міжнародний ринок та оптимізувати потреби в ресурсах.
6) Piggyback-маркетинг	Крім того, його називають спільним просуванням супутніх товарів. Варіант виходу на міжнародний ринок, за якого підприємства-виробники не конкуруючої продукції представляють продукцію один одного на відповідному ринку. Підприємства укладають угоди і спільно допомагають експортувати продукцію, що взаємодоповнює одна одну і не конкурує між собою.
7) Експортний опт (купецтво)	Посередництво оптових компаній, які закуповують у виробників не упакований товар або незібраний товар для перепродажу на міжнародних ринках під своїм власним брендом. Перевагою експортного купецтва є просування товару. Серед недоліків використання експортного купецтва слід назвати можливість присутності ідентичних товарів на ринку під різними брендами.

Таблиця 2

Характеристика способів організації експорту продукції

Непрямий експорт	Прямий експорт
Переваги	
1) Швидкий доступ на міжнародний ринок; 2) концентрація ресурсів підприємства на виробничих процесах; 3) мінімізація фінансових ризиків і зобов'язань, оскільки експортні посередники і партнери зазвичай покривають більшість витрат, пов'язаних з процесом організації продажів продукції на зовнішньому ринку.	1) Контроль над вибором зарубіжних ринків та іноземних компаній представника; 2) гарний зворотний зв'язок з цільовим ринком; 3) найкращий захист товарних знаків, патентів та іншого нематеріального майна; 4) потенційно великий обсяг продажів, що залежить від ємності ринку.
Недоліки	
1) Підприємство не має прямого управління експортними процесами, що призводить до низького рівня або до повної відсутності контролю над міжнародною дистрибуцією, продажами, маркетингом; 2) залежність обсягу продажів продукції не від ємності вибраного ринку, а від можливостей посередників та дистриб'юторів; 3) недостатній зворотний зв'язок з ринком, на якому пропонується продукція підприємства; 4) відсутність можливості освоїти самостійну організацію роботи підприємства з постачання продукції на міжнародні ринки.	1) Високі початкові витрати і високі ризики; 2) високі вимоги до маркетингової інформації; 3) більший час підготовки до виходу на міжнародний ринок, на відміну від непрямого експорту.

за методом непрямого експорту дає можливість враховувати як позитивні, так і негативні сторони цього способу (табл. 2).

Прямий експорт є основним способом експорту. На основі сучасних тенденцій розвитку міжнародної торгівлі і звичаїв товарообігу разом з перевагами можна назвати й недоліки прямого експорту, що згруповано в порівняльній табл. 2.

Обсяги експортних поставок машинобудівного підприємства можуть бути збільшені за рахунок

використання підприємством додаткових видів експорту. Серед додаткових видів можна виділити такі варіанти.

1) Експортні послуги – це пропозиція послуг, пов'язаних з різними фазами життєвого циклу продукції, що поставляється на міжнародний ринок продукції. Експортуючи власну готову продукцію, підприємства машинобудування пропонують товари, які не існують у фізичній формі, такі як технічні консультації, професійний монтаж, після-

продажне та сервісне обслуговування. Надання експортних послуг не тільки збільшує обсяг експортної виручки, але й підвищує конкурентоспроможність продукції на міжнародних ринках. З огляду на те, що продукція машинобудівних підприємств має тривалий цикл експлуатації і часто є унікальною, в імпортерів виникає обґрунтована потреба в наданні повного набору сервісних і післяпродажних послуг.

2) Проектний експорт – варіант, який так само машинобудівні підприємства можуть запропонувати на міжнародний ринок, що є створенням проекту підприємства в іншій країні. Проектний експорт підприємства – це науково обґрунтований робочий план, розроблений для досягнення конкретної мети протягом певного періоду часу.

Сучасним і дуже дієвим інструментом розвитку рівня експортного потенціалу є використання підприємством інтернет-технологій, а рішення щодо його використання приймається керівництвом підприємства самостійно. За спрямованістю впливу на підприємство інтернет-технології можуть застосовуватися в будь-якій сфері діяльності. За часом впливу цей інструмент відноситься до постійних інструментів, адже його дія поширюється на весь період використання. Цей інструмент використовується для вдосконалення логістичної та маркетингової діяльності підприємства, організації інформаційних потоків всередині самого підприємства, а так само для створення інтернет-магазинів.

Використання розвинених сучасних інтернет-технологій в логістичній та маркетинговій діяльності підприємства дає змогу забезпечити швидку та якісну інформаційну взаємодію між усіма ланками виробничо-збутового ланцюжка підприємства, а саме постачальниками, посередниками і споживачами. Все це загалом дає змогу оптимізувати вхідні і вихідні інформаційні потоки. Незамінною особливістю інтернет-технологій є інтерактивність, тобто можливість швидкого реагування на зміни зовнішнього середовища. Ця особливість дуже важлива для великих підприємств, наприклад покупець машинобудівної продукції може перебувати далеко, а використання інтернет-конференції дасть змогу своєчасно обговорити необхідні питання і заощадити витрати на відрядження підприємства.

Створення інтернет-магазину є дієвим інструментом розвитку експортного потенціалу підприємства. Експерти та аналітики стверджують, що майбутнє в розвитку торгівлі, зокрема на зовнішніх ринках, належить електронній комерції.

На думку аналітиків, зростання світової інтернет-торгівлі буде випереджати традиційні способи організації торгівлі майже в 2 рази. Частка електронної торгівлі за останні чотири роки найбільше зростала у США і країнах БРІК. Кількість користувачів Інтернету в світі збільшиться від 3,5 млрд.

на кінець 2015 р. до 5 млрд. у 2018 р., а сумарний обсяг міжнародного ринку електронної комерції зросте до 2018 р. до \$2,86 трлн. Такий прогноз зробила Interactive Media in Retail Group (EVRG) [12].

Світовий обсяг інтернет-продажів у 2018 р. збільшиться порівняно з 2015 р. на 54%, а саме до \$1,312 млрд. Найбільший у світі ринок інтернет-торгівлі знаходиться в Китаї. Друге і третє місця посідають США і Великобританія. Згідно з прогнозами азіатсько-тихоокеанський регіон залишатиметься найбільшим регіональним ринком в e-commerce, досягнувши, згідно з різними оцінками, обігу від 2,5 до 2,7 трлн. дол. до 2020 р.

Однією з тенденцій ринку є розширення варіантів оплати. Багато власників провідних інтернет-магазинів використовують традиційні платіжні інструменти, проте попит на інноваційні методи оплати зростає. Крок назустріч цьому попиту сприяє подальшій експансії онлайн-рітейлу.

Згідно з даними Twenga Solutions, 29% європейських рітейлерів використовують 2 або 3 канали для продажу своїх товарів, тоді як половина продавців привертає покупців за допомогою трьох і більше каналів (рис. 1). Багатоканальність стає вимушеним заходом для ефективного розвитку бізнесу.



Рис. 1. Диференціація джерел збуту продажу товарів [12]

Логістика й обслуговування покупців з регіонів залишаються слабким місцем навіть для інтернет-магазинів США, а для країн, що розвиваються, взагалі є проблемним. Проте великі гравці це розуміють, і, наприклад, інтернет-холдинг Alibaba планує інвестувати сотні мільйонів доларів у сферу логістики та доставки послуг в сегменті обслуговування регіональних покупців.

Найбільшим ринком електронної комерції, що розвивається, є Індія. З урахуванням того, що проникнення Інтернету в країні нині є трохи більшим 10%, обсяги онлайн-торгівлі будуть продовжувати рости ще дуже довго.

У представленій EVIRG доповіді сказано, що Інтернет поступово стає невід'ємною частиною економіки розвинутих країн світу. Експерти стверджують, що майбутнє електронної торгівлі носить глобальний характер. У світі відбувається постійне зростання довіри до онлайн-покупок.

Нині найбільш зручним способом ведення інтернет-торгівлі є створення інтернет-магазину. В Україні існують спеціалізовані компанії, які надають в оренду програмне забезпечення для створення власного інтернет-магазину. Існує низка програмних засобів, що дають змогу своєчасно і за необхідності вносити та оновлювати інформацію про товари і послуги підприємства, а також іншу інформацію, необхідну для покупців. При цьому програмне забезпечення, розташоване на сервері орендодавця, постійно підтримується і вдосконалюється ним самим.

Прикладом такого варіанта розвитку експорту продукції є торгова система «Машинобудування України», у складі якої є найбільший каталог машинобудівних підприємств України і світу, а також популярні дошки оголошень про продаж-купівлю обладнання б/в, неліквідів комплектації та металу [13]. Ця система, заснована на найсучасніших технологіях, пропонує підприємствам-виробникам або продавцям машинобудівної продукції, зареєстрованим на території України і на території зарубіжних країн, оренду сайту-магазину, вбудованого в мережу сайтів-магазинів машинобудівних підприємств.

На думку фахівців, створення і використання сайтів-магазинів на віртуальних спеціалізованих торгових майданчиках аналогічно участі в реальних виставках і торгових майданчиках, тобто дає змогу економити на рекламі за рахунок єдиної рекламної кампанії, але має лише ту різницю, що віртуальна реклама незрівнянно дешевше і триваліше за часом.

Висновки з проведеного дослідження. Для підприємств-експортерів машинобудівної галузі використання різних способів експорту виробленої продукції нині є дієвим інструментом розвитку експортного потенціалу. Ставлячи за мету нарощення обсягів експортних поставок та зниження фінансових ризиків, машинобудівні підприємства, окрім основних традиційних способів експорту, впроваджують і додаткові види, а саме експортні послуги та проектний експорт.

Використання підприємством сучасних інтернет-технологій, таких як електронні торгові майданчики, віртуальні виставки, пошукові B2B-системи, інформаційні портали та електронні галузеві ЗМІ, контекстна реклама, пошукова оптимізація, переклад сайтів підприємства англійською мовою, дадуть змогу знайти рішення всіх тих проблем, що виникають в процесі його розвитку, а найбільш ефективні рішення досить швидко стануть фактичними стандартами в галузі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов : в 2 т. / А. Смит. – М. : Наука, 1993. – 570 с.
2. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – М. : Вильямс, 2001. – 495 с.
3. Шумпетер И. Теория экономического развития / И. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.

4. Hausmann R. Structural Transformation and Patterns of Comparative Advantage in the Product Space / R. Hausmann, B. Klinger // John F. Kennedy School of Government at Harvard University, Research Working Paper RWP06-041, 2006 RWP06-041.

5. Сейфуллаева М. Международный менеджмент / М. Сейфуллаева. – М. : КноРус, 2012. – 232 с.

6. Розміщення продуктивних сил: регіональна економіка : [підручник] / за ред. С. Дорогунцова. – К. : КНЕУ, 2005. – 988 с.

7. Бегма В. Деякі аспекти визначення експортного потенціалу українського оборонно-промислового комплексу / В. Бегма, Г. Мазуров // Проблеми науки. – 2007. – № 7. – С. 45–51.

8. Пирець Н. Фактори розвитку експортного потенціалу України / Н. Пирець // Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект. – Донецьк : ДонНУ, 2004. – С. 166–170.

9. Бендиков М. Рынки высокотехнологичной продукции: тенденции и перспективы развития / М. Бендиков, И. Фролов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 2. – С. 57–71.

10. Волкодавова Е. Экспортный потенциал промышленных предприятий: теория, методология, практика : [монография] / Е. Волкодавова. – Самара : Самарский гос. экон. ун-т, 2007. – 159 с.

11. Ежов А. Управление внешнеэкономической деятельностью предприятия / А. Ежов. – М. : МИУ, 2002. – 194 с.

12. eMarketer, Aug 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://emarbet.com/razvitie-internet-magazina/interesnye-fakty-ob-internet-torgovle>.

13. Машиностроение Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.business.dp.ua/rusmach/mach.htm>.

REFERENCES:

1. Smit A. Issledovaniye o prirode i prichinakh bogatstva narodov. V 2 t. / Smit A. – M. : Nauka, 1993. – 570 s.
2. Porter M. Konkurentsya / M. Porter. – M. : Vil'yame, 2001. – 495 s.
3. Shumpeter I. Teoriya ekonomicheskogo razvitiya / Iozef Shumpeter. – M. : Progress, 1982. – 455 s.
4. Hausmann R., Klinger B. Structural Transformation and Patterns of Comparative Advantage in the Product Space // John F. Kennedy School of Government at Harvard University, Research Working Paper RWP06-041, 2006 RWP06-041.
5. Seyfullayeva M. Mezhdunarodnyy menedzhment / M. Seyfulayeva. – M. : KnoRus, 2012. – 232 s.
6. Rozmishchennya produktyvnykh syl: rehional'na ekonomika: pidruchnyk / Za red. S. Dorohuntsova. – K. : KNEU, 2005. – 988 s.
7. Behma V., Mazurov H. Deyaki aspekty vyznachennya eksportnoho potentsialu ukrayins'koho oboronno-promyslovoho kompleksu // Problemy nauky. – 2007. – № 7. – S. 45–51.
8. Pyrets' N. Faktory rozvytku eksportnoho potentsialu Ukrayiny // Problemy rozvytku zovnishn'oeconomichnykh zv'yazkiv ta zaluchennya inozemnykh investytsiy: rehional'nyy aspekt. – Donets'k : DonNU, 2004. – S. 166–170.

9. Bendykov M., Frolov Y. Rynky vysokotekhnologichnoy produktsyy: tendentsyy y perspektyvy razvyytyya / M. Bendykov, Y. Frolov // *Marketynh v Rossyy y za rubezhom.* – 2001. – № 2. – S. 57–71.

10. Volkodavova E. Eksportnyy potentsyal promyshlennyykh predpnyatyy: teoryya, metodolohyya, praktyka : monohrafyya / E. Volkodavova. – Samara : Samarskyy hos. ekon. un-t, 2007. – 159 s.

11. Ezhev A. Upravlenye vneshneekonomycheskoy deyatel'nost'yu predpnyatyya / A. Ezhev. – M. : MYU, 2002. – 194 s.

12. eMarketer, Aug 2016 [Elektronnyy resurs] <http://lemarbet.com/razvitie-internet-magazina/interesnye-fakty-ob-internet-torgovle>.

13. Mashinostroyeniye Ukrainy [Elektronnyy resurs] <http://www.business.dp.ua/rusmach/mach.htm>.

Chukhrayeva N.M.

PhD of Economics,

Associate Professor of the Enterprise Economics Department

Vadym Hetman Kyiv National Economic University

MODERN WAYS TO ORGANIZING DEVELOPMENT TO THE EXPORT POTENTIAL OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE

Among the tools for developing the export potential of a machine-building enterprise, a tool is distinguished, such as the use of different ways of exporting manufactured products. Currently, exporting enterprises can use several ways to organize the export of manufactured products – indirect and direct export of products.

It should be noted that many enterprises use both methods for exporting products. There are quite a few examples where exporting enterprises create a separate company within their holding that specializes in export deliveries of products. Such a division in the sales markets of products within the enterprise simplifies the accounting and reporting of the company, however, in fact, it is not an indirect export.

There are several typical options for organizing sales of engineering products in the international market by the indirect export method: the supply of products to domestic companies and domestic buyers, the export of products, franchising, licensing, piggyback marketing and export wholesale. Most often, organizations that export products on the basis of indirect options prefer enterprises that would like to avoid financial risks, or small enterprises that do not have enough experience and labor resources to carry out export activities on their own.

The volumes of export supplies of the machine-building enterprise can be increased due to the use of the enterprise of additional types of exports, including export services and project exports.

A modern and very effective tool for developing the level of export potential is the use of Internet technologies by the enterprise. This tool is used to improve the logistics and marketing activities of the enterprise, the organization of information flows within the enterprise itself, as well as to create online stores.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ – КЛЮЧ ДО РИНКОВОГО УСПІХУ ПІДПРИЄМСТВ COMPETITIVENESS IS THE KEY TO THE MARKET SUCCESS OF ENTERPRISES

УДК 339.137.2

Підмогильна В.О.

студентка

Національний університет
харчових технологій

Шереметинська О.В.

к. е. н., доцент кафедри

менеджменту та адміністрування

Національний університет
харчових технологій

Стаття присвячена дослідженню економічної сутності конкурентоспроможності, міжнародної конкурентоспроможності, конкурентоздатності й конкурентної позиції підприємства, а також визначенню ключових аспектів забезпечення конкурентоспроможності.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентна позиція, міжнародна конкурентоспроможність, конкурентоздатність, зовнішні фактори, внутрішні фактори.

Статья посвящена исследованию экономической сущности конкурентоспособности, международной конкурентоспособности

и конкурентной позиции предприятия, а также определению ключевых аспектов обеспечения конкурентоспособности.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентная позиция, международная конкурентоспособность, внешние факторы, внутренние факторы.

The article is about the research of economic essence of the competitiveness, the international competitiveness, the competitive position of the company and the definition of key aspects of the competitiveness.

Key words: competitiveness, competitive position, international competitiveness, external factors, internal factors.

Постановка проблеми. Розвиток ринкових відносин привів до лібералізації зовнішньоекономічної діяльності, зниження бар'єрів проникнення імпортних товарів на внутрішній ринок України та вітчизняних товарів на зовнішні ринки. В результаті українські виробники зіштовхнулися з жорсткою конкуренцією як у межах країни, так і особливо на зарубіжних ринках.

Оскільки умови формування ринкових відносин в Україні є досить несприятливими та характеризуються динамічністю зовнішнього середовища, знеціненням національної валюти, зниженням платоспроможності населення, політичною та економічною нестабільністю, загостренням конкурентної боротьби, підвищенням рівня комерційного ризику й тяжким фінансовим станом більшості підприємств, то виникла необхідність пошуку нових способів їх виживання та забезпечення успішного функціонування. Тому за останні роки на підприємствах України особлива увага стала приділятися управлінню конкурентоспроможністю й пошуку напрямів її забезпечення та підвищення, оскільки саме конкурентоспроможність характеризує можливість та ефективність адаптації підприємства до умов конкурентного середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженням економічної сутності конкурентоспроможності, міжнародної конкурентоспроможності, конкурентоздатності та конкурентної позиції займалися О.Ю. Гохберг, І.З. Должанський, Т.О. Загорна, Т.В. Гринько та інші вчені. С.М. Клименко, Т.В. Омеляненко, Д.О. Барабась, О.С. Дуброва, А.В. Вакуленко, Н.П. Тарнавська приділяли увагу управлінню, забезпеченню та підвищенню конкурентоспроможності підприємств, але досі не вивченими залишились питання використання конкурентних переваг на зовнішніх ринках для досягнення ринкового успіху підприємством.

Постановка завдання. Мета статті полягає в удосконаленні теоретичних аспектів конкурентоспроможності підприємства.

Відповідно до визначеної мети поставлено та вирішено такі завдання:

- визначення економічної сутності конкурентоспроможності, міжнародної конкурентоспроможності, конкурентоздатності та конкурентної позиції;
- проведення систематизації поглядів різних вчених на категорії «конкурентоспроможність» за визначеними критеріями;
- дослідження ключових аспектів забезпечення конкурентоспроможності;
- розгляд чинників, що визначають конкурентоспроможність підприємства на зовнішньому ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження.

До недавнього часу категорія «конкурентоспроможність» була досліджена вітчизняною економічною наукою, але не було сформовано єдиної думки щодо її забезпечення в рамках реалізації зовнішньоекономічної діяльності, що обумовлено такими причинами:

- у дореформених умовах звертання до цієї сфери економічного життя не було актуальним, а трансформація національної господарської системи відбулася настільки швидко та радикально, що наука не встигла досконально визначити нові реалії;
- деякою мірою перешкождала цьому процесу очевидність змісту категорії «конкурентоспроможність», а також близькість останньої до змісту категорії «ефективність»;
- багатоаспектність проблеми, адже її досліджували спеціалісти з маркетингу, управління якістю, менеджменту, при цьому ніхто не намагався вийти за рамки своєї спеціалізації [3, с. 31–35].

Вперше поняття «конкурентоспроможність» було використано наприкінці 1970-х рр. М. Портером, який під конкурентоспроможністю розумів

рентабельність та продуктивність використання ресурсів. В середині 1990-х рр. цей термін став активно досліджуватися вітчизняними економістами. Поняття конкурентоспроможності, запропоноване М. Портером та іншими авторами, охоплюють різні її аспекти і, як правило, доповнюють одне одного. На думку М. Портера, конкурентоспроможність – здатність товару, послуги, суб'єкта ринкових відносин виступати на ринку на одному рівні з присутніми там аналогічними товарами, послугами або конкуруючими суб'єктами ринкових відносин [2, с. 27–28].

Нині питання сутності конкурентоспроможності розглядаються багатьма вченими та науковцями. Існує безліч трактувань поняття «конкурентоспроможність», але не існує єдиного підходу до його визначення. Дослідивши трактування цієї категорії різними вченими, можемо систематизувати всі їх погляди за такими критеріями:

- конкурентоспроможність визначається конкурентоспроможністю товару на відповідному сегменті;
- конкурентоспроможність як прояв реалізації конкурентної переваги в просторі й часі;
- конкурентоспроможність як прибуткова діяльність за ефективного використання ресурсів;
- конкурентоспроможність як результат ринкової поведінки;
- конкурентоспроможність як здатність підприємства функціонувати у зовнішньому середовищі.

При цьому більшість вчених все ж схильна трактувати це поняття як конкурентоспроможність товару на відповідному сегменті та як здатність підприємства функціонувати в зовнішньому середовищі.

Загальний підхід до трактування поняття «конкурентоспроможність» дає можливість визначити її як здатність досягти найкращих результатів у конкретній сфері діяльності в процесі суперництва, тобто вона є здатністю підприємства з урахуванням наявних у нього для цього можливостей проектувати, виготовляти і реалізовувати в конкретних умовах товари, що за своїми споживчими і вартісними характеристиками в комплексі більш привабливі для споживачів, ніж товари конкурентів [6, с. 50–51].

Таким чином, поняття конкурентоспроможності підприємства базується на понятті конкурентоспроможності товару, що зазвичай трактується як ступінь привабливості товару для споживачів, що визначає можливість задоволення цілого комплексу їхніх вимог. Проте випуск конкурентоспроможних товарів є лише одним з напрямів забезпечення конкурентоспроможності підприємства, оскільки для досягнення тривалого успіху робота із забезпечення конкурентоспроможності підприємства має здійснюватися в усіх сферах його діяльності. Тобто ключовим аспектом забезпечення конкурентоспроможності підприємства є сукупність таких напрямів його діяльності:

– виробничий, основу якого складають номенклатура й асортимент товарів, якість продукції, характер технології, масштаби виробництва, забезпеченість основними видами ресурсів, якість ресурсів, гнучкість виробництва;

– маркетинговий, який базується на дослідженнях і прогнозуванні ринку, системі просування та збуту товару, ціноутворенні, рекламній діяльності, обслуговуванні споживачів;

– фінансовий, за якого ключове значення мають ступінь ліквідності, дохідність, платоспроможність підприємства, залучення зовнішніх фінансових ресурсів, загальний фінансовий стан підприємства;

– інноваційний, який ґрунтується на здійсненні науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) власними силами, використанні запозичених результатів НДДКР, технологіях, рівні використання інформаційних технологій;

– кадровий та організаційно-культурний, які складаються з кількісного та якісного складу персоналу, стилю керівництва, характеру організаційних цінностей та кредо, комунікацій та процедур;

– управлінський, за якого ключове значення мають тип організаційної структури управління (ОСУ), доцільність та раціональність ОСУ, її гнучкість, адаптаційні можливості [4, с. 119–123].

В економічній сфері суперництво набуває форми економічного змагання суб'єктів господарювання, тобто конкурентоспроможність трактується як володіння властивостями, що формують переваги для суб'єкта економічного змагання. Розвивається концепція конкурентоспроможності, згідно з якою для суб'єкта господарювання головний предмет економічного суперництва полягає в боротьбі за споживача та ресурси [1, с. 52–53].

Конкурентоспроможність підприємства є більш вузьким поняттям, ніж конкурентна позиція. Основне розходження між поняттями конкурентоспроможності і конкурентної позиції можна сформулювати таким чином. Конкурентоспроможність є комплексною характеристикою підприємства, що відбиває здатність і потенційну можливість підприємства пристосуватися до динамічно мінливих умов конкуренції на ринку, ефективність його господарської діяльності. Конкурентна позиція підприємства, на відміну від його конкурентоспроможності, є сполученням положення підприємства стосовно конкурентів та особливостей ринку, на якому воно діє [3, с. 79–80].

Таким чином, конкурентоспроможність підприємства є більш вузьким поняттям, ніж конкурентна позиція. Воно відбиває лише деякі аспекти останньої, зокрема потенціал підприємства посісти визначне місце серед конкурентів. Тобто для того, щоб оцінити конкурентну позицію підприємства, проведення аналізу його конкурентоспроможності недостатньо.

Саме конкурентна позиція підприємства найбільш повно відбиває реальну ситуацію на ринку і положення підприємства на ньому, що робить її

аналіз задачею першорядної важливості, рішення якої дає змогу обґрунтовано вибирати конкурентну стратегію підприємства [2, с. 82–83].

Якщо порівнювати поняття конкурентоздатності і конкурентоспроможності, то можна вважати, що вони є синонімічними, оскільки мають певні спільні риси, але між ними також існують і відмінності. Конкурентоздатність відображає майбутні можливості виживання на ринку, а конкурентоспроможність – сучасне положення підприємства [4, с. 197–198].

Нині особливого значення набуло забезпечення конкурентоспроможності підприємств на міжнародному ринку, оскільки процес глобалізації прискорюється, залежність економік країн від зовнішнього ринку все більше посилюється. Тому необхідно розглянути поняття міжнародної конкурентоспроможності підприємства, що є найважливішою комплексною характеристикою якісного стану товарів, суб'єктів господарювання, їх структурних змін порівняно з відповідними аналогами інших країн [3, с. 146].

Міжнародну конкурентоспроможність необхідно визначити як порівняльним чином (зі змінами головних конкурентів і ринків), так і системним чином виявлену, що формується та створює зсередини стійку здатність товаровиробника до збільшення власних конкурентних переваг для прискореного забезпечення міжнародної переваги та випередження лідерів світового ринку на користь більш повного задоволення матеріальних і соціальних потреб (працівників, споживачів, інвесторів, власників) [4, с. 205]. Сутність міжнародної конкурентоспроможності наведено на рис. 1.

Якщо досліджувати чинники, що визначають конкурентоспроможність підприємства на зовнішньому ринку, то в сучасному забезпеченні міжнародної конкурентоспроможності підприємства перевагами є його ресурсозберігаючі технології, розвиток можливостей трудових ресурсів і комп-

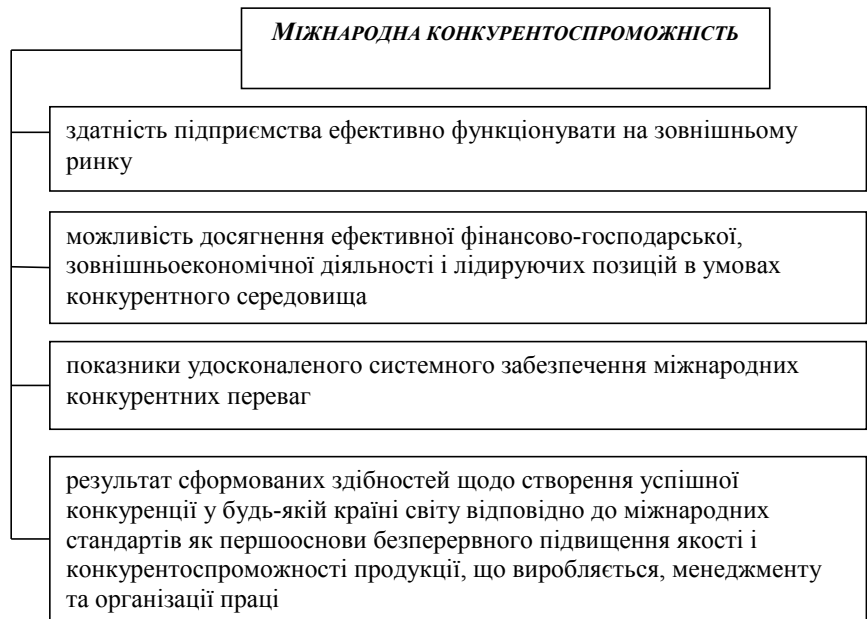


Рис. 1. Сутність міжнародної конкурентоспроможності [3, с. 145–146]



Рис. 2. Чинники, що визначають конкурентоспроможність підприємства на зовнішньому ринку [5; 7]

лексне вивчення інформації на ринку щодо можливості підвищення конкурентоспроможності підприємства. Конкурентоспроможність підприємств на міжнародному ринку залежить від економічних, інституційних, політичних, культурних, людських та освітніх чинників. Ці фактори також можна поділити на внутрішні й зовнішні (рис. 2) [5, с. 185].

Тобто серед внутрішніх факторів найважливішу роль відіграє рівень якості управління підприємством, тобто рівень підготовки менеджерів, уміння правильно вести ділові операції в умовах постійних змін на ринку. До внутрішніх факторів також відносять рівень продуктивності праці, технологічний фактор, тобто технічний рівень продукції й параметри технології виробництва. Названі фактори визначають рівень витрат виробництва й збуту. Однак для цілей визначення конкурентоспроможності компанії необхідно брати до уваги тільки відносний показник, тобто відношення витрат виробництва й збуту в цій компанії до рівня витрат виробництва й збуту в компанії-конкурента.

Групу зовнішніх факторів складають макроекономічна стабільність і передбачуваність економічної політики; рівень новизни економіки, тобто участь країни в міжнародній торгівлі та інвестуванні; ступінь відповідності державної політики вимогам конкуренції; ефективність функціонування ринків капіталу та якість фінансових послуг; рівень розвитку новітньої інфраструктури в країні; розвиток науково-технологічного потенціалу тощо. Усі ці показники використовуються тільки як відносні [5, с. 185–187].

Згідно з теорією конкуренції М. Портера успіх підприємства в міжнародній конкуренції визначають не стільки фактори виробництва, скільки те, де й наскільки продуктивно вони застосовуються [2, с. 73].

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, конкурентоспроможність підприємства на зовнішньому ринку є здатністю підприємства ефективно використовувати свій конкурентний потенціал, зберігаючи при цьому своє становище на конкурентному ринку, або ж розширювати займаний сектор ринку, постійно вести пошук та раціонально реалізовувати виявлені резерви конкурентного потенціалу в умовах обмеженості ресурсів. Міжнародна конкурентоспроможність виявляється у досягненні підприємством конкурентних переваг у міжнародному суперництві.

Проблема підвищення конкурентоспроможності підприємств на ринку є однією з найбільш актуальних сьогодні. Це зумовлює необхідність створення на кожному підприємстві ефективної системи стратегічного управління конкурентоспроможністю, яка дасть змогу підприємствам адаптуватися до умов зовнішнього середовища, утримати або зміцнити власні позиції на ринку та випередити конкурентів, буде сприяти виявленню й утриманню довгострокових конкурентних переваг та конкурентного потенціалу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гохберг О.Ю. Конкурентоспроможність бізнесу: теоретико-методологічні основи аналізу /

О.Ю. Гохберг // Вісник Львівської державної фінансової академії. – 2010. – № 18. – С. 50–56.

2. Гринько Т.В. Механізм формування конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на міжнародних ринках / Т.В. Гринько. – Кривий Ріг : Видавничий дім, 2005. – 324 с.

3. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.

4. Управління конкурентоспроможністю підприємства / [С.М. Клименко, Т.В. Омеляненко, Д.О. Барабась, О.С. Дуброва, А.В. Вакулєнко]. – К. : КНЕУ, 2010. – 527 с.

5. Россіхіна О.Є. Основні фактори конкурентоспроможності підприємства / О.Є. Россіхіна // Держава та регіони. – 2010. – № 2. – С. 184–187.

6. Тарнавська Н.П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика / Н.П. Тарнавська. – Тернопіль : Економічна думка, 2008. – 570 с.

7. Кривешко О.В. Чинники формування конкурентоспроможності підприємств та кластерів / О.В. Кривешко, П.В. Сідун // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2011. – № 720 : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – С. 180–188.

REFERENCES:

1. Gohberg O.U. (2010) Konkurentospromognist' biznesu: teoretyko-metodologichny osnovi analizu [Competitiveness of business: theoretical and methodological bases of analysis]. Visnyk Lvivskoy dergavnoi finansovoy akademii, № 18, pp. 50–56.

2. Grinko T.V. (2005) Mekhanizm formyvannja konkurentospromognosty vitchyznjanih pidpriemstv na mignarodnih rinkah [The mechanism of forming the competitiveness of domestic enterprises in international markets]. Krivij Rig : 324 p.

3. Dolzhansky I.Z. (2006) Konkurentospromozhnist' pidpryyemstva [Competitiveness of the enterprise]. K. : CNL, 384 p.

4. Klymenko S.M. (2010) Upravlinnya konkurentospromozhnistyu pidpryyemstva [Management of the competitiveness of the enterprise]. K. : KNEU. 527 p.

5. Rossikhina O.Y. (2010) Osnovni faktory konkurentospromozhnosti pidpryyemstva [The main factors of competitiveness of the enterprise]. Dergava I region. № 2, pp. 184–187.

6. Tarnavs'ka N.P. (2008) Upravlinnya konkurentospromozhnistyu pidpryyemstv: teoriya, metodolohiya, praktyka [The Enterprise Competitiveness Management: Theory, Methodology, Practice]. Ternopil's'ky ekonomichnyy un-t. – Ternopil' : Ekonomichna dumka. 570 p.

7. Kryveshko O.V. (2011) Chynnyky formuvannya konkurentospromozhnosti pidpryyemstv ta klasteriv [Factors of formation of competitiveness of enterprises and clusters]. Visnyk Natsional'noho universytetu "L'vivs'ka politekhnik". № 720 : Menedzhment ta pidpryyemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennya i problemy rozvytku. – pp. 180–188.

Pidmogył'na V.O.

Student

National University of Food Technology

Sheremetyns'ka O.V.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,

Department of Management and Administration

National University of Food Technology

COMPETITIVENESS IS THE KEY TO THE MARKET SUCCESS OF ENTERPRISES

The concept of competitiveness of the enterprise is based on the concept of competitiveness of the goods, which is usually interpreted as the degree of attractiveness of goods for consumers, which determines the possibility of satisfying a complex of their requirements. However, the issue of competitive goods is only one of the areas of ensuring the competitiveness of the enterprise, because in order to achieve long-term success, the work on ensuring the competitiveness of the enterprise should be carried out in all spheres of its activity. That is, the key aspects of ensuring the competitiveness of the enterprise are a set of directions of its activities.

In our time, ensuring the competitiveness of enterprises in the international market has become of particular importance, as the process of globalization accelerates, and the dependence of the economies of the countries on the external market is intensifying ever more. Therefore, it is necessary to consider the concept of international competitiveness of the enterprise, which is the most important comprehensive characteristic of the qualitative state of goods, business entities, their structural changes in comparison with the corresponding counterparts of other countries.

International competitiveness must be determined both in a comparative way (with changes in the main competitors and markets) and systematically detected, forming and creating from within the firm's ability to increase its own competitive advantages to accelerate the provision of international superiority and outpacing world market leaders in favor of more complete satisfaction of material and social needs.

Factors that determine the competitiveness of the company in the foreign market, the modern provision of international competitiveness of the company play an important advantage of its resource-saving technologies, the development of labor resources and the comprehensive study of information on the market in terms of increasing the competitiveness of the enterprise. Competitiveness of enterprises in the international market depends on economic, institutional, political, cultural, human and educational factors.

Competitiveness of an enterprise in the foreign market is the ability of an enterprise to effectively use its competitive potential, while maintaining its position in a competitive market or expanding the occupied sector of the market, to constantly search and rationally realize the identified reserves of competitive potential in the conditions of resource constraints.

РОЗДІЛ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ
І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКАУПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ТРУДОВОГО КОЛЕКТИВУ
В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯMANAGEMENT BY DEVELOPMENT OF LABOR COLLECTIVE
IN MODERN CONDITIONS OF BUSINESS

УДК 65.012.32:331.108

Невмержицька С.М.доцент кафедри менеджменту
Київський національний університет
технологій та дизайну**Себта Г.В.**магістр
Київський національний університет
технологій та дизайну

У статті розглянуто загальні властивості та етапи розвитку трудових колективів. Розвиток колективу визначено як важливий фактор підвищення конкурентоспроможності та довгострокового розвитку підприємства. Сформульовано основні напрями розвитку та вдосконалення трудових колективів на прикладі підприємства. Запропоновано заходи для підвищення рівня розвитку трудового колективу.

Ключові слова: розвиток колективу, трудовий колектив, вдосконалення, управління, мотивація, навчання.

В статье рассмотрены общие свойства и этапы развития трудовых коллективов. Развитие коллектива определено как важный фактор повышения конкурентоспособности и долгосрочного развития предприятия. Сформулированы основные

направления развития и совершенствования трудовых коллективов на примере предприятия. Предложены мероприятия для повышения уровня развития трудового коллектива.

Ключевые слова: развитие коллектива, трудовой коллектив, совершенствование, управление, мотивация, обучение.

The article describes the general properties and stages of development of labor collectives. The development of the collective is defined as a factor in increasing competitiveness and long-term development of the company. The basic directions of development and improvement of labor collectives on the example of the company are determined. Measures for raising the level of development of the labor collective are proposed.
Key words: staff development, labor collective, improvement, management, motivation, training.

Постановка проблеми. Однією з важливих умов успішної та швидкої інтеграції країни до ЄС, поліпшення ситуації у виробничій сфері та зростання національної економіки до рівня розвинених країн світу є розв'язання питань, пов'язаних з розвитком трудового колективу загалом та ефективного стимулювання праці робітників зокрема. Адже від якості та результативності праці робітників залежить процвітання як окремого підприємства, так і суспільства загалом.

Сучасні підприємства змушені не просто адаптуватися до нових ринкових умов господарювання, але й функціонувати в рамках мінливого зовнішнього середовища. Для підвищення конкурентоспроможності підприємства та його інноваційної перебудови необхідний висококваліфікований персонал, здатний виконати ці завдання. Тому розвиток персоналу є однією з ключових функцій управління сучасними підприємствами.

Згідно з даними рейтингу Всесвітнього економічного форуму за рівнем розвитку людського капіталу Україна посідає 24 місце у світі (The Human Capital Report 2017, World Economic Forum), що відповідає рівню розвинених країн.

В Україні, яка володіє визнанням у світі кадровим та інтелектуальним потенціалом, підприємства недостатньо використовують інструменти, пов'язані з виявленням та застосуванням резервів підвищення ефективності роботи колективу, роблячи акцент переважно на маніпулюванні зарплатою.

На даному етапі в умовах нестабільної економічної ситуації в країні питання формування, функціонування трудового колективу стоять особливо гостро. Адже від того, наскільки продумана та правильно визначена потреба в трудових ресурсах, як добре проведений відбір персоналу, які морально-психологічні умови панують в колективі, залежать розвиток та економічне процвітання будь-якої організації. Тому тема нашого дослідження зараз особливо актуальна.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розв'язання проблеми управління трудовими колективами належить таким дослідникам, як Ю.М. Уткіна [1], М.Н. Новикова [2], Дж. Лайкер, Д. Майер [3], А.Н. Чумиков, М.П. Бочаров [5], Т.В. Хлопова [6], А.О. Тітікова, В.І. Дибленко, О.О. Шевченко [7].

Аналіз останніх публікацій показав, що розвиток трудових колективів може бути забезпечений лише на основі стратегічного управління персоналом підприємства [4].

У дослідженнях названих авторів розкрито сутність трудового колективу як економічної категорії, вивчено структуру трудового колективу, організацію та дисципліну праці в організації як первинному осередку соціально-економічних відносин суспільства, розкрито проблеми управління трудовим колективом.

Проте, незважаючи на велику кількість вчених, які займалися питаннями трудового колективу, залишаються недостатньо опрацьованими проблеми фор-

мування та розвитку трудового колективу в нових соціально-економічних умовах розвитку країни.

Відсутність стратегічної спрямованості в системі управління колективом призводить до зниження ефективності управління цими процесами, зменшує гнучкість і здатність до адаптації підприємств у мінливому ринковому середовищі.

Постановка завдання. Метою дослідження є розкриття теоретичних та практичних аспектів формування та розвитку трудового колективу підприємства в сучасних умовах. Для досягнення поставленої мети були сформульовані такі основні завдання дослідження:

- розкрити поняття трудового колективу, а також визначити його сутність;
- довести необхідність управління розвитком трудового колективу;
- розглянути основні етапи формування та розвитку трудового колективу, запропонувати удосконалений підхід до їх деталізації;
- визначити основні напрями розвитку та вдосконалення трудових колективів на прикладі підприємства;
- запропонувати систему заходів, за допомогою яких можна домогтися істотного підвищення рівня розвитку трудового колективу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до ст. 252-1 КЗпП України [8] трудовий колектив підприємства утворюють усі громадяни, які своєю працею беруть участь у його діяльності на основі трудового договору (контракту, угоди), а також інших форм, що регулюють трудові відносини працівника з підприємством. Аналогічне визначення трудового колективу надане й у ст. 65 Господарського кодексу України [9].

Найважливішою характеристикою колективу є єдність цілей діяльності, які впливають із суспільних потреб та інтересів. Тому трудовий колектив – це соціальна категорія, але водночас і засіб досягнення мети.

У процесі свого розвитку трудові колективи проходять через низку послідовних етапів (стадій), таких як формування, становлення, зрілість, старіння. Оскільки процес формування згуртованого трудового колективу організації є досить тривалим, доцільно виділити додаткові етапи його розвитку. На наш погляд, є необхідним виділення таких етапів, як підготовчий етап та закріплення інноваційних проектів або руйнування (табл. 1).

Кожний трудовий колектив розвивається індивідуально: одні проходять етапи розвитку швидко, інші – повільно. Мають місце випадки, коли затя-

Таблиця 1

Основні етапи розвитку трудового колективу

Етапи	Характеристика етапу
1) Підготовчий*	Полягає у створенні необхідних матеріально-технічних та організаційних припущень, що передують фактичному «народженню» колективу. Реалізується стратегічне планування, відповідно до якого здійснюються капітальні вкладення, оцінка потреб підприємства в кадрах, уточнюються посадові обов'язки.
2) Формування (зародження) колективу	Встановлюються усі види відносин, норми поведінки, правила регулювання внутрішньокolleктивних зв'язків, затверджується певний стиль роботи. Для такого колективу є характерною централізація управління в руках керівника, що ставить перед підлеглими конкретні завдання, детально регламентує і жорстко контролює їхнє виконання.
3) Становлення колективу	Утворюється актив, що поєднує більшість членів колективу, починають складатися традиції, громадська думка, яка спрямована на підтримку вимог керівника більшістю робітників. Як наслідок, рішення все частіше приймаються колегіально, стиль керівника стає більш демократичним.
4) Зрілість колективу	Трудовий колектив має всі ознаки і виконує всі функції, які властиві трудовому колективу. Для цього етапу є характерними демократичний стиль керівництва, колегіальне прийняття рішень, переважне застосування соціально-психологічних методів впливу.
5) Старіння колективу	Призупиняється розвиток колективу, він втрачає здатність до адаптації, соціальний контроль набуває консервативного характеру. Роль керівника полягає у підтримці колективу в стані відкритості, поповненні колективу новими членами, орієнтуванні персоналу на інновації, що забезпечать виживання колективу, його адаптацію до оточення, що змінюється.
6) Закріплення інноваційних проектів або руйнування*	Колективи можуть рухатися або в бік розвитку, затвердження, закріплення інноваційних проектів, або в бік руйнування, регресу. На цій стадії колектив готується до розпуску. Інакше керівництво принципово змінює внутрішні цінності й орієнтації, в результаті чого трудовий колектив повертається на початковій стадії, знову проходять весь цикл етапів. Завдання управління полягає в тому, щоби безболісно вивести колектив із глухого кута, надати прискорення його розвитку.

* етапи, запропоновані авторами

Джерело: розроблено авторами на основі [1]

гується проходження другого етапу, що може призвести до розпаду колективу, це є наслідком неякісного підбору працівників і низького рівня управління трудовим колективом.

Звертаючись до закордонного досвіду, згадаємо компанію “Toyota Motor Corporation”, на основі діяльності якої можна розглянути основні принципи й заходи постійного вдосконалення й розвитку трудового колективу. Адже стратегія розвитку цієї компанії вважається еталоном стратегії лідерства.

Компанія “Toyota” щороку проводить опитування серед різних категорій працівників з метою визначення їх рівня задоволеності роботою в компанії. За результатами опитування розраховується спеціальний індекс задоволеності, а також результати аналізу використовуються під час планування та вжиття заходів, які дадуть змогу робітникам працювати без передчуття тривоги.

Так, результати опитування працівників магазинів, проведеного у 2015 році, показали, що 71,9% робітників задоволені працею в компанії (рис. 1). Головними факторами, які забезпечили високий рівень задоволеності, були, як і за результатами опитування 2013 року, «Рівень заробітної плати» (найпоширеніший фактор), а також «Людські взаємовідносини на робочому місці» та «Якість та рівень роботи».

Опитування адміністративних та інженерно-технічних працівників, проведене у 2016 році, показало, що 78,0% робітників задоволені працею в компанії (рис. 2). Високий рівень задоволеності працівників забезпечили ті ж самі фактори, що і для працівників магазинів, а саме «Якість та рівень роботи», «Рівень заробітної плати» та «Людські взаємовідносини на робочому місці» (табл. 2).

Назвати головні причини успіху компанії досить складно, оскільки тут йдеться і про оригінальність продукції, і про працьовитість співробітників, і про завзятість керівництва, і про унікальні технологічні рішення.

Використовуючи досвід компанії “Toyota”, вітчизняні підприємства можуть створити ефективний мотиваційний механізм, який припускає активне використання для цих цілей досвіду передових підприємств, де досягнуті значні успіхи в цій сфері діяльності.

Наприклад, здійснення мотиваційного моніторингу потужною національною мережею будівельно-господарських гіпермаркетів «Епіцентр» покаже ставлення працівників до таких мотиваційних чинників, як, зокрема, високий зарібок, умови праці, влада і впливовість. Технологія виявлення значущості чинників для кожного працівника пов'язана зі спеціальним тестуванням.

Проведення соціологічного дослідження кадровою службою допоможе розробити антикризові кадрові програми й коригувати їх виконання відповідно до параметрів внутрішньої ситуації.

Оскільки структура управління на підприємстві є ієрархічною, тобто всі працівники прямо чи опосередковано підпорядковуються директору гіпермаркету, то використання мотиваційного моніторингу буде ефективним. Адже керівництву важливо мати не тільки прогнози, але й можливі засоби впливу на ситуацію.

Мережа гіпермаркетів «Епіцентр» для підвищення рівня розвитку своїх трудових колективів зараз вживає таких заходів.

1) Заходи з професійної та соціальної адаптації новачків.

Стратегічно більш правильним є напівзабутий спосіб адаптації за допомогою наставництва, який розглядається молодшим співробітником як спрямований на його розвиток. Водночас зовсім не обов'язково, щоб наставником був безпосередній начальник, їм може стати будь-який співробітник підрозділу, який добре розуміє сферу діяльності компанії.

Рівень задоволеності працівників роботою в компанії “Toyota Motor Corporation” (Японія) за результатами проведеного опитування

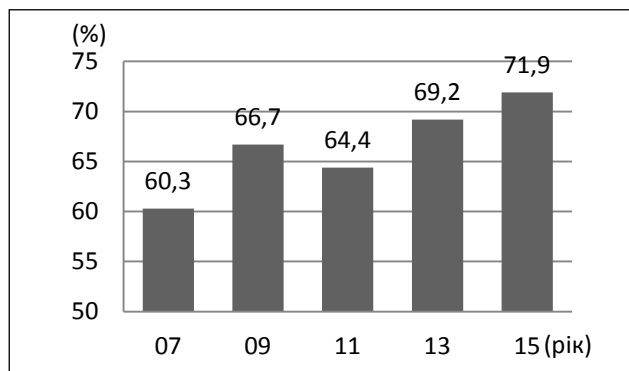


Рис. 1. За результатами опитування працівників магазинів

Джерело: побудовано авторами за даними [10]

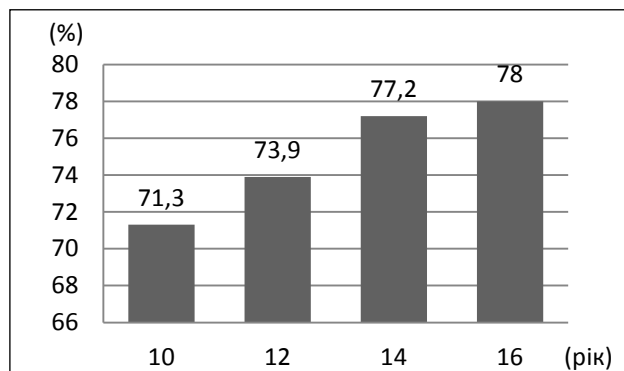


Рис. 2. За результатами опитування адміністративних та інженерно-технічних працівників

Основні фактори, які впливають на рівень задоволеності працівників роботою в компанії “Toyota Motor Corporation” (Японія) (за результатами опитування 2016 року)

Питання	Фактори		
	1	2	3
Задоволеність працею в компанії	Якість і рівень роботи	Рівень оплати праці (зарплата, бонуси)	Людські взаємовідносини на робочому місці

Джерело: [10]

2) Заходи, що стосуються складання плану соціального розвитку колективу, основними завданнями якого є розробка і вжиття системи заходів, що забезпечують гармонійне і всебічне підвищення якості життя персоналу підприємства та якості умов трудової діяльності.

Розробка плану соціального розвитку входить у компетенцію планово-економічного відділу і служби управління персоналом організації із залученням профспілкового комітету.

Єдиної методики для розвитку будь-якого колективу не існує, але можна запропонувати заходи, за допомогою яких можна домогтися істотного підвищення рівня розвитку трудового колективу.

– Впровадження системи пропозиції ідей.

Співробітники документально оформляють свої раціоналізаторські пропозиції та подають їх для розгляду до відповідних підрозділів організації. Пропозиція аналізується, оцінюється, підраховується економічний ефект від можливого впровадження. Сутність полягає в тому, що будь-який співробітник може запропонувати свою ідею щодо вдосконалення будь-якого процесу, що відбувається в компанії. Якщо ідея буде впроваджена, то співробітник отримує грошову премію.

– Створення служби мотиваційного моніторингу для задоволення першочергових потреб працівників і визначення мотиваційного потенціалу.

Її основна функція полягатиме у створенні інформаційної бази для прийняття управлінських рішень у сфері мотивації трудової діяльності згідно з комплексом оціночних показників мотивації.

Вжиття заходів із розвитку персоналу пов'язане з певними витратами, проте, як свідчить досвід, це сприяє прогресивним перетворенням в організації.

Висновки з проведеного дослідження.

Проведений аналіз дає змогу зробити такий висновок: трансформацію діяльності трудового колективу в умовах нестабільного економічного становища активізує вдосконалення організаційних засад у функціонуванні колективу. До них відносять насамперед новачі в організації праці в трудовому колективі, розвиток структурних організаційних елементів трудового колективу, зміцнення дисципліни праці на всіх рівнях, розвиток самоврядування.

Незважаючи на складні умови функціонування, вітчизняні підприємства повинні розробляти та впроваджувати власні методики з формування

та розвитку трудового колективу залежно від мети своєї діяльності та обсягу фінансових ресурсів, які можна використати для цієї мети.

Процес розвитку персоналу має відбуватися безперервно з урахуванням впливу зовнішніх факторів, вимог ринку праці, організаційних змін.

Для ефективного розвитку та мотивації трудового колективу доцільно застосовувати наведені у статті результати досліджень та вживати запропонованих заходів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Уткіна Ю.М. Трудовий потенціал підприємства: сутність, структура, підходи до її формування / Ю.М. Уткіна, І.В. Соломников // Вісник економіки транспорту та промисловості. – 2013. – № 43. – С. 223.
2. Новикова М.Н. Концепція управління трудовим потенціалом підприємства / М.Н. Новикова // Наука і життя України. – 2007. – № 1. – С. 39.
3. Лайкер Дж. Практика дао Toyota: Руководство по внедрению принципов менеджмента Toyota / Дж. Лайкер, Д. Майер ; пер. с англ. – 2-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 584 с.
4. Мажура І.А. Стратегічне управління персоналом підприємства / І.А. Мажура, С.М. Невмержицька // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – № 4 (155). – С. 203–206.
5. Чумиков А.Н. Связи с общественностью: теория и практика / А.Н. Чумиков, М.П. Бочаров. – М. : Дело, 2010. – 560 с.
6. Хлопова Т.В. Развитие трудового потенциала и конкурентоспособность работников в современных условиях. Методология и практика исследования / Т.В. Хлопова. – Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2004. – 217 с.
7. Трудовий потенціал у підприємства / [А.О. Тіткова, В.І. Дибленко, О.О. Шевченко] // Економічні науки : зб. наук. пр. Сер.: Економіка та менеджмент. – Вип. 9 (2) (34). – Луцьк, 2012. – С. 518–523.
8. Кодекс законів про працю України : Закон України від 10 грудня 1971 року № 322-VIII ; редакція від 2 грудня 2017 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/322-08>.
9. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року № 436-IV (із змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – № 18, № 19–20, № 21–22. – Ст. 144.
10. Офіційний сайт Toyota [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.toyota-global.com/sustainability/society/employees>.

REFERENCES:

1. Utkina Yu.M. (2013), "Trudovij potentsial pidpriemstva: sutnist', struktura, pidkhody do ii formuvannia", Visnyk ekonomiky transportu ta promyslovosti, no. 43, p. 223.
2. Novikova M.N. (2007), "Konceptcija upravlenija trudovym potencialom predprijatija", Nauka i zhyttia Ukrainy, no. 1, p. 39.
3. Lajker Dzh. and Majer D. (2007), Praktika dao Tojota: Rukovodstvo po vnedreniju principov menedzhmenta Tojota, 2nded, Al'pina Biznes Buks, Moskva, Russia.
4. Mazhura I.A. and Nevmerzhyts'ka S.M. (2014), "Stratehichne upravlinnia personalom pidpriemstva", Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini, vol. 4, pp. 203–206.
5. Chumikov A. N. (2010), Svjazi s obshhestvennost'ju: teorija i praktika, Delo, Russia.
6. Hlopova T.V. (2004), Razvitie trudovogo potenciala i konkurentosposobnost' rabotnikov v sovremennykh uslovijah. Metodologija i praktika issledovanija, BGUJeP, Irkutsk, Russia.
7. Titikova A.O., Dyblenko V.I. and Shevchenko O.O. (2012), "Trudovij potentsial u pidpriemstva", Ekonomichni nauky, no. 9, pp. 518–523.
8. Verkhovna rada URSR (1971), Kodeks zakoniv pro pratsiu Ukrainy: zakon Ukrainy vid 10 hrudnia 1971 roku no. 322-VIII". Redaktsiia vid 02.12.2017 roku, available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/322-08> (Accessed 02 December 2017).
9. Verkhovnoi Rady Ukrainy (2003), Hospodars'kyj kodeks Ukrainy vid 16.01.2003, no. 436-IV (iz zminamy ta dopovnenniamy), Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy (VVR), vol. 18, vol. 19–20, vol. 21–22, p. 144.
10. Ofitsijnyj sajt Toyota [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.toyota-global.com/sustainability/society/employees>.

Nevmerzhitska S.M.

Associate Professor

Kyiv National University of Technology and Design

Sebta H.V.

Graduate Student

Kyiv National University of Technology and Design

**MANAGEMENT BY DEVELOPMENT OF LABOR COLLECTIVE
IN MODERN CONDITIONS OF BUSINESS**

Modern companies are forced to adapt to new market conditions of economic activity, but also operate within the framework of a changing environment. To increase the competitiveness of the company and its innovative restructuring necessary qualified staff able to perform these tasks.

In terms of human capital development, Ukraine occupies the 24th place (The Human Capital Report 2017, World Economic Forum), which corresponds to the developed countries, but Ukrainian companies do not use the tools associated with identifying reserves to increase the efficiency of the labor collectives. Therefore, at this stage of the development of a market economy, the issues of the formation and functioning of the labor collective are particularly acute.

In accordance with art. 252-1 of the Labor Code of Ukraine, the labor collective of the enterprise is formed by all citizens who by their labor participate in its activities on the basis of an employment contract (contract, agreement), as well as other forms regulating labor relations of the employee with the enterprise.

Each labor collective develops individually. In the course of its development, labor groups pass through a series of successive stages (stages): formation and development, maturity and aging. The article offers an additional detail of stages: preparation and consolidation of innovation projects or destruction.

Toyota Motor Corporation's development strategy is considered a benchmark for leadership strategy. Toyota regularly conducts employee satisfaction surveys to provide an index for measuring the results of these efforts, and uses the results of the analysis to plan and implement measures to enhance the development of labor collectives.

Using Toyota's experience, domestic enterprises can create an effective motivational mechanism. For example, creating a service of motivational monitoring in hypermarkets "Epicenter" contributes to a significant increase in the level of development of the labor collective.

Conducting sociological research with the personnel service will help to develop crisis management personnel programs and adjust the implementation of programs in accordance with the parameters of the internal situation.

Implementation of personnel development activities involves certain costs, however, as experience shows, it promotes progressive transformations in the company.

УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

MANAGING THE STRATEGIC POTENTIAL OF INNOVATION AND INVESTMENT DEVELOPMENT IN THE REGION

УДК 332.1

Шпильова В.О.

Д. е. н.,
завідувач кафедри економіки,
фінансів, обліку і аудиту
Черкаська філія

«Європейський університет»

Білик В.В.

докторант, к. е. н.,
доцент кафедри менеджменту
та економічної безпеки
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького

У статті проаналізовано складові стратегічного потенціалу інноваційно-інвестиційного розвитку регіону. Авторами запропоновано власну стратегію управління таким потенціалом. На підставі стратегії розроблено механізм та бачення інструментарно-методичного апарату. Особливу увагу приділено потенціалу інфраструктурного розвитку інноваційно-інвестиційного розвитку регіону. В результаті авторами виокремлено основні інструменти управління стратегічним потенціалом інноваційно-інвестиційного розвитку регіону.

Ключові слова: інновації, інвестиції, потенціал, регіон, розвиток.

В статье проанализированы составляющие стратегического потенциала инновационно-инвестиционного развития региона. Авторами предложена собственная стратегия управления таким потенциалом. На основе стратегии разработаны механизм и видение инструментально-методического аппарата. Особое внимание уделено

потенциалу инфраструктурного развития инновационно-инвестиционного развития региона. В результате авторами выделены основные инструменты управления стратегическим потенциалом инновационно-инвестиционного развития региона.

Ключевые слова: инновации, инвестиции, потенциал, регион, развитие.

The article analyzes the components of the strategic potential of innovation and investment development of the region. The authors proposed their own strategy for managing such a potential. Based on the strategy, the mechanism and vision of the instrumental-methodical apparatus was developed. Particular attention is paid to the potential of infrastructure development of innovation and investment development of the region. As a result, the authors outline the main tools for managing the strategic potential of innovation and investment development in the region.

Key words: innovation, investment, potential, region, development.

Постановка проблеми. Можливості розвитку регіону формуються під впливом багатьох факторів та можуть суттєво відрізнитися залежно від основного виду економічної діяльності підприємств області, досяжності необхідних ресурсів, політичної та економічної ситуації в області тощо. Сукупність конкретних елементів системи стратегічного потенціалу та форми їх взаємодії формуються під впливом не лише загальних закономірностей, але й цілої низки зовнішніх та внутрішніх факторів. При цьому ті ж самі фактори, особливо зовнішні, зумовлюють особливості економічного розвитку умовно відокремлених систем, наприклад областей України. Так, стратегічний потенціал в економічно розвиненому регіоні може ґрунтуватися на активній імплементації інноваційних видів діяльності, а в області з невисоким рівнем економічного розвитку – на підвищенні інвестиційної привабливості та залученні додаткових джерел фінансування бізнесу. При цьому саме інноваційно-інвестиційна складова стратегічного потенціалу здатна забезпечити її сталий розвиток у різноманітних умовах.

Безумовно, кожна область України характеризується власним рівнем інноваційно-інвестиційного розвитку, проте, на нашу думку, залежно від стратегічного потенціалу цілком можливо виокремити певні однорідні групи, котрим будуть притаманні споріднені концептуальні засади сталого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанням стратегічного потенціалу розвитку регіонів України приділено значну увагу таких науковців, як, зокрема, Б. Ахмедов, А. Воронкова, З. Герасимчук,

Л. Глезман, Е. Жоглина, М. Маниліч, Е. Назарова, Я. Олейник, А. Чандлер, Л. Чайникова. Так само широко представлені дослідження інноваційно-інвестиційного розвитку, серед яких варто відзначити праці М. Барановського, В. Геця, Б. Данилишина, Б. Дацишина, Ф. Заставного, О. Кириченка, С. Коломийчука, Ю. Макогон, С. Науменкова, М. Пашути, Ю. Пахомова, А. Поддєрьогіна, О. Топчієва, В. Трегобчука, Л. Хомич, Л. Федулова, Д. Шиян та інших вчених. Не применшуючи здобутки відзначених дослідників, все ж відзначаємо, що управлінню інноваційно-інвестиційною складовою стратегічного потенціалу розвитку регіону все ж уваги приділено недостатньо.

Постановка завдання. Метою статі є дослідження стратегії та механізмів управління стратегічним потенціалом інноваційно-інвестиційного розвитку регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для України одним з важливих чинників успіху в забезпеченні управління стратегічним потенціалом, в міжнародній конкуренції товарів і послуг є активне використання національного науково-технічного потенціалу, завдяки рівню якого науково-технічний прогрес цілком може стати головною рушійною силою розвитку суспільства. Велике значення має тут раціональне об'єднання ринкової економіки з елементами державного регулювання, оскільки процес регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності повинен враховувати думку всіх прямо чи опосередковано зацікавлених структур в наукових пошуках щодо вирішення питань, що стосуються інноваційно-інвестиційної складової стратегічного потенціалу розвитку регіону.

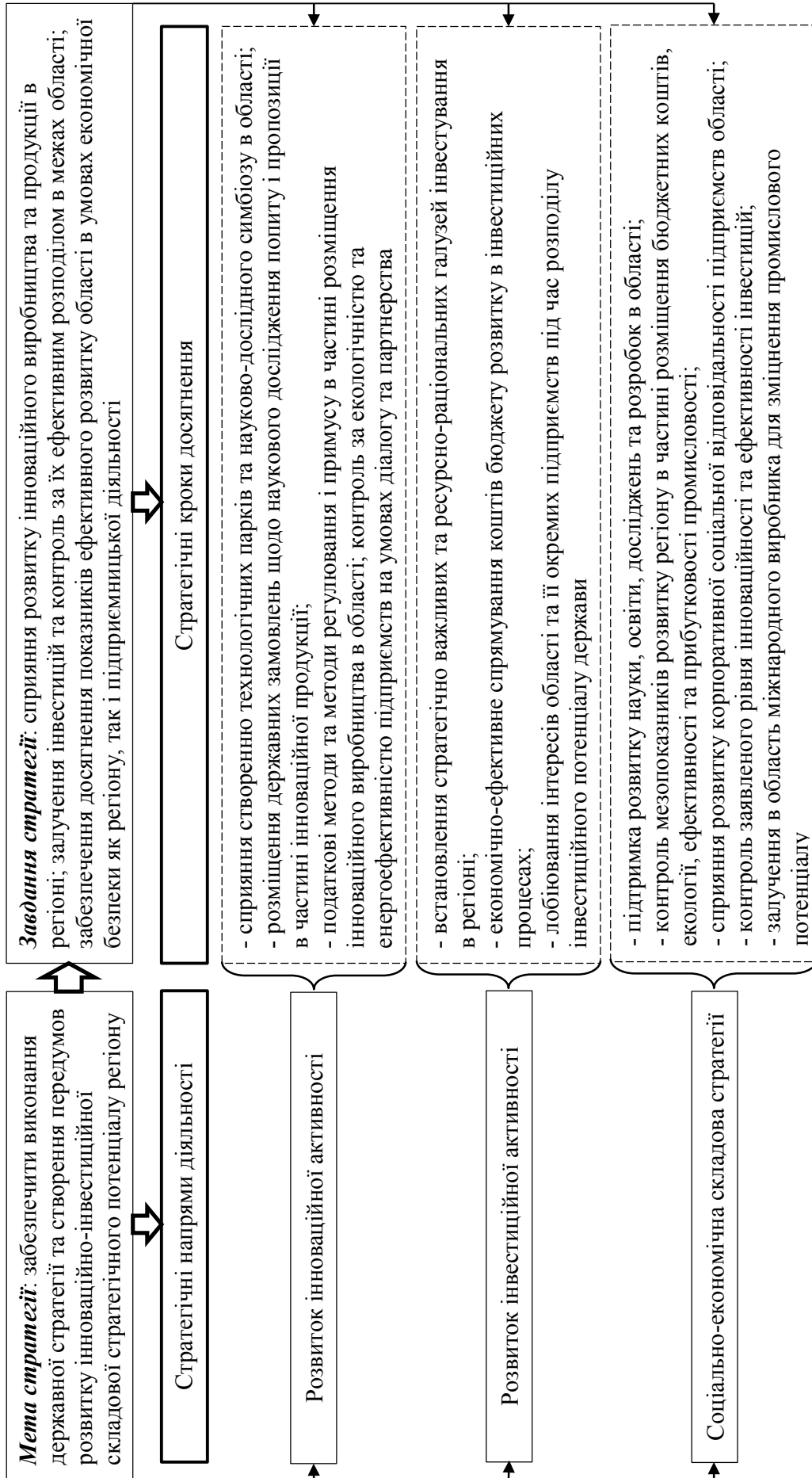


Рис. 1. Структурно-логічна схема регіональних стратегій реалізації інноваційно-інвестиційної складової стратегічного потенціалу

Джерело: складено авторами

Потрібно створити умови для узгодженості вжитих заходів щодо стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання як на державному, регіональному, галузевому, так і на локальному рівнях.

Таким чином, регіональні стратегії забезпечення інноваційно-інвестиційної складової стратегічного потенціалу розвитку регіону повинні повністю відповідати загальнодержавній, але бути спрямовані на вирішення конкретних проблем регіону на умовах інноваційності та прибутковості інвестицій (рис. 1).

Система стратегічного потенціалу розвитку регіону загалом та її інноваційно-інвестиційної складової зокрема розглядається нами за такими основними рівнями управління, як рівень держави (національний, або макрорівень), рівень області (регіональний, або мезорівень) та рівень підприємства (мікрорівень). Мета механізму забезпечення інноваційно-інвестиційної складової стратегічного потенціалу регіону залежить від рівня його реалізації та полягає у забезпеченні достатнього рівня економічного розвитку засобами інноваційно-інвестиційної діяльності. При цьому максимально близькими на різних рівнях економіки залишаються і принципи та функції такого механізму, а от об'єкти та суб'єкти управління вже суттєво відрізняються за формою.

Побудова механізму управління стратегічним потенціалом інноваційно-інвестиційного розвитку регіону передбачає точне формулювання завдань, виокремлення методів та інструментів, а головне, визначення інституційних елементів, тобто відповідальних суб'єктів за функціональними зонами.

Управління інвестиціями та інноваціями на рівні регіону здійснюється відповідно до державної політики, проте має свої особливості, котрі зумовлені доступними методами та інструментами, а також інституційними передумовами. Окрім того, на регіональному рівні механізм забезпечення інноваційно-інвестиційної складової стратегічного потенціалу має свої особливі завдання (рис. 2).

Управління стратегічним потенціалом інноваційно-інвестиційного розвитку регіону шляхом управління його інноваційно-інвестиційною складовою має на меті виконання таких завдань, як забезпечення економічної безпеки регіону та створення передумов розвитку інновацій в області за умови залучення інвестиційних ресурсів в розвиток пріоритетних галузей області; активізація економічної активності місцевих підприємств в інноваційному напрямі та формування пропозицій щодо розвитку інноваційно-інвестиційної складової стратегічного потенціалу.

Реалізація таких завдань здійснюється спеціальним набором інструментів та методів, таких як, зокрема, розробка та впровадження регіональних концепцій інноваційного та інвестиційного розви-

тку; адміністративні способи стимулювання пріоритетних в частині інновацій галузей для області; створення умов співпраці та координація регіональних підприємств та їх об'єднань з метою раціонального розподілу інвестиційного потенціалу; вжиття регіональних інформаційних заходів; застосування інвестиційного підходу під час формування бюджетів розвитку міст.

Інституційна складова мезорівня механізму забезпечення інноваційно-інвестиційної складової системи стратегічного потенціалу складають департаменти, управління та структурні підрозділи установ національного рівня за участю територіальних об'єднань (зокрема, неформальних) підприємств та інвесторів.

Загалом мезорівень управління стратегічного потенціалу інноваційно-інвестиційного розвитку регіону є аналогічним до національного та має суттєве функціональне навантаження, забезпечує координацію дій у просторі.

Інструментарно-методичний апарат забезпечення управління стратегічного потенціалу інноваційно-інвестиційного розвитку на рівні держави реалізується у формі інституційного компоненту відповідного механізму, що представлений вище, а також реалізується у формі виконання ними своїх контрольних функцій та в процесі взаємодії суб'єкта господарювання з державою. При цьому часто така взаємодія відбувається на регіональному рівні в мезосередовищі діяльності.

В сучасних умовах господарювання одними з пріоритетних напрямів регіонального розвитку управління стратегічним потенціалом інноваційно-інвестиційного розвитку регіону, на нашу думку, повинні бути формування інфраструктурних мереж (виробничо-господарських, соціальних, культурних, інформаційних); регіональна інтеграція (кооперація в галузі освіти і НДДКР; співпраця під час реалізації інфраструктурних проектів). Механізм стимулювання регіонального інфраструктурного розвитку інноваційно-інвестиційної складової системи економічної безпеки фактично є способом трансформації господарських взаємовідносин суб'єктів у напрямі узгодження інтересів. Структурний аспект цього механізму передбачає виділення таких блоків, як визначення суб'єктами інтегральної мети, конкретизованої у вигляді «дерева цілей» за сферами і рівнями; реалізація цілей відповідними методами та інструментами досягнення цілісного інфраструктурного впливу на господарський простір регіону; виявлення необхідних і достатніх джерел інвестицій, які дають змогу досягти цілей і завдань; діагностика та моніторинг результатів просування до цілісного інфраструктурного обслуговування.

Як суб'єкти механізму стимулювання регіонального інфраструктурного розвитку управління стратегічним потенціалом інноваційно-інвестиційного

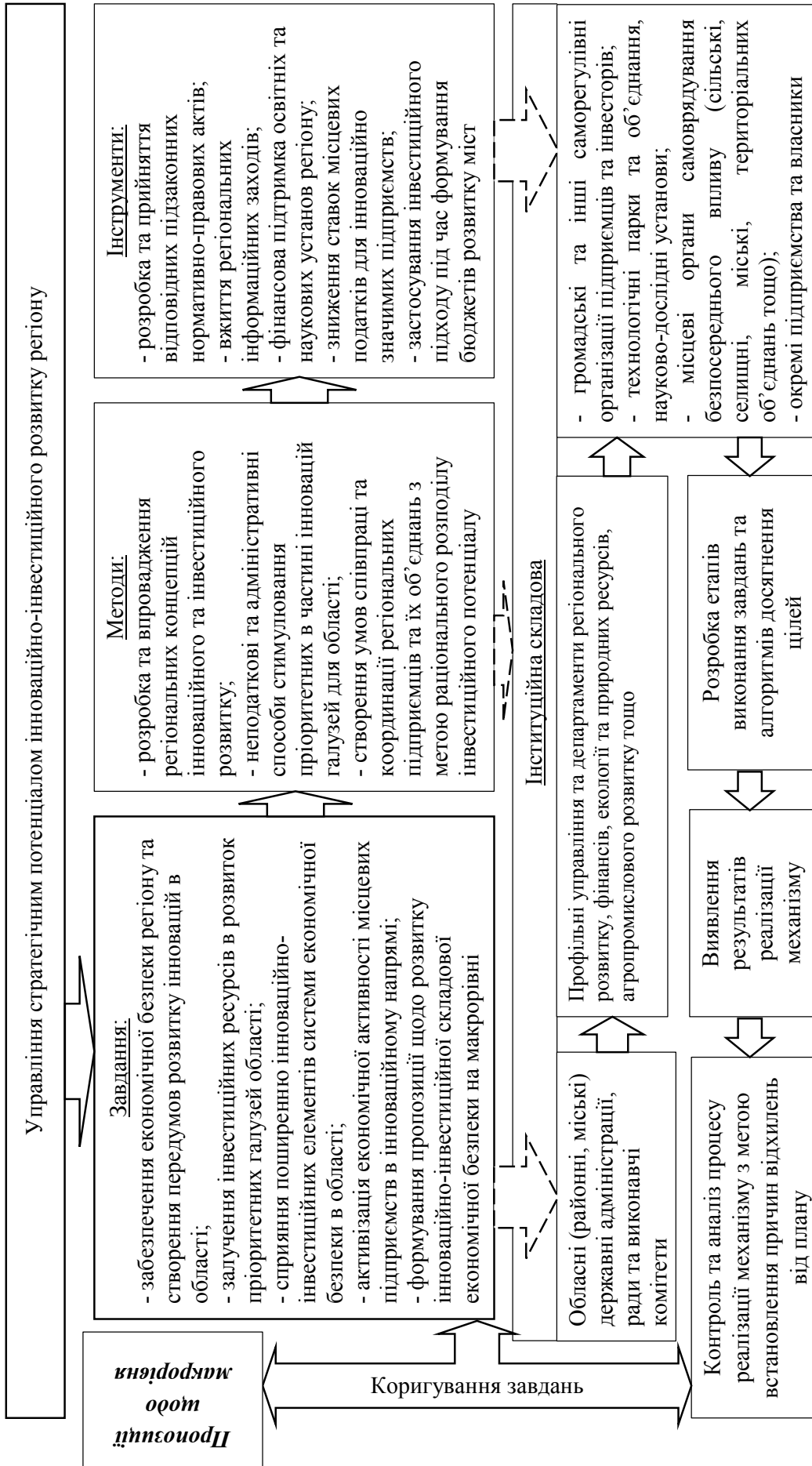


Рис. 2. Механізм управління стратегічним потенціалом інноваційно-інвестиційного розвитку регіону

Джерело: складено авторами

розвитку регіону виступають регіональні органи влади, а також підприємства та організації, що взаємодіють заради надання та отримання послуг для забезпечення необхідних умов відтворення та життєдіяльності на території регіону. Суперечливість цього механізму зумовлена тим, що інфраструктура створює позитивні і негативні зовнішні ефекти одночасно. Наприклад, будівництво автомобільної магістралі в регіоні зменшує час доставки вантажів, пасажирів, прискорює економічні процеси, сприяє вирішенню соціальних проблем прилеглих територій, інтенсифікує міжрегіональні та територіальні зв'язки, стимулює розвиток сфери дозвілля (будівництво готелів, кемпінгів).

Цілі механізму стимулювання розвитку інфраструктури управління стратегічним потенціалом інноваційно-інвестиційного розвитку регіону детермінуються низкою факторів, що утворюють своєрідний каркас, в якому основними виступають об'єктивні тенденції економічного регіонального розвитку, програми розвитку країни, соціально-економічні, національно-культурні особливості суб'єктів регіону, а також зовнішні фактори. Таким чином, цілі, з одного боку, є результатом або композиційним ефектом, який виявляється сформованим вектором об'єктивних тенденцій зовнішнього середовища, а з іншого боку, є визначальними чинниками для інших елементів. При цьому виділяють головну, або композиційну, мету та локальні, тимчасові і регіональні цілі [2]. Композиційна мета механізму стимулювання розвитку регіональної інфраструктури управління стратегічним потенціалом інноваційно-інвестиційного розвитку регіону пов'язана зі створенням інфраструктурної мережі, що забезпечує оптимізацію зовнішніх ефектів взаємодії господарських суб'єктів в інтересах регіонального розвитку.

В жодному з регіонів України внутрішні резерви підвищення конкурентоспроможності та стійкості економіки сьогодні повністю не реалізовані, хоча для цього в регіонах наявний необхідний ресурсний потенціал. Основною проблемою низької ефективності реалізації ресурсного (зокрема, людського) потенціалу є відсутність ефективних комунікацій, перш за все нерозвиненість виробничої, транспортної та господарської інфраструктури.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, механізм реалізації інноваційно-інвестиційної політики на державному та регіональному рівнях є складною системою взаємопов'язаних методів, що впливають на результативність інноваційно-інвестиційної діяльності усіх суб'єктів господарювання, зрештою, на стратегічний потенціал розвитку регіону. До того ж це важелі та засоби, індикатори, інструменти, які розподіляються таким чином: засоби є економічними, адміністративними, соціально-психологічними інструменти є законодавчо-правовими, нормативно-адміністративними, організаційно-економічними.

З метою поживлення інноваційної активності суб'єктів господарювання інноваційно-інвестиційна політика регіону має включати такі механізми її реалізації та організаційно-економічні й організаційно-правові схеми їх поєднання, як механізми прямих інновацій (шляхом їх дифузій) через НТП як вбудований механізм у механізм великих циклів; механізми самоорганізації інноваційної діяльності механізми державного регулювання інноваційної діяльності; механізми цілепокладання розвитку територіальних систем.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алексина Н. Проблеми і умови формування регіональних виробничо-економічних структур / Н. Алексина // Економіка України. – 1997. – № 3. – С. 56–63.
2. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку : [монографія] / [В. Варналій, А. Мокій, О. Новікова]. – К. : Знання України, 2005. – 498 с.
3. Величко Т. Інвестиційне забезпечення формування матеріально-технічної бази підприємств АПК регіону / Т. Величко // Таврійський науковий вісник. – 2006. – Вип. 46. – С. 277–281.
4. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : [монографія] / [В. Геєць, М. Кизим, Т. Клебанова, Т. Черняк]. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 240 с.
5. Геєць В. Перешкоди економічному поступу та можливі шляхи їх подолання / В. Геєць // Економічний часопис. – 1996. – № 11. – С. 23–31.
6. Денисенко М. Сучасний стан державного регулювання інвестиційних процесів на регіональному рівні / М. Денисенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 15. – С. 4–6.
7. Кириченко О. Фінансово-економічний механізм інноваційно-інвестиційного розвитку України : [монографія] / О. Кириченко. – К. : Національна академія управління, 2008. – 325 с.
8. Пахомов В. Инвестиционная привлекательность предприятий – исполнителей контрактов как экономическая категория / В. Пахомов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cfin.ru/bandurin/article/sbrn08/16.shtml>.

REFERENCES:

1. Aleksina N. Problemy' i umovy' formuvannya regional'ny'x vy'robny'cho-ekonomichny'x struktur / N. Aleksina // Ekonomika Ukrayiny'. – 1997. – № 3. – S. 56–63.
2. Varnalij Z. Regiony' Ukrayiny': problemy' ta priory'tety' social'no-ekonomichnogo rozvy'tku : [monografiya] / Varnalij Z., Mokij A., Novikova O. – K. : Znan'ya Ukrayiny', 2005. – 498 s.
3. Vely'chko T. Investy'cijne zabezpechennya formuvannya material'no-texnichnoyi bazy' pidpry'yemstv APK regionu / T. Vely'chko // Tavrijs'kyj naukovyj visny'k: Naukovyj zhurnal. Vy'p. 46. – Xerson : Ajlant, 2006. – S. 277–281.
4. Geyecz' V. Modelyuvannya ekonomichnoyi bezpeky': derzhava, region, pidpry'yemstvo : monografiya /

V. Geyecz', M. Ky'zy'm, T. Klebanova, T. Chernyak. – X. : VD "Y'NZhEK", 2006. – 240 s.

5. Geyecz' V. Pereshkody' ekonomichnomu postupu ta mozhy'vi shlyaxy' yix podolannya / V. Geyecz' // Ekonomichny'j chasopy's. – 1996. – № 11. – S. 23–31.

6. Deny'senko M. Suchasny'j stan derzhavnogo reguluvannya investy'cijny'x procesiv na regional'nomu rivni / M. Deny'senko // Investy'ciyi: prakty'ka ta dosvid. № 15. – 2012. – S. 4–6.

7. Ky'ry'chenko O. Finansovo-ekonomichny'j mexanizm innovacijno-investy'cijnogo rozvy'tku Ukrainy' : monografiya / O. Ky'ry'chenko. – K. : Nacional'na akademiya upravlinnya, 2008. – 325 s.

8. Paxomov V. Y'nvesty'cy'onnyaya pry'vlekatel'nost' predpry'yaty'j – y'spolny'telej kontraktov kak ekonomy'cheskaya kategory'ya / V. Paxomov [Elektronnyj resurs]. – Rezhy'm dostupu : <http://www.cfin.ru/bandurin/article/sbrn08/16.shtml>.

Shpylova V.O.

Doctor of Economic Sciences,
Head of the Department of Economics, Finance, Accounting and Audit
Cherkasy Branch of the "European University"

Bilyk V.V.

Ph.D., Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor, Department of Management and Economic Security
Cherkasy National University named after Bohdan Khmelnytsky

MANAGING THE STRATEGIC POTENTIAL OF INNOVATION AND INVESTMENT DEVELOPMENT IN THE REGION

The article analyzes the components of the strategic potential of innovation and investment development of the region. The set of specific elements of the system of strategic potential and the form of their interaction are shaped by the influence not only of general laws, but also of a number of external and internal factors. At the same time, the same factors, especially external, predetermine the peculiarities of the economic development of conditionally separated systems, for example, regions of Ukraine. Thus, strategic potential in an economically developed region can be based on the active implementation of innovative activities, but in the region with a low level of economic development – on increasing investment attractiveness and attracting additional sources of business financing. At the same time, the innovation-investment component of the strategic potential is capable of ensuring its sustainable development in a variety of conditions. In our opinion, in the modern conditions of management, one of the priority directions of regional development of management is the strategic potential of the innovation and investment development of the region, namely, the formation of infrastructure networks (production-economic, social, cultural, informational); regional integration (cooperation in education and R&D, cooperation in the implementation of infrastructure projects). The authors proposed their own strategy for managing such a potential. Based on the strategy, the mechanism and vision of the instrumental-methodical apparatus was developed. The mechanism of stimulation of regional infrastructure development of innovation-investment component of the system of economic security in its essence represents a way of transformation of economic relations of subjects in the direction of harmonization of interests. The structural aspect of this mechanism involves the allocation of such units: the definition of subjects of the integral goal, specified in the form of a "tree of goals" in the spheres and levels; the realization of goals by appropriate methods and tools for achieving a holistic infrastructure impact on the economic space of the region; Identify the necessary and sufficient sources of investment that can achieve the goals and objectives; diagnostics and monitoring of the results of advancement to integrated infrastructure maintenance. Particular attention is paid to the potential of infrastructure development of innovation and investment development of the region. As a result, the authors outline the main tools for managing the strategic potential of innovation and investment development in the region.

РОЗДІЛ 5. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ РИНКУ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ APPLIED ASPECTS OF DEVELOPMENT MARKET OF ORGANIC PRODUCTION

УДК 338.439

Геліч Н.В.

к.е.н., доцент, доцент кафедри аналітичної економіки та природокористування Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

У статті досліджено проблеми розвитку ринку органічної продукції. Проаналізовано зарубіжний досвід підтримки розвитку та впровадження органічного виробництва. Визначено шляхи стимулювання ринку органіки, запропоновано основні шляхи сприяння розвитку ринку органічної продукції в Україні.

Ключові слова: органічна продукція, органічне виробництво, розвиток ринку органіки.

В статье исследованы проблемы развития рынка органической продукции. Проанализирован зарубежный опыт поддержки развития и внедрения органического производства. Определены пути стимулирования рынка органики, предложены основные пути

содействия развитию рынка органической продукции в Украине.

Ключевые слова: органическая продукция, органическое производство, развитие рынка органики.

In article the problems of market development of organic production are investigated. Foreign experience of support of development and introduction of organic production is analyzed. Ways of stimulation of the market of organic chemistry are defined, the main ways of assistance to development of the market of organic production in Ukraine are offered.

Key words: organic products, organic production, market development of organic chemistry.

Постановка проблеми. Ринкова економіка спонукає виробників оптимізувати свою діяльність у застосуванні інноваційної моделі виробництва, що відповідає потребам споживачів. Задовольнити сучасні вимоги покупців можна, керуючись принципами органічного виробництва. Сьогодні ринок органічної продукції розглядають як дієвий механізм регулювання економічних взаємовідносин між суб'єктами господарювання для забезпечення ефективного споживання високоякісної продукції, виготовленої з використанням чинних норм та стандартів. Важливого значення набуває сертифікація органічної продукції відповідно до міжнародних екологічних стандартів. Розвиток органічного виробництва в усьому світі стане результатом пошуку гармонізації відносин між суспільством і природою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Прикладні питання розвитку ринку органіки розглядають у наукових працях В. Артиш, І Воронецька, Т. Дудар, Т. Зайчук, В. Ільчук, Н. Косар, Н. Кутаренко, О. Маслак, Є. Милованов, В. Писаренко, О. Томашевська та ін.

Постановка завдання. Для формування сталого розвитку ринку органіки в Україні недостатньо висвітленими залишаються питання обґрунтування перспектив розвитку ринку органічної продукції. Метою даного дослідження є розробка теоретико-прикладних аспектів ринкових відносин у сфері органічного виробництва як пріоритетного напрямку сталої економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Розвиток ринку органічної продукції відбувається стрімкими темпами. Ринок органіки має значні перспективи та є пріоритетним напрямом розви-

тку аграрної сфери держави. Україна має значний потенціал для розвитку ринку органічної продукції як з екологічного, так і з економічного погляду.

В Україні органічною вважається продукція, отримана в результаті сертифікованого виробництва відповідно до вимог чинного в країні законодавства [1].

Основою, яка підтримує розвиток органічного сільського господарства у більшості країн, що розвиваються, є субсидії. У країнах-членах Європейського Союзу субсидії для органічного сільського господарства надаються з розрахунку на один гектар площі та не мають прямого відношення до кількості вирощених органічних харчових продуктів. Вищі субсидії зазвичай надаються протягом перехідного періоду, коли фермери ще не можуть розраховувати на цінову надбавку за органічний статус своєї продукції. У деяких країнах субсидії надаються тільки впродовж перехідного періоду, в інших, як, наприклад, у Чехії, рівень субсидій залишається незмінним навіть після переходу на органічне виробництво. У Нідерландах від субсидій із розрахунку на гектар площі (підтримки пропозиції) відмовилися, надаючи перевагу стимулюванню попиту на органічну продукцію.

Розвинені країни не повністю відмовилися від субсидування своїх власних сільськогосподарських систем. Проте субсидії зараз більше спрямовані на розвиток сільських територій, підтримку виробництва змінено на підтримку виробників (у формі прямих виплат), зроблено акцент на захисті навколишнього середовища, якості та безпеці харчових продуктів і на добробуті тварин.

У Європейському Союзі прямі виплати є доступними для всіх фермерів, хто виконує базові вимоги для захисту навколишнього середовища та добро-

бути тварин (система «cross compliance» у рамках Схеми єдиних виплат (single payment scheme, SPS). Органічні фермери можуть звертатися по додаткові субсидії, які зазвичай виплачуються під час добровільних агроекологічних заходів. У країнах, які не є членами Європейського Союзу, різні системи субсидій застосовуються для фермерів, які працюють у традиційному та органічному сільському господарстві [2].

Органічні фермери, що хочуть отримувати субсидії на органічне сільське господарство, повинні відповідати додатковим вимогам, вищим за ті, що передбачені в Постанові Ради (ЄС) № 834/2007. Тобто, успішне проходження сертифікації органічним господарством або переробним підприємством не означає автоматичне отримання субсидії. Є багато прикладів додаткових критеріїв, яким повинні відповідати фермери. Вони різняться залежно від країни [3].

Деякі приклади вимог для отримання субсидій в органічному виробництві:

- мінімальна та/або максимальна кількість свійських тварин (голів великої рогатої худоби) у господарстві;
- перехід усього господарства на органічне виробництво (тобто господарства, що паралельно з органічним займаються і традиційним сільським господарством, не отримують субсидій або отримують зменшені субсидії);
- визначена мінімальна щільність посадки дерев в органічних садах;
- використання сертифікованого насіннєвого матеріалу;
- косіння трави у чітко визначені періоди року (для захисту гнізд польових птахів);
- заходи в рамках всієї ферми, наприклад, вимоги відведення певної частини території (5–7%

від загальної площі господарства) для екологічних цілей (багаторічні пасовища без внесення добрив, різнотравні квітучі луки, фруктові сади з дерев із кронами) або особливостей ландшафту (наприклад, ґрунтові дороги, кам'яні стіни, кам'яні колони тощо);

– виконання встановлених умов тільки для окремого органічного виробництва (наприклад, вимагаються документи про продаж органічної продукції) [2].

Організації, як задіяні у контролі та нагляді за виробництвом органічної продукції в усьому світі, та заходи, що стимулюють його розвиток, подано в таблиці 1.

Враховуючи міжнародний досвід підтримки органічного виробництва, можна застосовувати закордонні методи і в Україні. З цією метою доцільно використовувати різні види стимулювання. Серед основних стимулів слід виділити такі: підтримка державою органічного сектора шляхом надання субсидій; зацікавленість із боку фермерів; обізнані та мотивовані споживачі, підтримані достатньою кількістю інформації та наявністю компетентних консультантів; різного роду нагороди, конкурси, гранти.

Для функціонування світових ринків органічної продукції та розвитку органічного сільського господарства надзвичайно велику роль відіграє гарантійна система, що включає в себе певні стандарти, а також установи з інспекції та сертифікації. Ця система забезпечує відповідність органічним стандартам усього процесу аграрного виробництва та переробки сільськогосподарської сировини до рівня кінцевої продукції, включно з її упаковкою та маркуванням. Таким чином, сертифікація органічної продукції спрямована на методи й засоби як сільськогосподарського виробництва, так і переробки сировини, виготовлення харчових продуктів та їх доставки до споживача.

Таблиця 1

Органи, що контролюють виробництво органічної продукції

Країна	Акредитаційний орган	Сертифікаційні органи	Стимулюючі заходи
Швейцарія	1	5	
Німеччина	2	23	Нагороди за просування органічної продукції
Нідерланди	1	1	
Франція	1	6	Національний ресурсний центр безкоштовний
Чехія	1	3	Спеціальні нагороди
Польща	1	10	
Молдова	1	3	Національна асоціація органічних виробників Молдови
Туреччина	1	18	Програми малих грантів
США	1	100	
Канада	1	20	«Зростати, просуваючись вперед» (Growing Forward)

Джерело: складено автором на основі [2]

Провідну роль у формуванні стандартів та міжнародній акредитації установ, що займаються сертифікацією органічної продукції на відповідність цим стандартам, відіграє Міжнародна федерація органічного сільськогосподарського руху (IFOAM) – міжнародна неурядова організація, що єднає понад 700 активних організацій-учасників у близько 110 країнах світу [4]. Сьогодні ці базові стандарти та акредитаційний критерій, що були удосконалені в результаті тривалих та інтенсивних консультацій, широко визнані в світі і зареєстровані як «міжнародні стандарти ISO». Базові стандарти IFOAM фактично виконують функцію «стандартів для стандартів», дозволяючи різні варіації, і тому покладені в основу багатьох стандартів як у приватному секторі, так і в державному регулюванні в різних країнах.

У Європейському Союзі державне регулювання в сфері органічної продукції здійснюється за допомогою Директиви ЄС № 834/2007, яка, зокрема, визначає загальні рамки і принципи органічного сільського господарства, вимоги до процесу виробництва сільськогосподарської продукції, її переробки та виготовлення харчових продуктів, ознаки і маркування органічної продукції; систему контролю органічної продукції, в тому числі у разі її імпорту в країни ЄС.

Європейський Союз все частіше наголошує на необхідності застосування об'єктивних та кількісних методів у проведенні інспектування органічного господарства, таких як відбір, аналіз та оцінка зразків.

Всі приватні контролюючі органи повинні бути акредитовані відповідно до загальних вимог ЄС стосовно органів, що працюють у системах сертифікації продукції або послуг (Міжнародний стандарт EN 45011/ISO 65). Контролюючі органи мають бути неупередженими під час проведення інспектування підприємств та мають бути затверджені уповноваженими наглядовими органами державної влади країн-членів ЄС. Контролюючі органи органічного сектора також часом працюють у третіх країнах, які не мають власного органічного законодавства (або у країнах, де є таке законодавство, але воно не гармонізоване з відповідним законодавством Європейського Союзу), коли підприємства хочуть експортувати свою продукцію до країн ЄС. Цей метод зараз працює і в Україні для виробників, які планують експортувати або вже експортують свою продукцію до ЄС.

Про національну систему сертифікації говорити поки що рано, оскільки закон, який регламентуватиме органічне виробництво в Україні, знаходиться на стадії розробки. На сьогодні виробництво органічної продукції у країні сертифікується представниками іноземних компаній, які діють відповідно до норм та стандартів, дійсних для країн ЄС, а іноді – США та інших. Іноземних

сертифікуючих структур в Україні близько дванадцяти. Давно працюють такі, як Контрол Юніон (Нідерланди), ІМО (Швейцарія), а також представники Італії, Німеччини, Угорщини, Польщі тощо. З 2009 р. міжнародну акредитацію на право проводити органічну сертифікацію отримала українська структура «Органік Стандарт».

Аналізування ринку органічної продукції свідчить про недосконалість вітчизняної нормативно-правової бази, системи екологічної стандартизації та сертифікації. Для формування сектора органічної продукції в Україні необхідно активізувати діяльність усіх зацікавлених сторін. Політика розвитку екологічного виробництва повинна базуватися на певних мотивах.

Сьогодні українські виробники органічної продукції працюють у ненасиченому інформаційному просторі, розвиваються на самостійно прийнятих рішеннях без суттєвої підтримки держави. Готовність українських покупців до споживання органічної продукції є досить низькою. Зазначене свідчить про складність впровадження ринку органічної продукції в Україні.

Висновки з проведеного дослідження. Розвиток органічного виробництва передбачає впровадження інноваційних методів господарювання з максимальним використанням природного потенціалу. Важливим напрямом активізації органічного виробництва є поєднання різних видів стимулювання. Успішне фінансування сприятиме розвитку ринку органічної продукції. Проте в країні має бути розроблена система підтримки державою органічного сектора. Підтримка органічного сільського господарства буде ефективною за таких умов: зацікавленості зі сторони фермерів, обізнаності та мотивації споживачів, наявності компетентних консультантів, обміну досвідом з іншими країнами, отримання власного досвіду щодо переваг органічного сільського господарства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» із змінами і доповненнями, внесеними Законом України від 12 лютого 2015 р. N 191-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T130425.html.
2. Можливості державної підтримки для розвитку органічного сільського господарства: досвід інших країн. – Дослідний інститут органічного сільського господарства, Швейцарія : FIBL, 2013. – 122 с.
3. Постанова Ради (ЄС) № 834/2007 від 28 червня 2007 р. стосовно органічного виробництва і маркування органічних продуктів, та скасування Постанови (ЄЕС) № 2092/91 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.organicstandard.com.ua/>.
4. IFOAM Organics International [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ifoam.bio>.

REFERENCES:

1. Zakon Ukrainy «Pro vyrobnytstvo ta obih orhanichnoi silskohospodarskoi produktsii ta syrovyny» iz zminamy i dopovnenniamy, vnesenyymy Zakonom Ukrainy vid 12 liutoho 2015 r. N 191-VIII. [Electronnyi resurs]. – Regim dostupu : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T130425.html.
2. Mozhyvosti derzhavnoi pidtrymky dlia rozvytku orhanichnoho silskoho hospodarstva: dosvid inshykh krain. – Doslidnyi instytut orhanichnoho silskoho hospodarstva, Shveitsariia: FIBL, 2013. – 122 s.
3. Postanova Rady (EU) № 834/2007 vid 28 chervnia 2007 r. stosovno orhanichnoho vyrobnytstva i markuvannia orhanichnykh produktiv, ta skasuvannia Postanovy (EU) № 2092/91 [Electronnyi resurs]. – Regim dostupu : <http://www.organicstandard.com.ua/>.
4. IFOAM Organics International [Electronnyi resurs]. – Regim dostupu : <http://www.ifoam.bio>.

Gelich N.V.

Candidate of Economic Sciences, Docent,
Docent of Analytical Economics and Natural Resources
Lesya Ukrainka Eastern European National University

APPLIED ASPECTS OF DEVELOPMENT MARKET OF ORGANIC PRODUCTION

The market economy induces producers to optimize the activity in application of innovative model of production which meets needs of consumers. Today the market of organic production is considered as the effective mechanism of regulation of economic relationship between subjects of managing for ensuring effective consumption of the high-quality production made with use of existing rules and standards.

The particularly important at the same time becomes certification of organic production according to the international environmental standards. Development of organic production around the world will become search result of harmonization of the relations between society and the nature.

Subsidies are a basis, the countries of the world keeping development of organic agriculture in the majority which develop. The developed countries not completely have refused subsidizing of own agricultural systems. However subsidies are more aimed at the development of rural territories now, support of production is changed to support of producers.

Making use of the international experience on support of organic production it is possible to use various methods and in Ukraine. It is for this purpose expedient to use different types of stimulation. It is necessary to distinguish the following from the main incentives: support of the organic sector by the state by granting subsidies; interest from farmers; the consumers supported by enough information and presence of competent consultants, any awards, competitions, grants are informed and motivated.

The analysis of the market of organic production confirms imperfection of domestic standard and legal base, the system of ecological standardization and certification. Today the Ukrainian producers of organic production work in no saturated information space, develop on independently made decisions without essential support of the state. Readiness of the Ukrainian buyers for consumption of organic production is rather low. It demonstrates to complexity of introduction of the market of organic production in Ukraine.

Development of organic production provides introduction of innovative methods of managing with the maximum use of natural potential. The important direction of activization of organic production is the combination of different types of stimulation. Successful will lead financings to development of the market of organic production. However in the country the system of support of the state of the organic sector has to be developed.

Support of organic agriculture will be effective under following conditions: interest from farmers, awareness and motivation of consumers, presence of competent consultants, exchange of experience with other countries, obtaining own experience of advantages of organic agriculture.

РОЗДІЛ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF LABOR MARKET IN UKRAINE

УДК 331.5

Павлюк Т.І.

к. е. н., доцент кафедри філософії та економічної теорії
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті проаналізовано рівень заробітної плати у собівартості виробництва та оплата заробітної плати найманих працівників у ВВП. Розглянуто різні види безробіття, а також визначено практичні дії щодо формування відповідного соціально-економічного середовища, максимально орієнтованого на розвиток усієї системи відтворення сукупної робочої сили.

Ключові слова: ринок праці, безробіття, зайнятість, відтворення робочої сили, інфляція, макроекономічне регулювання, соціально-економічні фактори, суспільне виробництво.

В статье проанализированы уровень заработной платы в себестоимости производства и оплата заработной платы наемных работников в ВВП. Рассмотрены различные виды безработицы, а также определены практические действия по формированию соответствующей социально-экономиче-

ской среды, максимально ориентированной на развитие всей системы воспроизводства совокупной рабочей силы.

Ключевые слова: рынок труда, безработица, занятость, воспроизводство рабочей силы, инфляция, макроекономическое регулирование, социально-экономические факторы, общественное производство.

The article analyzes the level of wages in the production cost and salaries of wage earners in GDP. Different kinds of unemployment are considered and practical actions are defined for the formation of the corresponding social and economic environment that is oriented towards the development of the whole system of reproduction of the combined labor force.

Key words: labor market, unemployment, employment, labor reproduction, inflation, macroeconomic regulation, socio-economic factors, social production.

Постановка проблеми. Ринок праці відображає більшість політичних і соціально-економічних процесів, що відбуваються в державі. Стан ринку праці визначає становище національної економіки загалом, а також методи макроекономічного регулювання та ефективність соціальної політики, особливо у сфері загальної та професійної освіти. Тому необхідно оптимізувати ситуацію на ринку праці, що забезпечить зростання виробництва та добробуту українського населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у вивчення проблеми зайнятості та відтворення робочої сили в Україні зробили такі вітчизняні науковці, як, зокрема, В.С. Васильченко, О.А. Грішнова, Г.В. Джегур, Н.О. Зезека, В.М. Петюх, В.В. Савченко. Результати досліджень цих вчених висвітлюють важливі аспекти впливу соціально-економічних факторів на підвищення зайнятості населення та ефективності праці в суспільному виробництві.

Механізм регулювання процесів розподілу і використання робочої сили України перебуває на початковому етапі становлення внаслідок нерозвиненості самого об'єкта, а саме територіального ринку праці, де ще не склалася масова пропозиція робочої сили з боку незайнятого населення, а також ще не створена розгалужена ринкова інфраструктура, яка б забезпечувала швидко й ефективно адаптацію робочої сили до змін в умовах господарювання. Необхідність поглибленого дослідження, пошуку оптимальних форм кіль-

кісно-якісного поєднання попиту на робочу силу та її пропозиції на основі гармонізації економічних відносин між усіма суб'єктами регіонального відтворювального процесу вимагає всебічного наукового вивчення.

Постановка завдання. Мета статті полягає в аналізі та розробці пропозицій щодо перспектив розвитку ринку праці. Реалізація поставленої мети зумовлює необхідність вирішення таких завдань:

– оцінити рівень не тільки офіційного та прихованого безробіття, але й фрикційного, структурного, інституційного та циклічного;

– проаналізувати низький середній рівень заробітків і, відповідно, низьку питому вагу витрат на робочу силу у собівартості виробництва та оплати праці найманих працівників у ВВП, надмірну міжгалузеву і низьку міжпосадову диференціацію заробітної плати, передусім у бюджетній сфері;

– визначити практичні дії щодо формування відповідного соціально-економічного середовища, максимально орієнтованого на розвиток усієї системи відтворення сукупної робочої сили.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині ринок праці України відновився на 70–80% від докризових показників. Проте етап «влади роботодавця» не залишається позаду, а кандидати демонструють високу активність з переважанням матеріальної мотивації. Зростання зарплат в 2015 році є досить повільним, в наступному році – незначним (не більш ніж на 3–5%), а в 2017 році відбувається зростання в 2 рази.

На ринку праці зберігається і поступово посилюється тенденція дефіциту кваліфікованого персоналу. Причинами цього є експансія національних і закордонних компаній у регіони України, високі вимоги до претендентів та недостатній рівень кваліфікації фахівців, дефіцит вузькоспеціалізованого персоналу та швидке підвищення очікувань кандидатів.

Згідно з експертними даними АНКОРу в Україні найбільш динамічно зростаючими галузями є банківський сектор, агропромисловий комплекс, промисловість, товари народного споживання, фармацевтика, інформаційні технології. З функцій зараз найбільш затребуваними є фінансова, продажів, виробництва й адміністративна.

Спостерігається високий рівень рухливості ринку претендентів: 40% працюючих претендентів знаходяться в активному пошуку; 49% не шукають, але готові розглянути цікаві пропозиції; 63% кандидатів розглядають паралельно 2–3 пропозиції про роботу; 53% очікують кар'єрного зростання протягом 1–2 років з моменту початку роботи в новій компанії [5].

Ми відзначаємо зростання трудової міграції в Україні, що пов'язане з незадоволеністю шукачів умовами праці, переважно це відбувається через відсутність перспектив розвитку та рівня оплати праці. Згідно з даними дослідження АНКОРа «Картка руху персоналу в Україні» у 30% респондентів є досвід переїзду в інший регіон/країну, причому 84% з них отримали позитивний досвід, ще 37% респондентів хочуть змінити локацію.

Водночас чинниками, що підвищують лояльність персоналу, згідно з даними дослідження АНКОРа «Мотивація персоналу: кар'єрні очікування шукачів», є перспектива професійного розвитку, кар'єрний ріст та стабільність організації на ринку. Підвищення окладу є основною мотивацією для роботи в конкретній компанії, проте очікування кандидатів не збігаються з пропозиціями роботодавців. В середньому цей показник розходиться на 10–20%. На українському ринку спостерігається повільне зростання заробітних плат, згідно з прогнозами, в подальшому збільшення буде незначним.

Зарплатні очікування шукачів досить високі. В середньому під час зміни місця роботи претендент хоче збільшити свій дохід на 30%, коли роботодавець готовий підвищити оклад приблизно на 20% [5]. Основними мотивуючими факторами утримання персоналу більше п'яти років є збільшення зарплати і можливість кар'єрного росту.

Під час кризи на ринку стало набагато більше кваліфікованих кандидатів. Після неї кількість пропозицій від компаній збільшилася, а претенденти отримали більше можливостей для вибору кращих умов. Однак вимоги до кандидатів з боку роботодавців залишилися на колишньому, досить висо-

кому рівні. На ситуацію впливає активний розвиток бізнесу в Україні західних компаній, у яких вимоги до кваліфікації кандидатів вище, ніж в українських організаціях.

Сучасна структура зайнятості в Україні (як за секторами економіки, так і за професійним статусом) далека від стандартів економічно розвинених країн. На сучасному етапі розвитку економіки України проблеми безробіття стають одними з найбільш злободенних. Саме від того, зайнята людина чи безробітна, який рівень сукупних доходів отримує, залежать мотивація людини до продуктивної праці і, відповідно, рівень добробуту нації загалом.

Деякі вчені вважають, що саморегулююча економіка не може перебороти безробіття. Рівень зайнятості залежить від так званого ефективного попиту (спрощено – рівня споживання й інвестицій). Дж.М. Кейнс писав: «Хронічна тенденція до неповної зайнятості, характерна для сучасного суспільства, має свої корені в недоспоживанні» [2, с. 137–432]. Недоспоживання виражається в тому, що за ступенем підвищення доходів у споживача у нього через дію психологічних факторів «схильність до заощадження» перевищує «спонукання до інвестицій», що веде за собою спад виробництва, а також безробіття. Таким чином, неминучість кризи саморегулюючої економіки вказує на необхідність державного економічного впливу для досягнення повної зайнятості. Насамперед варто підвищити ефективний попит, знижуючи позичковий відсоток і збільшуючи інвестиції.

Безробіття, з одного боку, характеризує потенційні можливості використання робочої сили, а з іншого боку, впливає на залучення трудових ресурсів у виробництво товарів і послуг. Існує кілька видів безробіття, економічний зміст яких визначає їхній вплив на розвиток трудових ресурсів. При цьому деякі види безробіття виникають з об'єктивних причин і притаманні всім країнам з розвинутою ринковою економікою, інші пов'язані із суб'єктивними причинами. Наприклад, фрикційне безробіття характеризує плинність персоналу підприємства, пов'язану зі зміною робочих місць і місця проживання. Певна частина сукупної робочої сили постійно перебуває в русі, переміщуючись на нові робочі місця. Цей тип безробіття охоплює трудові ресурси, що незайняті через перехід з одного місця роботи на інше, упродовж нетривалого часу (наприклад, тижня) мають приступити до роботи на новому місці, а також працівників тих галузей, де тимчасові звільнення є нормою без впливу на загальний рівень доходів працівників, наприклад у будівництві чи сільському господарстві.

У період впровадження інновацій рух робочої сили активізується, тому безробіття, що виникає в результаті інноваційного розвитку, пов'язане

з позитивними економічними тенденціями та називається структурним. При цьому працівники змушені підвищувати свою кваліфікацію, що позитивно впливає на розвиток підприємств і зростання доходів персоналу.

Виникнення інституційного безробіття пов'язане з недосконалою організацією інформації про стан ринку праці, що надають служби зайнятості. Це виражається насамперед у поганій поінформованості про наявність вакантних робочих місць. Також високі допомоги з безробіття і податки на доходи працівників стимулюють зростання рівня інституційного безробіття.

Особливо небезпечним для економіки є безробіття, викликане спадом промислового виробництва під час економічної кризи. При цьому сукупний попит на товари та послуги зменшується, зайнятість трудових ресурсів скорочується, а циклічне безробіття зростає.

Зниження рівня такого виду безробіття пов'язане з необхідністю пошуків та підйому виробництва, що веде до зниження кількості безробітних.

Негативний вплив на зайнятість трудових ресурсів чинить зростання рівня прихованого безробіття (особи, офіційно незареєстровані у службах зайнятості). Якщо в країнах з розвинутою ринковою економікою повоюються зростання добровільного безробіття, викликаного небажанням окремих представників працездатного населення працювати через високі соціальні допомоги у зв'язку з безробіттям, то в нашій країні ситуація протилежна. Вона характеризується низьким рівнем соціальної допомоги у зв'язку з безробіттям та складністю процесу реєстрації безробітних у службах зайнятості.

Отже, важливо оцінити не тільки рівень офіційного та прихованого безробіття, а також фрикційного, структурного, інституційного та циклічного, тому що динаміка рівня безробіття зумовлена різними причинами. Відомо, що в реальних економічних умовах ринок праці перебуває в невірноважному стані, пов'язаному з існуванням об'єктивного безробіття.

Нині стан ринку праці характеризується наявністю низки проблем, які заважають нормальному соціально-економічному розвитку як всієї країни, так і її окремих регіонів. Актуальними лишаються проблеми економічної активності населення, кількісно-якісного дисбалансу між пропозицією та потребою в робочій силі, низького кваліфікаційного рівня незайнятого та працюючого населення, а також проблеми зайнятості молоді та інвалідів (порівняно низький рівень освіти інвалідів та їх професійної підготовки; недостатній рівень підтримки тих, хто вперше виходить на ринок праці (випускників навчальних закладів; недостатня кількість робочих місць, на яких може бути заді-

яна праця інвалідів)), нелегальні зовнішні трудові міграції, неформалізовані внутрішні трудові міграції та тіньовий ринок праці.

Найголовніші проблеми сучасного ринку праці такі:

1) нелегальна праця громадян України поза межами країни; згідно зі статистикою легальної еміграції громадян України, легально за кордоном живуть і працюють 1,14 млн. українців; проте, згідно з неофіційними даними, кількість українців, які живуть і працюють за кордоном, становить приблизно 5–7 млн. осіб; Україна опинилася на десятому місці за кількістю емігрантів, які виїхали до найбільш економічно розвинених країн; про це повідомляє британське видання "The Guardian"; на першому місці за кількістю емігрантів знаходиться Китай;

2) низький рівень середньої заробітної плати;

3) зайнятість молоді.

Для подолання першої проблеми (нелегальної міграції) необхідна реалізація державної політики з питань міграції та національної безпеки, спрямованої на активізацію протидії нелегальній міграції. З метою скорочення масштабів нелегальної трудової міграції населення за межі країни та посилення соціального захисту українських працівників за кордоном Верховній Раді України та Кабінету Міністрів України потрібно приєднатися до конвенцій МОП щодо захисту прав працівників-мігрантів, інтенсифікувати зусилля щодо підписання угод про працевлаштування з країнами-реципієнтами української робочої сили, запровадити спеціальні посади в дипломатичних та консульських представництвах за кордоном у країнах призначення мігрантів, розробити програму стимулювання самозайнятості та мікропідприємництва для осіб, які повертаються після трудової діяльності за кордоном.

Наступними безумовними проблемами ринку праці, наслідки яких виходять далеко за його межі, є низький середній рівень заробітків і, відповідно, низька питома вага витрат на робочу силу у собівартості виробництва та оплати праці найманих працівників у ВВП, надмірна міжгалузєва і низька міжпосадова диференціація заробітної плати, передусім у бюджетній сфері [1, с. 156].

За умов проведення економічних реформ і подолання кризових явищ в усіх сферах життєдіяльності суспільства основним об'єктом регулятивного впливу можуть стати процеси деструктивного і дезінтеграційного характеру у сфері зайнятості населення, на яких аномальне загострення проблем безробіття та працевлаштування населення вимагає активних, цілеспрямованих засобів протидії. Залежно від прийнятого варіанта загальної санації економіки регіону й основних структурно-функціональних характеристик територіальних ринків праці слід визначити практичні дії щодо

формування відповідного соціального-економічного середовища, максимально орієнтованого на розвиток усієї системи відтворення сукупної робочої сили. З огляду на це особливої уваги заслуговують такі процеси.

По-перше, обмеженість вибору прийнятої сфери прикладання праці для населення, яке бажає працювати за наймом, внаслідок недостатньої розвиненості альтернативних державному секторів економіки, а також зростання виробництва спричиняють високий рівень вимушеної неповної зайнятості населення, формування територіально локалізованих осередків підвищеного зареєстрованого і прихованого безробіття.

По-друге, склалися неадекватні зрушення в економічній базі територіального розвитку і зміни в обсягах виробництва, темпи формування основного резервного сегменту ринку праці, а саме контингенту вивільнених працівників, за допомогою якого в ринковій системі господарювання забезпечується перерозподіл робочої сили на користь найперспективніших сфер господарювання, отже, вдосконалюється територіально-галузева структура зайнятості населення.

По-третє, незбалансованість процесів відтворення робочих місць з наявною робочою силою, нагромадження виробничого устаткування з наднормативним строком експлуатації посилюють суперечність між формальною зайнятістю працездатного населення і фактичною ефективністю праці, між наявністю робочих місць і результативністю виробничої діяльності.

По-четверте, погіршення якісного складу робочої сили, її низька конкурентоспроможність і надмірне резервування її найбільш кваліфікованої частини призводять до втрат раніше створеного професійно-освітнього потенціалу регіонів.

Безумовно, регулювання попиту на робочу силу та її пропозиції через вплив та господарські інтереси є найперспективнішим шляхом. Але виникають ситуації, пов'язані переважно з істотною зміною рівня пропозиції робочої сили внаслідок її територіального переміщення, що потребують розробки відносин самостійного механізму реалізації.

Першоосовною економічного регулювання ринку праці повинні стати реальна вартість робочої сили й ефективна зайнятість населення, яка в наших умовах передбачає активізацію процесу вивільнення надлишкової робочої сили, формування мобільного резерву робочої сили, легалізацію прихованого безробіття [4, с. 47–61].

Слід враховувати і ту обставину, що порушення так званої абсолютної економічної межі підвищення загального рівня зайнятості населення нам не загрожує, бо система партнерства і насиченість ринку товарами вітчизняного виробництва не

досягли того рівня, який би міг спричинити зростання саме на цьому ґрунті рівня безробіття і загострення соціально-економічних проблем.

Доводиться визнати, що регулювання на територіальних ринках праці таких процесів, як трансформування прихованої форми безробіття в явну, формування мобільного резерву робочої сили, є пошуком компромісних рішень між шляхами розв'язання соціальних проблем зайнятості та необхідністю реалізації вимог ефективності. Через те, що тільки високоефективна економіка здатна забезпечити несуперечливе й усталене вирішення соціальних питань, слід визначити її пріоритетність на етапі переходу до ринкових відносин. Необхідно підкреслити і цей висновок, і практичні дії, що повинні впливати з нього, які не означають ігнорування таких проблем соціального захисту населення, як, наприклад, гарантоване працевлаштування осіб з обмеженою працездатністю та інших його категорій, які є найуразливішими на ринку праці. Загальне зниження навантаження і тиску, які справляє на економічну систему надлишкова кількість зайнятих працівників, дасть змогу через піднесення продуктивності праці значно розширити фінансові можливості соціальної підтримки населення.

Отже, інтенсивне вивільнення робочої сили, з її подальшим територіально-галузевим перерозподілом на користь наукоємних виробництв, соціально орієнтованих видів діяльності, галузей, які працюють на споживчий ринок, є об'єктивною необхідністю, що вимагає синхронізації сучасних методів і форм макро- та мікроекономічного впливу на регіональні та локальні ринки праці з метою формування високомобільного і конкурентоспроможного контингенту робочої сили. Якісно новий рівень територіально-галузевої мобільності робочої сили може бути досягнутий шляхом узгодження таких процесів, як створення необхідних технологічних умов виробництва на рівні низових економічних структур і формування відповідного соціально-економічного механізму швидкого пристосування параметрів робочої сили до вимог попиту на неї на рівні галузей, регіонів загалом.

Очевидно, що фінансова стабілізація не підкріплена стабілізацією виробництва, тому що викликає катастрофічний зріст безробіття. Тому центральним елементом політики зайнятості повинна стати економічна політика, спрямована на поживлення ділової активності, проведена одночасно з придушенням інфляції, зміною фізично і морально застарілого виробничого апарата й усуненням причин, що породили його низьку ефективність. Зазначені процеси з трансформації економіки України повинні проходити на тлі монетарної політики, тому що інакше інфляція зведе нанівець зусилля реформаторів. Цей висновок впливає із зазначеної вище специфіки нашої економічної системи [3, с. 35–39].

Висновки з проведеного дослідження.

Традиційні методи подолання безробіття, використовувані під час циклічної та структурної кризи економіки, для вирішення проблем зайнятості в Україні не знаходять своєї підтримки. Вихід із кризи можливий лише за умови швидкої трансформації економічної системи і модернізації виробничого апарата. Через специфіку цих рівнобіжних процесів в Україні можна чекати збереження високого безробіття.

Розв'язання питань зайнятості, підвищення рівня життя і соціального захисту людей можливе тільки за умови виходу держави з економічної кризи. Ці завдання пов'язані з фінансовою, кредитною, податковою політикою держави, цінами та іншими чинниками, а також вимагають негайного вирішення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Горілий А.Г. Економіка ринків праці / А.Г. Горілий. – Тернопіль : Вид-во Карп'юка, 1999. – 156 с.
2. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Аналогия экономической классики / Дж.М. Кейнс ; предисл. сост. И.А. Столярова. – М. : ЭКОНОМ, Ключ, 1993. – С. 137–432.
3. Корчун М.О. Шляхи підвищення економічної активності та зайнятості молоді на ринку праці Укра-

їни / М.О. Корчун // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 1. – С. 35–39.

4. Лісогор Л.С. Світові ринки праці та Україна: стан, тенденції, особливості адаптації / Л.С. Лісогор // Україна – НАТО. – 2007. – № 5. – С. 47–61.

5. Право України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pravo-ukraine.org.ua>.

REFERENCES:

1. Horilyi A.H. (1999) *Ekonomika rynkiv pratsi* [Economics of labor markets]: Vyd-vo Karp'yuka, pp. 156 (in Ukrainian).

2. Keins Dzh.M. (1993) *Obshchaia teoriya zainiatosti, protsenta y deneh / Analohyia ekonomycheskoi klasyky* [General theory of employment, interest and money / An analogy of the economic classics]. Moscow : EKONOV, pp. 137–432. (in Russian).

3. Korchun M.O. (2008) *Shliakhy pidvyshchennia ekonomichnoi aktyvnosti ta zainiatosti molodi na rynku pratsi Ukrainy* [Ways to increase economic activity and employment of young people in the labor market of Ukraine]. Ukraina: aspekty pratsi, no 1, pp. 35–39.

4. Lisohor L.S. (2007) *Svitovi rynky pratsi ta Ukraina: stan, tendentsii, osoblyvosti adaptatsii* [World Markets of Labor and Ukraine: Status, Trends, Features of Adaptation]. Ukraina – NATO, no 5, pp. 47–61.

5. Pravo Ukrainy [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu : <http://pravo-ukraine.org.ua>.

Pavliuk T.I.

Candidate of Economic Sciences, Assistant Professor, Associate Professor of the Department of Philosophy and Economic Theory Vinnitsa Trade and Economic Institute KNTEU

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF LABOR MARKET IN UKRAINE

The labor market reflects most of the political and socioeconomic processes taking place in the state. The state of the labor market determines the situation of the national economy as a whole, and the methods of macroeconomic regulation, and the effectiveness of social policy, especially in the field of general and vocational education. Therefore, it is necessary to optimize the situation on the labor market, which will ensure the growth of production and the welfare of the Ukrainian population.

The mechanism of regulation of the distribution and use of the labor force of Ukraine is at the initial stage of formation as a result of the underdevelopment of the very object itself - the territorial labor market, where the mass supply of labor from the part of the unemployed population has not yet been formed, and there has not yet been created an extensive market infrastructure that would provide rapid and effective adaptation of the workforce to changes in the conditions of management. The need for in-depth research, the search for optimal forms of quantitative and qualitative combination of labor demand and its proposals on the basis of harmonization of economic relations among all subjects of the regional reproduction process requires a comprehensive scientific study.

The article analyzes the level of wages in the production cost and salaries of wage earners in GDP. Different kinds of unemployment are considered and practical actions are defined for the formation of the corresponding social and economic environment that is oriented towards the development of the whole system of reproduction of the combined labor force.

The intense release of the labor force, with its subsequent territorial and sectoral redistribution in favor of science-intensive industries, socially oriented activities, industries operating on the consumer market, is an objective necessity requiring synchronization of modern methods and forms of macro- and microeconomic impact on regional and local labor markets in order to create a high-growth and competitive contingent of labor.

Resolving issues of employment, raising the standard of living and social protection of people is possible only if the state is released from the economic crisis. It is connected with financial, credit, tax policy of the state, prices and other factors and requires an immediate decision.

THE INFLUENCE OF POST-SOVIET SPACE TRANSFORMATION ON GLOBAL GEOPOLITICAL SCENARIOS

ВПЛИВ ТРАНСФОРМАЦІЇ ПОСТРАДЯНСЬКОГО ПРОСТОРУ НА ГЛОБАЛЬНІ ГЕОПОЛІТИЧНІ СЦЕНАРІЇ

The purpose of the article is the research of underlying features and possible consequences of the world geopolitical shifts after USSR fall. The methodology of the research is based on principles of a geopolitical analysis using both realistic and constructivist approach with its development into a meta-geopolitics. The article analyses the possible geopolitical scenarios of post-Soviet space based on causes and results of the disintegration. The transition process from autocracy to democracy and backward is analysed. The feasibility of study is based on the increasing value of diplomatic relations with the former USSR and the assessment of geopolitical changes in the world after the Soviet collapse and the current geopolitical situation in Central and Eastern Europe and the world at the whole.

Key words: Geopolitics, meta-geopolitics, New Cold War, democratic and totalitarian states.

Метою статті є дослідження фундаментальних чинників та можливих наслідків світових геополітичних зсувів після розпаду СРСР. Методологія дослідження базується на принципах геополітичного аналізу з використанням як підходу реалізму так і конструктивізму з їх перетворенням в метагеополітику. Стаття аналізує можливі геополітичні сценарії пост – радянського простору, які базуються на принципах причинно-наслідкових зв'язків дезинтеграції. Аналізується процес переходу від автократії до демократії та навпаки. Актуальність обраної теми

підтверджується зростанням ролі дипломатичних відносин в колишньому СРСР та оцінці геополітичних змін у світі після колапсу СРСР та поточної геополітичної ситуації в Центральній та Східній Європі та світі в цілому.

Ключові слова: геополітика, метагеополітика, Нова Холодна Війна, демократичні і тоталітарні держави.

Целью статьи является исследование фундаментальных факторов и возможных последствий мировых геополитических сдвигов после распада СССР. Методология исследования базируется на принципах геополитического анализа с использованием как подхода реализма, так и конструктивизма с их превращением в метагеополитику. Статья анализирует возможные геополитические сценарии пост - советского пространства, основанные на принципах причинно-следственных связей дезинтеграции. Анализируется процесс перехода от автократии к демократии и наоборот. Актуальность выбранной темы подтверждается ростом роли дипломатических отношений в бывшем СССР и оценке геополитических изменений в мире после коллапса СССР и текущей геополитической ситуации в Центральной и Восточной Европе, и мире в целом.

Ключевые слова: геополитика, метагеополитика, Новая Холодная Война, демократические и тоталитарные государства.

UDC 327.8:339.98(47+57)

Tantsyura O.A.

Candidate of Economic Sciences,
Assistant to the Chairman of the Board
of the Charitable Foundation
"Ecological Education and Development"

Hryhoriev H.S.

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of Department
of Economic Theory
National University
of Kyiv-Mohyla Academy

Problem setting. Global geopolitical shifts are the main triggers of the macroeconomic dynamic and, at the same time, fundamental macroeconomic factors have great influence on global geopolitics. The result of finding causes and consequences of geopolitical transformation is a powerful tool for government politics and policy.

The purpose of the article is the research of underlying features and possible scenarios of the world geopolitical shifts and possible consequences of the world geopolitical shifts after USSR fall. The methodology of the research is based on principles of geopolitical analysis that uses both realistic and constructivist approach.

The authors of the research, using different sources prove that Ukraine independence was one of the key events for changing Russian geopolitics towards democracy, which then was reoriented towards totalitarian. The role of key geopolitical figures in transforming former Soviet geopolitical space is also described. The main factors of macroeconomic dynamic, which has the direct influence on post-Soviet geopolitical structure space, are also determined. The article identifies differences and similarities between the factors that influenced the configuration of geopolitical scenarios of the former Soviet Union and the Russian Federation.

In the 25 years since USSR collapse, the multi-pronged path of development, travelled by newly independent states appeared on USSR territory has been challenging, including de-democratization process compared with Restructuring (Rus. Perestroika) in the USSR [Hale, 2016]. Post-Soviet space primarily did not use the possibilities of transition to democratic values, except for 3 former Soviet republics – Baltic States. Geopolitical map of the world is formed at the moment, under the influence of such antidemocratic revanchism.

President and the government of Russian Federation are usually accused of redesigning of Yalta Conference and destruction of the world order, that is indeed the case. Actually, other 11 post-Soviet countries with their authoritarian or pseudo-liberal crony regimes also made a significant contribution in approaching of the world order to the state close to collapse.

Post-Soviet political systems mainly are reminiscent of today's Russia, appeared much earlier of V. Putin coming to power, though quite often not without an assistance of Kremlin. Moreover, the former democratic leaders could use autocratic models of governance (E. Shevardnadze, L. Ter-Petrosyan, and others) [2]. Also, there are significant variations in regimes towards democracy and vice versa.

The main factors of transition towards autocratic (semi-autocratic regimes) according to G. Hale are corruption, weak democratic institutes, patronalism resilience, and nepotism. Liberal democracy requires a full-scale assault on patronalism [6, p. 29] and the victory of political pluralism.

However, even more geopolitically significant was the undoing of the centuries – old Moscow – rules Great Russian Empire precipitated by the general socio-economic and political failure of the Soviet system, formally replaced by a vaguer entity – called the Commonwealth of Independent States (CIS) [2, p. 96].

Recent researches and publications. Methodological and theoretical approaches to these problems solutions connected with USSR collapse are reflected in research papers of domestic and foreign researchers: Z. Brzeziński, Y. Gaidar, H. Hale, T. Hopf, H. Kissinger [5, 2, 6, 7], and others. However, the research of geopolitical shifts in the world after USSR collapse is still relevant.

Task setting. The main task of the research is the estimation of powerful states' role in regional and global geopolitics. The relevance of the study is substantiated by increasing importance of diplomatic relations development with post-Soviet countries and estimation of geopolitical shifts in the world after Soviet Union collapse and the modern geopolitical situation in Central and Eastern Europe as well as globally. The principal source of research is the Russian Federation as a country with the largest geopolitical potential of the Commonwealth of Independent States (CIS). Since the world is on the last peaceful phase before a new Cold War, the purpose of the research is an attempt to reveal the main historical factors, which have led to the pre-war situation and attempt to show the possible way out of this conflict.

That is why the main objectives of the research are:

- study of the causes, which led to an actual revival of the "Iron Curtain", which separated people of the former communist empire from the rest of the world and have been broken in the 1990s;
- study of new geopolitical centres' emergence and their influence on global macroeconomic policy;
- analysis of geopolitical processes with the application of realistic as well as constructivist approach with spilling over meta-geopolitics is the theoretical framework for research;
- determination of external direct and indirect factors, which determine the macroeconomic dynamics that affect the geopolitical structure of the former Soviet space

Presentation of the main research material.

Since 18 century, the Russian Empire and further the Soviet Union were the key objects of geopolitical struggle. After Soviet Union collapse, its different parts never ceased to be the arena of fierce fighting even at the time of Soviet Union collapse and incredible geopolitical disorder.

The collapse of the Soviet Union was the final stage in a progressive fragmentation of the vast Sino-Soviet communist bloc, which lasted roughly 10 years; the Soviet Union – about seventy [11, p. 87-89]. The frontiers of Russia had been rolled back to where they had been in the Caucasus in the early 1800s, in Central Asia in the middle 1800s, and revived strategic fears of resurgent Turkish influence; the loss of Central Asia generated a sense of deprivation regarding the enormous energy and mineral resources of the region and the anxiety over a potential Islamic challenge; and Ukraine's independence challenged the very essence of Russia's claim to being the divinely endowed standard – bearer of a common pan – Slavic identity [2, p 88–89].

Historical shock has been magnified by the fact that 20 million of the Russian-speaking population became the residents of foreign states, where the power is predominantly controlled by local nationalists' elites. Post-Empire syndrome made itself felt. "It's a decease. Russia goes through its dangerous stage. An appeal to post-Empire nostalgia, nationalism, ordinary anti-Americanism and even not for quite ordinary anti-Europeanism has been in vogue and even will get a norm. It is important to realize how it dangerous for the country and the world" [5].

The crash of the Russian Empire provided a power vacuum at the very heart of Eurasia. A weakness and a mess have emerged not just in the Newly Independent States, but in Russia as well; the uproar has generated the catastrophic system crisis, which had been facilitated by the fact that political upheaval was accompanied by simultaneous attempts of the former Soviet socio-economic model destruction.

T. Hopf marks that "Russia found itself between two different modern identities – soviet past and western nowadays" [7]. At the same time, the post-imperial syndrome has emerged. Nostalgia for spatially integrated empires is stronger and longer than for overseas. It is easy to persuade that the society, which collapsed so unexpected, would be likewise so fast recovered [5].

Russia's reputation just like the regional state of the third world with formidable nuclear arsenal has resulted in a strong resistance of great power class, which finally had led to the establishment of revanchist's pro-imperial system. The result has been the withdrawal of Yalta system of geopolitical agreements, which existed before 1945. This phenomenon indicates that the Russian Federation actually has not passed through the stage of decolonization as a metropolis and it can be expected for its relapse but in more painful format. Economic growth is impossible in this case or is complicated over the edge since the national political system has not passed through the process of transformation.

Social crisis in Russia, caused by dictatorships regimes repressions, civil and world wars was deepened by ecological disaster, demographic crisis, and appropriate duration of life decline.

Social conditions were actually typical for the middle-income country of the third world. Ideological crisis and pauperization had led the Russian Federation to the geopolitical crisis because clear vectors of identification have disappeared. The loss of large areas on the west after USSR collapse heavily influenced the changing geopolitical vector consciousness – from European-oriented values to diametrically opposite – Asian despotism with elements of European democracy.

The collapse of the Warsaw Pact and the expansion of NATO by former Soviet satellites have become an additional factor that deepened the fear of the former mother country on its own existence. It is well-known that Russian Federation is nationally heterogeneous and also faces the problems of a possible internal disintegration, which is currently artificially constrained. The restore of Ukrainian independence has caused a serious blow to Russia's imperial ambitions.

The loss of land transit areas and seaports on the Black Sea, Baltic, and the Caspian Sea significantly worsened the economic position of the Russian Federation and its military-marine potential. Under the increased influence of Turkey and Iran to the Caucasus and Central Asia.

The loss of Ukraine represented a vital geopolitical setback for the Russian state. Russia that retained the control over Ukraine could steel seek to be the leader of an assertive Eurasian empire, in which Moscow could dominate the non-Slavs in the South and Southeast of the former Soviet Union. But without Ukraine, any attempt by Moscow to rebuild the Eurasian empire would likely to make Russia inevitably less European and more Asiatic with each passing year [2, p. 15].

The loss of Ukraine was not only geopolitically pivotal but also geopolitically catalytic. It was Ukrainian actions – the Ukrainian declaration of independence in December 1991, its insistence in the critical negotiations that the Soviet Union should be replaced by a looser Commonwealth of Independent States, and especially the sudden coup-like imposition of Ukrainian command over the Soviet army units stationed on Ukrainian soil – that prevented the CIS from becoming merely a new name for a more confederal USSR. Ukraine's political self-determination stunned Moscow and set an example that the other Soviet republics, though initially more timidly, then followed [2, p. 15–15].

Ukrainian nationalism fuelled objectively by the consciousness of the new Ukrainian elite inferiority and generally all segments of Ukrainian people who came to move on the general economic and political scene. When Russian patriots, recognizing the Ukrainians part of the Ukrainian people do not want to hear about the Ukrainian language, they were painted in their quest to fix this inadequacy and inferiority forever [13].

The emergence of the independent Central Asian states meant that in some places Russia's south-eastern frontier had been pushed back northward more than one thousand miles [2, p. 93]. The new states now controlled vast mineral and energy deposits, determined their foreign policy and created a strategy for access to world resource markets, resources of other countries.

Supported from the outside by Turkey, Iran, Pakistan, and Saudi Arabia, the Central Asian states have not been inclined to trade their new political sovereignty even for the sake of beneficial economic integration with Russia, as many Russians continued to hope they would. For the Russians, the spectre of a potential conflict with the Islamic states along Russia's entire southern flank (which, adding in Turkey, Iran, and Pakistan, account for more than 300 million people) has to be a source of serious concern [2, p. 95].

At the time of the collapse of its empire, Russia also faced an alarming new geopolitical situation in the Far East. Russia, at least in the military-political sphere, cannot ignore the fact that China has become a more advanced, dynamical, and successful state than Russia. China has grown already to the status of "great power" in the 21st century, together with the growing influence of the EU as a "normative power". Over the past decade, the Shanghai Cooperation Organization has become a powerful global player interstate, which includes also the Russian Federation and many other post-Soviet countries. From the 1st October 2016, Chinese yuan has become one of the official reserve currency.

Political geography (modern geopolitics) of Russia is frozen at the level of the "Heartland" concept of the late XIX – beginning of XX century, which has already gone through Germany and some other countries. At the moment, there is a likelihood that resuscitation of "heartland" ideas at the same time in Russia and China will face the interests of these countries in the Far East and Central Asia and will make minor events at the East of Ukraine and in Crimea.

By the words of Vladimir Lukin "In the past, Russia saw itself as being ahead of Asia, though lagging behind Europe. But since then, Asia has developed much faster we find ourselves to be not so much between "modern Europe" and "backward Asia" but rather occupying some strange middle space between two "Europes" [2, p. 96-77].

Lost by Russia in the early 90s the monopoly right to free movement of goods, services and space management on the ¼ of the Earth's surface has led to a painful attempt of superpower resuscitation in the areas of institutional and foreign military expansion. As a result, the Russian Federation itself was surrounded by a number of explicit and imaginary enemies, which led to the respective conflicts (Georgia, Ukraine, Syria). The current geopolitical strategy of Russian Federation is also aimed at the active

development of the northern territories, including the Arctic and its natural resources; it is also a subject of heated territorial dispute between the leading political and military blocs, states and international economic actors with their own regional identity. The centre of Russian external intellection and planning moves to the Arctic, which has become a major geopolitical frontier of the country [9].

The collapse of the USSR and the “socialist camp” changed the bipolar sustainable world. Confrontation on the line “the East-West” still exists but transformed. An attempt to create a powerful economic bloc BRICS is nothing more than an effort to create a new line of confrontation in a hidden form.

There are the lines of collective distinctions in the polycentric world, which have emerged in the last decade. Objectively, by the law of polycentric distinction, it is pushing Russia and China to a closer partnership, encourages the political vector of CIS/BRICS for the creation of economic and political counterweight to the West [1].

The main military opponent – the United States for a time changed its geopolitical position, allowing to turn away, but not to eliminate the threat of the world nuclear catastrophe because of configuration changes of confrontation between the West and Russia. Democratic reforms and free market development have become defining features of the transformation of countries – from Europe to Latin America, from Africa to Asia. The configuration of geopolitical forces in the post-bipolar world has changed [14].

The actual victory in the “Cold War” has turned the United States for a time in the sole world leader – the only superpower in the political and military dimension that has the ability to intervene in the events taking place in any part of the globe. This “has given rise to the temptation to remake the world in the American image,” according to the well-known strategist Henry Kissinger. Such trends in US foreign policy became manifest with due dates of the “Cold War”. In the new world order decreases the value of military power and military-political factors, which previously determined the actual weight and influence of the certain state. This largely contributes to the emergence of new world leaders – “poles of attraction” – Japan, China, European Union, Australia, Taiwan, and others. Obviously, in a multipolar world order, Russia retains an important role.

In the context of the world multipolarity, the possibilities of preservation or the appearance of one superpower, capable of making self-control on the planet are significantly limited [8].

Relations between the US and its allies have also changed significantly. The traditional NATO allies added new NATO countries of Eastern Europe and the Baltic countries, as well as Moldova, Georgia, and Ukraine. Communist threat was replaced by the threat of Russian neo-imperialism.

An increasing number of countries have come out of the scope of the rivalry of the great powers and acquire the ability to carry out independent policy, sometimes against their former protectors. The dividing of the world into three worlds loses a sense, as well as the concept of the “third world”. The number of newly industrialized countries is growing every year.

If during the “Cold War” at the first place were systemic, modular interests penetrated mainly by ideological essence, now on the forefront are the interests of individual countries, groups of countries, nations. The world is becoming more uniformed, but also more diverse.

At the same time, the disappearance of the bipolar confrontation and the entry of the world in the post-communist period were many circumstances that complicated the situation [4].

The situation was complicated by the appearance on the international stage due to the collapse of the USSR and Czechoslovakia, and Yugoslavia, many new pseudo-states and puppet states (Republic of Abkhazia, Transdnester Republic, Donetsk and Lugansk People's Republic, etc.). According to opinion of many geopolitical experts, the Balkans may also be included in a new military conflict through the actions of the Kremlin, including active participation in the referendum in Republika Srpska, attempts to create a Macedonian-Albanian conflict, and attempts to thwart Montenegro's accession to NATO [3].

Back in 2008, after the military aggression in Georgia, “the Russian leadership has already openly questioned whether it needs to respect Ukraine's territorial integrity. Russian leaders have also remarked that Crimea, a part of Ukraine, should once again be joined to Russia. Similarly, Russian pressure on Moldova led to the effective partition of that small former Soviet republic” [11].

Conclusions from the research. Local and regional conflicts of different scale and intensity in the anticipated term has become the most likely form of the power of solving territorial, ethnic, religious, economic and other contradictions. That is the present world is on the verge of a new “Cold War”, which can be more damaging or even catastrophic for humanity.

The new situation is on the territory of the former USSR. Former Soviet Republics became the subjects of international law and provided themselves a possibility to be involved in sovereign domestic and international affairs. But the hopeless attempts to return them to their recent “common unit” have not disappeared to give them almost an international status and recognition. CIS is no longer able to operate efficiently. It is not just going through the complex processes of the struggle between centripetal and eccentric forces, but also the process of disintegration, which actually began after Russian occupation of Crimea and Donbass separatists' support.

The responsibility for this lies now not on the sovereign states, but mostly on certain Russian political forces that are trying to get this states back into the past. Political consultant S. Belkovsky says: "In 2004–2008 years should be laid the foundations for the Russian nation. There is only one destiny for our nation – imperial." Russian President Vladimir Putin in his message to the Federal Assembly has called the collapse of the Soviet Union the greatest geopolitical catastrophe of the century [5].

These statements and corresponding actions deepen the new format of confrontation line now not only by the East-West but also on the new confrontation line East-East-West (the Russian Federation – China and Japan – the US and EU).

In the Russian Federation took place reconsideration and as a result a re-restriction of electoral rights of the population. It includes partially possible recognition of the Russian Federation Constitutional Court the implementation of the European Court of Human Rights decree. In particular, it is considered impossible on the part concerning the amendments to the Russian legal system and granting to the prisoners the right to vote [12].

Another law allows restricting extrajudicially the rights and freedoms only if accusations in actions and statements do not meet the "generally accepted in the social norms of behaviour."

Limitations of the colonies population electoral rights meet the realities of the XVI–XVII centuries when European empires began forming the world, XVII–XIX centuries, which prepared the preconditions of modern economic growth. However, it contradicts the notion of reasonable political system typical for the second half of the XX century [10].

There are also external direct and indirect factors determining the macroeconomic dynamics that affect the geopolitical structure of the former Soviet space:

1. Annexation of Crimea and intervention of the Russian Federation in Donbas

2. Oil price – revenues of exporters and importers' costs. Low oil prices in late 2015 led to the loss of the economy stimulation and worsening economic situation. There is a risk of lifting sanctions from Russia since it can compensate the losses for lower oil prices.

3. The war in the Middle East and refugees' problems – direct losses (Syria) and indirect (Germany and other EU countries).

4. The lifting of sanctions from Iran and turning back the powerful player on the oil market.

5. The direct intervention the Russian Federation in the Syrian conflict and re-restrained relations with the US and its allies.

6. The deterioration of relations between Russia and Turkey, including the is-sues of Kurdistan and Syria.

7. Policy changes in Uzbekistan and regional policy in Central Asia in general, aimed at improving relations with Kazakhstan, Kyrgyzstan, and Tajikistan, including on the issue of supply (transit) energy.

Supporters of the Russian Empire revival appealed to the Russian Empire and the USSR. The collapse of communism in Eastern Europe and the disintegration of the Soviet Union changed the global geopolitical system of the world. The former balance of power was broken.

First, global dual system (East-West, communism – capitalism) has gone and, according to bipolarity in international relations (confrontation along the lines of the USSR – the US, the Warsaw Pact – NATO), the weaker Soviet Union was defeated, which is again trying to revive itself as neo-imperial ambitions of Russia.

Second, the fuzzy multi-polarity has appeared in the world with the obvious advantage of the United States as the winner in the "Cold War" first phase (until about 2013) and large uncertainties in the future. This uncertainty should define the policy of the US president since the end of 2016.

Some geopolitical power centres (Russia, China, Japan, European Union, and others) require the revision of the world order that emerged after the World War II and advocate multiregularity of the world development.

Thirdly, Yalta Agreement System established in 1945 actually collapsed in 2014 after Russian annexation of Crimea. Ensuring stability in Europe, conflict resolution resulting in subnational motivations, active cooperation with the EU, OSCE, and the Council of Europe were the main activities of the North Atlantic bloc by 2013.

After the aggressive actions of Russia in Ukraine in 2014, NATO countries demonstrated a short-term confusion because of the new format of relations with the Russian Federation, which is in profound transformation for this moment.

Fourth, the tension in international relations, which was neutralized during the fall of the "Iron Curtain" in the 1990s and separated peoples of the former communist empire from the rest of the civilized world, is growing again.

Further developments of the research will continue towards forecasting the emergence of new geopolitical paradigm in transformational societies of the post-Soviet space and findings of external factors evaluation influencing the stability of economic and political systems in the region.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Арбатов А.Г. Крушение миропорядка? Куда повернет Россия [Электронный ресурс] / А.Г. Арбатов. – Режим доступа : <http://www.globalaffairs.ru/number/Krushenie-miroporyadka-16918>. – Назва з екрана.

2. Бжезинский З. Игра в гляделки с русскими. [Электронный ресурс] / З. Бжезинский. – Режим доступа : <https://www.inopressa.ru/article/14Aug2008/time/staring.html>. – Назва з екрана.

3. Вишневский А.Г. Серп и рубль: Консервативная модернизация в СССР / А.Г. Вишневский. – М.: ОГИ, 1998. – 432 с.

4. Всесвітня історія: Посібник до державного. екзамену для студентів історичних спеціальностей / Ніжинський державний педагогічний ун-т ім. Миколи Гоголя / П.П. Моцяка (уклад.). – Ніжин : НДПУ ім. М. Гоголя, 2004. – 282с.

5. Гайдар Е.Т. Гибель империи. Уроки для современной России / Е.Т. Гайдар. – Москва : Издательство АСТ: CORPUS, 2015. – 192 с.

6. Киссинджер Г. Дипломатия / Г. Киссинджер. – Пер. с англ. В.Б. Львова. – М. : Ладомир, 1997. – 848 с.

7. Подоплекин А.О. Арктика как объект геополитических интересов неарктических государств / А.О. Подоплекин // Вестник северного (арктического) университета. Серия: Гуманитарные и социальные науки. Международные отношения и геополитика в Арктике. – № 2. – 2011. – С. 40–45.

8. Федорак С. Вплив кавказької кризи на формування нової системи євроатлантичної безпеки [Електронний ресурс] / С. Федорак. – Режим доступу : <http://nato.pu.if.ua/old/journal/2009-2/2009-2-51.pdf>. – Назва з екрана.

9. Циопа А. Конституционный суд разрешил не исполнять решение ЕСПЧ [Електронний ресурс] / А. Циопа. – Режим доступу : http://www.bbc.com/russian/russia/2016/04/160419_court_prisons_voting. – Назва з екрана.

10. Шипилов А. В России втихую узаконили внесудебные ограничения прав граждан [Електронний ресурс] / А. Шипилов. – Режим доступу : <http://shipilov.com/realtime/963-v-rossii-uzakonili-vnesudebnye-ogranicheniya-prav-grazhdan.html>. – Назва з екрана.

11. Экономические известия: Путин готовит еще и войну на Балканах? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://news.eizvestia.com/news_politics/full/424-putin-gotovit-eshhe-i-voynu-na-balkanax-deputat-bpp. – Назва з екрана.

12. Brzezinski Z. The Grand Chessboard: American Primacy and Its Geostrategic Imperatives. [Електронний ресурс] / Z. Brzezinski. – Режим доступу : http://www.takeoverworld.info/Grand_Chessboard.pdf.

13. Hale H. 25 years after the USSR: what's gone wrong / H. Hale // Journal of Democracy. – 2016. – Vol. 27 (3). – P. 24–25.

14. Hopf T. Social Construction of International Politics / T. Hopf. – Ithaca NY and London: Cornell University Press, 2002.

REFERENCES:

1. Arbatov A. (2014). Krusheniye miropanyadka? Kuda povernut Rossiya [The collapse of the world. Where Russia will turn?]. Retrieved from : <http://www.globalaffairs.ru/number/Krusheniye-miropanyadka-16918>.

2. Brzezinski Z (1998). The Grand Chessboard: American Primacy and Its Geostrategic Imperatives. Retrieved from : http://www.takeoverworld.info/Grand_Chessboard.pdf.

3. Bzhezinsky Z. (2008) Igra v glyadelky s russkimi [Zbignev Bzhezinsky: glancing game with Russians] Retrieved from : <https://www.inopressa.ru/article/14Aug2008/time/staring.html>. – Назва з екрана.

4. Ekonomicheskiye izvestiya (2016) Putin gotovit esche i voynu na Balkanach? [Economic news. Putin is preparing even the war on Balkans?]. Retrieved from: http://news.eizvestia.com/news_politics/full/424-putin-gotovit-eshhe-i-voynu-na-balkanax-deputat-bpp.

5. Fedorack S. (2009) Vplyv kavkazkoyi kryzi na formuvannya novoi systemy evroatlantychnoi bezpeky [The influence of Caucasian crisis on new system of Euro – Atlantic security formation]. Retrieved from : <http://nato.pu.if.ua/journal/2009-2/2009-2-51.pdf>.

6. Gaidar E. (2015). Gybel imperii. Uroki dlya sovremennoi Rossii [The collapse of empire. The lessons for modern Russia], Moscow: CORPUS.

7. Hale H. (2016) 25 years after the USSR: what's gone wrong. Journal of Democracy, 27 (3), P. 24–25.

8. Hopf T. (2002) Social Construction of International Politics. Ithaca NY and London: Cornell University Press, P. 155–156.

9. Kissinger G. (1997) Diplomatiya [Diplomacy (translation from English)]. Moscow: Ladomyr.

10. Podoplekin A.O. (2011) Arktika kak obyekt geopoliticheskych interesov nearkticheskych gosudarstv [Arctic as an object for geopolitical interests of non – arctic states]. Vestnik severnogo (arkticheskogo) universiteta. Seriya: gumanitarnyye i sotsyalnyye nauki. [Herald of Northern (Arctic) Federal University. Humanitarian and social sciences] 2, P. 40–45.

11. Shipilov A. (2016) V Rossii vtichuyu uzakonili vnesudebnye ogranicheniya prav grazhdan [There were quietly legalized extrajudicial restrictions on the rights of citizens in Russia]. Retrieved from : <http://shipilov.com/realtime/963-v-rossii-uzakonili-vnesudebnye-ogranicheniya-prav-grazhdan.html>.

12. Tsiopa A. (2016) Konstitusionniy syd razreshil ne ispolnyat resheniye ESPCH [The constitutional court allowed not to comply the decisions of ECHR] Retrieved from : http://www.bbc.com/russian/russia/2016/04/160419_court_prisons_voting.

13. Vishnevsky A (1998) Serp i rubl: Konservativnaya modernizatsia v SSSR [Sickle and hummer: conservative modernization in USSR], Moscow: OGI.

14. Vsesvitnya Istoriya (2004): Posibnyk po derzhavnomy ekzameni dlya studentiv istorychych spetsialnostei. P.P. Motuziyaka (ukladach) [World History. Tutorial for students of historical specialties – state exam] Nizhinskyi derzhavnyi pedagogichnyi universytet imeni Mykoly Gogolya [Nizhin M. Gogol State Pedagogical University] Nizhyn : M.Gogol NDPU.

Tantsyura O.A.

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of Economic
Cybernetics and Marketing
Cherkassy State Technological University

Hryhoriev H.S.

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of Economic Theory
National University of Kyiv-Mohyla Academy

THE INFLUENCE OF POST-SOVIET SPACE TRANSFORMATION ON GLOBAL GEOPOLITICAL SCENARIOS

Global geopolitical shifts are the main triggers of the macroeconomic dynamic and, at the same time, fundamental macroeconomic factors have a great influence on global geopolitics. The result of finding causes and consequences of geopolitical transformation is a powerful tool for government politics and policy.

Methodological and theoretical approaches to these problems solutions connected with USSR collapse are reflected in research papers of domestic and foreign researchers: Z. Brzeziński, Y. Gaidar, H. Hale, T. Hopf, H. Kissinger, and others. However, the research of geopolitical shifts in the world after USSR collapse is still relevant.

Since the world is on the last peaceful phase before a new Cold War, the purpose of the research is an attempt to reveal the main historical factors, which have led to the pre-war situation and attempt to show the possible way out of this conflict.

The crash of the Russian Empire provided a power vacuum at the very heart of Eurasia. A weakness and a mess have emerged not just in the Newly Independent States, but in Russia as well; the uproar has generated the catastrophic system crisis, which had been facilitated by the fact that political upheaval was accompanied by simultaneous attempts of the former Soviet socio-economic model destruction. Social conditions were actually typical for the middle-income country of the third world. Ideological crisis and pauperization had led the Russian Federation to the geopolitical crisis because clear vectors of identification have disappeared.

Conclusions from the study. Supporters of the Russian Empire revival appealed to the Russian Empire and the USSR. The former balance of power was broken. The global dual system has gone and according to bipolarity in international relations, the weaker Soviet Union was defeated, which is trying to revive itself as neo-imperial ambitions of Russia. The fuzzy multi-polarity has appeared in the world with the obvious advantage of the United States as the winner in the "Cold War" first phase and large uncertainties in the future. Some geopolitical power centres require the revision of the world order

Yalta Agreement System, established in 1945, actually had collapsed in 2014 after Russian annexation of Crimea. Ensuring stability in Europe, conflict resolution resulting in subnational motivations, active cooperation with the EU, OSCE, and the Council of Europe were the main activities of the North Atlantic bloc by 2013. The tension in international relations, which was neutralized during the fall of the "Iron Curtain" in the 1990s and separated peoples of the former communist empire from the rest of the civilized world, is growing again.

Further developments of the research will continue towards forecasting the emergence of new geopolitical paradigm in transformational societies of the post-Soviet space and findings of external factors evaluation influencing the stability of economic and political systems in the region.

РОЗДІЛ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ:
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИCAPITAL MANAGEMENT OF THE INSURANCE COMPANY:
THEORETICAL ASPECTS

УДК336.368

Балєв В.Є.аспірант кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Сумський державний університет*У статті розглянуто теоретичні засади управління капіталом страхових компаній. Надано авторське визначення політики управління капіталом страхової компанії. Визначено принципи, мету, завдання та етапи реалізації політики управління капіталом страхової компанії.***Ключові слова:** страхова компанія, капітал, політика управління капіталом, фінансовий важіль.*В статье рассмотрены теоретические основы управления капиталом страховых компаний. Предоставлено авторское определение политики управления капиталом**страховой компании. Определены принципы, цели, задачи и этапы реализации политики управления капиталом страховой компании.***Ключевые слова:** страховая компания, капитал, политика управления капиталом, финансовый рычаг.*The article deals with the theoretical principles of capital management of insurance companies. The principles, purpose, tasks and stages of realization of the policy of capital management of the insurance company are determined.***Key words:** insurance company, capital, capital management policy, financial leverage.

Постановка проблеми. Особливе місце у фінансовому менеджменті страхової компанії посідає управління капіталом, оскільки його склад, структура та обсяги визначають рівень фінансової стійкості, а, отже, і надійності страховика. Кожна страхова компанія повинна здійснювати розробку такого складового елемента її фінансової політики, як політика управління капіталом, яка має бути узгодженою з політикою управління активами, управління прибутком, дивідендною та інвестиційною політикою.

Управління капіталом страхової компанії є основою для формування фінансової стратегії її подальшого розвитку, яка повинна узгоджуватися із загальною стратегією розвитку компанії, баченням цієї стратегії власниками та втіленням її в рамках фінансового менеджменту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань управління капіталом страхових компаній присвячені праці таких науковців, як В.Г. Баранова, О.О. Гаманкова, О.В. Кнейслер, О.В. Козьменко, Н.Г. Нагайчук, В.М. Олійник, С.В. Сокол, Н.В. Ткаченко, Л.В. Ширінян, І.О. Школьник. Однак слід зауважити, що управління капіталом компанії найчастіше розглядається в контексті забезпечення фінансової стійкості.

Постановка завдання. Метою статті є комплексне дослідження політики управління капіталом страхової компанії з урахуванням ключових елементів.

Виклад основного матеріалу дослідження. У рамках фінансової стратегії розвитку страхової компанії розробляється політика управління капіталом, активами, прибутком, інвестиціями, грошовими потоками, фінансовою безпекою компанії. Кожна із

цих політик не є самостійною, оскільки всі рішення, що приймаються у фінансовому менеджменті, мають прийматися комплексно, адже сформований капітал повинен мати своє втілення в активах компанії; ефективність їх використання визначає обсяг можливого прибутку, узгодження грошових потоків за видами діяльності (операційна, інвестиційна та фінансова) дає можливість мінімізувати необхідний обсяг капіталу та суттєво наростити рівень рентабельності діяльності компанії, утримуючи прийнятний рівень фактичної платоспроможності. Концептуальні положення управління структурою капіталу страхової компанії представлені на рис. 1.

На наш погляд, політика управління капіталом страхової компанії – це сукупність заходів щодо формування та підтримки ефективної структури капіталу, що здійснюються фінансовими менеджерами компанії відповідно до фінансової стратегії її розвитку, яка забезпечуватиме достатній запас платоспроможності, зростання ринкової вартості компанії та максимізацію добробуту власників у поточному та перспективному періоді.

У процесі управління капіталом страхової компанії необхідно дотримуватися таких принципів:

– Системність – управління капіталом є частиною фінансового менеджменту компанії, який, у свою чергу, входить до складу менеджменту (поряд із менеджментом персоналу, операційним менеджментом тощо).

– Адаптивність. Враховуючи мінливе зовнішнє фінансове середовище функціонування страхової компанії, а також стан перманентної фінансової кризи в процесі управління капіталом, необхідно приймати управлінські рішення щодо адаптації до змін на фінансовому ринку.

– Цілісність. Встановлення взаємозв'язку між всіма елементами фінансового менеджменту витікає із принципу цілісності, на якому базується методологія бухгалтерського обліку, та який витікає із принципу подвійного запису.

– Оптимальність – один із основних принципів управління капіталом, який передбачає формування такого співвідношення власного капіталу і зобов'язань, які є оптимальними за різними критеріями.

– Надійність – полягає у прийнятті рішень, які забезпечують дотримання фактичних показників платоспроможності, котрі б відповідали не лише нормативним вимогам вітчизняного законодавства, але і були б наближеними до вимог Solvency II [1; 2];

– Ефективність – полягає у розробці політики управління капіталом підприємства, яка б забезпечувала мінімізацію витрат в обслуговуванні капіталу та в частині витрат, зумовлених прийняттям фінансових рішень у цілому;

– Науковість. Розробка політики управління капіталом страхової компанії та її реалізація на практиці повинна ґрунтуватися на наукових теоріях, зокрема тих, які були розглянуті вище.

Спираючись на викладені принципи та визначену нами мету управління капіталом, враховуючи особливості функціонування страхових компаній, їх економічну та соціальну значущість, можна окреслити головні завдання. Перш за все, необхідно сформувати достатній обсяг капіталу для здійснення страхової діяльності (рис 2). Для страхової компанії важливішого значення набуває власний капітал, оскільки він закладається в основу забезпечення платоспроможності і виконання взятих страхових зобов'язань у разі настання страхового випадку. Формування власного капіталу стандартно здійснюється шляхом розробки емісійної політики компанії та політики управління прибутком. Щодо емісійної політики компанії варто зазначити, що здійснення операцій первинного публічного розміщення акцій на вітчиз-



Рис. 1. Концептуальні положення управління структурою капіталу страхової компанії

Джерело: складено автором

няному фінансовому ринку практично не відбувається. Компанії вдаються до нарощення власного капіталу шляхом емісії акцій лише тоді, коли виникає необхідність вирішувати стратегічно важливі для розвитку компанії завдання, а саме: проведення агресивної експансії страхового ринку шляхом розширення філіальної мережі; здійснення значних обсягів фінансових інвестицій із метою збільшення сегменту страхового ринку шляхом поглинання інших страхових компаній, які вже існують на ринку (формування асоційованих та/або дочірніх компаній); участь у конвергентних процесах, що відбуваються на фінансовому ринку, через придбання акцій банків, інвестиційних компаній або інших фінансових установ.

Таким чином, страхова компанія може ставити за мету перетворення на інтегрованого фінансового посередника. В Україні цілий ряд страхових компаній за участю іноземного капіталу є представниками потужних світових фінансових конгломератів, зокрема «Allianz Україна», «АХА Страхування», «Граве Україна», «Граве Україна Страхування життя», «Кардіф», «Кардіф Життя», «УНІКА» та «УНІКА Життя» [3]. Власники змушені здійснювати докапіталізацію компанії на вимогу регулятора.

Щодо формування власного капіталу в Україні, то його нарощення відбувається шляхом розподілу чистого прибутку, отриманого за результатами роботи. Так, власники компанії можуть приймати рішення про використання частини чистого прибутку для реінвестування та нарощувати власний капітал за рахунок нерозподіленого прибутку; в гіршому разі, коли компанія працює зі збитком, саме непокрите збитки є джерелом скорочення власного капіталу компанії. Крім того, компанії, які функціонують у формі акціонерних товариств, повинні направляти частину чистого прибутку на формування резервного капіталу, що є також джерелом підтримки платоспроможності компанії.

Власники компанії разом із фінансовими менеджерами можуть також прийняти рішення на стику емісійної політики та політики управління прибутком: виплатити дивіденди у вигляді акцій. Такі рішення приймаються не часто і можуть бути захисним механізмом від ворожого поглинання.

Не менш важливу роль у формуванні капіталу компанії відіграють страхові резерви, які залежать від основного виду діяльності – надання

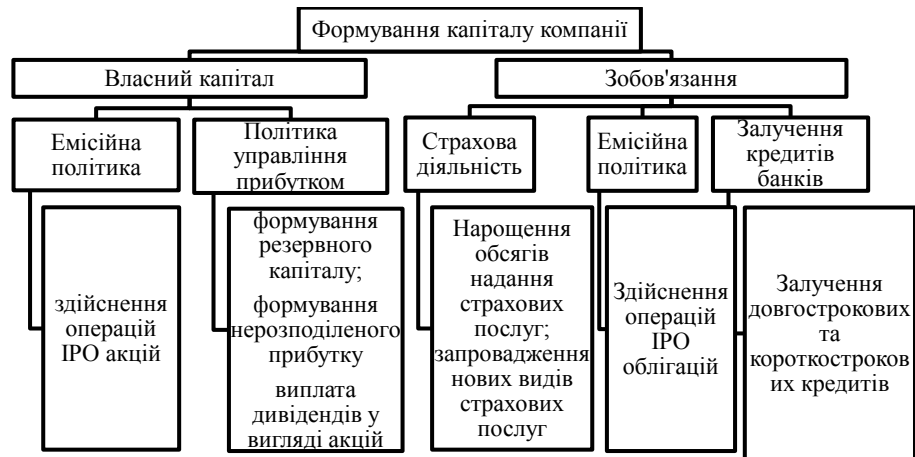


Рис. 2. Напрями формування капіталу страхової компанії

Джерело: складено автором

страхових послуг. Тобто, формуючи свій страховий портфель, компанія формує значну частку свого капіталу.

Страхові компанії, як і інші суб'єкти господарювання, за необхідності можуть використовувати короткострокові та/або довгострокові кредити банків для здійснення поточної діяльності та виконання стратегічних завдань. Слід зазначити, що в Україні використання позикового капіталу є достатньо складним, враховуючи високу вартість цього елементу капіталу. Якщо порівняти вартість власного капіталу та зобов'язань на прикладі компаній США протягом тривалого періоду 2000–2015 рр. (рис. 3), то можна зробити висновок, що страхові компанії зі страхування життя мають власний капітал із вищою вартістю, ніж у середньому на ринку, і значно вищу, ніж у компаній, які займаються ризиковим страхуванням, при цьому вартість власного капіталу є нестабільним показником та суттєво коливається з роками. Водночас необхідно зазначити, що динаміка коливання з роками вартості власного капіталу у страхових компаній, що займаються різними видами страхування, є односпрямованою. Середнє значення вартості власного капіталу для страхових компаній, що займаються страхуванням життя, становить 9,2%, ризикових видів страхування – 7,83%, при цьому середньоринкове значення – 9,12%. Для порівняння: середнє значення вартості власного капіталу в банках за аналогічний період становило 6,94%. На жаль, практично неможливо провести такі розрахунки для вітчизняних страхових компаній, оскільки наразі така інформація відсутня. Більше того, переважна більшість страхових компаній не здійснюють виплату дивідендів своїм власникам, що не дозволяє провести розрахунок вартості власного капіталу.

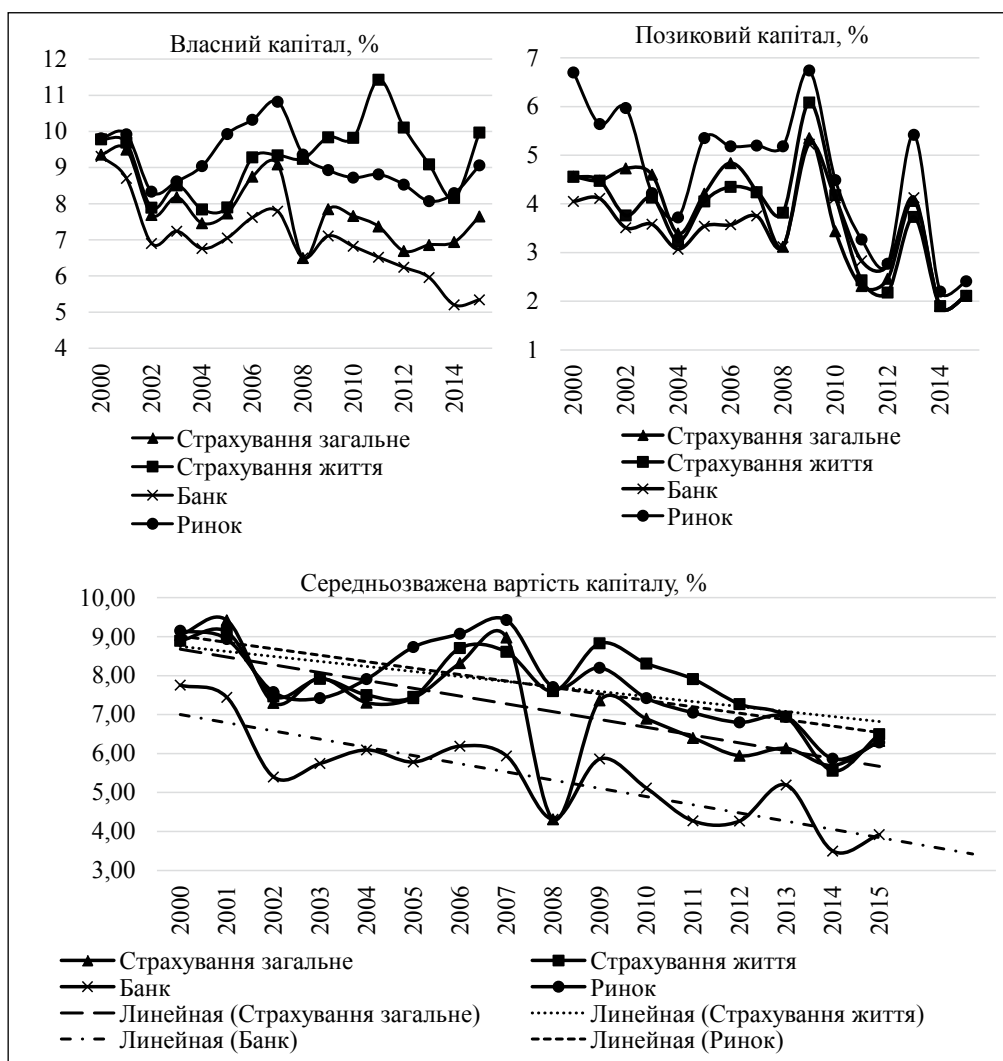


Рис. 3. Динаміка показників вартості власного, позикового капіталу та середньозваженої вартості капіталу компаній на прикладі США, %

Джерело: складено автором на основі [4]

Щодо позикового капіталу, то його вартість є значно нижчою, ніж у власного, що підтверджує компромісну теорію капіталу. Так, на рисунку візуально відображене синхронне коливання показника вартості позикового капіталу для страхових компаній, банків та ринку в цілому. Стосовно динаміки показника вартості позикового капіталу, то, починаючи з 2009 р., вартість поступово знижується з 6,7% до 2,4% у 2015 р. Вартість позикового капіталу для страхових компаній була ще нижчою, і в 2015 р. становила 2,11%. Для порівняння: облікова ставка НБУ на кінець 2015 р. становила 22%, а середня ставка банківських кредитів, наданих юридичним особам – 20,8%.

Наступним завданням управління капіталом компанії є визначення напрямів і умов використання капіталу за основними видами діяльності. Як уже зазначалося, основною діяльністю страхових компаній є операційна, яка передбачає надання страхових послуг через ринок страхових

послуг та акумуляцію фінансових ресурсів для подальшого їх розміщення на фінансовому ринку. Капітал, який формується у процесі операційної діяльності страхової компанії, трансформується в інвестиційний капітал. Управління капіталом у розрізі фінансової діяльності, тобто зміни структури капіталу для страхових компаній, є визначальним для формування показників фінансової стійкості та платоспроможності.

Якісне використання капіталу страховою компанією за видами діяльності дозволяє забезпечити виконання нормативів платоспроможності компанії.

Важливе значення для управління капіталом страхової компанії має забезпечення формування цільового фінансового важеля та мінімального розриву з його фактичним значенням.

Взаємозв'язок між швидкістю пристосування фактичного фінансового важеля до цільового можна зобразити за допомогою матриці (рис. 4).

Для проведення якісної політики управління капіталом слід контролювати формування та виконання завдань відповідно до поставленої мети, що передбачає постійний моніторинг фактичного та таргетованого значення фінансового важеля. Крім того, необхідно моніторити ситуацію на фінансовому ринку з метою здійснення ефективних інвестиційних операцій, а також із метою оптимізації вартості капіталу.

Політика управління капіталом страхової компанії повинна здійснюватися послідовно та включати такі етапи.

Розробка та реалізація фінансових рішень, у тому числі щодо управління капіталом, повинна базуватися на інформації, отриманій у результаті фінансового аналізу існуючого стану капіталу підприємства в розрізі кількісних та якісних показників. Кількісні та якісні показники, які необхідно аналізувати для прийняття рішень в управлінні капіталом, подані на рис. 5.

Після отримання результатів аналізу сучасного стану капіталу компанії необхідно провести розрахунок цільових показників, що використовуються в його управлінні (таргетований фінансовий важіль, фактичний запас платоспроможності, вар-

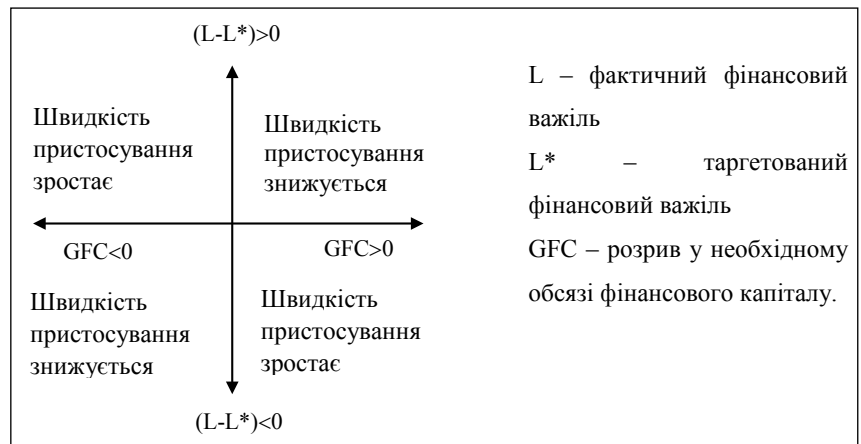


Рис.4. Взаємозв'язок між швидкістю пристосування фактичного фінансового до таргетованого фінансового важеля

тість капіталу, гранична вартість капіталу, ефективність використання капіталу).

Показник «таргетований фінансовий важіль» відображає таке співвідношення власного капіталу та зобов'язань, якого компанія може досягти за умови формування максимально сприятливої кон'юнктури фінансового ринку та ринку страхових послуг, забезпечуючи виконання всіх законодавчо визначених нормативів (стосовно платоспроможності компанії, розміщення страхових резервів тощо). Зазвичай, компанії мають відхилення фактичного показника фінансового важеля від його тарге-



Рис. 5. Класифікація кількісних і якісних показників аналізу капіталу страхової компанії

Джерело: складено автором на основі [5; 6; 7]

тованого значення, що зумовлено мінливістю зовнішнього фінансового середовища.

Наступним етапом є визначення джерел формування необхідного обсягу капіталу страхової компанії та відповідних витрат (власний капітал та зобов'язання, у тому числі страхові резерви). Слід прийняти рішення щодо доцільності нарощення власного капіталу, можливості збільшення обсягів надання страхових послуг і, як наслідок, нарощення страхових резервів, та доцільності використання кредитних ресурсів банків.

Здійснення оптимізації структури капіталу за базовими критеріями є наступними етапом. Найчастіше застосовуються такі критерії, як мінімізація вартості капіталу, максимізація фінансової рентабельності, мінімізація рівня фінансових ризиків. Оптимальною може вважатися така структура капіталу, яка формує мінімальні витрати з його обслуговування, тобто завдання полягає у визначенні такого фінансового важеля, який би забезпечував мінімальний розмір середньозваженої вартості капіталу (рис. 5). Крім того, для формування таргетованого фінансового важеля важливе значення має розрахунок показників граничної вартості капіталу та граничної ефективності капіталу компанії.

Для визначення оптимальної структури капіталу необхідно проаналізувати взаємозв'язок оцінки поточної і майбутньої середньозваженої вартості капіталу компанії, який забезпечується використанням показника граничної вартості капіталу, що розраховується на основі прогнозних значень витрат, які компанія буде змушена сформувати для відтворення необхідної структури капіталу за певних умов фінансового ринку. Якщо необхідно кардинально змінювати обсяги та структуру капіталу, такі рішення розглядаються з позиції стратегічного фінансового менеджменту.

Контроль розриву між фактичним та таргетованим фінансовим важелями компанії та визначення швидкості подолання розбіжності є важливим етапом у формуванні політики управління капіталом та передбачає моніторинг фактичного значення фінансового важеля та його відхилення від таргетованого значення, а також прийняття своєчасного рішення щодо зміни структури капіталу для подолання розбіжності.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, політика управління капіталом страхової компанії повинна забезпечити виконання останньою зобов'язань відповідно до укладених контрактів зі страхувальниками та максимізацію добробуту власників у поточному та перспективному періоді свого функціонування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про страхування : Закон України від 07.03.1996 № 85/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96>.

2. Directive 2009/138/EC Of The European Parliament And Of The Council of 25 November 2009 on the taking-up and pursuit of the business of Insurance and Reinsurance (Solvency II) (recast) (Textwith EEA relevance) // Official journal of the European Union [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eurlex.europa.eu/legalcontent/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32009L0138&from=en>.

3. Школьник І.О. Міжнародні фінансові конгломерати на страховому ринку України / І.О. Школьник, В.М. Кремень // Фінанси України. – 2013. – № 2. – С. 110–121.

4. Web-site by Aswath Damodaran [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://people.stern.nyu.edu/adamodar/New_Home_Page/dataarchived.html#capstru.

5. Диденко В.Ю. Оптимізація структури капіталу та її вплив на риночну стоимость страхової організації / В.Ю. Диденко // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – № 3. – С. 1–7.

6. Опешко Н.С. Управління достатністю капіталу страхових компаній : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Н.С. Опешко; Харківський національний університет будівництва та архітектури. – Харків, 2016. – 391 с.

7. Супрун Н.В. Управління капіталом страхових компаній: – автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Н.В. Супрун; КНЕУ ім. Вадима Гетьмана. – Київ, 2014. – 20 с.

REFERENCES:

1. Pro strakhuvannya : Zakon Ukrayiny vid 07.03.1996 № 85/96-VR. [Electronnyi resurs]. – Regim dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96>.

2. Directive 2009/138/EC Of The European Parliament And Of The Council of 25 November 2009 on the taking-up and pursuit of the business of Insurance and Reinsurance (Solvency II) (recast) (Textwith EEA relevance) // Official journal of the European Union. – [Electronnyi resurs]. – Regim dostupu : <http://eurlex.europa.eu/legalcontent/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32009L0138&from=en>(accessed 02 December 2017).

3. Shkolnyk I.O., Kremen V.M. Mizhnarodni finansovi konhlomeraty na strakhovomu rynku Ukrayiny / I.O. Shkolnyk, V.M. Kremen // Finance of Ukraine. – № 2. – S. 110–121.

4. Web-site by Aswath Damodaran [Electronnyi resurs]. – Regim dostupu : http://people.stern.nyu.edu/adamodar/New_Home_Page/dataarchived.html#capstr.

5. Didenko V.Yu. Optimizatsiya struktury kapitala i ee vliyanie na rynochnyuyu stoimost' strakhovoy organizatsii / V.Yu. Didenko // Audit and financial analysis. – 2009. – № 3. – S. 1–7.

6. Opeshko N.S. Upravlinnia dostatnistiu kapitalu strakhovykh kompanii (PhD Thethis), Kharkiv, 2016. – 391 s.

7. Suprun N.V. Upravlinnia kapitalom strakhovykh kompanii (PhD Thethis). – Kyiv : Kyiv National Economic University of Vadym Hetman, 2014. – 20 S.

Balev V.Y.Postgraduate Student
Department of Finance, Banking and Insurance
Sumy State University**CAPITAL MANAGEMENT OF THE INSURANCE COMPANY: THEORETICAL ASPECTS**

Financial strategy of the insurance companies is usually included capital structure, assets, profits, investments, cash flow policy and financial security policies.

Capital structure policy of the insurance company is a system of measures that is used for formation and support of an efficient capital structure. Capital structure of the insurance company has to support a sufficient margin of solvency, increasing its stock price and maximize welfare of owners in the current and perspective period.

Basic principles of the policy of capital structure of the insurance company must be systemic; adaptive; integrity; optimality; reliability; flexibility; efficiency etc.

Insurance company's optimal capital structure is defined as the structure that would maximize their stock prices and supports their solvency.

Goal of the policy of capital structure management of insurance company is to form an effective capital structure in according to the company's financial strategy.

Key stages of policy implementation are: carrying out quantitative and qualitative analysis of the capital of the company in fact; definition of target indicators management of capital (targeted financial leverage, actual solvency margin, cost of capital, marginal cost of capital, efficiency of capital); determination of sources for formation of the required amount of the of the insurance company's capital and expenses (equity and liabilities, including insurance reserves); optimize the capital structure that is based on the basic criteria (minimizing of the cost of capital, maximizing of financial profitability, etc.); gap's control between current and targeted financial leverage of the insurance company and determine speed of overcoming discrepancy.

ОСОБЛИВОСТІ РЕФІНАНСУВАННЯ БАНКІВ В УКРАЇНІ

FEATURES MECHANISM REFINANCING BANKS IN UKRAINE

УДК 336.71(477)

Гаркуша Ю.О.

к.е.н., старший викладач кафедри банківської справи

Одеський національний економічний університет

Закарян Л.В.

студентка

Одеський національний економічний університет

У статті розкрито сутність поняття рефінансування. Досліджено особливості механізму рефінансування Національним банком України банків другого рівня. Оцінено ефективність використання банками кредитів рефінансування. Проаналізовано особливості рефінансування за останні роки в Україні. Виділені основні проблеми рефінансування та вказані шляхи їх подолання.

Ключові слова: грошово-кредитна політика, механізм рефінансування, рефінансування, банк, Національний банк України.

В статті раскрыта сущность понятия рефинансирования. Исследованы особенности механизма рефинансирования Национальным банком Украины банков второго уровня. Проведена оценка эффективности использования банками кредитов рефинансирования. Проанализированы особенно-

сти рефинансирования за последние годы в Украине. Выделены основные проблемы рефинансирования и указаны пути их преодоления.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, механизм рефинансирования, рефинансирование, банк, Национальный банк Украины.

The article reveals the essence of the concept of refinancing. In the article the features of the mechanism of refinancing National Bank of Ukraine second-tier banks. The effectiveness of banks' use of refinancing loans was assessed. The features of refinancing in recent years in Ukraine are analyzed. The main problems of refinancing and indicated ways to overcome them.

Key words: monetary policy, mechanism of refinancing, refinancing, bank, National Bank of Ukraine.

Постановка проблеми. Одним із основних інструментів грошово-кредитної політики є рефінансування банків, за допомогою якого центральний банк має можливість підтримати комерційні банки додатковими ресурсами як кредитор останньої інстанції. В Україні, під час соціально-економічної кризи 2014–2015 рр., досить гостро стояла проблема відтоку депозитів із банків. Завдяки кредитам рефінансування Національного банку України (далі – НБУ), банки все-таки змогли продовжити виконання своїх функцій та забезпечити безперервність розрахунків в економіці країни. На сьогодні рефінансування не застосовується регулятором так інтенсивно, адже банківський сектор поступово виходить із кризового стану, проте механізм рефінансування потребує удосконалення та підвищення ефективності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблемі ефективності грошово-кредитної політики НБУ та механізму рефінансування приділяють велику увагу такі вітчизняні учені, як В.В. Коваленко, Т.Д. Косова, В.В. Лановий, О.В. Мельниченко, В.І. Міщенко, А.В. Сомик, Н. Шульга та ін. Однак, незважаючи на досягнення фундаментальних і прикладних досліджень, залишається ще багато невирішених проблем, зокрема, забезпечення ефективного використання отриманих кредитів банками.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження практики рефінансування НБУ, розроблення рекомендації щодо удосконалення механізму рефінансування вітчизняних банків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Національний банк за допомогою інструментів грошово-кредитної політики здійснює вплив на макроекономічні процеси в країні. Механізм грошово-кредитної політики повинен бути гнучким, вчасним, ефективним задля запобігання кризових явищ та досягнення поставлених цілей.

Одним із активних інструментів впливу на грошово-кредитний ринок із боку центрального банку є рефінансування. Відповідно до глосарію банківської термінології, рефінансування – це операції з надання банкам кредитів у встановленому Національним банком порядку. Основною метою рефінансування є регулювання ліквідності банків та виконання Національним банком функції кредитора останньої інстанції [1].

Для банків рефінансування в центральному банку – це остання можливість залучити додаткові ресурси задля регулювання їхньої ліквідності. Для регулятора – це канал безготівкової емісії та спосіб запобігання паніці на ринку банківських послуг.

У разі значного відтоку депозитів або іншого кризового явища, в умовах відсутності додаткових ресурсів на міжбанківському ринку, центральний банк має можливість підтримати банки другого рівня з метою вчасного виконання ними своїх зобов'язань, що сприяє стабільній роботі банківської системи та збалансуванню грошово-кредитного ринку. Отже, рефінансування банків є одним із ключових елементів забезпечення стабільності грошової одиниці.

Грошово-кредитний ринок у 2014 р. перебував під впливом суспільно-політичного напруження в країні. Підвищений емоційний фон населення на початку 2014 р. спричинив ситуативне збільшення попиту на ліквідні кошти, у тому числі на готівку. З метою створення умов для стабільної діяльності банків та вчасного виконання ними законних вимог вкладників та інших кредиторів, НБУ вживав додаткових заходів щодо підтримання ліквідності банківської системи, зокрема активно надавав кредити рефінансування [2, с. 136].

Регулятор у 2014 р., порівняно з 2013 р., збільшив обсяг рефінансування банків у 3 рази – до 222,3 млрд грн, а обсяг операцій із мобілізації

ресурсів на ринку – в 5 разів, до 1,473 трлн грн. Обсяг рефінансування банків у 2014 р. став найбільшим після 169,5 млрд грн у кризовому 2008 р. Обсяг мобілізаційних операцій також став рекордним у порівнянні з 270,407 млрд грн у 2013 р. [3].

Найчастіше у 2014 р. банки зверталися по додаткові ресурси до НБУ у першому півріччі, за цей же період були отримані і найбільші суми кредитів. Рефінансування надавалося у формі кредитів овернайт, шляхом проведення тендерів, договорів репо, стабілізаційних кредитів та кредитів для збереження ліквідності. Однак не завжди надані кредити рефінансування ефективно використовувалися та позитивно впливали на діяльність банку.

За даними НБУ можна зробити висновки, що найбільше кредитів рефінансування в 2014 р. отримали державні банки, яким потрібні були кошти для фінансування «Нафтогазу».

Приватні ж банки за рахунок рефінансу вирішували проблеми із відтоком депозитів. Більше за інших отримав найбільший банк країни – ПАТ КБ «Приватбанк», приблизно 20 млрд грн. АТ «Дельта Банк» отримав протягом року більше 10 млрд, але все одно відчував труднощі, що стало причиною визнання його неплатоспроможним. ПАТ «ВіЕйБі Банк» отримав 5,5 млрд грн, ще 8,3 млрд грн – КБ «Фінансова ініціатива». Із цих коштів, наприклад, ПАТ «ВіЕйБі Банк» виплачував депозити у листопаді 2014 р., але того ж місяця йому призначили тимчасову адміністрацію.

Були у НБУ й інші невдалі приклади рефінансування. Позики отримали півтора десятка банків, яким потім була введена тимчасова адміністрація. Серед банків-одержувачів кредитів рефінансування на строк більше 30 календарних днів були банки, які згодом були визнані неплато-

спроможними, і на даний час у них діє тимчасова адміністрація або відбувається процес ліквідації. Зокрема, найбільший обсяг коштів отримали ПАТ «ВіЕйБі Банк» (5,535 млрд грн), АТ «Брокбізнесбанк» (2 млрд грн), ПАТ «Всеукраїнський банк розвитку» (1,473 млрд грн), ПАТ «Укрбізнесбанк» (1,029 млрд грн), АТ «Імексбанк» (795 млн грн), ПАТ «Камбіо» (428,2 млн грн), ПАТ «Форум» (422 млн грн), ПАТ «БГ Банк» (364,7 млн грн), ПАТ КБ «Актив-Банк» (342,4 млн грн), ПАТ «Єврогазбанк» (299 млн грн), ПАТ «Південкомбанк» (180 млн грн), ПАТ «Терра-Банк» (111,1 млн грн) [4].

Слід зазначити, що були випадки, коли банки, отримавши кредити рефінансування, використовували залучені ресурси не за призначенням (наприклад, для торгів на валютному ринку). У табл. 1 відображені показники, аналіз яких дає змогу дослідити, які вітчизняні банки нераціонально використали кредити рефінансування НБУ у 2014 р. Для аналізу було вирішено взяти відношення суми рефінансування до відтоку коштів депозитного портфелю фізичних осіб. Чим менше отримане значення, тим краще та раціональніше банк використовував наданий НБУ кредит, і навпаки. Також доволі цікавим для аналізу є значення частки депозитів у пасивах банку (чим вона більше, тим більше банк залежний від настрою вкладників).

Аналізуючи табл. 1, можемо зазначити, що найбільш нераціонально використовував рефінансування банк ПАТ «Фінансова Ініціатива». На кожну гривню відтоку депозитів прийшлося майже 7 грн рефінансування. Далі йдуть ПАТ «Укргазбанк», ПАТ «Фідобанк» та АТ «Ощадбанк», у яких на кожну гривню відтоку депозитів вийшло 2,76 грн, 1,88 грн та 1,6 грн рефінансування відповідно. Також до десятки найгірших потрапили ПАТ «Хрещатик»,

Таблиця 1

Вітчизняні банки, що найменш раціонально використали рефінансування НБУ у 2014 році

Назва банку	Сума рефінансування, млрд грн	Частка депозитів фізичних осіб у пасивах, %	Відтік депозитів фізичних осіб, за рік, млрд грн	Сума рефінансування на кожну гривню відтоку депозитів фізичних осіб, грн
ПАТ «Фінансова Ініціатива»	8,358	30,29	1,196	6,99
ПАТ «Укргазбанк»	4,720	35,26	1,713	2,76
ПАТ «Фідобанк»	1,255	27,04	0,669	1,88
АТ «Ощадбанк»	10,159	34,73	6,332	1,60
ПАТ «Хрещатик»	0,874	46,17	0,632	1,38
ПАТ «Діамантбанк»	0,729	35,08	0,528	1,38
ПАТ «Укрінбанк»	0,672	50,00	0,627	1,07
ПАТ «Київська Русь»	1,683	47,77	1,663	1,01
ПАТ «Фінанси і Кредит»	1,650	48,32	1,685	0,98
ПАТ «Альфа-Банк»	3,055	31,69	3,361	0,91

Джерело: складено автором за матеріалами [5]

Приклади надання кредитів рефінансування НБУ банкам,
які були виведені з ринку банківських послуг у 2014–2017 рр. [5; 6, с. 82]

Назва банку	Сума останнього траншу рефінансування, тис. грн	Період, від дати останнього траншу рефінансування до дати запровадження тимчасової адміністрації, днів
АТ «Брокбізнесбанк»	2000000	19
ПАТ «Банк Форум»	422000	78
ПАТ «Банк «Київська Русь»	59670	44
ПАТ «ВіЕйБі Банк»	1200000	42
ПАТ «Укрбізнесбанк»	152500	51
ПАТ «АКБ Банк»	52000	78
ПАТ «БГ Банк»	48000	79
ПАТ «Банк Камбіо»	12000	77
ПАТ «Діамантбанк»	251357	139
КБ «Хрещатик»	190000	39

ПАТ «Діамантбанк», ПАТ «Укрінбанк», ПАТ «Київська Русь», ПАТ «Фінанси і кредит», а також ПАТ «Альфа-Банк». Щодо частки вкладів у пасивах, то всі з запропонованих банків мають значні показники. Це зайвий раз свідчить про те, що дані банки надто залежні від настроїв вкладників.

Однією з проблем рефінансування в Україні є невчасне повернення або неповернення взагалі кредиту рефінансування банками. НБУ протягом останніх років активно виводить із ринку неплатоспроможні банки, в тому числі і банки, які отримали значну допомогу від регулятора. Це свідчить про те, що НБУ або робить це свідомо, або ж не може вчасно виявити проблеми у діяльності банків. Зокрема, про неефективність механізму рефінансування говорить той факт, що між датою останнього траншу і введенням тимчасової адміністрації проходить незначний проміжок часу (табл. 2) [6, с. 82].

Отже, дані табл. 2 дають підстави стверджувати, що НБУ у процесі рефінансування банків допускається помилок, надаючи кредити банкам, які априорі не зможуть погасити заборгованість. Це негативно впливає на грошово-кредитний ринок країни, адже рефінансування – це процес безготівкової емісії, а також знижує рівень довіри до регулятора та ефективності грошово-кредитної політики.

Висновки з проведеного дослідження. Однією з проблем діючого механізму рефінансування є недостатній контроль за цільовим використанням кредитів. Адже банки, отримавши кредити рефінансування від НБУ, не завжди використовують їх за призначенням. Отже, для вирішення цієї проблеми слід посилювати контроль та вдосконалити фінансову та статистичну звітність про використання наданих кредитів рефінансування. З цією метою банкам, у процесі аналітичного обліку отримання та використання кредитів рефінансування,

доцільно відображати їх на субрахунках, відповідно до їх цільового призначення за кожною окремою операцією [7, с. 58]. Також необхідно запровадити ефективну методику оцінки фінансової стійкості банку з боку регулятора, що дозволить визначити реальний фінансовий стан фінансової установи та зменшить ризик неповернення кредиту рефінансування.

Зроблені висновки та запропоновані пропозиції сприятимуть формуванню сучасного гнучкого, ефективного механізму рефінансування, який забезпечить стабільний розвиток банківської системи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Глосарій банківської термінології [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123604&cat_id=123320.
2. Манжос С. Рефінансування як інструмент підтримання ліквідності банківських установ України / С. Манжос // Галицький економічний вісник. – Тернопіль : ТНТУ, 2014. – Том 46. – № 3. – С. 130–138.
3. Нацбанк оприлюднив список банків, яким видав кредити рефінансування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economics.unian.ua/finance/1037021-natsbank-oprilyudniv-spisok-bankiv-yakim-vidav-krediti-refinansuvannya.html>.
4. Кому Нацбанк видав 115 млрд рефінансування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pravda.com.ua/cdn/cd1/2015year/data/refin/>.
5. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
6. Шульга Н. Рефінансування банків України / Н. Шульга // Вісник КНТЕУ. – № 3. – 2016. – С. 78–88.
7. Максимова А.В. Рефінансування банків: механізм застосування, особливості обліку, аналіз проблем та шляхи їх вирішення / А.В. Максимова // Наука й економіка. – 2014. – № 3 (35). – С. 48–59.

REFERENCES:

1. Glosarii bankivskoyi terminologiyi [Electronnyi resurs]. – Regim dostupu : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123604&cat_id=123320.
2. Manzhos S. Refinansuvannia iak instrument pidtrymannia likvidnosti bankivskykh ustanov Ukrayiny / S. Manzhos // Halycky ekonomichnyi visnyk. – Ternopil : TNTU, 2014. – T. 46. – № 3. – S. 130–138.
3. Natsbank opryliudnyv spysok bankiv, iakym vydav kredyty refinansuvannia [Electronnyi resurs]. – Regim dostupu : <http://economics.unian.ua/finance/1037021-natsbank-oprilyudniv-spisok-bankiv-yakim-vydav-krediti-refinansuvannya.html>.
4. Komu Natsbank vydav 115 mlrd refinansuvannia [Electronnyi resurs]. – Regim dostupu : <http://www.pravda.com.ua/cdn/cd1/2015year/data/refin/>.
5. Shulga N. Refinansuvannia bankiv Ukrayiny / N. Shulga // Visnyk KNTEU. – № 3. – 2016. – S. 78–88.
6. Maksimova A.V. Refinansuvannia bankiv: mekhanizm zastosuvannia, osoblyvosti obliku, analiz problem ta shliakhy yikh vyrishennia / A.V. Maksimova // Nauka i ekonomika. – 2014. – № 3 (35). – S. 48–59.

Harkusha J.O.

PhD in Economics

Research Associate Department of Banking

Odessa National Economic University

Zakaryan L.W.

Student

Odessa National Economic University

FEATURES MECHANISM REFINANCING BANKS IN UKRAINE

Monetary policy as a national policy component must promote the socio-economic development. Using the instruments of monetary policy, in particular the banks refinancing, central banks of various countries have the capability to influence the money market functioning and indirectly the real economy. In milieu of social and economic instability, loss of the banking system, the special relevance takes research and improving the central banks refinancing mechanism of second-tier banks.

Considering that the quality changes in the monetary policy that concern optimization of the banking sector liquidity management have not taken place, high risks remain that the said negative situation can occur again. On the other hand, there financing transactions of the National Bank of Ukraine are not, in practice, applied for stimulating the productive crediting of the real sector and implementation of the appropriate positive European experience, therefore this situation should be corrected. That's why it is expedient that Ukraine improves the existing and implements the new refinancing mechanisms because the developed system of bank credit transactions in compliance with the procedure established by the National Bank of Ukraine will ensure stability of the banking system as a whole.

The study singles out the main refinancing problems and indicates the ways of their solution, namely: improving the method of assessing the financial condition of commercial banks; and increase of control over the use of refinancing credits received by the banks.

The made proposals will facilitate the refinancing mechanism of the monetary policy pursued by the National Bank in general.

УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА
В СУЧАСНИХ УМОВАХ

ENTERPRISE CURRENT ASSETS MANAGEMENT IN MODERN CONDITIONS

У статті розглянуто теоретичні і практичні основи управління оборотним капіталом підприємства в умовах ринкової економіки. Проаналізовано фактори, які впливають на формування і використання оборотного капіталу підприємства. Запропоновано шляхи підвищення ефективності управління оборотним капіталом і прискорення оборотності капіталу. Представлена теоретична програма управління оборотним капіталом з акцентування уваги на основних проблемах та способах їх вирішення.

Ключові слова: підприємство, оборотний капітал, система управління оборотним капіталом, політика управління оборотним капіталом, ефективність.

В статье рассмотрены теоретические и практические основы управления оборотным капиталом предприятия в условиях рыночной экономики. Проанализированы факторы, влияющие на формирование и использование оборотного капитала предприятия. Предложены пути повышения

эффективности управления оборотным капиталом и ускорения оборачиваемости капитала. Представлена теоретическая программа управления оборотным капиталом с акцентированием внимания на основных проблемах и способах их решения.

Ключевые слова: предприятие, оборотный капитал, система управления оборотным капиталом, политика управления оборотным капиталом, эффективность.

The theoretical and practical bases of current assets management in the terms of market economy are considered in the article. The factors, influencing enterprise current assets formation and using are analyzed. The ways of increasing the efficiency of current assets management and accelerating the turnover of capital are suggested. The theoretical program of current assets management with an emphasis on the main problems and the ways of their solution is presented.

Key words: enterprise, current assets, current assets management system, current assets management policy, efficiency.

УДК 330.142.26.061.5

Гончак О.О.

магістр

Університет митної справи та фінансів

Постановка проблеми. У сучасних умовах трансформації і посилення структурних зрушень в економіці України, враховуючи гостру нестачу фінансових ресурсів, необхідно приділяти увагу організації управління оборотним капіталом підприємств.

Для більшості вітчизняних підприємств типовим наслідком кризових явищ стала нестача оборотного капіталу, що позначається на ефективності господарювання. Недостатня забезпеченість підприємств оборотним капіталом супроводжується низьким рівнем його використання. Тому одним із найактуальніших питань є забезпечення ефективної виробничої діяльності підприємств, що зумовлює необхідність застосування раціонального і зваженого підходу до формування підприємствами політики управління оборотним капіталом, створення соціально орієнтованої та економічно ефективної системи господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Організація управління оборотним капіталом у кризових умовах залишається одним із основних напрямків досліджень. Економічна природа оборотного капіталу розглядається у працях класиків економічної теорії: К. Маркса, Ф. Кене, Дж.-Ст. Мілля, Д. Рікардо, А. Сміта. Проблема змісту та ролі оборотного капіталу, ефективності його формування та використання досліджується вченими різних наукових шкіл. Зарубіжні дослідники Є. Брігхем, Д.К. Ван Хорн, Ч.Т. Хорнгрен та ін. зосереджували свою увагу на узагальненні теоретичних аспектів та практичного досвіду управління оборотним капіталом в умовах ринкової економіки. Питаннями вивчення процесу

управління оборотними коштами займалися вітчизняні вчені О. Терещенко, А. Поддєрьогін, І. Бланк, Р. Сайфулін, В. Гринькова, В. Ковальов та ін.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження теоретичних основ управління оборотним капіталом для збереження фінансової стійкості та платоспроможності в умовах економічної кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі економічного розвитку, в умовах спаду виробництва, скорочення економічних і природних ресурсів, війни, фінансової кризи, «кредитного голоду» підприємницького сектора та «кризи ліквідності», питання ефективного управління оборотним капіталом є одним із найбільш пріоритетних напрямків розвитку економіки.

Основу діяльності сучасних підприємств становить оборотний капітал, який дозволяє їм функціонувати з особливостями, що визначаються видом діяльності. Перш, ніж почати аналіз шляхів підвищення ефективності формування і використання оборотного капіталу підприємства, з'ясуємо сутність оборотного капіталу.

У ранніх публікаціях економістів капітал розглядався як основне багатство, основне майно. З розвитком економічної думки це первісне узагальнене й абстрактне поняття наповнювалося конкретним змістом, що відповідає парадигмі економічного аналізу розвитку суспільства. Ряд економістів [3, с. 406; 5, с. 302; 13, с. 42] дотримуються підходу, відповідно до якого оборотний капітал – це «грошові ресурси», вкладені до оборотних виробничих засобів і засобів обігу для забезпечення безперерв-

ного виробництва і реалізації виробленої продукції. Інша група науковців визначає оборотний капітал як авансовану вартість у оборотні виробничі засоби і засоби обігу. Зокрема, А. Поддєрьогін визначає оборотний капітал (оборотні кошти) як кошти, авансовані в оборотні виробничі фонди й у фонди обігу для забезпечення безперервності процесу виробництва, реалізації продукції та отримання прибутку [1, с. 248]. «Оборотний капітал – це «кровоносна система» будь-якого підприємства». «Оборотний капітал – це паливо в двигуні бізнес-машини, необхідне для її безперервної роботи» [2, с. 114].

О. Пархоменко пропонує таке визначення: «оборотний капітал – це авансована вартість в елементи оборотних виробничих фондів і фондів обігу на рік чи операційний цикл для забезпечення безперервного процесу виробництва та реалізації продукції з метою досягнення достатнього рівня прибутковості підприємства» [3, с. 124].

М. Білик зазначає, що «оборотні активи виробничого підприємства – це група мобільних активів із періодом використання до одного року, що безпосередньо обслуговують операційну діяльність підприємства і внаслідок високого рівня їх ліквідності мають забезпечувати його платоспроможність за поточними фінансовими зобов'язаннями» [4, с. 261].

До оборотних активів належать: запаси, дебіторська заборгованість, поточні фінансові інвестиції, грошові кошти та їх еквіваленти, витрати майбутніх періодів тощо. Вони перебувають у постійному русі, набуваючи форми грошей, запасів сировини, матеріалів, напівфабрикатів та готової продукції. Ефективність використання оборотних коштів характеризується швидкістю їхнього обертання, оборотністю. Прискорення оборотності цих коштів зумовлює, по-перше, збільшення обсягу продукції на кожну грошову одиницю поточних витрат підприємства, по-друге, вивільнення частини коштів і створення додаткових резервів для розширення виробництва. Підвищення ефективності формування і використання оборотного капіталу підприємства повинно забезпечити компроміс між ризиком втрати ліквідності і ефективністю роботи. Це зводиться до вирішення двох важливих задач:

1. Забезпечення платоспроможності підприємства. Тобто підприємство повинно мати можливість вчасно сплачувати рахунки, виконувати зобов'язання. Не маючи достатнього рівня оборотного капіталу, підприємство може набути ризику неплатоспроможності.

2. Забезпечення прийнятної обсягу, структури і рентабельності активів. Наприклад, високий рівень виробничо-матеріальних запасів потребує значних поточних витрат [4, с. 234].

Діяльність підприємства базується на безперервному розвитку виробництва, тобто застосування оборотного капіталу відбувається постійно, із одного циклу в інший.

Взагалі, оборотний капітал у своєму кругообігу проходить три стадії. На першій стадії відбувається перехід грошових коштів зі сфери обігу до сфери виробництва, що виражається в авансуванні коштів у засоби виробництва – сировину, матеріали, паливо. Вартість оборотного капіталу не втрачається, а лише авансується з майбутнім поверненням, після закінчення кругообігу.

На другій стадії відбувається споживання робочою силою засобів виробництва і створення нових продуктів, що включають як перенесену, так і знову створену вартість. Відбувається процес переходу від продуктивної до товарної форми.

Третя стадія є зворотним вираженням першої, оскільки відбувається перехід із виробничої сфери до сфери обігу завдяки процесу реалізації продукції (робіт, послуг). Але при цьому збільшується вкладений оборотний капітал, що і є грошовими надходженнями або грошовим вираженням діяльності підприємства. Оборотний капітал, закінчивши один кругообіг, переходить до іншого, тобто його використання є постійним та безперервним.

Управління оборотним капіталом полягає у пошуку ефективних форм його фінансування, оптимізації обсягу, удосконаленні структури, забезпеченні прийнятної рівня ліквідності та підвищенні ефективності використання [6, с. 65].

Вчені розробили метод оптимізації оборотного капіталу і підвищення його ліквідності. Він є основою для впровадження заходів на кожному окремому підприємстві, зважаючи на особливості їх діяльності. Даний механізм передбачає запровадження таких заходів:

- управління кредиторською та дебіторською заборгованістю: по-перше, усунення ситуації, яка призводить до несвоєчасної оплати рахунків; по-друге, спроба перегляду домовленостей із контрагентами; по-третє, максимальна автоматизація операцій;

- короткострокове планування руху грошових коштів по окремих підприємствах-контрагентах та по компанії в цілому;

- нормування та скорочення запасів, запуск механізмів управління і контролю – забезпечення підтримки запасів на оптимальному рівні;

- ведення розрахунку мінімально достатніх коштів для авансування оборотних активів із метою безперебійної та ритмічної роботи підприємства (це завдання вирішується нормуванням оборотних коштів);

- розробка облікової політики для оптимізації оподаткування шляхом: вибору методів амортизації, списання товарно-матеріальних цінностей, визначення виручки від реалізації і т. п.;

- прискорення оборотності коштів на кожній стадії обороту капіталу, оскільки це вказує на частку чистого доходу від реалізації в обігових коштах [2, с. 115].

Наприклад, основним видом діяльності промислового підприємства є виробництво промислової продукції, і саме ця сфера виявилася найбільш чутливою до економічних та політичних змін у країні (порушилося матеріально-технічне забезпечення, різко зменшився збут продукції, погіршився фінансовий стан підприємств). Функціонування промислових підприємств в умовах мінливого внутрішнього та зовнішнього середовища потребує створення ефективної системи управління оборотним капіталом, що забезпечить безперервний процес відтворення. Система управління оборотним капіталом має діяти як єдиний механізм, в якому всі етапи взаємопов'язані, хоча мають чітко окреслені функції та задачі. Кожен процес повинен мати свої результати та плавно перетікати в інший, із певними висновками та рекомендаціями:

- планування потреби в оборотному капіталі (прогнозування обсягів збуту);
- оптимізація складу та структури оборотного капіталу (управління запасами, коштами у розрахунках, грошовими коштами та їх еквівалентами);
- вибір стратегії фінансування оборотного капіталу (визначення постійної та змінної частини оборотного капіталу, вибір джерел фінансування);
- здійснення контролю за оборотним капіталом;
- аналіз ефективності використання оборотного капіталу (досягнення належного рівня показників фінансової діяльності) [6, с. 107].

Основними факторами даної системи, які можуть допомогти реалізувати викладені рекомендації, мають бути:

- *персонал* – кваліфіковані спеціалісти, які безпосередньо займаються управлінням оборотним капіталом (фінансові менеджери);
- *відповідна організаційна структура* – робота з управління оборотним капіталом повинна координуватися в рамках певних структурних підрозділів підприємства;
- *методичне забезпечення* – для правильності розрахунків із управління оборотним капіталом на підприємстві повинні бути єдині методичні рекомендації міжнародного рівня;
- *інформаційне та програмно-технічне забезпечення* – дані облікової, аналітичної, планової, прогнозної, статистичної та інших систем підприємства, які повинні діяти як єдиний механізм.

Розробка і реалізація політики управління оборотним капіталом передбачає послідовне виконання таких основних етапів (основних параметрів здійснення аналізу):

- аналіз оборотного капіталу;
- вибір політики формування активів (агресивна, консервативна та компромісна);
- оптимізація структури і обсягу капіталу;
- прискорення оборотності оборотних коштів;
- збільшення рентабельності оборотного капіталу;
- мінімізація втрат оборотного капіталу в операційному циклі.

Для ефективного управління оборотним капіталом необхідно аналізувати кожен його складову частину, адже кожен елемент має свої особливості, зумовлені економічним значенням та функціями, а саме:

- *запаси, управління якими означає визначення потреби в них, що забезпечує безперебійний процес виробництва і реалізації;*
- *дебіторську заборгованість, управління якою передбачає визначення політики надання кредиту та інкасації для різних груп покупців і видів продукції; контроль розрахунків із дебіторами за відстроченою або простроченою заборгованістю і т. д.*
- *грошові кошти, управління якими здійснюється шляхом прогнозування грошового потоку [10, с. 18].*

Таким чином, у результаті визначення окремих структурних елементів оборотного капіталу, можна схематично скласти теоретичну програму управління оборотним капіталом із акцентом на основні проблеми та необхідні заходи для їх вирішення (табл. 1).

Представлені у табл. 1 перешкоди, з якими мають справу менеджери в управлінні оборотним капіталом, та чіткі пропозиції щодо вирішення існуючих проблем сприятимуть підвищенню ефективності управління оборотним капіталом підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Відповідно до поставленої мети, у статті проведено дослідження теоретичних основ управління оборотним капіталом для збереження фінансової стійкості та платоспроможності в умовах економічної кризи. Визначено, що для забезпечення стабільної діяльності підприємств, особливо в умовах кризи та фінансової нестабільності, необхідно не лише ретельно аналізувати кожен елемент оборотного капіталу, а й використовувати на практиці теорії науковців, які вже висвітлили деякі проблеми управління оборотним капіталом, а також вказали на можливі шляхи їх вирішення. Наслідком ефективного управління оборотним капіталом мають стати:

- забезпечення безперебійної роботи підприємства;
- зниження обсягів вільних поточних активів, що призведе до зниження витрат на їх фінансування;
- прискорення обороту оборотних активів;
- максимізація прибутку підприємства при збереженні ліквідності.

Таким чином, система управління оборотними активами підприємства – це взаємопов'язана та взаємообумовлена система елементів, що реагує та усуває (нейтралізує) проблеми управління оборотним капіталом із метою максимізації позитивного результату виробничо-господарської діяльності та пристосування її до умов, що постійно змінюються.

Таблиця 1

Програма управління окремими структурними елементами оборотного капіталу підприємства.

Область	Основні проблеми	Необхідні заходи
Управління запасами та матеріалами	Надлишковий рівень запасів. Значні витрати на зберігання. Завищена вартість закупівель.	Виявлення та скорочення неліквідних запасів. Оптимізація номенклатури товарно-матеріальних цінностей (ТМЦ). Розробка та реалізація заходів зі скорочення запасів до оптимального рівня. Зниження вартості закупок. Оптимізація постачальників, пошук альтернативних джерел і схем закупівель.
Дебіторська і кредиторська заборгованість	Невигідна відстрочка платежів покупця. Великий обсяг простроченої дебіторської заборгованості, значні обсяги її списання. Відсутність системи контролю платежів.	Аналіз ринку, порівняння ситуації у конкурентів, визначення кращих умов оплати. Розробка та впровадження ефективних методів контролю платежів. Автоматизований облік дебіторської та кредиторської заборгованості. Застосування таких фінансових інструментів як факторинг, форфейтинг.
Грошові кошти	Надлишкове резервування коштів на рахунках внаслідок: неточних прогнозів у необхідності фінансування, відсутності механізмів концентрації грошових коштів всередині групи компаній, низької прозорості системи управління рухом грошових коштів. Неefективне використання вільних грошових ресурсів.	Визначення оптимальних лімітів залишків грошових коштів на рахунках, розробка методики та механізмів нормування. Підготовка та ведення методик оперативного планування контролю руху грошових ресурсів. Розробка та впровадження сучасних інструментів централізованого управління грошовими ресурсами, ведення переговорів із банками.
Організаційні аспекти	Відсутність у фінансових менеджерів можливості суттєво впливати на діяльність функціональних служб в оптимізації оборотного капіталу. Відсутність чіткого розподілу обов'язків у рамках системи управління оборотним капіталом.	Розробка та впровадження інструментів наскрізного управління оборотним капіталом та грошовими коштами: формування оптимальної організаційної структури, із чітким розподілом обов'язків та відповідальності; створення системи управління звітністю, моніторингу ефективності операцій управління запасами, дебіторською та кредиторською заборгованістю.

Джерело: [8, с. 116]

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фінанси підприємств / [А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін.] – К. : КНЕУ, 2004. – 546 с.
2. Модель оптимального розміра заказа (модель Уилсона) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sbs7.ru/modeloptimalnogo-razmera-zakaza-model-uilsona/>.
3. Пархоменко О.П. Уточнення визначення сутності поняття оборотний капітал / О.П. Пархоменко. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua>.
4. Білик М.Д. Управління фінансами державних підприємств / М.Д. Білик. – К. : Знання, КОО, 1999. – 312 с.
5. Боди Зви. Финансы / Зви Боди, Р.К. Мертон. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2003. – 592 с.
6. Теницька Н.Б. Система управління оборотним капіталом підприємства / [Н.Б. Теницька, О.М. М'яло, Є.Л. Аніпір] // Ефективна економіка. – Дніпропетровськ : ДАЕУ, 2013. – № 10. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua>.
7. Нечаєва І.А. Удосконалення методики аналізу системи управління відтворюванням оборотного капіталу підприємства / І.А. Нечаєва, Є.В. Горлов // Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво. – 2014. – № 6. – С. 61–66.
8. Морозюк Д.І. Сучасні методи управління оборотним капіталом підприємств та оцінка їх ефектив-

ності / Д.І. Морозюк // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 1. – С. 114–119.

9. Коваленко О.В. Підвищення ефективності формування і використання оборотного капіталу підприємства / О.В. Коваленко, Ю.С. Отечко // Гроші, фінанси і кредит. – 2016. – Вип. 1. – С. 133–139.

10. Бензерук М. Необхідність управління оборотним капіталом підприємства в сучасних умовах / М. Бензерук // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. – 2016. – № 9. – С. 16–29. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua>.

11. Григор'єва Т.Ю. Управління оборотними активами підприємства / Т.Ю. Григор'єва. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/grigorevayu-upravlinnya-obrotnimi-aktivamipidpriemstva/>.

12. Чемчикаленко Р.А. Економічна сутність капіталу підприємства як об'єкту управління / Р.А. Чемчикаленко // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. – 2016. – № 2 (2). – С. 41–44. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nbuv.gov.ua>.

REFERENCES:

1. Finansy pidpriemstv / [A.M. Poddorogin, M.D. Bilyk, L.D. Buriak]. – K. : KNEU, 2004. – 546 s.
2. Model optimalnogo razmera zakaza (model Uilsona) [Electronnyi resurs]. – Regim dostupu : <http://sbs7.ru/modeloptimalnogo-razmera-zakaza-model-uilsona/>.

3. Parkhomenko O.P. Utochnennia vyznachennia ponniattia oborotnyi kapital / O.P. Parkhomenko. – [Electronnyi resurs]. – Regim dostupu : <http://www.nbu.gov.ua>.
4. Bilyk M.D. Upravlinnia finansamy derzhavnykh pidpriemstv / M.D. Bilyk. – Kyiv : Znannia, KOO, 1999. – 312 s.
5. Bodi Zvi, Merton R.K. Финансы / Zvi Bodi, R.K. Merton. – M. : Williams, 2003. – 592 s.
6. Tenitskaya N.B. Systema upravlinnia oborotnym kapitalom pidpriemstva / [N.B. Tenitskaya, O.M. Mialo, Ye.L. Anipir] // Efektyvna ekonomika. – Dnipropetrovsk : DAEU, 2013. – № 10. – [Electronnyi resurs]. – Regim dostupu : <http://www.economy.nayka.com.ua>.
7. Nechaeva I.A. Udokonalennia metodyky analizu systemy upravlinnia vidtvoruvanniam oborotnoho kapitalu pidpriemstva / I.A. Nechaeva, Ye.V. Horlov // Derzhava ta regiony. – 2014. – № 6. – S. 61–66.
8. Morozyuk D.I. Suchasni metody upravlinnia oborotnym kapitalom pidpriemstv ta otsinka yikh efektyvnosti / D.I. Morozyuk // Investytsiyi: praktyka ta dosvid. – 2015. – № 1. – S. 114–119.
9. Kovalenko O.V. Pidvyshchennia efektyvnosti formuvannia i vykorystannia oborotnoho kapitalu pidpriemstva / O.V. Kovalenko, Yu.S. Otechko // Hroshi, finansy ta kredyt. – 2016. – Vyp. 1. – S. 133–139.
10. Benzeruk M. Neobkhdnist Neobkhdnist upravlinnia oborotnym kapitalom pidpriemstva v suchasnykh umovakh / M. Benzeruk // Naukovyi visnyk Odeskoho natsionalnoho ekonomichnoho universitetu. – 2016. – № 9. – S. 16–29. – [Electronnyi resurs]. – Regim dostupu : <http://nbuv.gov.ua>.
11. Grigoriev T.Y. Upravlinnia oborotnymi aktyvami pidpriemstva / T.Y. Grigoriev. [Electronnyi resurs]. – Regim dostupu : <http://intkonf.org/grigoreva-tyu-upravlinnya-oborotnimi-aktivamipidpriemstva/>.
12. Chechchilenko R.A. Economichna sutnist kapitalu pidpriemstva iak ob'ektu upravlinnia / R.A. Chechchilenko // Problemy i perspektyvy rozvytku pidpriemnytstva. – 2016. – № 2 (2). – S. 41–44. – [Electronnyi resurs]. – Regim dostupu : <http://nbuv.gov.ua>.

Honchak O.O.

Master's Degree

University of Customs and Finance

ENTERPRISE CURRENT ASSETS MANAGEMENT IN MODERN CONDITIONS

In the research the author aims to present theoretical program of current assets management stressing main problems and necessary ways of their solution.

The article attempts to justify the necessity of current assets management in terms of crisis and financial instability. According to the objective set the article contains the research of theoretical basis of current assets management for saving financial stability and solvency in terms of economic crisis.

In current economic conditions crisis terms set new objectives. Taking this into account the author stresses the necessity of enterprise current assets improvement to determine necessary amount and efficiency of their elements structure.

In the author's opinion main trend of industrial enterprises performance is inefficient usage of their current assets, which ensure the continuity of the production process and determine the level of its efficiency.

The article identifies key approaches to current assets definition. Special attention is given to importance of current assets for production process what has positive effect on economic position in general. Main methods and approaches to current assets management are specified. Theoretical program of current assets management stressing key problems and ways of their solution is offered.

Aiming to analyze current assets in detail not superficially all its elements with their specifics are analyzed what is justified with their economic purpose and functions performed. In particular they are:

- inventory, which management means determining its amount so that it ensures the continuity of the production and sales process;
- accounts receivable, which management means setting the credit policy and collecting debt from different categories of customers and types of products, controlling relationship with customers on delayed or overdue debts, etc.;
- cash and cash equivalents, which are managed by cash flow forecasting.

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ: СУТНІСТЬ ТА ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ

MECHANISM OF FORMATION OF INCOME OF THE PENSION FUND OF UKRAINE: THE ESSENCE AND WAYS OF IMPROVEMENT

У статті розглянуто сутність доходів Пенсійного фонду України, визначено основні джерела їх формування та представлена схема надходжень страхових внесків до соціальних позабюджетних фондів. Проаналізовано динаміку доходів Пенсійного фонду України. Відокремлено основні причини низьких обсягів дохідної бази Пенсійного фонду України, наведено пропозиції щодо їх збільшення. Проведено власні розрахунки щодо умов бездефіцитності Пенсійного фонду через встановлення вимог до тривалості страхового стажу та мінімального розміру страхового внеску. Розроблені шляхи удосконалення механізму формування доходів Пенсійного фонду України з урахуванням світового досвіду.

Ключові слова: Пенсійний фонд України, єдиний соціальний внесок, доходи, страхові внески, фінансові санкції, інвестиційна діяльність, мінімальна заробітна плата.

В статье рассмотрена сущность доходов Пенсионного фонда Украины, определены основные источники их формирования, представлена схема поступлений страховых взносов в социальные внебюджетные фонды. Проанализирована динамика доходов Пенсионного фонда Украины. Выделены основные причины низких объемов доходной базы Пенсионного фонда Украины, а также поданы предложения по их увеличению. Проведены собственные расчеты относительно условий бездефицитности Пенси-

онного фонда путем установления требований к продолжительности страхового стажа и минимального размера страхового взноса. Разработаны пути усовершенствования механизма формирования доходов Пенсионного фонда Украины с учетом мирового опыта.

Ключевые слова: Пенсионный фонд Украины, единый социальный взнос, доходы, страховые взносы, финансовые санкции, инвестиционная деятельность, минимальная заработная плата.

The article discusses the essence of the revenues of the Pension Fund of Ukraine, determines the main sources of their formation and presents the scheme of receipts of insurance premiums to social extra budgetary funds. The analysis of dynamics of incomes of the Pension Fund of Ukraine has been carried out. The main reasons for the low volumes of the Pension Fund's revenue base are highlighted and the ways and steps to increase them are presented. The own calculations concerning the conditions of the deficit of the Pension Fund have been made due to the establishment of requirements for the length of the insurance period and the minimum amount of insurance premium. Developed ways to improve the mechanism of pension fund revenues formation taking into account world experience.

Key words: Pension Fund of Ukraine, single social contribution, incomes, insurance premiums, financial sanctions, investment activity, minimum wages.

УДК 349.3:369.542(477)

Гудзь Ю.Ф.

к.е.н., доцент кафедри фінансів і банківської справи, Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського
Янковський В.А.
студент
Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

Постановка проблеми. Сьогодні в Україні проводиться реформа усієї системи соціального забезпечення. Основна увага зосереджена на реформуванні системи пенсійного страхування, яке займає одне із головних місць у соціально-економічному розвитку країни та безпосередньо впливає на рівень життя і добробут людей. Аналіз виявлених проблем у сфері пенсійної системи свідчить про її недосконалість та існування ряду негативних факторів, серед яких: недосконала законодавча база пенсійного страхування, дефіцитність бюджету Пенсійного фонду України (далі – ПФУ), неефективний механізм притягнення до відповідальності за несплату страхових внесків, нераціональне використання коштів на видатки ПФУ, відсутність механізму інвестування резервних коштів ПФУ на майбутню перспективу та ін. Першочерговими проблемами пенсійної системи нашої країни є питання збалансованості бюджету ПФУ, оптимізації механізму формування дохідної бази, а також збільшення коштів від джерел формування бюджету ПФУ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у вивчення та розкриття сутності

доходів Пенсійного фонду, оптимізації механізму їхнього формування, реформування пенсійної системи України здійснили сучасні вітчизняні і зарубіжні вчені, серед яких О. Буряченко, А. Завгородній, Л. Ткаченко, О. Коваль, С.І. Юрій, Т. Колєсник-Омельченко, О. Тулай, Г. МакТаггарт, В. Павлів, І.О. Кравченко, І.В. Ткаченко, Г.М. Александрова, О.В. Петренко, П.І. Шевчук та інші вчені. Але варто зауважити, що подальшого дослідження потребує питання збільшення джерел надходження коштів ПФУ для формування стабільної дохідної бази, що сприяло б створенню ефективної системи пенсійного забезпечення громадян.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у встановленні економічної сутності доходів ПФУ, визначені сучасного стану наповнення дохідної частини ПФУ, а також у розробці пропозицій щодо удосконалення механізму формування доходів ПФУ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціальне страхування у різних країнах – це створення та функціонування страхових колективних фондів, діяльність яких охоплює усе зайняте і незайняте у суспільному виробництві населення.

Побудова системи, яка б формувала і використовувала кошти таких фондів, є прерогативою держави, що пов'язано з розподілом і перерозподілом валового внутрішнього продукту (далі – ВВП).

Особливе значення мають соціальні позабюджетні фонди, серед яких можна виділити ПФУ. На рис. 1 представлена схема надходження страхових внесків до соціальних позабюджетних фондів.

Із рис. 1 можна побачити, що формування фінансових ресурсів соціальних позабюджетних фондів відбувається на стадії перерозподілу ВВП шляхом оподаткування фізичних і юридичних осіб таким видом обов'язкових платежів, як внески (або відрахування); використання таких ресурсів відбувається на стадії вторинного розподілу ВВП шляхом здійснення виплат різних видів соціальної допомоги, пенсії тощо фізичним особам, які їх потребують.

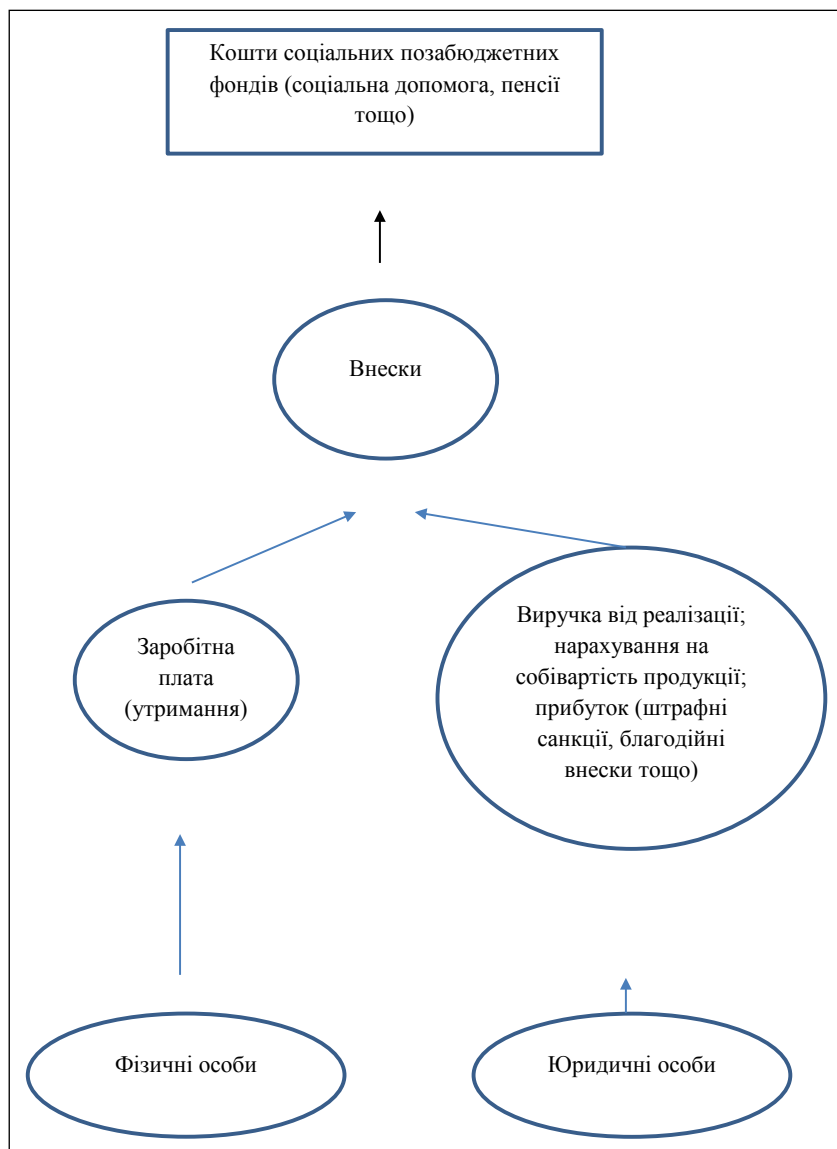


Рис. 1. Схема надходження страхових внесків до соціальних позабюджетних фондів.

Джерело: узагальнено та систематизовано авторами на основі [1]

Досліджуючи особливості доходів бюджетних установ, необхідно розкрити економічну сутність даної категорії та визначити притаманні їй особливості. Однак, визначаючи підходи до трактування поняття «доходи», слід враховувати, що в науково-економічній літературі не існує єдиного погляду на це питання.

Згідно із Бюджетним кодексом України від 08 липня 2010 р. № 2456-VI, доходи бюджету – це податкові, неподаткові та інші надходження на безповоротній основі, справляння яких передбачено законодавством України (включаючи трансферти, плату за надання адміністративних послуг, власні надходження бюджетних установ) [2].

На наш погляд, доходи бюджетних установ – це категорія, яка відображає обумовлену устроєм бюджетної системи держави сферу економічних відносин, які ідентифікуються в процесі формування, розподілу та використання грошових фондів, що акумулюються у розпорядженні державних установ, бюджетних та позабюджетних соціальних фондів і призначені для фінансування власних функцій, виконання кошторису доходів і видатків та зобов'язань, визначених чинним законодавством.

Можна виділити такі основні джерела формування доходів ПФУ:

1) Надходження від сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, що спрямовуються на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування у розмірах, визначених законом, крім частини страхових внесків, що спрямовується до накопичувальної системи пенсійного страхування;

2) Інвестиційний дохід, який отримується від інвестування резерву коштів для покриття дефіциту бюджету Пенсійного фонду в майбутніх періодах;

3) Кошти державного бюджету та цільових фондів, що перераховуються до Пенсійного фонду у випадках, передбачених цим Законом;

4) Кошти, сплачені виконавчій дирекції Пенсійного фонду за надання послуг із адміністрування Накопичувального фонду та послуг недержавним пенсійним фондам – суб'єктам другого рівня системи пенсійного забезпечення;

5) Суми від фінансових санкцій та пені (крім сум пені, сплачених роботодавцем за несвоєчасне перерахування з його вини сум страхових внесків застрахованої особи до накопичувальної системи пенсійного страхування), застосованих відповідно до цього Закону та інших законів до юридичних та фізичних осіб за порушення встановленого порядку нарахування, обчислення і сплати страхових внесків та використання коштів Пенсійного фонду, а також суми адміністративних стягнень, накладених відповідно до закону на посадових осіб та громадян за ці порушення;

6) Благодійні внески юридичних та фізичних осіб;

7) Добровільні внески;

8) Інші надходження відповідно до законодавства [3].

Для визначення сучасного стану надходжень до ПФУ на рис. 2. наведена діаграма щодо динаміки доходів ПФУ за 2014–2016 рр.

Таким чином, на рис. 2 можна спостерігати тенденцію до збільшення частки коштів з Державного бюджету у 2015 р., ця стаття бюджету фонду зросла на 18 997,7 млн грн (або на 25,1%) порівняно із 2014 р. У 2016 р. дана стаття бюджету зросла вже майже на 50,4% (або на 47 776,0 млн грн). Це пов'язано зі зменшенням коштів від власних надходжень (111 706,6 млн грн, що на 58 167,3 млн грн або на 34,2% менше, ніж у 2015 р.), спричиненим збільшенням заборгованості за страховими внесками, фінансовими санкціями, пільговими пенсіями; зменшенням розміру ставки єдиного страхового внеску (далі – ЄСВ).

Основними причинами низьких доходів ПФУ є [5]:

1. Низькі суми сплаченого ЄСВ;

2. Невелика кількість платників ЄСВ. Низький рівень охоплення пенсійним страхуванням зайнятого населення, 25% зайнятого населення не сплачує ЄСВ (16,3 млн осіб – зайняте населення). Із 26 млн населення віком від 18 до 60 років страхові внески на постійній основі сплачують 10,5 млн, за 1,5 млн – сплачує держава. Співвідношення між отримувачами пенсій та платниками ЄСВ становить 1:1. Причини такого стану:

а) наявна в Україні пенсійна система не стимулює сплату ЄСВ;

б) низька частка населення працездатного віку, що сплачує ЄСВ;

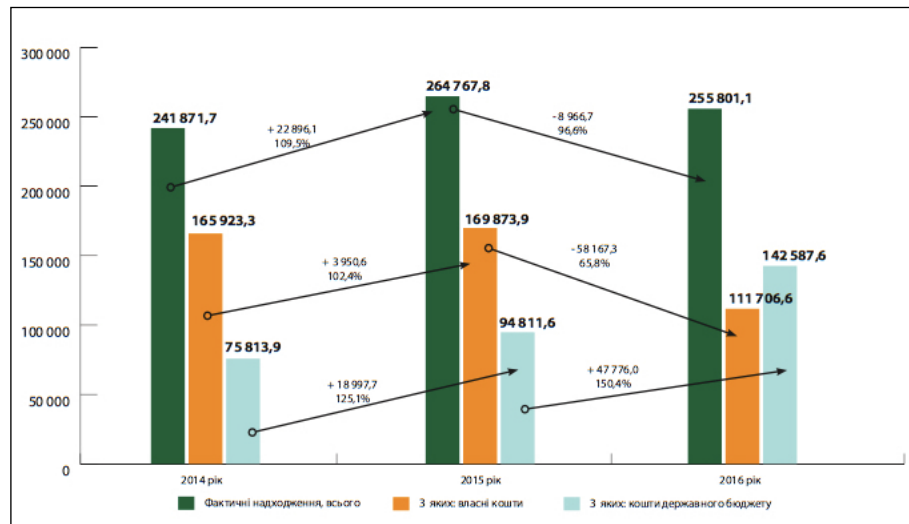


Рис. 2. Динаміка доходів Пенсійного фонду України за 2014–2016 рр.

Джерело: [4]

3. Невідображення реальних сум заробітних плат. Причини:

а) існування значного рівня тіньової економіки, що приводить до низького рівня офіційної зайнятості, штучного заниження розмірів заробітних плат в офіційній звітності;

б) поширена в Україні практика виплати заробітних плат у конвертах.

У листопаді 2016 р. Кабінет Міністрів України подав до Верховної Ради України допрацьований Проект Державного бюджету України на 2017 р., згідно з яким мінімальну заробітну плату (далі – МЗП) у місячному розмірі визначено на рівні 3200 грн. На думку уряду, це сприятиме легалізації заробітних плат і подальшому зменшенню тінізації економіки України. Збільшення розміру МЗП збільшить надходження до ПФУ від розподілу ЄСВ. Основною метою є забезпечення бездефіцитності ПФУ у середньостроковій перспективі, що має відбутися через затверджені у жовтні 2017 р. нові вимоги до тривалості страхового стажу та мінімального розміру страхового внеску. Варто також зазначити, що деякі прийняті зміни до пенсійного законодавства зможуть збільшити наповнюваність дохідної бази ПФУ за рахунок зменшення видатків (зменшений список спеціальних пенсій).

Однак видається сумнівним, що це надасть довготривалий ефект, існує загроза збільшення соціальної нерівності громадян у майбутньому. На нашу думку, прийняті зміни до пенсійного законодавства не приділяють належної уваги соціальному фактору.

У табл. 1 наведені розрахунки, проведені Кабінетом Міністрів України щодо запровадження умов бездефіцитності ПФУ через встановлення вимог до тривалості страхового стажу та мінімального розміру страхового внеску.

Умови бездефіцитності Пенсійного фонду через встановлення вимог до тривалості страхового стажу та мінімального розміру страхового внеску

№	Дата	Мінімальна заробітна плата, грн.	Мінімальна пенсія, грн.	Ставка ЄСВ, %	S1, тис. грн.	S2, тис. грн.
1	01.01.2015	1218	949	38	194 392,8	204 984
2	01.01.2016	1378	1074	22	127 327,2	231 984
3	01.01.2017	3200	1247	22	295 680	269 352

S1 – сума, яку сплачує в середньому людина для виходу на пенсію. S1 розраховується таким чином: МЗП · ставка ЄСВ 12 міс. 35 р. S2 – сума, яку отримує людина при виході на пенсію. S2 розраховується так: мінімальна пенсія 12 міс. 18 р.

Джерело: узагальнено та систематизовано авторами на основі [6]

Варіанти бездефіцитності Пенсійного фонду через встановлення відповідного рівня мінімальної заробітної плати, ставки ЄСВ та страхового стажу

№	Мінімальна заробітна плата, грн	Мінімальна пенсія, грн	Ставка ЄСВ, %	Страховий стаж, роки	S1, тис. грн	S2, тис. грн
1	2000	1247	22	35	184 800	269 352
2	2500	1247	22	35	231 000	269 352
3	2800	1247	22	35	258 720	269 352
4	3000	1247	22	35	277 200	269 352
5	3000	1247	22	30	237 600	269 352
6	3200	1247	22	30	253 440	269 352
7	3000	1247	26	30	280 800	269 352
8	3000	1247	25	30	270 000	269 352
9	2900	1247	25	32	278 400	269 352
10	3200	1247	25	30	288 000	269 352

Джерело: розраховано авторами на основі [6]

Як можна побачити, до 2017 р. людина сплачувала до ПФУ менше коштів, ніж отримувала. Головним чинником змінення ситуації є збільшення МЗП та страхового стажу з 15 до 35 років (мінімально необхідний стаж для виходу на пенсію).

На нашу думку, збільшення МЗП – це позитивний крок, якому повинні передувати багато системних дій. Це врівноваження попиту та пропозиції на ринку праці, стабільність та ріст промисловості і національної економіки загалом. В іншій ситуації збільшення МЗП може призвести до погіршення на ринку праці – роботодавці не зможуть виплачувати зарплати своїм працівникам, посиляться податковий тиск та інфляційні процеси в країні.

Авторами були проведені власні розрахунки щодо знаходження оптимального варіанту бездефіцитності ПФУ через встановлення відповідного рівня МЗП, ставки ЄСВ та страхового стажу; аналіз представлений у табл. 2.

Як видно із табл. 2, розрахунки були проведені з різними початковими показниками. Ми спробували показати вплив варіації деяких показників (МЗП, ставка ЄСВ, страховий стаж) на кінцевий результат S1. Варіант № 1–3 при ставці ЄСВ 22%, МЗП у діапазоні від 2000 до 2800 та страховому

стажі 35 років, не дали нам оптимального варіанту рівняння $S1 > S2$. Варіант № 5–6 при ставці ЄСВ 22%, МЗП у діапазоні від 3000 до 3200 та страховому стажі 30 років, також не дали нам оптимального варіанту рівняння $S1 > S2$. Варіанти № 4, 7–10, при ставці ЄСВ 22, 25, 26%, МЗП у діапазоні від 2900 до 3200 та страховому стажі 30, 32, 35 років, дали нам оптимальний варіант рівняння $S1 > S2$. На нашу думку, найоптимальнішими варіантами є № 7, № 9, № 10. Можна було б для початку підвищити МЗП до рівня 2900 або 3000 грн, це дало б час роботодавцям пристосуватися до нових законодавчих змін, зробило б ринок праці більш гнучким. Також підвищення ставки ЄСВ до 25% зробить надходження до ПФУ більш стабільними. Однак це може збільшити фіскальний тягар для платників внеску, але за умови правильного підходу у податковій політиці цього можна уникнути або зменшити дані ризики до мінімуму. Основним шляхом цього є активне анонсування різних податкових пільг. Ми врахували, що в середньому громадянин нашої країни отримує пенсію приблизно 18 років. Тому оптимальний мінімальний страховий стаж повинен бути на рівні 30 років, але не 35 (з 2028 р.), як було затверджено урядом країни.

Ми вважаємо, що для покращення платіжної дисципліни платників ЄСВ і збору на обов'язкове державне пенсійне страхування потрібно здійснити такі кроки:

1. Законодавчо встановити статус зайнятості особи для зменшення можливостей приховування трудових відносин та полегшення вирішення спірних ситуацій;

2. Посилити громадський контроль за дотриманням законодавства про працю, що також сприятиме легалізації трудових відносин;

3. Сформуванню державну програму соціально-економічного розвитку України, де прописати такі питання: мінімізація тіньової економіки, економічно обґрунтоване підвищення заробітної плати, жорстке державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Особливої уваги потребує експорт українських товарів та послуг, що має стратегічне значення;

4. Посилити розмір фінансових санкцій шляхом збільшення МЗП, але тільки у разі економічно можливого сценарію збільшення її розміру;

5. Стягувати борг за страховими внесками з урахуванням забезпечення можливості подальшого ведення бізнесу боржником;

6. Впроваджувати заохочувальний механізм для платників страхових внесків у вигляді податкових пільг за умови своєчасної сплати внесків (податкові канікули, зменшення ставок інших податків, зменшення перевірок із боку ДФС);

7. Розробити зміни до чинного законодавства щодо правового регулювання питання стягування органами ПФУ деяких видів існуючої заборгованості напряму без втручання Державної виконавчої служби.

На нашу думку, для більш ефективного формування дохідної бази ПФУ потрібно починати інвестиційну діяльність, для цього слід взяти до уваги досвід Норвегії, де всі надприбутки з експорту нафти та газу перераховуються до Державного глобального пенсійного фонду. Надалі ці кошти спрямовуються на купівлю акцій міжнародних компаній, а також на вкладання коштів у ринок нерухомості. Цей шлях є запорукою щасливого життя пенсіонерів та майбутніх поколінь. За різними оцінками, після впровадження такого кроку резерви Пенсійного фонду Норвегії склали близько 800 млрд доларів США.

Враховуючи реалії експорту нафти і газу в нашій країні, можна піти дещо іншим шляхом – перераховувати чітко визначений процент до ПФУ від акцизного податку або рентної плати за користування природними ресурсами. На нашу думку, цей процент можна встановити на рівні 50% із майбутньою перспективою його збільшення. Згідно із прийнятим Законом України «Про Державний бюджет на 2017 рік» [7], надходження від акцизного податку, який нараховується на виро-

блені в Україні підакцизні товари та ввезені на її територію, повинні становити 100,36 млрд грн. Якщо спрямувати 50% від цієї суми до ПФУ, то ці надходження складуть 50,18 млрд грн. Запропонований шлях надасть ПФУ можливості для активних дій на національному та міжнародному фондовому ринку. Держава зможе забезпечити пенсійні виплати своїм громадянам, гарантувати стабільне життя майбутнім поколінням та зменшити дефіцитність бюджету ПФУ.

Подолати зазначені проблеми у сфері пенсійного забезпечення можна за рахунок:

1) підвищення фінансової платоспроможності пенсійної системи;

2) істотного зменшення неофіційної зайнятості та прихованого безробіття;

3) підвищенням рівня заробітної плати та зменшенням рівня безробіття;

4) підвищенням рівня пенсійного віку, враховуючи демографічну ситуацію в країні;

5) заборонаю впровадження нових пільг, непідкріплених належним фінансуванням;

6) заборонаю працювати пенсіонерам на керівних посадах у державних установах [9].

Отже, враховуючи вищесказане, можна виокремити такі шляхи активізації надходжень до ПФУ від інвестиційної діяльності:

1) Введення в дію деяких уже прийнятих законодавчих ініціатив щодо другого накопичувального рівня пенсійного страхування;

2) Прийняття загальної концепції управління програмами колективних заощаджень (створення механізму діяльності професійних пенсійних фондів на державному рівні);

3) Реформування третього рівня пенсійного страхування (запровадити державну програму інформування населення щодо усіх аспектів недержавного пенсійного забезпечення та перспектив пенсійної реформи; вдосконалити законодавче регулювання, шляхом посилення державного нагляду і контролю в сфері недержавного пенсійного забезпечення; законодавчо розширити напрями інвестиційної діяльності недержавних пенсійних фондів);

4) Розробити механізм спрямування резервних коштів ПФУ на інвестування з урахуванням європейського та світового досвіду (зокрема, Норвегії).

Висновки з проведеного дослідження. Своєчасне вирішення питання реформування механізму наповнення дохідної бази ПФУ дасть змогу послабити навантаження на працюючих, стабілізувати державний бюджет країни, вдосконалити перерозподіл коштів фонду; держава зможе забезпечити пенсійні виплати своїм громадянам, гарантувати стабільне життя майбутнім поколінням та зменшити дефіцитність бюджету ПФУ. Подальшими перспективами дослідження є: розробка шляхів збільшення мінімальної заробітної

для збалансування бюджету ПФУ (з урахуванням можливостей на цей крок національної економіки); розробка стратегії запровадження накопичувального рівня пенсійного страхування в Україні; подальше обґрунтування запропонованих кроків із активізації інвестиційної діяльності ПФУ для зростання дохідної частини його бюджету з урахуванням досвіду розвинених країн світу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сидорчук А.А. Суть фінансових ресурсів державного соціального страхування / А.А. Сидорчук // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – Одеса, 2014. – Т. 19. – Вип. 3–4. – С. 93–98.
2. Бюджетний кодекс України від 08 липня 2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/page>.
3. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» від 09 липня 2003 р. № 1058-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1058-15>.
4. Звіт Пенсійного фонду України «Про результати діяльності та виконання бюджету Фонду у 2016 році» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pfu.gov.ua/pfu/doccatalog/document?id=277118>.
5. International Monetary Fund. Ukraine: Selected Issues // Countryreport. – № 17–84. – 2017. – P. 19–38.
6. Презентація Кабінету Міністрів України щодо проекту змін до деяких Законів України щодо підвищення пенсій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=24998742.
7. Закон України «Про Державний бюджет України на 2017 рік» від 21 грудня 2016 р. № 1801-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1801-19/page>.
8. Офіційний сайт Пенсійного фонду України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/index>.
9. Гудзь Ю.Ф. Працюючі пенсіонери як причина професійної деградації безробітної молоді / Ю.Ф. Гудзь // Регіональна економіка і управління. – Вип. 2–1 (05). – Херсон : Видавничий дім «Гельветика», 2015. – С. 57–61.

REFERENCES:

1. Sydoruk A.A. Sut finansovykh resursiv derzhavnoho sotsialnoho strakhuvannia / A.A. Sydoruk // Visnyk ONU imeni I.I. Mechnykova. – Odesa, 2014. – T. 19. – Vyp. 3–4. – S. 93–98.
2. Biudzhethnyi kodeks Ukrainy vid 08 lypnia 2010 r. № 2456-VI [Electronnyi resurs]. – Regim dostupu : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/page>.
3. Zakon Ukrainy Pro zahalnooboviazkove derzhavne pensiine strakhuvannia vid 09 lypnia 2003 r. № 1058-IV [Electronnyi resurs]. – Regim dostupu : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1058-15>.
4. Zvit Pensiinoho fondu Ukrainy Pro rezultaty diialnosti ta vykonannia biudzhetu Fondu u 2016 rotsi. [Electronnyi resurs]. – Regim dostupu : <http://www.pfu.gov.ua/pfu/doccatalog/document?id=277118>. International Monetary Fund. Ukraine: Selected Issues // Countryreport. – № 17–84. – 2017. – P. 19–38.
5. Prezentatsiia Kabinetu Ministriv Ukrainy shchodo proektu zmin do deiakykh Zakoniv Ukrainy shchodo pidvyshchennia pensii [Electronnyi resurs]. – Regim dostupu : http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=24998742.
6. Zakon Ukrainy Pro Derzhavnyi biudzheth Ukrainy na 2017 rik vid 21 hrudnia 2016 r. № 1801-VIII [Electronnyi resurs]. – Regim dostupu : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1801-19/page>.
7. Ofitsiynyi sait Pensiinoho fondu Ukrainy [Electronnyi resurs]. – Regim dostupu : <http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/index>.
8. Hudz Yu.F. Pratsiuuchi pensionery iak prychna profesynoyi dehradatsiyy bezrobitnoyi molodi / Yu.F. Hudz // Rehionalna ekonomika i upravlinnia. – Vyp. 2–1 (05). – Kherson : Helvetyka, 2015. – S. 57–61.

Gudz Yu.F.

Candidate of Science in Economics (PhD),
Associate Professor,
Donetsk National University of Economics and Trade
named after Mykhayilo Tugan-Baranovsky

Yankovskyi V.A.

Student
Donetsk National University of Economics and Trade
named after Mykhayilo Tugan-Baranovsky

MECHANISM OF FORMATION OF INCOME OF THE PENSION FUND OF UKRAINE: THE ESSENCE AND WAYS OF IMPROVEMENT

The article discusses the essence of the Revenues of the Pension Fund of Ukraine, determines the main sources of their formation and presents the scheme of receipts of insurance premiums to social extra budgetary funds. The analysis of dynamics of incomes of the Pension Fund of Ukraine has been carried out. The main reasons for the low volumes of the Pension Fund's revenue base are highlighted and the ways and steps to increase them are presented. The own calculations concerning the conditions of the deficit of the Pension Fund have been made due to the establishment of requirements for the length of the insurance period and the minimum amount of insurance premium. Developed ways to improve the mechanism of pension fund revenues formation taking into account world experience.

The authors proposed a series of measures to create revenues of the pension fund, among them legislatively establish the employment status of a person to reduce the possibilities of concealing labor relations and facilitate the resolution of disputes. The authors suggest strengthening public control over compliance with labor legislation, which will also facilitate the legalization of labor relations. To form a state program of socio-economic development of Ukraine where to prescribe the following issues: to determine the priority task of minimizing the shadow economy, economically justified wage increases, and rigid state regulation of foreign economic activity.

Particular attention to the opinion of the authors requires the export of Ukrainian goods and services of strategic importance. According to the authors, it is necessary to increase the size of financial sanctions by increasing fines, but only in an economically feasible scenario to increase its size, to collect the debt on insurance premiums, taking into account the possibility of further business dealing with the debtor, to introduce an incentive mechanism for taxpayers in the form of tax benefits on a timely basis payment of contributions (tax holidays, reduced rates of other taxes, reduced inspections by).

The article proposes to elaborate amendments to the current legislation on legal regulation of the issue of collection of certain types of existing direct debts by the Pension Fund bodies without the intervention of the State Bailiff Service.

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКУ

IMPROVEMENT OF THE MECHANISM OF THE FORMATION OF THE BANK'S LOAN PORTFOLIO

У статті розглянуто теоретичні засади та практичні аспекти процесу управління якістю кредитного портфеля банку. Розкрито сутність поняття «кредитний портфель», який відтворює три ключові взаємопов'язані між собою аспекти банківської діяльності – дохідність, ліквідність і ризик. Розглянуто основні види методик оцінки якості кредитного портфеля та управління якістю кредитного портфеля. У результаті запропонованого в статті удосконалення механізму формування якісного кредитного портфеля покращується процес формування та якість кредитного портфеля банку.

Ключові слова: якість кредитного портфеля банку, управління, методики оцінки, системи показників, удосконалення, механізм формування.

В статье рассмотрено теоретические основы и практические аспекты процесса управления качеством кредитного портфеля банка. Раскрыта сущность понятия

«кредитный портфель», которая отображает три ключевые взаимосвязи между аспектами банковской деятельности – доходность, ликвидность и риск. В результате предложенного в статье усовершенствования механизма формирования качественного кредитного портфеля улучшается процесс формирования и качество кредитного портфеля банка.

Ключевые слова: качество кредитного портфеля банка, управление, методики оценки, системы показателей, усовершенствование, механизм формирования.

The article investigates the existing methodology for assessing the quality of the loan portfolio, proposed a system of indicators to assess the quality of the loan portfolio, including the integral index, that will allow the bank to manage efficiently the loan portfolio quality.

Key words: quality of a credit portfolio of the Bank, control, methods of evaluation, system of indicators, improvement, the mechanism of formation.

УДК 336.71

Жуков В.В.

к.е.н., доцент кафедри банківської справи

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Постановка проблеми. За сучасних умов посткризового розвитку економіки, коли основною проблемою у діяльності банківських установ залишається покращення якості кредитного портфеля, гостро постало питання неефективного антикризового менеджменту, а інколи – взагалі його відсутності. Оцінка якості кредитного портфеля банку та управління якістю кредитного портфеля мають особливе значення не тільки для самого банку та банківської системи, а й для економіки країни в цілому. За таких обставин питання забезпечення якості сформованого банками кредитного портфеля набуває особливої гостроти й актуальності. Формування якісного кредитного портфеля є одним із першочергових завдань українських банків, тобто існує об'єктивна потреба у розвитку дослідження якості кредитного портфеля банківських установ України та обґрунтуванні цілей та завдань антикризового менеджменту, спрямованих на покращення якості кредитного портфеля банків.

За таких обставин питання забезпечення якості сформованого банками кредитного портфеля, заснованого на адекватній оцінці рівня кредитного ризику, набувають особливої гостроти й актуальності.

Головна мета управління кредитним портфелем банку полягає в забезпеченні максимальної дохідності за певного рівня ризику. Дохідність і ризик є основними параметрами, що характеризують якість кредитного портфеля банку. Формування якісного кредитного портфеля є одним із першочергових завдань українських банків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Багатоаспектні проблеми управління якістю кредитного портфеля банку досліджувалися як у вітчизняній, так і в зарубіжній літературі. Різноманітні аспекти управління якістю кредитного портфеля відображені в роботах таких провідних вітчизняних вчених та практиків, як М.Д. Алексєєнко, О.Б. Афанасьєва, В.Г. Боронос, Т.А. Васильєва, О.В. Васюренко, В.Я. Вовк, А.М. Герасимович, О.В. Дзюблюк, К.М. Д'яконов, А.О. Єпіфанов, Т.Д. Косова, О.А. Криклій, С.М. Козьменко, Л.О. Примостка та ін. Серед зарубіжних авторів, які займаються проблемами сучасної портфельної теорії, банківського менеджменту, економетрії, необхідно відзначити таких, як Д. Даффі, Г.Л. Гастіно, М.П. Кріцман та багато інших. Однак їх теоретичні досягнення та прикладні розробки не відповідають повністю специфічним умовам української економіки. Незважаючи на численні наукові здобутки, ряд проблем, пов'язаних із обґрунтуванням цілей і завдань антикризового менеджменту кредитного портфеля банку, залишаються недостатньо дослідженими.

Вивчення опублікованих за даною проблематикою робіт показує відсутність єдності поглядів на поняття якості кредитного портфеля та управління якістю кредитного портфеля. В економічній літературі не існує єдиного підходу до визначення поняття «якість кредитного портфеля», як і до визначення поняття «кредитний портфель».

Поняття кредитного портфеля залишається дискусійним, у вітчизняній економічній науці його

визначенню приділено мало уваги, а тому дане питання лишається недостатньо розробленим і проаналізованим.

Постановка завдання. Враховуючи, що кредитні операції складають більшу частину банківського портфеля активних операцій, необхідно розглянути кредитний портфель як цілісний об'єкт управління і виявити специфіку процесів його формування та управління ним.

Виклад основного матеріалу дослідження. Існує ряд підходів щодо визначення поняття й сутності кредитного портфеля банку. Взагалі, під портфелем варто розуміти сукупність, набір, запас певних матеріальних, фінансових, ідейних або інших параметрів, що дають уявлення про характер, напрямки, обсяги діяльності, перспективи ринкової ніші банку.

Основні трактування поняття кредитного портфеля банку наведено в табл. 1.

Отже, в економічній літературі визначення «кредитний портфель» має багато варіацій. Порівнюючи різні визначення, можна зробити висновок, що одні автори пов'язують дане поняття лише з позичковими операціями банку, інші – трактують його досить широко і відносять до нього, окрім позик, ряд інших фінансових активів банку, треті

підкреслюють, що кредитний портфель – це не проста, а класифікована сукупність елементів, що дає змогу управляти кредитним портфелем.

Дуже широко трактує поняття кредитного портфеля банку Л.О. Примостка: кредитний портфель – це сукупність усіх позик, наданих банком із метою отримання прибутку. Надання кредиту може відбуватися у формі позик, облігацій, простих векселів, підтверджених авансів, векселів, строк сплати яких уже настав, рахунків факторингу, овердрафтів, короткострокових комерційних векселів, банківських акцептів та інших подібних зобов'язань.

Кредитний портфель включає агреговану балансову вартість усіх кредитів, у тому числі і прострочених, пролонгованих та сумнівних до повернення кредитів [9, с. 125].

Одні науковці враховують лише здійснені кредитні операції і визначають кредитний портфель як сукупність виданих кредитів (наприклад, М.П. Денисенко, В.М. Домрачев та В.Г. Кабанов [5, с. 25]).

Інші представляють кредитний портфель як вибір напрямку вкладень, тобто заплановані дії (наприклад, З.М. Васильченко та О.А. Терещенко [1, с. 16], К.М. Д'яконов [6, с. 112], А.О. Єпіфанов, Т.А. Васильєва та С.М. Козьменко [7, с. 138]).

Таблиця 1

Визначення поняття кредитного портфеля банку

Вчені	Визначення
З.М.Васильченко, О.А. Терещенко	Кредитний портфель банку – це сукупність усіх банківських позик, що структуровані за певними параметрами відповідно до завдань визначеної банком кредитної політики. Його обсяг оцінюється за балансовою вартістю всіх кредитів банку, в тому числі прострочених, пролонгованих і сумнівних [1, с. 16]
В.Я. Вовк, О.В. Хмеленко	Кредитний портфель банку – це сукупність кредитів, наданих одним банком на певну дату з метою одержання доходу у вигляді відсотків [2, с. 343]
А.М. Герасимович, М.Д. Алексеєнко, І.М. Парасій-Вергуненко	Кредитний портфель – це сукупність кредитів, наданих банком на певну дату з метою одержання доходу у вигляді відсотків [3, с. 121]
У.Я. Грудзевич	Кредитний портфель банку – сукупність усіх позик, наданих банком з метою отримання доходу [4, с. 102]
М.П. Денисенко, В.М. Домрачев, В.Г. Кабанов	Кредитний портфель – це заборгованість за кредитними операціями [5, с. 25]
К.М. Д'яконов	Кредитний портфель – це цілеспрямовано сформована відповідно до певної кредитної стратегії сукупність кредитних вкладень банку, в тому числі і вже прострочена заборгованість [6, с. 112]
А.О. Єпіфанов, Т.А. Васильєва, С.М. Козьменко	Кредитний портфель – це цілеспрямовано сформована відповідно до певної кредитної стратегії сукупність кредитних вкладень банку [7, с. 138]
М.М. Квасній, В.В. Голубець	Сукупність кредитних операцій, проведених банком, прийнято вважати кредитним портфелем [8, с. 56]
Л.О. Примостка	Кредитний портфель – це сукупність усіх позик, наданих банком із метою отримання прибутку. Надання кредиту може відбуватися у формі позик, облігацій, простих векселів, підтверджених авансів, векселів, строк сплати яких уже настав, рахунків факторингу, овердрафтів, короткострокових комерційних векселів, банківських акцептів та інших подібних зобов'язань. Кредитний портфель включає агреговану балансову вартість усіх кредитів, у тому числі і прострочених, пролонгованих та сумнівних до повернення кредитів [9, с. 125]

Однак більшість учених для уточнення визначення кредитного портфеля беруть до уваги й інші фактори, що здійснюють на нього безпосередній вплив (наприклад, рівень доходності кредитного портфеля).

Таким чином, одні науковці визначають кредитний портфель як сукупність виданих кредитів і враховують лише здійснені операції [4, с. 102; 5, с. 25; 9, с. 125], а інші уявляють кредитний портфель як вибір напрямку вкладень, тобто заплановані дії [1, с. 16; 7, с. 138]. Ці два погляди доповнюють один одного, тобто кредитний портфель є сукупністю кредитів, яка відповідає вимогам банку за напрямками кредитування.

Враховуючи різні підходи до трактування поняття кредитного портфеля, можемо зробити висновок, що кредитний портфель банку як економічна категорія «кредитний портфель» відтворює три ключові взаємопов'язані між собою аспекти банківської діяльності – доходність, ліквідність і ризик.

У міжнародних стандартах термін управління якістю визначено як скоординовану діяльність, яка полягає у спрямуванні та контролюванні організації щодо якості. Спрямування та контролювання якості охоплює розроблення політики і цілей у сфері якості, планування, забезпечення контролю та поліпшення якості.

Сучасний підхід до управління якістю передбачає об'єднання всіх напрямків організаційного вдосконалення в єдину систему з метою досягнення задоволеності всіх зацікавлених сторін.

Високо оцінюючи наукові здобутки вітчизняних вчених, підкреслимо, що недостатньо дослідженим залишається питання вибору оптимальних показників для розробки ефективної методики оцінки якості кредитного портфеля банку.

Однією із найпоширеніших методик системної оцінки якості банку та кредитного портфеля виступає методика CAMELS, яка бере до уваги, окрім якості активів, також рівень менеджменту, адекватність капіталу, рентабельність та ліквідність [10].

Тому запропонуємо використовувати для оцінки якості кредитного портфеля шість ключових показників.

Показник Π_1 чистої процентної маржі з урахуванням кредитного ризику:

$$\Pi_1 = (\Pi Д - \Pi В - В) / КП \quad (1)$$

де $\Pi Д$ – величина процентних доходів за кредитами;

$\Pi В$ – розмір процентних витрат;

$В$ – величина втрат за кредитами;

$КП$ – обсяг кредитного портфеля банку.

Даний показник може використовуватися для оцінки результативності управління кредитним портфелем банку в плані мінімізації кредитного ризику, враховуючи втрати, які ним зумовлені. Крім того, показник чистої процентної маржі харак-

теризує рентабельність кредитних операцій банку з огляду на витрати, що здійснюються на формування ресурсів. Що стосується втрат за кредитами, то їхня величина може бути охарактеризована списаними з балансу банку безнадійними кредитами.

Показник Π_2 частки зважених класифікованих позик:

$$\Pi_2 = ЗКП / \Pi \quad (2)$$

де $ЗКП$ – сума зважених класифікованих позик;

Π – загальна сума класифікованих позикових операцій.

Розрахунок цього показника допомагає визначити тенденції погіршення фінансового стану та шляхи збільшення ефективності кредитних операцій.

Показник Π_3 проблемної заборгованості за кредитами:

$$\Pi_3 = СБП / \Pi \quad (3)$$

де $СБП$ – загальна сума сумнівних і безнадійних позик.

Відзначимо, що протягом кризових років банки України накопичили значний обсяг проблемних кредитів. Тому сьогодні першочерговим завданням є саме ефективне управління проблемною заборгованістю клієнтів.

Показник Π_4 дотримання нормативів кредитних ризиків:

$$\Pi_4 = \frac{1}{4} \left(\frac{\Pi Н7}{20} + \frac{\Pi Н8}{800} + \frac{\Pi Н9}{2} + \frac{\Pi Н10}{10} \right), \quad (4)$$

де $\Pi Н7$ – показник нормативу Н7, %;

$\Pi Н8$ – показник нормативу Н8, %;

$\Pi Н9$ – показник нормативу Н9, %;

$\Pi Н10$ – показник нормативу Н10, %.

Показник Π_4 дозволяє комплексно оцінити дотримання банком нормативів кредитних ризиків, встановлених Національним банком України, врахувати, на скільки показники нормативів були далеко від граничних значень.

Показник Π_5 забезпечення кредитів:

$$\Pi_5 = ЗК / КП, \quad (5)$$

де $ЗК$ – загальна сума забезпечених кредитів.

Одним із заходів контролю за кредитним ризиком є забезпечення кредитів. Аналізуючи структуру кредитного портфеля в цьому напрямі, особливу увагу треба звернути на питому вагу незабезпечених позик у загальних позиках.

Показник Π_6 покриття зважених класифікованих позик власним капіталом:

$$\Pi_6 = ВК / ЗКП, \quad (6)$$

де $ВК$ – власний капітал банку.

Цей показник комплексно характеризує якість кредитного портфеля з погляду ризику в сукупності з його захищеністю власним капіталом. Зниження цього коефіцієнта в динаміці вважається негативним явищем і свідчить про підвищення ймовірності збитків у майбутньому.

Для адекватної оцінки кредитного портфеля на основі розглянутих показників доцільно перевести їх значення в бальну систему. Для цього найкраще значення прирівнюємо до 5 балів, найгірше – до 0 балів.

Конкретну кількість балів для позитивних показників (Π_1, Π_5, Π_6) запропоновано визначати за формулою (7):

$$B_i = \begin{cases} 0, \Pi_i \leq \Gamma_{\text{неяк.}i} \\ 5 \frac{\Pi_i - \Gamma_{\text{неяк.}i}}{\Gamma_{\text{як.}i} - \Gamma_{\text{неяк.}i}}, \Gamma_{\text{неяк.}i} < \Pi_i < \Gamma_{\text{як.}i}, \\ 5, \Pi_i \geq \Gamma_{\text{як.}i}, \end{cases} \quad (7)$$

де B_i – кількість балів, співставне зі значенням i -го показника;

Π_i – значення i -го показника;

$\Gamma_{\text{неяк.}i}$ – граничне неякісне значення i -го показника;

$\Gamma_{\text{як.}i}$ – граничне якісне значення i -го показника.

Для негативних показників (Π_2, Π_3, Π_4) конкретна кількість балів визначатиметься за формулою (8):

$$B_i = \begin{cases} 0, \Pi_i \geq \Gamma_{\text{неяк.}i} \\ 5 \frac{\Gamma_{\text{неяк.}i} - \Pi_i}{\Gamma_{\text{неяк.}i} - \Gamma_{\text{як.}i}}, \Gamma_{\text{як.}i} < \Pi_i < \Gamma_{\text{неяк.}i}, \\ 5, \Pi_i \leq \Gamma_{\text{як.}i}. \end{cases} \quad (8)$$

Наступний етап розрахунку сукупної оцінки якості кредитного портфеля – надання значимості показникам оцінки шляхом множення кількості балів показника на коефіцієнт значимості (який банк може визначити для себе самостійно залежно від його кредитної політики).

Таким чином, сукупна оцінка якості кредитного портфеля банку буде розраховуватись за формулою (9):

$$ЯКП = \sum_{i=1}^6 K_i B_i, \quad (9)$$

де $ЯКП$ – оцінка якості кредитного портфеля банку;

K_i – коефіцієнт значимості i -го показника оцінки якості кредитного портфеля банку;

$$\text{при цьому } \sum_{i=1}^6 K_i = 1. \quad (10)$$

Висновки з проведеного дослідження.

Запропонована методика дозволяє оцінити якість кредитного портфеля банку, використовуючи всі критерії оцінки якості (дохідність, кредитний ризик, ліквідність). Вона може бути використана як для оцінки якості кредитного портфеля самого банку, так і для порівняння якості кредитних портфелів інших банків (для оцінки конкурентів, для розробки чи корегування кредитної політики).

Отже, розроблено методику оцінки якості кредитного портфеля банку на основі шести ключових показників та інтегрального показника, що дозво-

лить банку більш точно сформулювати кредитну політику на початковому етапі, вносити корективи в неї протягом всього періоду діяльності банку та оперативно управляти якістю кредитного портфеля.

Зазначимо, що запропонована методика може бути ефективно використана для оцінки якості будь-яких об'єктів, вона легко адаптується до зміни як кількості та складу самих показників, так і їх значимості та граничних рівнів якості.

Однак оцінка якості кредитного портфеля із застосуванням ефективних оціночних інструментів – оцінка перспективи кредитування в Україні – потребує подальших наукових досліджень і розробок. Залишаються невисвітленими питання оптимального поєднання зовнішнього та внутрішнього регулювання кредитної діяльності банків, застосування його сучасного інструментарію та методик оцінки ефективності, що значно знижує дієвість регулятивних заходів. Тобто, актуальною сьогодні є розробка теоретичних пропозицій з удосконалення банківського кредитування, широке практичне використання яких дасть банківській системі України змогу підвищити ефективність діяльності всіх кредитних інститутів у процесі кредитування позичальників. У зв'язку з цим основну увагу необхідно зосередити на пошуку шляхів удосконалення сучасної стратегії і тактики кредитування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Васильченко З.М. Фінансова нестабільність та її вплив на процес управління кредитним портфелем у банківських установах України / З.М. Васильченко, О.А. Терещенко // Збірник наукових праць УАБС НБУ: Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2013. – № 2 (15). – С. 12–23.
2. Вовк В.Я. Кредитування і контроль : [навч. посіб.] / В.Я. Вовк, О.В. Хмеленко. – К. : Знання, 2008. – 463 с.
3. Аналіз банківської діяльності : [підручник] / [А.М. Герасимович, М.Д. Алексеєнко, І.М. Парасій-Вергуненко та ін.] / за ред. А.М. Герасимовича. – К. : КНЕУ, 2005. – 599 с.
4. Грудзевич У.Я. Аналіз банківської діяльності : [навч. посіб.] / У.Я. Грудзевич; Національний банк України. – К. : УБС НБУ, 2007. – 222 с.
5. Денисенко М.П. Кредитування та ризики : [навч. посіб.] / М.П. Денисенко, В.М. Домрачев, В.Г. Кабанов. – К. : Видавничий дім «Професіонал», 2008. – 480 с.
6. Д'яконов К.М. Управління кредитним ризиком комерційного банку : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / К.М. Д'яконов. – Суми, 2011. – 256 с.
7. Єпіфанов А.О., Васильєва Т.А. Управління ризиками банків : [монографія] / А.О. Єпіфанов, Т.А. Васильєва. – Суми : УАБС НБУ, 2012. – 283 с.
8. Квасній М.М. Оцінка перспективи якості кредитного портфеля банків на основі інтегрування методів моделювання / М.М. Квасній, В.В. Голубець // Фінансовий простір. – 2012. – № 2 (6). – С. 55–65.

9. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент у банку : [посібник] / Л.О. Примостка. – К. : КНЕУ, 2004. – 468 с.

10. Положення «Про порядок визначення рейтингових оцінок за рейтинговою системою CAMELS». Затверджено Постановою Правління НБУ від 08.05.2002 № 171. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.nau.ua/doc/?doc_id=286728.

REFERENCES:

1. Vasylychenko Z.M. Finansova nestabil'nist' ta yiyi vplyv na protses upravlinnya kredytnym portfelem u bankivskyykh ustanovakh Ukrainy / Z.M. Vasylychenko, O.A. Tereshchenko // Zbirnyk naukovykh prats' UABS NBU: Finansovo-kredytna diyal'nist': problemy teorii ta praktyky. – 2013. – № 2 (15). – S. 12–23.

2. Vovk V.Ya. Kredytuvannya i kontrol': [navch. posib.] / V.Ya. Vovk, O.V. Khmelenko. – K. : Znannya, 2008. – 463 s.

3. Analiz bankivsk'koyi diyal'nosti: pidruchnyk / [A.M. Herasymovych, M.D. Alekseyenko, I.M. Parasiy-Verhunenka ta in.] / za red. A.M. Herasymovycha. – K. : KNEU, 2005. – 599 s.

4. Hrudzevych U.Ya. Analiz bankivsk'koyi diyal'nosti : [navch. posib.] / U.Ya. Hrudzevych; Natsional'nyy bank Ukrainy. – K. : UBS NBU, 2007. – 222 s.

5. Denysenko M.P. Kredytuvannya ta ryzyky : [navch. posib.] / [M.P. Denysenko, V.M. Domrachev, V.H. Kabanov]. – K. : Vydavnychyy dim «Profesional», 2008. – 480 s.

6. D'yakonov K.M. Upravlinnya kredytnym ryzykom komertsiynoho banku : dys. ... kand. ekon. nauk : spets. 08.00.08 "Hroshi, finansy i kredyt" / K.M. D'yakonov. – Sumy, 2011. – 256 s.

7. Polozhennya "Pro poryadok vyznachennya reytnynhovykh otsinok za reytnynhovoyu systemoyu CAMELS". Zatverdzheno Postanovoyu Pravlinnya NBU vid 08.05.2002 № 171. – [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : http://zakon.nau.ua/doc/?doc_id=286728.

8. Yepifanov A.O., Vasylyeva T.A. Upravlinnya ryzykamy bankiv : [monohrafiya] / A.O. Yepifanov, T.A. Vasylyeva. – Sumy : UABS NBU, 2012. – 283 s.

9. Kvasniy M.M. Otsinka perspektyvy yakosti kredytnoho portfelya bankiv na osnovi intehruvannya metodiv modelyuvannya / M.M. Kvasniy, V.V. Holubets' // Finansovyy prostir. – 2012. – № 2 (6). – S. 55–65.

10. Prymostka L.O. Finansovyy menedzhment u banku : [posibnyk] / L.O. Prymostka. – K. : KNEU, 2004. – 468 s.

Zhukov V.V.

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of banking
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

IMPROVEMENT OF THE MECHANISM OF THE FORMATION OF THE BANK'S LOAN PORTFOLIO

The analyzes the main interpretation of the concept of the "credit portfolio" of the Bank, revealed the essence of the concept of the loan portfolio, which plays three key interrelated between aspects of banking-profitability, liquidity and risk.

A modern approach to the management of the quality of the credit portfolio of the Bank involves combining all areas of organizational improvement into a single system with the aim of achieving the satisfaction of all stakeholders.

Appreciating the achievements of Ukrainian scientists note that there is not enough researched question remains the choice of optimal indicators for developing an effective methodology for evaluation of the quality of the credit portfolio of the Bank. One of the most common methods of systematic evaluation of the quality of the credit portfolio of the Bank and in particular favoured method of CAMELS that berê attention in addition to asset quality also the level of management, capital adequacy, profitability and liquidity.

Because the zaproponuemo use to assess the quality of the loan portfolio of six key indicators: rate of net interest margin taking into account the credit risk index share weighted classified loans, an indicator of the problem of debt for loans, an indicator of compliance credit risks, the provision of loans, an indicator of the coverage of weighted classified loans equity.

For an adequate assessment of the loan portfolio based on the examined indicators appropriate to translate their values in the grade system. The technique allows you to evaluate the quality of the credit portfolio of the Bank, using all the criteria for the evaluation of quality (yield, credit risk, liquidity). It can be used both to evaluate the quality of the credit portfolio of the Bank and to compare the quality of the loan portfolios of other banks (to evaluate competitors, to develop or adjust credit policy). The method of evaluation of the quality of the credit portfolio of the Bank on the basics.

ІНСТРУМЕНТИ ТА ТЕХНОЛОГІЇ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ В СТРАХОВІЙ КОМПАНІЇ

TOOLS AND TECHNOLOGIES OF CRISIS MANAGEMENT IN INSURANCE COMPANY

Розглянуто сутність, мету й об'єкт антикризового управління. Висвітлено чинники, що визначають особливості антикризового управління в страховій компанії. Уточнено сутність кризи як реальної загрози банкрутства. Проаналізовано взаємозв'язок антикризового менеджменту страховика з управлінням ризиками, безпекою, достатністю капіталу та платоспроможністю. Розкрито особливості технології антикризового управління. Систематизовано інструменти антикризового управління за їх спрямованістю на основні фактори ризиків діяльності страховика.

Ключові слова: антикризове управління, страхова компанія, криза, ризик, безпека, достатність капіталу, платоспроможність, технологія, інструмент.

Rассмотрены сущность, цель и объект антикризисного управления. Освещены факторы, определяющие особенности антикризисного управления в страховой компании. Уточнена сущность кризиса как реальной угрозы банкротства. Проанализирована взаимосвязь антикризисного менеджмента страховщика с управлением

рисками, безопасностью, достаточностью капитала и платежеспособностью. Раскрыты особенности технологии антикризисного управления. Систематизованы инструменты антикризисного управления по их направленности на основные факторы риска деятельности страховщика.

Ключевые слова: антикризисное управление, страховая компания, кризис, риск, безопасность, достаточность капитала, платежеспособность, технология, инструмент.

The essence, purpose and object of crisis management are considered. The factors determining the peculiarities of crisis management in the insurance company are highlighted. The essence of the crisis is specified as a real threat of bankruptcy. The relationship between the insurer's crisis management with risk management, security, capital adequacy and solvency is analyzed. Features of the technology of crisis management are revealed. The tools of crisis management are systematized of their orientation on the main factors of risk of the insurer's activities.

Key words: crisis management, insurance company, crisis, risk, security, capital adequacy, solvency, technology, instrument.

УДК 338.24:332.834.4

Корват О.В.

к.е.н., доцент, доцент кафедри управління фінансовими послугами, Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Бурлака Г.О.

студент
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Постановка проблеми. У складні періоди розвитку економіки особливого значення для підприємств набуває вирішення питання дієвого антикризового управління. Страхові компанії у цій ситуації не є винятком. Навпаки, страховикам як фінансовим установам, які приймають ризики для відшкодування можливих збитків, вчасне запобігання кризам необхідне завжди.

За інформацією Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (далі – Нацкомфінпослуг), із 01 січня 2012 р. до 30 вересня 2017 р. з реєстру фінансових установ виключено 189 страхових компаній; їх кількість скоротилася на 33,2% (з 443 до 296) [1]. Це підтверджує наявність на страховому ринку України кризових процесів. У сучасних умовах затяжної макроекономічної кризи проблема опанування страховиками інструментів і технологій антикризового менеджменту набуває надзвичайної актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретичні засади, методичні та практичні аспекти антикризового управління підприємствами досліджуються багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими, зокрема В.О. Василенком [2], О.Є. Гудзь [3], Г.А. Дорошук [4], А.Т. Зубом [5], І.О. Кульчій [6], Л.О. Лігоненко [7], В.М. Масюк [8], С.Т. Пілецькою [9]. Специфіка проблематики у сфері страхового менеджменту висвітлюється у працях С.А. Ачкасової [10], В.Й. Плиси [11], О.О. Шевчук [12].

Незважаючи на значні здобутки науковців у вирішенні загальних проблем попередження та подолання криз на підприємствах, питання антикризового управління в страхових компаніях, з урахуванням особливостей їх діяльності, досліджені недостатньо. Наукового опрацювання потребують специфічні інструменти та технології страхового антикризового менеджменту.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є обґрунтування теоретичних положень, розробка методичних підходів і практичних рекомендацій щодо застосування технологій та інструментарію антикризового управління в страховій компанії.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У сучасній науці доволі активно обговорюється сутність антикризового управління. Більшість дослідників, зокрема, І.О. Кульчій, розглядають антикризове управління як «систему управлінських заходів щодо діагностики, попередження, нейтралізації та подолання кризових явищ» [6, с. 53]. Подібної позиції дотримується Р. Келлер, який визначає антикризове управління як особливу форму управління, що направлене на попередження чи подолання процесів, здатних створити суттєву загрозу для життєдіяльності підприємства [3, с. 13]. На думку В.О. Василенка, антикризове управління спрямоване на «передбачення небезпеки кризи, аналіз її симптомів і усунення загрози появи кризових ситуацій, а в разі їх появи – аналіз і прийняття швидких заходів ліквідаційного характеру з найменшими втратами та негативними наслідками»

[2, с. 23]. Аналогічно трактує сутність антикризового управління Л.О. Лігоненко – як спеціального, постійно організованого управління, націленого на найбільш оперативне виявлення ознак кризового стану та створення відповідних передумов для його своєчасного подолання [7, с. 57].

Існує також альтернативний погляд, згідно з яким антикризове управління застосовується підприємством лише у періоди криз. Наприклад, С. Беляев і В. Кошкін вважають, що антикризове управління є «сукупністю форм і методів реалізації антикризових процедур щодо конкретного підприємства-боржника» [9, с. 191].

Таким чином, можна виділити два основні підходи до визначення сутності досліджуваного поняття, згідно з якими антикризове управління застосовується або постійно, протягом всього періоду існування підприємства, або лише у стані кризи.

Переважна більшість дослідників дотримуються першої позиції, стверджуючи, що антикризове управління – це безперервний процес. І.О. Кульчій пропонує поділяти антикризовий менеджмент на пасивний і активний, залежно від наявності на підприємстві ознак кризи та необхідності застосування активних заходів [6, с. 53]. Ю. Кристек класифікує антикризове управління за тим же критерієм [3, с. 13]: антиципативне (завчасне), яке застосовується підприємством у разі існування потенційної загрози кризи; превентивне – вводиться за наявності симптомів латентної кризи; реактивне – є необхідним для підприємства на стадії явної кризи.

Об'єктом (предметом) антикризового управління прийнято вважати кризові ситуації, процеси їх розвитку, причини або фактори криз, реальні та потенційні загрози криз [4, с. 15; 6, с. 67; 8, с. 83]. На нашу думку, об'єктом антикризового управління є не кризи, а підприємство, адже саме на підприємство як систему спрямовуються управлінські впливи. Проте головною метою антикризового управління є запобігання кризам, зниження їх імовірності та наслідків їх впливу.

Відомо, що функціонування страхових компаній із моменту їх створення до ліквідації контролюється державою [13, с. 14]. Нормативно-правові акти з регулювання страхової діяльності висувають вимоги до страховиків для попередження їх неплатоспроможності і підтримання стійкості. Зазначені вимоги називають пруденційними. Їх поділяють на три групи: фінансові, вимоги до управління та до ринкової поведінки [13, с. 33].

Для більш ефективного регулювання платоспроможності страхових компаній, з урахуванням тотального збільшення рівня ризиків, частоти і наслідків криз, у країнах ЄС поступово впроваджується новий режим Solvency II, що викладений у Директиві 2009/138/ЄС Європейського парламенту та Ради від 25 листопада 2009 р. [14]. Ним, зокрема, передбачені вимоги до капіталу страховиків, що базуються на оцінці ризиків, правила оцінювання активів і пасивів, страхових

(технічних) резервів, класифікація наявного капіталу за критеріями якості, вимоги до систем управління, зокрема управління ризиками та внутрішнього аудиту, до інвестування активів, до обсягів інформації, що повідомляється страхувальникам, до обов'язкового оприлюднення звітів страхових компаній про платоспроможність і фінансовий стан.

Необхідність виконання страховиками зазначених регуляторних вимог зумовлює певні особливості антикризового управління. На методах антикризового менеджменту суттєво позначається специфіка страхової діяльності, яка пов'язана із:

- особливістю операційних процесів, що враховують імовірнісний характер настання страхових випадків;
- інверсним ціноутворенням страхових послуг, тобто встановлення цін на них має передувати формуванню їх реальної собівартості;
- наявністю страхового (технічного) ризику, що характеризується як ризик недостатності страхових внесків на здійснення страхових виплат та покриття витрат на ведення справи страховика;
- значним впливом людського фактору у наданні страхових послуг.

Для подальшого вирішення завдань дослідження доцільно з'ясувати сутність кризи. В.О. Василенко визначає кризу як «крайнє загострення протиріч у соціально-економічній системі (організації), що загрожує її життєстійкості в навколишньому середовищі» [2, с. 12]. Кризу також трактують як «тяжкий перехідний стан», «конфлікт, який перейшов у стан антагоністичного протиріччя» [6, с. 7]. А.Т. Зуб вважає, що «криза – це малоімовірна подія, здатна загрозувати життєдіяльності організації, що характеризується невизначеними причинами і важко передбачуваними наслідками і вимагає прийняття негайних рішень» [5, с. 14].

Дійсно, криза є подією, але яка вже сталася, на відміну від ризику – можливої події, що може реалізуватися у майбутньому. Якщо ризикова подія у разі настання може спричинити значні втрати, такий ризик слід вважати потенційною загрозою. У разі високої ймовірності реалізації загрози вона є реальною. Варіанти характеристик, за яких ризик можна класифікувати як загрозу, наведені у табл. 1.

Таблиця 1

Критерії віднесення ризику до загрози

Характеристики ризику:		Віднесення ризику до загрози
Ймовірність	Негативні наслідки (втрати)	
Висока	Значні	Реальна загроза
Висока	Незначні	Ризик не є загрозою
Невисока	Значні	Потенційна загроза
Невисока	Незначні	Ризик не є загрозою

Критерії віднесення ризику до загрози (табл. 1) дозволяють розрізняти:

- ризик кризи як малоімовірної можливої події (потенційну загрозу кризи);
- реальну загрозу кризи, коли ймовірність настання кризи висока;
- реальну кризу, як подію, що сталася.

Ця класифікація узгоджується із запропонованим Ю. Кристеком розподілом антикризового управління на антиципативне (завчасне), превентивне та реактивне [3, с. 13]. Крім того, вона пояснює взаємозв'язок антикризового менеджменту з управлінням ризиками та системою економічної безпеки.

Слід погодитися із В.М. Масюк, що основні характеристики антикризового управління, управління ризиками та системи забезпечення безпеки як підсистем загальної системи управління підприємством перетинаються, однак для досягнення цілей під час виконання їх функцій методи та інструменти можуть відрізнятися [8, с. 85–86]. Хоча її позицію, що «ризик-менеджмент і система економічної безпеки підприємства мають підпорядковуватися антикризовому управлінню» [8, с. 86], слід уточнити.

На наш погляд, у період стабільності всі функції ризик-менеджменту та системи безпеки підпорядковуються антикризовому менеджменту для управління ризиком неплатоспроможності як «окремим видом сукупного ризику діяльності» – ризиком нездатності суб'єкта підприємництва задовольнити вимоги контрагентів через неплатоспроможність [15, с. 5–6]. Призначення антиципативного (завчасного) антикризового менеджменту полягає, насамперед, у контролі за рівнем ризику неплатоспроможності. У разі реальної загрози кризи на підприємстві функції ризик-менеджменту і системи безпеки також доцільно підпорядковувати превентивному антикризовому управлінню.

В умовах явної кризи, яку можна визначити як реальну загрозу банкрутства або як ризик неплатоспроможності з високою ймовірністю, механізми та інструменти ризик-менеджменту вже не діють. У цей період антикризове управління має специфічні властивості та застосовує особливі інструменти для «розробки та реалізації специфічних управлінських рішень, що приймаються в умовах суттєвих ресурсних і часових обмежень, підвищеного ризику, фінансових та інтелектуальних витрат» [8, с. 82].

Регуляторні вимоги до управління безпекою та антикризового управління для страхових компаній відсутні і в Україні, і в ЄС. Проте у багатьох країнах нормативно-правові документи, які регулюють діяльність страховиків, встановлюють вимоги до умов забезпечення платоспроможності (у тому числі забезпечення стійкості як тривалої платоспроможності). Однією з таких вимог є достатність капіталу страховика.

За результатами дослідження Н.С. Опешко, достатність капіталу страховика характеризується як «обсяг власного капіталу, який забезпечує здатність страхової компанії в рамках визначеного зацікавленими сторонами довірчого інтервалу та часового горизонту виконувати страхові зобов'язання в розмірі, який не може бути покритий страховими резервами, а також покривати інші непередбачувані збитки в діяльності» [16, с. 6]. Н.С. Опешко у системі управління достатністю капіталу виокремлює фінансовий механізм, фінансові методи якого поділяє на методи формування наявного капіталу та методи управління ризиком [16, с. 7].

Таким чином, всі види управління (антикризове, ризиками, безпекою, достатністю капіталу) сприяють підтриманню платоспроможності страхової компанії і є підсистемами системи управління стійкістю (платоспроможністю). На наш погляд, розподіл на вищезазначені види управління є умовним, тому що багато їх функцій перетинаються і дублюються. Проте це не можна стверджувати щодо реактивного антикризового управління, яке дійсно є специфічним. Воно відрізняється від інших і технологією, й інструментами.

Під технологією управління розуміють комплекс послідовних операцій, методів, прийомів здійснення впливу на керований об'єкт. Технологія антикризового управління – це «комплекс послідовно здійснюваних заходів запобігання кризі, її профілактики, врегулювання, зниження її негативних наслідків» [6, с. 101].

Специфіка технології під час кризи обумовлена факторами дефіциту часу, конфліктності, зниження керованості, порушенням балансу економічних інтересів, високим ступенем невизначеності, складним переплетенням проблем, зниженням конкурентоспроможності [6, с. 101]. Особливостями технології антикризового управління є врахування високої чутливості результатів управління до своєчасності управлінських впливів та способу їх реалізації, посилення уваги до попередньої оцінки управлінського рішення та контролю за його результатами.

Підприємство як система у періоди криз знаходиться в нетиповому невірноваженому стані. Тому необережне управлінське рішення може спричинити втрату системою цілісності з подальшим банкрутством. Ефективність технології антикризового управління досягається пошуком і здійсненням своєчасних, екстраординарних та узгоджених із функціонуванням підприємства управлінських впливів на компоненти системи для стимулювання їх самоорганізації та еволюції в бажаному напрямку.

Враховуючи, що, з метою належного захисту споживачів страхових послуг і забезпечення довіри до страхової галузі, держава контролює рівень платоспроможності страховиків і запобігає їх неплатоспроможності, державний нагля-

довий орган (в Україні – Нацкомфінпослуг) має право проводити примусову санацію страховика, зокрема, у разі невиконання ним зобов'язань перед страхувальниками протягом трьох місяців. Тобто, реактивне антикризове управління (управління на стадії кризи) може здійснюватися в страховій компанії державним регуляторним органом або призначеною ним особою – тимчасовим адміністратором із відстороненням керівництва страховика від управління.

Безперечно, антикризове управління повинне мати системний характер та базуватися на комплексному науковому підході. На думку А.Т. Зуба, це вимагає виділення психологічних, соціально-політичних і структурно-технологічних підходів [5, с. 15]. О.Є. Гудзь наполягає на інтеграції «методологічних засад та інструментів системного, ситуаційного, компетентнісного, процесного, функціонального, поведінкового, ціннісного, проектного управлінського та стратегічного підходів до антикризового управління» [3, с. 13].

Враховуючи ймовірнісний характер кризи, побудову комплексного системного підходу до антикризового управління, доцільно починати зі з'ясування можливих причин неплатоспроможності страховиків. Такий аналіз був проведений представниками європейських органів страхового нагляду на базі інформації про компанії, які

мали значні фінансові проблеми. Згідно з результатами цього дослідження, «прямими причинами фактичних випадків неплатоспроможності страховиків були необґрунтовані рішення в умовах ризику, зовнішня критична подія та несприятливі фінансові результати» [17, с. 26]. Більш детальний аналіз обставин неплатоспроможності виявив причинні ланцюги, які починалися із внутрішніх факторів: проблем в управлінні або у взаємовідносинах з акціонерами чи з зовнішніми контролерами. Вони включали некомпетентність у роботі, роботу поза компетенцією, недостатню інтегрованість процесів і колективів, конфлікти, неможливість страхової компанії протистояти неправильним рішенням групи, до якої вона входить. Ці проблеми «призводили до неадекватних внутрішніх процесів: некоректності в обліковій політиці та інформаційних технологіях, неадекватних комунікацій між відділами, аутсорсингу, контролю за дистрибуцією» [17, с. 26]. Менеджментом часто приймалися невідповідні рішення щодо пере страхування, витрат, андеррайтингу, управління активами та зобов'язаннями. Представниками європейських органів страхового нагляду було розроблено схему загальних зв'язків між причинами ризиків, що впливають на виникнення ризику неплатоспроможності, (див. [17, с. 26]) та побудовано деталізовану карту ризиків (див. [15, с. 13]).

Таблиця 2

Інструментарій антикризового управління в страховій компанії

Спрямованість інструментів	Інструменти антикризового управління
Загального характеру (капітал)	<ul style="list-style-type: none"> – Збільшення капіталу (емісія акцій, збільшення внесків до товариства, прийняття до складу товариства нових учасників, залучення субординованого боргу) – Реорганізація (злиття, приєднання, поділ, виділення, перетворення) – Передача портфеля договорів іншим страховикам
Базові внутрішні причини (менеджмент, рада директорів, пов'язані сторони)	<ul style="list-style-type: none"> – Проведення позачергових зборів для прийняття антикризових рішень – Стимулювання і мотивація менеджменту – Відсторонення керівництва від управління
Неадекватні внутрішні процеси, системи, люди	<ul style="list-style-type: none"> – Реінжиніринг/перепроєктування бізнес-процесів – Активне прогнозування – Стимулювання і мотивація персоналу – Методи управління конфліктами і стресами – Налагодження роботи кризових команд – Методи управління збутом (дистрибуцією)
Невідповідні ризикові рішення, негативні фінансові результати та неточна оцінка фінансових результатів (якість активів, перестрахування, адекватність виплат та актуарних зобов'язань, ліквідність, прибутковість)	<ul style="list-style-type: none"> – Проведення аудиту та корекція помилок – Незалежне зовнішнє консультування та технічна підтримка від зовнішніх кваліфікованих спеціалістів – Методи управління страховим ризиком (встановлення лімітів, франшизи, удосконалення андеррайтингу, розрахунок адекватних страхових тарифів, перестрахування) – Методи управління ринковим ризиком – Методи управління активами – Методи управління операційним ризиком – Методи управління витратами – Бенчмаркінг страхових послуг – Впровадження інноваційних страхових продуктів – Методи управління попитом на страхові послуги

Використовуючи загальні зв'язки між причинами ризиків, автори статті пропонують систематизувати інструменти антикризового менеджменту за їх спрямованістю на основні фактори ризиків діяльності страховика (табл. 2).

Як видно з табл. 2, антикризовий менеджмент використовує широкий спектр інструментів для управління платоспроможністю страхової компанії. Якщо повернутися до уточненого визначення кризи як реальної загрози банкрутства (неплатоспроможності), то можна дійти висновку, що антикризове управління та управління платоспроможністю є ідентичними.

Висновки з проведеного дослідження.

У ході дослідження було з'ясовано, що антикризове управління націлене на запобігання кризам і неплатоспроможності, зниження їх імовірності та наслідків їх впливу. Воно використовується постійно протягом всього періоду існування підприємства. У періоди криз антикризове управління має специфічні властивості та може застосовувати нетипові інструменти. Особливістю технологій антикризового управління є врахування чутливості результатів управління до управлінських впливів на підприємство як систему, що знаходиться у невірноваженому стані. Державний пруденційний нагляд за страховою діяльністю та необхідність виконання страховиками нормативних регуляторних вимог зумовлюють особливості антикризового управління в страхових компаніях. Інструменти антикризового страхового менеджменту повинні враховувати специфіку страхової діяльності та фактори ризиків діяльності страховика.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-strakhovoho-rynkuUkrainy.html>.
2. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством : [навч. посіб.] / В.О. Василенко. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 504 с.
3. Гудзь О.Є. Парадигма побудови системи антикризового управління підприємством / О.Є. Гудзь, О.Г. Старинець // Економіка. Менеджмент. Бізнес. – 2017. – № 1. – С. 11–19.
4. Дорошук Г.А. Антикризове управління підприємством: теорія та практика : [навч. посіб.] / Г.А. Дорошук, Н.М. Дащенко. – Львів : Новий Світ-2000, 2010. – 332 с.
5. Зуб А.Т. Антикризисное управление : [учебник] / А.Т. Зуб. – М. : Издательство Юрайт, 2014. – 343 с.
6. Кульчій І.О. Антикризове управління : [навч. посіб.] / І.О. Кульчій. – Полтава : ПолтНТУ, 2016. – 120 с.

7. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій : [монографія] / Л.О. Лігоненко. – К. : КНТЕУ, 2001. – 580 с.

8. Масюк В.М. Взаємозв'язок антикризового управління з ризик-менеджментом та системою економічної безпеки підприємства / В.М. Масюк // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 778. – С. 81–86.

9. Пілецька С.Т. Антикризове управління як інструмент запобігання кризи / С.Т. Пілецька // Научный вестник Донбасской государственной машиностроительной академии. – 2014. – № 2. – С. 190–194.

10. Ачкасова С.А. Антикризове управління діяльністю страхової компанії / С.А. Ачкасова, О.Є. Максимов // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 38. – С. 337–343.

11. Плиса В.Й. Антикризове управління діяльністю страховика / В.Й. Плиса, З.П. Плиса // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.3. – С. 221–226.

12. Шевчук О.О. Актуальні питання антикризового управління страховою діяльністю в Україні / О.О. Шевчук // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2015. – Вип. 1. – С. 173–181.

13. Внукова Н.М. Пруденційний нагляд у сфері страхування : [монографія] // [Н.М. Внукова, О.В. Корват, Н.С. Опешко] / Х. : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2016. – 260 с.

14. Directive 2009/138/EC of the European Parliament and of the Council of 25 November 2009 on the taking-up and pursuit of the business of Insurance and Reinsurance (Solvency II) (recast) (Text with EEA relevance) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:02009L0138-20140523&from=EN>.

15. Корват О.В. Ризики діяльності страховика / О.В. Корват. – Х. : ТОВ «Рейтинг», 2008. – 20 с.

16. Опешко Н.С. Управління достатністю капіталу страхових компаній : автореферат дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Н.С. Опешко. – К. : 2016. – 20 с.

17. Временко Л.В. Сучасний інструментарій пруденційного нагляду за страховою діяльністю / Л.В. Временко, О.В. Корват // Економіка розвитку. – 2009. – № 2. – С. 26–29.

REFERENCES:

1. Informatsiya pro stan i rozvytok strakhovoho rynku Ukrayiny / Natsionalna komisiya, shch zdiysniuye derzhavne reguluvannya u sferi rynkiv finansovykh posluh [Electronnyi resurs]. – Regim dostupu : <https://nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-prostan-i-rozvytok-strakhovoho-rynkuUkrainy.html>.
2. Vasilenko V.O. Antykryzove upravlinnia pidpriemstvom : [navch. posib.] / V.O. Vasilenko. – K. : Tsentri navchalnoyi literatury, 2005. – 504 s.
3. Gudz O.Y. Paradyhma pobudovy systemy antykryzovoho upravlinnia pidpriemstvom / O.Y. Gudz, O.H. Starunets // Ekonomika. Menedzhment. Biznes. – 2017. – № 1. – S. 11–19.

4. Doroshuk H.A. Антикризове управління підприємством: теорія та практика : [навч. посіб.] / H.A. Doroshuk, N.M. Dashchenko. – Lviv: Novyj Svit-2000, 2010. – 332 s.
5. Zub A.T. Antykryzysnoe upravlenye : [учебник] / A.T. Zub. – M. : Yzdatelstvo Yurajt, 2014. – 343 s.
6. Kulchiy I.O. Antykryzove upravlinnia: [navch. posib.] / I.O. Kulchiy. – Poltava : PoltNTU, 2016. – 120 s.
7. Ligonenko L.O. Antykryzove upravlinnia pidpriemstvom: teoretyko-metodolohichni zasady ta praktychnyj instrumentarij : [monographiya] / L.O. Ligonenko. – K. : KNTEU, 2001. – 580 s.
8. Masyuk V.M. Vzaiemozviazok antykryzovoho upravlinnia z ryzyk-menedzhmentom ta systemoiu ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva / V.M. Masyuk // Visnyk Natsionalnoho universytetu Lvivska politehnika. Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku. – 2013. – № 778. – S. 81–86.
9. Piletska S.T. Antykryzove upravlinnia iak instrument zapobihannia kryzy / S.T. Piletska // Nauchnyj vestnyk Donbasskoj hosudarstvennoj mashynostroytelnoj akademyy. – 2014. – № 2. – S. 190–194.
10. Achkasova S.A. Antykryzove upravlinnia diialnistiu strakhovoi kompanii / S.A. Achkasova, O.Ye. Maksymov // Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti. – 2012. – № 38. – S. 337–343.
11. Plisa V.J. Antykryzove upravlinnia diialnistiu strakhovyka / V.J. Plisa, Z.P. Plisa // Naukovyj visnyk NLTU Ukrainy. – 2010. – Вип. 20.3. – S. 221–226.
12. Shevchuk O.O. Aktualni pytannia antykryzovoho upravlinnia strakhovoiu diialnistiu v Ukraini / O.O. Shevchuk // Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky. – 2015. – Vyp. 1. – S. 173–181.
13. Vnukova N.M. Prudentsijnyj nahliad u sferi strakhuvannia: [monographiya] // [N.M. Vnukova, O.V. Korvat, N.S. Opushko]. – Kharkiv : KhNEU im. S. Kuznetsia, 2016. – 260 s.
14. Directive 2009/138/EC of the European Parliament and of the Council of 25 November 2009 on the taking-up and pursuit of the business of Insurance and Reinsurance (Solvency II) (recast) (Text with EEA relevance) [Electronnyi resurs]. – Regim dostupu : <http://eurlex.europa.eu/legalcontent/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:02009L013820140523&from=EN>.
15. Korvat O.V. Ryzyky diialnosti strakhovyka / O.V. Korvat. – Kharkiv : TOV Rejtynh, 2008. – 20 s.
16. Opushko N.S. Upravlinnia dostatnistiu kapitalu strakhovykh kompanij : PhD Thesis / N.S. Opushko. – K. : 2016. – 20 s.
17. Vremenko L.V. Suchasnyj instrumentarij prudentsijnoho nahliadu za strakhovoiu diialnistiu / L.V. Vremenko, O.V. Korvat // Ekonomika rozvytku. – 2009. – № 2. – S. 26–29.

Korvat O.V.PhD (Economics), Associate Professor
Associate Professor of Department of Management of Financial Services
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics**Burlaka H.O.**Student
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

TOOLS AND TECHNOLOGIES OF CRISIS MANAGEMENT IN INSURANCE COMPANY

In the context of a protracted macroeconomic crisis, the problem of mastering insurers with modern tools and technologies for crisis management becomes extremely topicality.

Scientific works on crisis management are devoted, first of all, to aspects of enterprise management. Issues of crisis management in insurance companies, taking into account the peculiarities of their activities, are insufficiently researched.

The purpose of the article is to substantiate the theoretical positions on crisis management, to develop methodological approaches and practical recommendations on the application of technologies and tools of crisis management in the insurance company.

During the study, it was found that crisis management is applied continuously throughout the period of the company's existence. The object of crisis management is the enterprise as a system. The main objective of crisis management is to prevent crises, reduce their probability and the consequences of their impact.

The need for insurers to comply with regulatory requirements determines the peculiarities of crisis management. Specificity of insurance activity affects on methods of crisis management.

The article classified the criteria for assigning a risk to a threat. This allows during the crisis management to distinguish between:

- the risk of a crisis as an unlikely event;
- a real threat to the crisis, when the probability of a crisis is high;
- a real crisis, as an event happened.

This classification is consistent with the distribution of crisis management on an anticipatory (premature), preventive and reactive.

All types of management (crisis management, risks management, security management, capital adequacy management) contribute to maintaining the solvency of an insurance company. Distribution on them is conditional, because many of their functions intersect and duplicate. This cannot be said for reactive crisis management.

An obvious crisis is a real threat of bankruptcy. Under these conditions, risk management mechanisms and tools are not affecting. During this period, the crisis management has specific properties and applies special tools.

The peculiarity of crisis management technologies is to take into account the sensitivity of management results to the timeliness of managerial influences and the way of their implementation. The effectiveness of technology is achieved by the implementation of coordinated with the functioning of the enterprise management impacts on the components of the system to stimulate their self-organization and evolution in the desired direction.

For crisis management, a wide range of tools is used. They can be divided according to the main risk factors of insolvency. Due to the influence of crisis management tools on bankruptcy risk factors, solvency management is carried out.

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ КРИПТОВАЛЮТ

FEATURES OF MODERN DEVELOPMENT OF CRYPTOCURRENCY

У статті розглянуто тенденції розвитку криптовалют, проаналізовано основні переваги та недоліки біткоїнів. Динаміка ціни купівлі біткоїнів протягом 2015–2017 рр. має тенденцію до зростання. Кінець 2017 р. характеризується значним подорожанням біткоїна, що пов'язано з потрясіннями на китайських біржах, виходом Великої Британії з Європейського Союзу та іншими факторами.

Ключові слова: криптовалюта, біткоїн, електронні гроші, віртуальна валюта, фіатна валюта.

В статье рассмотрены тенденции развития криптовалют, проанализированы основные преимущества и недостатки биткоинов. Динамика цены покупки биткоинов в течение 2015–2017 гг. имеет тенденцию к росту. Конец 2017 г. харак-

теризується значительним подорожанням биткоином, что связано с потрясениями на китайских биржах, выходом Великобритании из Европейского Союза и другими факторами.

Ключевые слова: криптовалюта, биткоин, электронные деньги, виртуальная валюта, фиатная валюта.

The article examines trends of development cryptocurrency. The main advantages and disadvantages of bitcoins are analyzed. The dynamics of the purchase price of the bitcoins for 2015–2017 has a tendency to increase. The end of 2017 is characterized by a significant increase in the bitcoins, due to shocks in China's exchanges, the exit of Britain from the European Union and other factors.

Key words: cryptocurrency, bitcoin, e-money, virtual currency, fiat currency.

УДК 336.741.242.1

Макарчук Б.В.

студентка

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Постановка проблеми. Стрімкий розвиток інтернет-технологій, поширення мобільних пристроїв, збільшення частки населення, яке працює в мережі Інтернет, спонукає до пошуку нових засобів платежів. Крім того, знецінення національної грошової одиниці, яке наразі притаманне багатьом країнам світу, зменшує купівельну спроможність та негативно відображається на рівні доходу населення. Девальвація й інфляція підривають рівень довіри до центрального банку (регулятора) та змушують шукати альтернативу готівковим розрахункам. На нашу думку, такою альтернативою може стати нове покоління безготівкових розрахунків – електронна валюта, або один із її підвидів, криптовалюта. Цим і обумовлюється актуальність нашого наукового дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам сутності та розвитку криптовалют та деяким аспектам функціонування систем електронного обігу присвячені наукові праці М. Ліхачова, О. Шевченко-Наумової, А. Квітки, І. Лубенця, С. Афоніна, Г. Білоглазова, М. Крюгер, Б. Івасів,

В. Кравець, А. Мороз, М. Савлук, Г.Карчева та ін. Проте, попри істотний внесок вищезгаданих науковців у вивчення, впровадження та функціонування криптовалют, обрана нами проблема все ще залишається новою і малодослідженою.

Постановка завдання. Ми ставили за мету дослідити особливості розвитку криптовалют упродовж 2015–2017 рр. та визначити переваги та недоліки використання біткоїнів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток віртуальної валюти є неминучим явищем, що пов'язане з науковим прогресом, а також примушує центральні банки різних країн, у тому числі й НБУ, адаптуватися до появи нових засобів платежів. До основних напрямів використання криптовалют належать оплата товарів, послуг та інвестування. Віртуальні валюти активно використовуються для оплати мобільного зв'язку, оплати навчання чи певних видів товарів. Водночас розвивається відповідна інфраструктура, яка спрощує обмін віртуальних валют на фіатні гроші.



Рис. 1. Сучасні види валют та взаємозв'язок між ними

Нинішній етап еволюції грошей пов'язаний із розвитком віртуальної економіки як частки глобальної економічної системи, основу якої становить інтерактивний бізнес на основі інформаційних технологій. Проявом таких змін є поступове перенесення трансакцій в електронний формат, поява нових засобів платежу, новітніх платіжних інструментів і систем [4]. У контексті цих процесів все більшого поширення набувають сучасні види валют (рис. 1).

Поруч із криптовалютою досить часто зустрічаються поняття електронної, цифрової валюти. Слід визначити, що терміни цифрової та електронної валюти є синонімами за своїм змістом, але їх не варто ототожнювати з криптовалютами, бо поняття електронної (цифрової) валюти є ширшим. Цифрова валюта визначається як інтернет-форма валюти або ж засобу обміну, яка є незалежною від фізичної форми валюти, як такої, і проявляє властивості, подібні фізичним валютам, однак робить можливими миттєві угоди і безкордонні передачі у власність [1].

Також існує поняття віртуальної валюти, які нарівні з криптовалютами є видами цифрових (електронних) валют, проте у своїх звітах Європейський центральний банк називає криптовалюти віртуальними валютами (рідше – мета-валютами). Віртуальна валюта відрізняється від фіатної («реальної валюти», «реальних грошей» або «національної валюти»), що представляє собою монети і паперові гроші країни, які є її законним засобом платежу і всюди використовуються і приймаються як засіб обміну в країні-емітенті.

Відповідно до доповіді Європейського центрального банку (лютий 2015 р.) «Схеми віртуальних валют – подальший аналіз», віртуальна валюта визначається як цифровий образ цінності, що не випускається центральним банком, кредитною установою або установою електронних грошей, яка, у деяких випадках, може використовуватися як альтернатива грошам [7]. Прийнято виділяти два типи віртуальних валют: конвертована (відкрита) і неконвертована (закрита).

Термін «конвертована валюта» не означає її офіційної конвертованості (наприклад, як у випадку золотого стандарту), а тільки вказує на її фактичну конвертованість (наприклад, через наявність відповідного ринку). Неконвертована віртуальна валюта призначена для використання у конкретних віртуальних сферах, таких як глобальні онлайн-ігри або магазин Amazon.com, і яка, за правилами, що регулюють її використання, не може бути обмінена на фіатну валюту. Усі неконвертовані віртуальні валюти є централізованими: за визначенням вони емітуються центральним адміністратором, який контролює систему, встановлює правила використання віртуальної валюти, веде централізований реєстр платежів і має право

вилучати валюту з обігу. На відміну від неконвертованих, конвертовані віртуальні валюти поділяються на два підтипи: централізовані й децентралізовані [5].

Підсумовуючи вищесказане, можна скласти таке узагальнене визначення: криптовалюта – це вид електронних грошей, емісія і облік яких засновані на асиметричному шифруванні та застосуванні різних криптографічних методів захисту, таких як Proof-of-work та/або Proof-of-stake. Криптовалюти як атрибут Інтернет-комунікацій відкривають можливість здійснення платіжно-розрахункових операцій у найвіддаленіших точках планети в режимі «онлайн».

Першою криптовалютою став біткоїн (BTC), який був запущений у 2009 р. і належить до децентралізованих конвертованих валют. Біткоїн (bit – одиниця інформації, coin – монета) – це інноваційна мережа платежів і новий вид грошей, в яких немає емісійного центру і грошових знаків, а є лише записи в комп'ютерах. Будучи електронно-цифровим «продуктом» комп'ютерних розробок із особливим алгоритмом «емісії», віртуальні інноваційні валюти містять недостатньо вивчений на сьогодні потенціал як позитивного, так і негативного ефекту [2]. Виділяють низку переваг біткоїна:

1) Рівні умови для всіх. Усі користувачі та учасники системи Bitcoin перебувають у рівних умовах відносно один одного, мають рівні права і обов'язки, чого не можна сказати про жодну валюту або платіжну систему світу.

2) Платежі не мають обмежень. Платежі між гаманцями Bitcoin можна проводити в будь-яких обсягах і в будь-якій кількості, без жодних обмежень.

3) Низька або ж зовсім відсутня комісія. У мережі Bitcoin стягуються найнижчі комісії за проведення трансакцій порівняно з іншими електронними платіжними системами і банківськими переказами.

4) Притаманний високий рівень захисту та безпеки. Переваги Bitcoin полягають і в найвищому рівні захисту гаманців і трансакцій, що істотно перевершує рівень безпеки інших способів зберігання і переказу коштів.

5) Усі операції в мережі Bitcoin абсолютно прозорі: за бажання можна відстежити весь ланцюжок проходження криптовалюти, починаючи від її створення.

6) Платіжна система Bitcoin абсолютно децентралізована, у ній немає ніяких контролюючих або керуючих органів, здатних у будь-який момент змінити її правила.

7) Використання системи Bitcoin як варіанта оплати товарів і послуг істотно розширює можливість бізнесу, дає можливість вести бізнес там, де немає банків та інших платіжних систем, або ж комісії за банківське обслуговування надмірно високі (наприклад, в деяких країнах Азії). Основна і єдина умова – наявність доступу до Інтернету.

8) Криптовалюта дає кожній людині можливість не тільки купувати платіжний засіб, але й самостійно добувати його, здійснюючи майнінг (процес добування біткоїнів) [3].

Проте система Bitcoin має також деякі недоліки:

1) Відсутність масштабного поширення. Використовувати Bitcoin для розрахунків поки можна лише в певних сферах, більше – за кордоном.

2) Курсові коливання. Оскільки в системі Bitcoin випущено ще досить невелику кількість монет, то будь-які значні угоди можуть викликати масштабні курсові коливання, що небезпечно для інших учасників системи. Тільки за 2017 р. вартість біткоїна зросла в десять разів. На початку січня купити біткоїни можна було за тисячу доларів. В останній тиждень листопада біткоїн побив відразу два рекорди. Вперше його вартість досягла п'ятизначної позначки – 10 тис. доларів, а наступного дня він коштував уже 11,4 тис. доларів. 10 грудня 2017 р. курс біткоїна знизився на 7,93%, до 14 190 доларів (рис. 2) [6]. Можна помітити значне подорожчання біткоїна протягом 2017 р. Компанія Juniper Research, що займається оцінкою ринкових активів, називає причини такого різкого подорожчання, серед яких:

- а) Фінансові потрясіння на китайських біржах;
- б) Британський референдум про вихід зі складу ЄС (Brexit);
- в) Перемога Дональда Трампа на президентських виборах в США;
- г) Зростання попиту на біткоїн серед користувачів Японії. Обсяги торгів у цій країні на криптобіржах Coinbase Bitflyer стрімко збільшуються.

Усі перелічені фактори вплинули на різке подорожчання біткоїна, однак головним фактором є обмежена пропозиція та попит, що постійно зростає.

3) Відсутність забезпечення. Власники біткоїнів не мають жодних гарантій, що зможуть повернути свої гроші, які в них вклали. Біткоїн як валюта не підкріплена нічим, окрім обчислювальних потужностей, використаних для його створення.

4) Існування державних заборон. Уряди різних країн по-різному ставляться до платіжної системи Bitcoin і в будь-який момент можуть ввести заборони на її використання, наприклад, як засобу оплати за товари і послуги. Це може викликати швидке і сильне знецінення криптовалюти. Наприклад, у Японії біткоїн є законним платіжним засобом із податком на його купівлю. У Китаї біткоїн вважається віртуальним товаром, а не валютою, операції з біткоїнами заборонені для банків, але дозволені для фізичних осіб. В Австралії біткоїн розглядається як власність, а транзакції з ним – як бартер. У лютому 2017 р. в Австрії відкрився перший у світі біткоїн-банк, де встановлені спеціальні банкомати, які дозволяють обмінювати криптовалюту на євро і навпаки. Подібні банкомати існують і в Азії, наприклад, у Сінгапурі [4].

В Україні законодавчий статус криптовалют не визначено, проте 06 жовтня 2017 р. група депутатів зареєстрували законопроект № 7183 «Про обіг криптовалют в Україні», який знаходиться на розгляді в комітетах Верховної ради. З кінця квітня 2017 р. в Одесі вже функціонує біткоїн-банкомат Cryptomat, а з вересня цього ж року 4 банкомати з'явилися в Києві, 2 – у Харкові.

Біткоїн є децентралізованою криптовалютою, оскільки особливістю її платіжної системи є відсутність банку-емітента. Його транзакції і емісію регулює обширна peer-to-peer мережа. BTC використовує розподілену в мережі єдину базу даних, що входить до децентралізованої тимчасової мережі, яка використовує електронний цифровий підпис та підтримується «proof-of-work» – протоколом для забезпечення безпеки і легітимності представлених в обіг коштів. Мережа побудована таким чином, що грошова маса збільшуватиметься в логарифмічній прогресії, доки не буде досягнуто 21 млн BTC [1].

Приблизно у 2131 р. на 6 930 000 блоці їх емісія буде повністю зупинена. Для забезпечення достатньої кількості засобів BTC поділяється до восьмого знаку після коми. Ця найменша частка має назву «сатоші» на честь засновника всієї мережі.

Котирування Bitcoin засновано на довірі до нього, формується виключно балансом попиту та пропозиції, не прив'язано до якої-небудь валюти або іншого активу. На відміну від фіатних грошей, біткоїн не має органу (центробанку або уряду), який би прагнув забезпечити його ліквідність та/або зобов'язував інших приймати оплату в Bitcoin-монетах або міг би штучно знизити їх купівельну спроможність шляхом додаткової

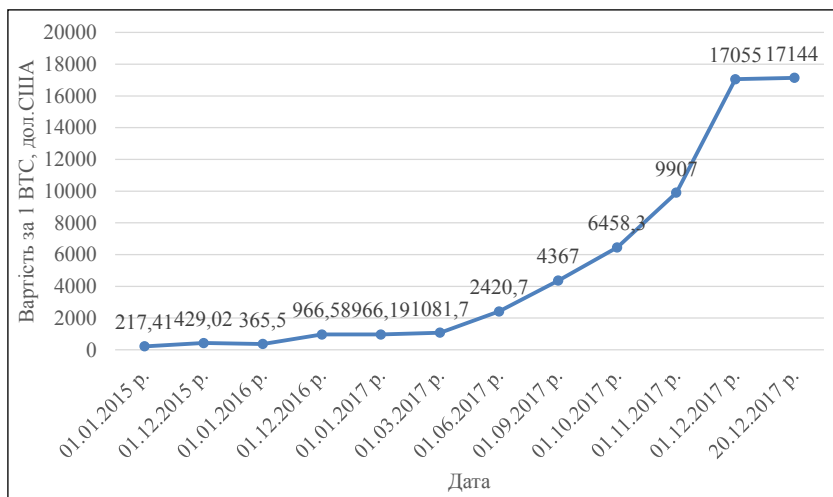


Рис. 2. Курс купівлі BTC за 2015–2017 рр.

емісії. Валюта є автономною, тому заборонити нею користуватися теж ніхто не може. Водночас в Інтернеті є декілька бірж, які дозволяють займатися купівлею і продажем валют за певні відсотки від угоди.

Нові біткоїни створюються під час конкурентного й децентралізованого процесу, що називається «видобуток», або «майнінг». Цей процес передбачає отримання людьми винагороди від мережі за свої послуги. Протокол Bitcoin розроблений таким чином, що нові BTC створюються з фіксованою швидкістю. Це робить процес видобування біткоїнів конкурентним бізнесом. Коли більша кількість видобувачів приєднується до мережі, стає набагато важче отримувати прибуток і видобувачі повинні шукати шляхи для зменшення своїх операційних витрат. Жоден центральний орган чи розробник не мають ніякої влади, щоб контролювати чи маніпулювати системою з метою збільшення своїх доходів. Кожен Bitcoin-вузол у світі вилучає будь-яку транзакцію, яка не відповідає правилам усієї системи [2].

Віртуальні валюти можуть мати потенційний вплив на фінансову систему, зокрема цінову, фінансову стабільність, стійкість платіжної системи через зміну кількості грошей, вплив на швидкість обігу грошей та грошових агрегатів, взаємодію між віртуальними валютами і реальним сектором економіки. Зауважимо, що у даний час віртуальні валюти не ставлять під загрозу фінансову стабільність, враховуючи їх обмежений зв'язок із реальною економікою, низькі обсяги торгів і відсутність широкого визнання користувачів. Тим не менш, розвиток повинен ретельно контролюватися, оскільки ситуація може суттєво змінитися в майбутньому.

Висновки з проведеного дослідження.

Розвиток нових форм грошей відбувається завдяки активізації та поглибленню інформаційної сфери та інформаційного суспільства. Це можливо через удосконалення комунікаційних технологій та поширення мережі Інтернет. За останні 25 років доступ до комунікаційних та інформаційних технологій покращився у всьому світі. Цифровий розрив між державами зменшується – як у галузі фіксованого та мобільного зв'язку, так і щодо Інтернету. Все це обумовило неабиякий інтерес до електронних грошей, що є зручним інструментом платежу, у свою ж чергу завдяки ряду переваг набувають популярності криптовалюти, зокрема біткоїн. Однак ряд недоліків заважає біткоїнам набути масштабного поширення у світі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Карчева Г.Т. Віртуальні інноваційні валюти як валюти майбутнього / Г.Т. Карчева // Фінансовий простір. – 2015. – № 2 (18). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1502/15kgtviv.pdf>.
2. Біткойн: його проблематика і можливості [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://qoo.by/3iuk>.
3. Електронні гроші – переваги і недоліки, як використовувати [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://radka.in.ua/poradi/elektronni-groshi-perevagi-i-nedolik.html>.
4. Єлісеєва Л.В. Роль віртуальної валюти в інформаційній економіці / Л.В. Єлісеєва, О.І. Мороз // Ефективна економіка. – 2014. – № 5. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua>.
5. Поплавський О.О. Криптовалюта як об'єкт економічного аналізу в страхових компаніях / О.О. Поплавський // Вісник ЖДТУ. – 2016. – № 4 (78). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://qoo.by/3iuN>.
6. Цифрова валюта [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://qoo.by/3irF>.
7. Virtual currency schemes – a further analysis / European Central Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://qoo.by/3ium>.

REFERENCES:

1. Karcheva H.T. Virtualni innovatsiyni valyuty yak valyuty maybutnoho / H.T. Karcheva // Finansovyy prostir. – 2015. – № 2 (18). – [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : <https://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1502/15kgtviv.pdf>.
2. Bitkoin: yoho problematyka i mozhlyvosti [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : <http://qoo.by/3iuk>.
3. Elektronni hroshi – perevahy i nedoliky, yak vykorystovuvaty [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : <http://radka.in.ua/poradi/elektronni-groshi-perevagi-i-nedolik.html>.
4. Yelisyeyeva L.V. Rol virtualnoyi valyuty v informatsiyniy ekonomitsi / L.V. Yelisyeyeva, O.I. Moroz // Efektyvna ekonomika. – 2014. – № 5. – [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.economy.nayka.com.ua>.
5. Poplavskyy O.O. Kryptovalyuta yak obyekt ekonomichnoho analizu v strakhovykh kompaniyakh / O.O. Poplavskyy // Visnyk ZHDTU. – 2016. – № 4 (78). – [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : <http://qoo.by/3iuN>.
6. Tsyfrova valyuta [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : <http://qoo.by/3irF>.
7. Virtual currency schemes – a further analysis / European Central Bank [Elektronnyy resurs]. – Режим доступу : <http://qoo.by/3ium>.

FEATURES OF MODERN DEVELOPMENT OF CRYPTOCURRENCY

The rapid development of Internet technologies, the proliferation of mobile devices, and an increase in the share of the population that works on the Internet, prompts the search for new means of payment. In addition, the depreciation of the national currency, which is currently inherent in many countries of the world, reduces purchasing power and negatively affects the income level of the population. Devaluation and inflation undermine the level of trust in the central bank (regulator) and force them to look for an alternative to cash payments. In our opinion, this alternative can be a new generation of non-cash payments, namely, electronic currency, or one of its subspecies – crypto foreign currency. This is determined by the relevance of our research.

The purpose of the article is to characterize the development of cryptology in the world and national economy during 2015–2017 and to identify the advantages and disadvantages of bitcoins.

In modern literature there is no single approach to the interpretation of the essence of cryptography. For their designation, the term “virtual” is used, more rarely – meta-currency, electronic or cif currency. They carry out all the functions of money. In our opinion, crypto-currency is a form of electronic money, the issue and accounting of which are based on asymmetric encryption and the application of various cryptographic methods of protection, such as Proof-of-work and / or Proof-of-stake. Cryptographic exchanges open the ability to perform payment and settlement operations at the most remote points of the planet and evolve under the influence of the development of Internet technologies and mobile communications.

The most famous among cryptocurrency is Bitcoin. Bitcoin is a decentralized cryptographic currency, as the feature of its payment system is the lack of an issuing bank. Its transactions and emissions are regulated by a wider peer-to-peer network. The network is constructed in such a way that it can increase the money supply until 21 million BTCs are achieved. Approximately in 2131 their emissions would be completely stopped. You can get Bitcoin through a property or purchase on exchanges, but their number cannot be regulated by the central bank.

The main advantages of cryptography (including Bitcoin as its type) include: equality of conditions, payments without restrictions, insignificant volume or absence of commission, high level of protection and security, transparency of settlements, lack of management and control, additional opportunities for business development, possibility of independent emission. Among the disadvantages are insufficient dissemination and recognition, significant exchange rate fluctuations, unpredictability, lack of guarantees, the existence of state prohibitions, etc.

The article analyzes the change in the purchase price of bitcoins from 01.01.2015 to 01.12.2017. For three years, cryptic currency has been constantly rising. Increased demand and limited offer are factors that increase the value of the currency. So, the bitcoin is the currency of the future, which has many advantages and disadvantages.

АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ У ФОРМУВАННІ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКІВ УКРАЇНИ

ANALYSIS OF THE TRENDS IN CREDIT PORTFOLIO BUILDING IN UKRAINIAN BANKS

УДК 336.77(477)

Нетребчук Л.О.старший викладач кафедри
банківської справи
Київський національний торговельно-
економічний університет**Петриченко Г.С.**студент
Київський національний торговельно-
економічний університет

У статті проаналізовано показники динаміки обсягів кредитного портфеля банків України. Визначено особливості формування його структури. Досліджено ключові тенденції змін у масштабах та якості кредитного портфеля банків України протягом 2013–2017 рр. Визначено основні чинники, що обумовлюють траєкторії змін у формуванні кредитного портфеля. Окреслено перспективи нарощування обсягів кредитного портфеля банків.

Ключові слова: кредити, кредитний портфель, структура портфеля, непрацюючі кредити, динаміка, тенденції, чинники змін.

В статье проанализированы показатели динамики объемов кредитного портфеля банков Украины. Определены особенности формирования его структуры. Исследованы ключевые тенденции изменений в масштабах и качестве кредитного портфеля банков Украины в течение 2013–2017 гг. Определены основные факторы, обуславли-

вающие траектории изменений в формировании кредитного портфеля. Определены перспективы наращивания объемов кредитного портфеля банков.

Ключевые слова: кредиты, кредитный портфель, структура портфеля, неработающие кредиты, динамика, тенденции, факторы изменений.

The purpose of the article is to present analyzes the dynamics of credit portfolio volume of Ukrainian banks. The peculiarities of formation of its structure were determined. The main trends in the scale and quality of the credit portfolio of banks of Ukraine during 2013–2017 were investigated. The main factors determining the trajectory of changes in the formation of a credit portfolio were identified. The prospects of increasing the volume of the credit portfolio of banks were outlined.

Key words: loans, loan portfolio, portfolio structure, non-working loans, dynamics, trends, factors of changes.

Постановка проблеми. Основну частину активних банківських операцій становить кредитування, яке генерує банківським установам як прибутки, так і ризики, тому вимагає особливої уваги та виважених дій з боку керівництва. Формування кредитного портфеля в умовах нестабільного розвитку економіки, глобалізаційних процесів, нестабільності фінансових ринків і посилення конкуренції на ринку банківських послуг вимагає ефективнішого управління ним. А початковим етапом у процесі розроблення та прийняття відповідних управлінських рішень є аналіз, в ході якого виявляється проблемна ситуація, що потребує вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

У дослідженнях останніх років, що стосуються банківської діяльності, усе більше уваги приділяється кредитній діяльності банків, зокрема процесам формування та аналізу кредитних портфелів. Ця тематика знайшла відображення у низці праць вітчизняних науковців та практиків, зокрема в роботах М. Алексеєнка, О. Васюренка, О. Дзюблюка, М. Крупки, І. Лютого, В. Міщенко, А. Мороза, М. Савлука, В. Виноградної, І. Кирилової, О. Яременка, М. Квасній, Ю. Тисячної, І. Карбівничого. Проте безперервний розвиток банківської системи вимагає постійного проведення аналізу кредитних портфелів банків для отримання об'єктивної оцінки результатів їх кредитної діяльності, виявлення тенденцій та оцінювання чинників, що спричиняють зміни.

Постановка завдання. Головною метою наукової статті є аналіз результативності кредитної діяльності банків України задля оцінювання тенденцій, пов'язаних з формуванням їх кредитних

портфелів на сучасному етапі, а також виявлення ключових аспектів, що загалом впливають на стан та вектори змін кредитного портфеля.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Кредитний портфель банку є сукупністю залишків наданих кредитів станом на певну дату, що відображає результат діяльності банку з реалізації його кредитної політики. Надання кредитів залишається однією з найдохідніших банківських операцій, котра забезпечує стабільність існування банку в майбутньому, а отже, впливає на стабільність системи загалом. Крім того, розвиток банківського кредитування перебуває в тісному взаємозв'язку з економічним розвитком країни, тому аналіз кредитної діяльності банків є вкрай важливим. Так, фактичний рівень формування кредитного портфеля використовують для аналізу поточної кредитної діяльності, контролю за наданням та поверненням кредитних ресурсів, оперативного та ефективного управління кредитним портфелем, прогнозування результатів кредитної діяльності та прийняття на основі результатів аналізу виважених управлінських рішень.

Отже, розпочнемо дослідження кредитного портфеля банків з оцінки обсягу наданих кредитів та їх частки у загальних активах банків (табл. 1).

Як видно з табл. 1, за 5 років (2012–2016 рр.) українські банки загалом наростили обсяги своїх кредитних портфелів, а саме з 84 2839 млн. грн. до 1 031 255 млн. грн., що у відсотковому співвідношенні дорівнює приросту на 22,4%. Проте якщо розглядати детально по роках (рис. 1), то ми не помітимо єдиної тенденції у зміні обсягів кредит-

Обсяги кредитів, наданих банками України за 2012–2017 рр., млн. грн.

№	Показники	Залишки станом на 31 грудня відповідного року					
		2012	2013	2014	2015	2016	2017*
1	Активи банків	1 269 663	1 412 061	1 516 116	1 589 476	1 772 461	1 794 346
2	Кредити надані	842 839	931 941	1 058 190	1 023 210	1 031 255	1 020 850
	з них:						
2.1	кредити резидентам	838 997	929 553	1 032 977	989 130	1 003 858	976 485
2.1.1	кредити, що надані суб'єктам господарювання	632 026	722 249	813 986	810 805	838 725	812 587
2.1.2	кредити, надані фізичним особам	183 117	188 533	206 681	170 822	159 957	161 128
2.1.3	міжбанківські кредити	23 854	18 771	12 310	7 503	5 176	2 770
2.2	кредити нерезидентам	3 842	2 388	25 213	34 080	27 397	44 365

* дані станом на 30 вересня

Джерело: складено авторами на основі [1; 2]

них портфелів. Так, протягом 2012–2014 рр. відбувся такий приріст: 10,6% та 13,5% відповідно, за підсумками 2015 р. – спад на 3,3%, за підсумками 2016 р. – знову приріст у розмірі 0,8%. Якщо у 2013 р. банки вели активну кредитну діяльність, кредитуючи як домогосподарства, так і корпоративний сектор [3, с. 24], то упродовж 2014–2015 рр. кредитна активність банків була низькою, адже обсяг кредитів, наданих за новими договорами, скоротився, що пояснюється скороченням ресурсної бази, погіршенням плато- та кредитоспроможності, погіршенням платіжної дисципліни позичальників та високим рівнем невизначеності відносно подальшого економічного розвитку, який змушував банки більш уважно відноситись до фінансового стану потенційних позичальників чи призупинити на деякий час кредитування. Збільшення обсягів кредитних портфелів впродовж 2014 р. відбувалось у зв'язку із суттєвою девальвацією національної валюти, що вплинуло на зростання кредитних

залишків у гривневому еквіваленті. У 2015 р. через високі ризики неповернення кредитів і значний накопичений портфель проблемної заборгованості банки переважно фокусувалися на реструктуризації боргів; збереженні конструктивних відносин з наявними кредитоспроможними позичальниками; переуступленні та продажі проблемних активів [4, с. 12; 5, с. 60]. У 2016 р. загалом кредитна активність банків залишалася низькою, особливо у першому півріччі. У другій половині року кредитування в гривні дещо поживалось, а його основою стали кредити державних банків держмонополіям та кредитування великих агропромислових корпорацій. До того ж зросли обсяги реструктуризації валютних кредитів у гривневій, завдяки чому покращилися перспективи обслуговування боргів позичальниками. Крім того, у 2016 р. зниження вартості фондування дало змогу банкам у другому півріччі знизити відсоткові ставки за кредитами для бізнесу більше, ніж дешевшали депозити населення. Проте вартість нових кредитів усе ще залишалася високою, а тому вони залучалися переважно на короткий термін на фінансування обігового капіталу [6; 7].

На кінець 3-го кварталу 2017 р. обсяг наданих кредитів становив 1 020 851 млн. грн., що у відсотковому відношенні до підсумку попереднього року дорівнює 99,0%. Це дало підстави стверджувати, що тенденція до зростання, яка була започаткована у 2016 р., буде збережена і до кінця 2017 р. До того ж у 2016 р. НБУ ініціював проект «Відновлення кредитування в Україні», згідно з яким ключовим завданням Національного банку та банків у 2017 р. ставало відновлення кредитування реального сектору та домогосподарств [8, с. 13]. Причому, згідно з даними опитування НБУ, понад 70%

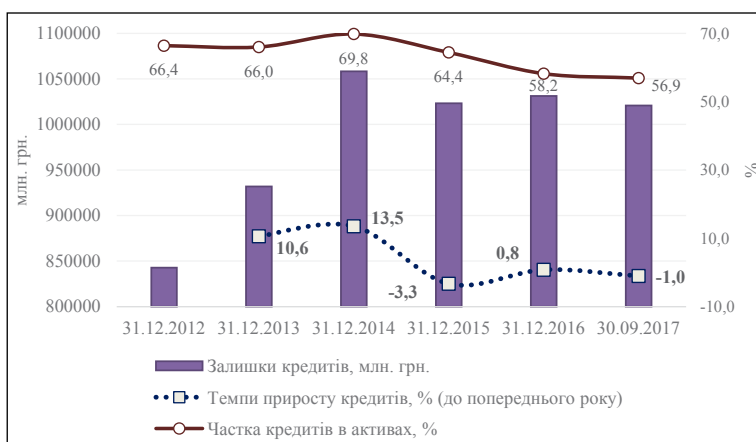


Рис. 1. Динаміка залишків та темпи приросту наданих кредитів, їх частки в активах банків України протягом 2012 р. – вересня 2017 р.

Джерело: розраховано та побудовано авторами на основі [1; 2]

фінансових установ очікували на зростання кредитного портфеля підприємств протягом 2017 р., а пожвавлення кредитування у споживчому сегменті передбачало 64% опитаних [9]. Поки що важко сказати, чи справдились очікування банків (це буде відомо за результатами річної звітності), але кредитна діяльність зростає, хоча передбачення суттєвого зменшення відсоткових ставок за кредитами поки що не справдились, незважаючи на падіння ставок за депозитами. На думку експертів, лише через півтора роки після зниження вартості депозитів повинна знизитись і вартість кредитів, однак 15 грудня 2017 р. НБУ знову підвищив облікову ставку, яка є орієнтиром для банків під час формування кредитних ставок.

Аналізуючи частку кредитів у активах банків (рис. 1), ми бачимо, що її значення протягом досліджуваного періоду загалом зменшилось з 66,4% до 56,9%, досягнувши максимуму у 2014 р. (69,8%) та мінімуму у 2016 р. (58,2%). Але всі ці значення свідчать про те, що частка кредитів в активах банків України була і залишається досить високою. Збільшення частки свідчить про те, що, по-перше, банк розширює свою кредитну діяльність; по-друге, ступінь ризикованості банківських операцій збільшується в результаті зниження диверсифікованості активів. Окрім того, якщо частка кредитів перевищує 50% робочих активів, то це характеризує політику банків як агресивну. На фоні цього слід відзначити, що з 2015 р. частка кредитів в активах банківської системи України почала поступово зменшуватись. Причинами цього були обережність та стриманість банків у здійсненні кредитної діяльності, а також значне нарощення обсягів операцій з цінними паперами, зокрема НБУ та центральних органів державного управління. Так, протягом 2015 р. в банківській системі зберігався структурний профіцит ліквідності. За таких умов НБУ впливав на процентні ставки міжбанківського кредитного ринку за допомогою операцій з вилучення ліквідності шляхом розміщення власних депозитних сертифікатів (станом на кінець 2015 р. вони досягли 89,3 млрд. грн., збільшившись лише за рік на 69,7 млрд. грн.) [5].

Оскільки кредитний портфель складається з двох частин, а саме міжбанківського та клієнтського, проаналізуємо їх динаміку (рис. 2).

Аналізуючи таку структуру кредитного портфеля за 2012 р. – третій квартал 2017 р., відзначаємо, що частка міжбанківських кредитів значно зменшилась, а саме до показника 0,3% станом на кінець 3-го кварталу 2017 р., при цьому постійно демонструючи тенденцію до зниження. В абсолютному вимірі залишки у портфелі міжбанківських кредитів скоротилися з 23 854 до 2 770 млн. грн. Це свідчить про зменшення ролі міжбанківського

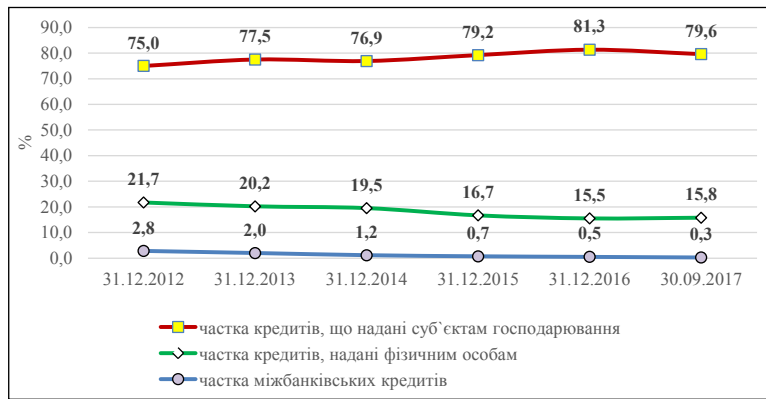


Рис. 2. Зміна структури кредитного портфеля банків України протягом 2012 р. – вересня 2017 р. (станом на кінець періоду)*

* розглянуті лише кредити, що надані резидентам

Джерело: розраховано та побудовано автором на основі [1; 2]

кредитування в регулюванні ліквідності банків, а також як джерела отримання доходів. Згідно з даними Асоціації українських банків (АУБ) лише незначна частина банків здійснювала операції з міжбанківського кредитування. Так, станом на 1 січня 2017 р. серед 96 діючих банків лише щодо 19 банків була інформація про здійснені ними операції з міжбанківського кредитування, причому на 88% цей портфель складався з міжбанківських кредитів «Райффайзен Банку Аваль» (53%) та «Укрсоцбанку» (35%). Для порівняння, станом на 1 січня 2013 р. серед 138 банків лише 26 не здійснювали кредитування інших банків [10].

За досліджуваний період зменшилась частка кредитів фізичним особам-резидентам, а саме на 5,9 п. п. до показника 15,8%. При цьому частка кредитів, наданих юридичним особам-резидентам, зросла на 4,6 п. п., а саме до 79,6%. Але, незважаючи на це, структура кредитного портфеля банків України не зазнала суттєвих змін, найбільша частка завжди припадала на кредити корпоративного сектору, на другому місці були кредити домогосподарствам, а найменша частка була у портфелі міжбанківських кредитів.

Банки своїх клієнтів можуть кредитувати як в національній, так і в іноземній валюті. Тому валютна структура кредитних портфелів (рис. 3) завжди була об'єктом вивчення, оскільки показує рівень доларизації кредитів, що є однією з основних форм прояву доларизації економіки України.

Як показано на рис. 3, обсяг кредитів юридичним особам у національній валюті завжди був більшим, ніж в іноземній, за винятком 2015 р. Станом на 31 грудня 2015 р. співвідношення між валютами становило 57/43 на користь іноземної. Загалом протягом досліджуваного періоду частка кредитів в іноземній валюті зросла з 35% до 44%. Якщо прослідкувати динаміку частки кредитів юридичним особам в іноземній валюті, то можна побачити різкий приріст у 2014 та 2015 рр.

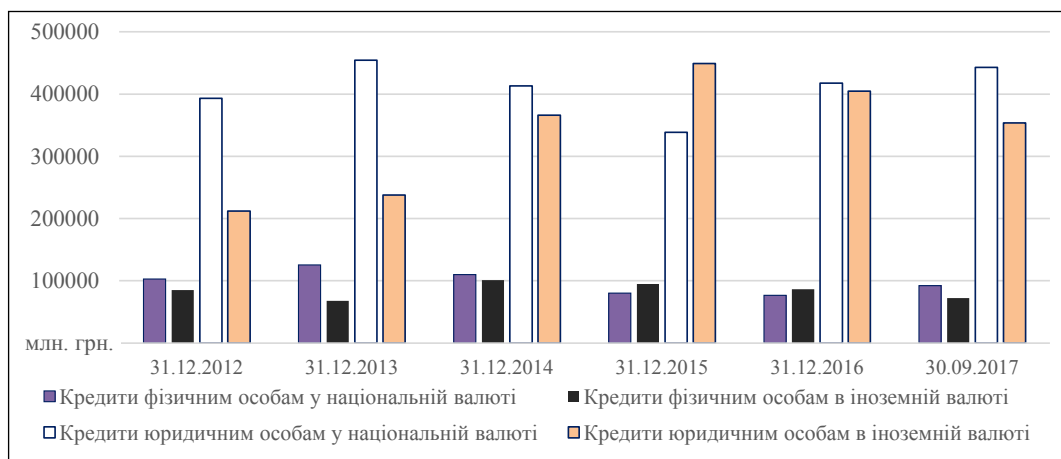


Рис. 3. Валютна структура клієнтського кредитного портфеля банків України за 2012 р. – вересень 2017 р. (станом на кінець періоду)

Джерело: побудовано авторами на основі [1]

Притому, що саме в 2014–2015 рр. кредитна активність банків була найнижчою за досліджуваний період, що дуже добре видно на рис. 3: саме в цей час залишки за кредитами в національній валюті почали демонструвати спад. Це обумовлено тим, що в цей період відбулась девальвація гривні у 1,5–2 рази [11], що потягло за собою збільшення залишків кредитів в іноземній валюті при їх перерахунку у гривневий еквівалент.

Щодо кредитування фізичних осіб, то тут є одна відмінність: у жовтні 2011 р. відбулось набрання чинності змін до законодавства України, відповідно до яких надання споживчих кредитів в іноземній валюті на території України забороняється [12]. З цього часу обсяг кредитів домогосподарствам в іноземній валюті мав би поступово зменшуватись, що і спостерігалось в 2012–2013 рр., проте потім відбулось їх різке збільшення, а потім поступове зменшення. Все це також було викликано девальваційними процесами в країні, результатом чого стало зростання частки кредитів в іноземній валюті, а саме до 54% станом на 31 грудня 2015 р., тоді як на кінець 2013 р. цей показник сягав лише 35%. Відновлення кредитування фактично розпочалося у 2017 р., в результаті чого обсяг кредитного портфеля фізичних осіб у національній валюті було збільшено на 15,7 млрд. грн., завдяки чому обсяг кредитів у гривні знову став більшим за обсяг кредитів в іноземній валюті, а отже, показник доларизації кредитів зменшився до 44% порівняно з показником 2015 р.

Якщо ж аналізувати клієнтський кредитний портфель загалом, то можна побачити, що показник його доларизації за досліджуваний період збільшився з 37% до 44%, сягнувши максимуму у 2015 р. (57%) через коливання валютного курсу. Якщо аналізувати структуру міжбанківських кредитів, то можна побачити, що переважали гривневі кредити, їх частка коливалась від 61% до 68%.

Разом з аналізом динаміки та структури кредитного портфеля банківської системи потрібно також проаналізувати його якість, уявлення про яку дадуть показники недіючих кредитів. Але перед тим, як аналізувати обсяг недіючих кредитів у кредитних портфелях банків, потрібно з'ясувати, чим є недіючі кредити та що вони в себе включають.

Недіючі кредити (nonperforming loans (NPL)), згідно рекомендаціями МВФ, є кредитами, за якими сплата основної суми та процентів прострочені: 1) на три місяці (90 днів) або більше; 2) менше ніж на 90 днів, проте, відповідно до національних норм нагляду, вважається, що обслуговування такого кредиту є «слабким» або «незадовільним» [13]. З IV кварталу 2012 р. по IV квартал 2016 р. до недіючих кредитів включалися кредити, класифіковані за IV та V категоріями якості. З I кварталу 2017 р. до недіючих кредитів включуються кредити, класифіковані за найнижчим класом: за 10 класом – кредити, боржники за якими є юридичними особами (крім банку та бюджетної установи); за 5 класом – кредити інших боржників [14].

Як бачимо з рис. 4, протягом досліджуваного періоду мала місце тенденція до збільшення недіючих кредитів у кредитному портфелі банків.

Так, з кінця I півріччя 2013 р. вони збільшились на 418 837 млн. грн. до значення 587 463 млн. грн., тобто у 3,5 рази. Притому, що кредитний портфель за аналогічний період збільшився лише в 1,8 рази. Окрім цього, на фоні поступового нарощення обсягів недіючих кредитів у I півріччі 2017 р. можна було помітити значний приріст їх частки, що пояснюється зміною підходу до класифікації кредитів.

Однак сам по собі показник обсягу недіючих кредитів не дає достатнього уявлення про якість кредитів, тому доцільно проаналізувати такі відносні показники (індикатори), як співвідношення недіючих кредитів до сукупних валових кредитів та співвідношення недіючих кредитів без урахування резер-

вів до капіталу (останній, щоправда, дає більше уявлення про достатність капіталу, аніж про якість активів). Перший індикатор покликаний виявляти проблеми якості активів у кредитному портфелі, другий призначений для оцінювання потенційної дії недіючих кредитів, адже він віддзеркалює здатність капіталу банку витримати збитки, пов'язані з недіючими кредитами. Водночас здебільшого дія збитків по недіючих кредитах на капітал виявляється невизначеною, оскільки кредитор із різних причин може розраховувати на відшкодування деяких потенційних збитків (реалізація застави, інші форми пом'якшення кредитного ризику), оскільки очікуване відшкодування в разі дефолту позичальника рідко дорівнює нулю.

Як показано на рис. 4, індикатор відношення недіючих кредитів до сукупних валових кредитів з 2014 р. проявив стійку тенденцію до зростання, в середньому за півроку частка таких кредитів зростала на 3 п. п., отже, досягла 30,5% на кінець 2016 р. Така тенденція свідчить про постійне погіршення якості кредитного портфеля банків. Крім того, як показує світова практика, коли рівень проблемної заборгованості у кредитному портфелі перевищує 10%, то виникає загроза економічній безпеці банків. Тільки наприкінці 2013 р. спостерігалось незначне її зменшення на 2,3 п. п. порівняно з показником станом на кінець I півріччя 2013 р. Зниження цього індикатора разом зі зменшенням обсягу недіючих кредитів за це півріччя свідчить про активну й успішну роботу банків з проблемними кредитами. Водночас у I півріччі 2017 р. цей індикатор збільшився на 27,3 п. п. порівняно з кінцем 2016 р. і досяг рекордних 57,7%. Це сталося не тільки тому, що змінився підхід до класифікації кредитів, але й через те, що лише в кінці 2016 р. банки почали визнавати реальну якість свого кредитного портфеля. Суттєвий приріст був спричинений адекватним відображенням у балансі проблемних кредитів «Приватбанку» [6].

Другий індикатор, а саме відношення недіючих кредитів (без урахування резервів) до капіталу, продемонстрував такі зміни: загалом за досліджуваний період він збільшився з 35,7% до 96,3%, хоча єдиного вектору руху не мав. Так, наприкінці 2013 р. він зменшився порівняно з попереднім періодом на 5 п. п. до 30,7%. Це сталося завдяки одночасному зменшенню обсягів недіючих кредитів та нарощенню капіталу банків. Впродовж 2014–2015 рр. він продемонстрував стрімке зростання, а станом на 31 грудня 2015 р. досяг 129,0%, збільшившись



Рис. 4. Динаміка обсягу та індикаторів недіючих кредитів банків України за 2013 р. – I півріччя 2017 р. (станом на кінець періоду)

Джерело: розраховано та побудовано авторами на основі [14]

за 2 роки на 98,3 п. п., або у 4,2 рази. Причиною цього стало зменшення обсягу капіталу в банківській системі, перш за все завдяки скороченню кількості банківських установ (за ці 2 роки з ринку пішли 63 установи, а капітал зменшився зі 193 млрд. грн. до 102 млрд. грн.). До того ж постійно зростали обсяги недіючих кредитів (без урахування резервів), а саме з 59 млрд. грн. на початку 2014 р. до 131 млрд. грн. на кінець 2015 р. Як зазначалося раніше, цей індикатор віддзеркалює здатність капіталу банку витримати збитки, пов'язані з недіючими кредитами. Тому його зменшення свідчить про покращення здатності банків поглинати збитки від погіршення якості активів за рахунок свого капіталу, а збільшення – про погіршення здатності. Після досягнення максимального значення у 2015 р. цей індикатор почав зменшуватись протягом 2016 р., отже, він складав 89,4% станом на 31 грудня 2016 р. Незважаючи на те, що протягом 2016 р. ще 21 банк був виведений з ринку, обсяг капіталу в банківській системі збільшився, оскільки у 2015 р. НБУ провів стрес-тестування 20 найбільших банків, а за його результатами змусив банки виконати програми докапіталізації. Згідно з даними НБУ станом на 1 вересня 2016 р. банки вжили заходів на виконання програми докапіталізації сукупним обсягом 108 млрд. грн. [15]. У 2017 р. індикатор знову продемонстрував зростання до 96,3% переважно за рахунок зростання обсягу недіючих кредитів на фоні нарощення капіталу банками. Так, капітал за I півріччя 2017 р. збільшився на 14 млрд. грн., а недіючі кредити – на 22 млрд. грн.

Висновки з проведеного дослідження. За результатами аналізу кредитної діяльності банків України за 2012–2017 рр. ми можемо відзначити такі тенденції, що були притаманні формуванню кредитного портфеля.

1) Частка кредитів у активах банківської системи України коливалась в межах 58–70%, що є досить високим показником, а також свідчить про те, що кредитування для банків, з одного боку, залишається основним видом діяльності, а з іншого боку, підвищує ступінь ризикованості банківських операцій в результаті зниження диверсифікованості активів. Проте в останні 3 роки простежується тенденція до зниження цієї частки, що спричинено переважно нарощенням банками операцій з цінними паперами.

2) За 2012–2017 рр. банки наростили обсяги своїх кредитних портфелів з 842 839 млн. грн. до 1 020 850 млн. грн., проте стабільної тенденції до зростання не було, а останніми роками спостерігалось зниження темпів приросту.

3) Структура кредитного портфеля в розрізі типів клієнтів та суб'єктів кредитування зазнала незначних змін. Частка портфеля міжбанківських кредитів скоротилась з 2,8% до 0,3%, а частка клієнтського портфеля – з 96,7% до 95,4%. В межах кредитного портфеля клієнтів-резидентів частка кредитів фізичним особам зменшилась на 5,9 п. п. до показника 15,8%, а частка кредитів, наданих юридичним особам, навпаки, зросла на 4,6 п. п., а саме до 79,6%.

4) В клієнтському кредитному портфелі переважають кредити, надані в національній валюті, проте їх частка демонструє тенденцію до зниження, оскільки за аналізований період частка кредитів в іноземній валюті зросла з 37% до 44%. Валютна структура міжбанківського кредитного портфеля не зазнала змін навіть з урахуванням того, що обсяг кредитів зменшився в декілька разів.

5) Протягом досліджуваного періоду мала місце тенденція до збільшення обсягів недіючих кредитів, що свідчить про погіршення якості кредитних портфелів. До того ж індикатор співвідношення недіючих кредитів до сукупних валових кредитів показав значний приріст і сягнув 57,7% станом на 30 червня 2017 р. Другий індикатор – співвідношення недіючих кредитів без урахування резервів до капіталу – також суттєво збільшився, а саме до 96,3%, а його збільшення віддзеркалювало зменшення здатності банків поглинати збитки від погіршення якості активів за рахунок свого капіталу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кредити, надані депозитними корпораціями (крім Національного банку України) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#1.
2. Огляди фінансових корпорацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#1.
3. Річний звіт Національного банку України за 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=8253030>.
4. Аналітичний огляд банківської системи України за 2014 р. / Національне рейтингове агентство «Рюрік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_4_kv_2014.pdf.

5. Річний звіт Національного банку України за 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=31669311>.

6. Огляд банківського сектору. – 2017. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=37591358.

7. Огляд банківського сектору. – 2017. – № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=37591358.

8. Річний звіт Національного банку України за 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=49064031>.

9. Огляд банківського сектору. – 2017. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43633516>.

10. Аналітика: показники банківської діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://aub.org.ua/index.php?option=com_arhive_docs&show=2017.

11. Середньозважений курс на міжбанківському ринку (на час встановлення офіційного курсу гривні) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/control/uk/allinfo>.

12. Про споживче кредитування : Закон України від 15 листопада 2016 р. № 1734-VIII (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1734-19>.

13. Глосарій банківської термінології [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123459.

14. Статистика індикаторів фінансової стійкості [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44575.

15. Банки на 1 вересня 2016 р. вжили заходів на виконання програми докапіталізації обсягом 108 млрд. грн. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36508371.

REFERENCES:

1. Kredyty, nadani depozytnymy korporatsiiami (krim Natsionalnoho banku Ukrainy) [Loans granted by deposit-taking corporations (excluding National bank of Ukraine)]. Available at : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#1 (in Ukrainian).
2. Ohliady finansovykh korporatsii [Surveys of financial corporations]. Available at : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#1 (in Ukrainian).
3. Richnyi zvit Natsionalnoho banku Ukrainy (2013) [Annual Report of the National bank of Ukraine]. Available at : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=8253030> (in Ukrainian).
4. Analitichnyi ohliad bankivskoi systemy Ukrainy za 2014 rik (2014). Analytical review of the banking system of Ukraine]. Available at : http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_4_kv_2014.pdf (in Ukrainian).
5. Richnyi zvit Natsionalnoho banku Ukrainy (2015). [Annual Report of the National bank of Ukraine]. Available at : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=31669311> (in Ukrainian).

6. Ohliad bankivskoho sektoru (2017). [Banking Sector Review], vol. 3. Available at : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=37591358 (in Ukrainian).

7. Ohliad bankivskoho sektoru (2017). [Banking Sector Review], vol. 4. Available at : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=37591358 (in Ukrainian).

8. Richnyi zvit Natsionalnoho banku Ukrainy (2016). [Annual Report of the National bank of Ukraine]. Available at : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=49064031> (in Ukrainian).

9. Ohliad bankivskoho sektoru (2017). [Banking Sector Review], vol. 2. Available at : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43633516> (in Ukrainian).

10. Analityka: pokaznyky bankivskoi diialnosti [Analytics: indicators of banking activity]. Available at : http://aub.org.ua/index.php?option=com_arhive_docs&show=2017 (in Ukrainian).

11. Serednozvazhenyi kurs na mizhbankivskomu rynku (na chas vstanovlennia ofitsiinoho kursu hryvni

[Average weighted exchange rate on the interbank market (at the time the official hryvnia exchange rate is set)]. Available at : <https://bank.gov.ua/control/uk/allinfo> (in Ukrainian).

12. Pro spozhyvche kredytuvannia : Zakon Ukrainy [The Law of Ukraine "On Consumer Lending"]. Available at : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1734-19> (in Ukrainian).

13. Hlosarii bankivskoi terminolohii [Glossary of banking terminology]. Available at : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123459 (in Ukrainian).

14. Statystyka indyikatoriv finansovoi stiiikosti [Financial Soundness Indicators]. Available at : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44575 (in Ukrainian).

15. Banky na 1 veresnia 2016 roku zdiisnyly zakhody na vykonannia prohramy dokapitalizatsii obsihom 108 mlrd. hrn [As of 1 September 2016, Banks Increased Capital Levels by a Total of UAH 108 Billion as Part of the Implementation of Recapitalization Programs]. Available at : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36508371 (in Ukrainian).

Netrebchuk L.A.Senior lecturer, Chair of Banking
Kyiv National University of Trade and Economics**Petrychenko A.S.**Student
Kyiv National University of Trade and Economics

ANALYSIS OF THE TRENDS IN CREDIT PORTFOLIO BUILDING IN UKRAINIAN BANKS

Lending is one of the most important banking operations that ensures the stability of the bank and, as a result, affects the stability of the system as a whole; therefore, the analysis of credit activity is exceedingly important. Volume and quality of credit portfolio building data are used for analysis of current activity, control over disbursement of loans, operational portfolio management and vectors of changes in banks credit activity selection.

Over the past five years Ukrainian banks have increased their credit portfolios by 22.4%. However, no unified trend in changing credit portfolios volumes was detected: if in 2013 banks carried on more or less active credit activity, then during 2014–2015, banks credit activity was low – after all the volume of loans granted under new contracts has decreased. This can be explained by funding base reduction, deterioration of the payment discipline of borrowers, high level of uncertainty concerning further economic development, which made banks to assess financial state of borrowers more critically. The increase in the volume of lending portfolios during 2014 was caused by substantial devaluation of the national currency, which affected the growth of credit balances in UAH equivalent. In 2015, due to the high risk of non-payment and sizeable cumulative portfolios of bad debts, banks have been focusing mainly on debt restructuring. In 2016, the credit activity of banks remained on low level, though in the second half of the year lending has grown a little, driven by loans to state monopolies and large agroholdings. The volume of foreign currency loans being restructured in the hryvnia ones has grown, thus improving the prospects of debt servicing by borrowers. In addition, in 2016, the decline in the cost of funding allowed banks to cut rates on loans, but the cost of new loans still remained high. In experts view, one and a half years after the decline in the cost of deposits, the cost of loans should decrease, but, on December 15, 2017, the National Bank of Ukraine again raised the discount rate, which is a benchmark for banks in the setup of loans rates.

The share of loans in banks assets remains rather high. Its increase indicates an expansion of banks credit activities and an increase in risk exposure as a result of the level of diversification of assets down-drift. Against this background, it should be noted that since 2015, the share of loans in assets of the banking system of Ukraine gradually started to decrease. The reason for this was the banks moderateness while credit granting and the increase in securities is trading; in particular, the National Bank exerted influence on interbank credit market interest rates with the help of liquidity withdrawal operations by way of flotation of its own deposit certificates.

Credit portfolio consists of two components – interbank and clients'. Analyzing such a structure, it should be noted that the share of interbank loans has significantly diminished, constantly demonstrating a downward trend. This indicates a decreasing role of interbank lending in the formation of the funding base of the banks. As of 01.01.2017, out of 96 operating banks, only about 19 banks had submitted information on their interbank lending operations, with 88% of the portfolio being "Raiffeisen Bank Aval" (53%) and "Ukrsofsbank" (35%) loans.

Banks can provide their clients with loans both in national and foreign currency. Therefore, the currency structure of lending portfolios has always been the subject of study, as it demonstrates the level of dollarization of loans, which indirectly influences the dollarization of the Ukrainian economy. The volume of loans in the national currency to legal entities has been always higher than in foreign currencies, with the exception of 2015, when the devaluation of the hryvnia was 1.5–2 times. As distinct from lending to individuals. In October 2011, consumer lending in foreign currency was prohibited. And while some time one could see an excess of the share of loans in foreign currency, the restoration of lending in 2017 provided for the reduction of dollarization of loans to 44%.

The quality of the credit portfolio is a self-contained aspect of the analysis, the notion of which can be demonstrated by the indices of non-performing loans. During the period under review, a tendency of the volume of non-performing loans multiplying by 3.5 times, against a portfolio growth of only 1.8 fold, was in evidence. This can be accounted for by a change in the credit classification handling, and also denotes a deterioration in the quality of credit portfolios - the indicator of the inactive loans to gross loans ratio (which reveals problems with the quality of the lending portfolio) showing a significant increase and reaching 57.7%; the indicator of the ratio of inactive loans to the capital has also increased to 96.3%, and its increase reflects a decrease in the ability of banks to absorb losses caused by the deterioration of the quality of assets at the account of their capital.

БІНАРНІ ОПЦІОНИ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ

BINARY OPTIONS IN THE FINANCIAL INSTRUMENT SYSTEM

У статті досліджено проблеми використання сучасного фінансового інструмента «бінарний опціон». Розглянуто типи, основні властивості та стан ринку бінарних опціонів в Україні і світі. Проаналізовано індикатори та основні стратегії біржової торгівлі цим інструментом у взаємозв'язку з базовим активом. Запропоновано рекомендації щодо використання бінарних опціонів під час формування збалансованого інвестиційного портфеля та хеджування ризиків з операцій на інших фінансових ринках.

Ключові слова: бінарні опціони, сигнали, індикатори, пут/кол-опціони, спред, стратегії інвестування, арбітраж, Price Action, Коллар, Стренгл і Стреддл, хеджування ризику, ковзаюче середнє.

В статье исследованы проблемы использования современного финансового инструмента «бинарный опцион». Рассмотрены типы, основные свойства и состояние рынка бинарных опционов в Украине и мире. Проанализированы индикаторы и основные стратегии биржевой торговли данным инструментом во взаимосвязи с базовым активом. Предложены рекомендации по

использованию бинарных опционов при формировании сбалансированного инвестиционного портфеля и хеджирования рисков по операциям на других финансовых рынках.

Ключевые слова: бинарные опционы, сигналы, индикаторы, пут/колл-опционы, спред, стратегии инвестирования, арбитраж, Price Action, Коллар, Стренгл и Стреддл, хеджирование риска, скользящее среднее.

The problems of using the modern financial instrument “binary option” are explored in the article. The types, main properties and the state of the market of binary options in Ukraine and in the world are considered. The indicators and main strategies of stock exchange trading with this instrument in relation to the basic asset are analyzed. Recommendations on the use of binary options in the formation of a balanced investment portfolio and hedging of risks on operations in other financial markets are offered.

Key words: binary options, signals, indicators, put/call-options, spread, investment strategies, arbitrage, Price Action, Kollar, Strangel and Straddle, risk hedging, slippery average.

УДК 336.7

Смирнова О.В.аспірант кафедри фінансів
Київський національний торговельно-
економічний університет

Постановка проблеми. Бурхливий розвиток похідних фінансових інструментів (деривативів) характеризується появою все нових їх типів. Серед них інструменти без покриття, такі як криптовалюта, кредитні дефолтні свопи, бінарні опціони, відіграють особливу роль, оскільки надають фінансовим менеджерам та трейдерам більш широкі можливості як для збільшення доходності інвестиційного портфеля, так і для мінімізації втрат за невдалих біржових операцій. Це обумовлює потребу розкриття теоретичних засад і практики використання відповідних стратегій інвестування на спеціалізованих світових та національних ринках.

Отже, вивчення одного з найпопулярніших із зазначених інструментів – бінарних опціонів – є актуальним завданням сучасної економічної теорії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ціни на бінарні опціони корельовано з вартістю базового активу. Отже, методи технічного та фундаментального аналізу багато в чому співпадають на відповідних фінансових ринках. В розвиток цього напряму значний внесок зробили такі відомі практики і науковці, як Ф. Блек, М. Шоулс, Дж. Сорос, Е. Петерс, Ф.Дж. Фабоцці, У.Ф. Шарп, Дж.Дж. Мерфі, Д.-Е. Бэстенс, В.-М. Ван ден Берг, Д. Вуд, Х. Сімон, В. Жданов, Л. Яновський [1–8]. Водночас ціла плеяда економістів вважає можливості зазначених видів аналізу обмеженими і беззмістовними. Вони вважають ринки фінансових інструментів ефективними, тобто такими, які миттєво реагують на будь-яку чинникову інформацію (Д. Осборн, Ю. Фаме [9], У. Шарп [8], Дж. Літнер,

Дж. Моссін Х.М. Марковітц [10]). Розвиваються й інші припущення щодо формування ринків. Так, Б. Мандельброт з послідовниками вважає їх фрактальними (fractal market hypothesis – FMH [11]), а Т. Бере (Т. Vaga) – когерентними (coherent market hypothesis – CMH [12]). Чимало статей та практичних рекомендацій щодо стратегій інвестування на біржах бінарних опціонів опубліковано на спеціалізованих фінансових і трейдерських форумах та офіційних сайтах.

Таким чином, аналіз біржової торгівлі та відповідних стратегій спряжений з неоднозначним складним вибором моделі ринку.

Постановка завдання. Мета статті полягає у розкритті теоретичних та практичних засад використання трейдером бінарного опціону для формування фінансового портфеля.

Для досягнення цієї мети поставлено такі завдання:

- визначення змісту бінарного опціону та класифікації його видів;
- вивчення властивостей бінарних опціонів;
- аналіз використання основних стратегій торгівлі бінарними опціонами для хеджування ризиків на фінансових ринках.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для проведення дослідження використано низку наукових і статистичних матеріалів та сукупність методів. Абстрактно-логічний метод використано для аналізу фахової літератури. Метод теоретичного узагальнення використано для визначення перспектив розвитку ринку бінарних опціонів.

Системний метод використано для розкриття сутності ціноутворення бінарних опціонів. Метод аналізу і синтезу використано для дослідження стратегій бінарних опціонів. Для моделювання процесів використання стратегій та їх удосконалення використано методи математичної статистики та теорії ймовірностей. Інформаційною базою дослідження є офіційні джерела, дані визнаних аналітиків фондового ринку та актуальні дані сайтів торгівлі бінарними опціонами.

Бінарні опціони (далі – БО) – нова ступінь розвитку торгівлі опціонами, гнучкий фінансовий інструмент підвищеного ризику та високої доходності. Прогнозування цін на такі фінансові інструменти вимагає від трейдера певного досвіду та технічної підготовки, вміння обчислювати розміри позицій у рамках обмеженого депозиту. В торгівлі БО застосовують широкий спектр фінансових активів як базовий, зокрема акції, індекси, валютні пари, банківські метали, енергоресурси. Вони відповідають принципу “all-or-nothing” («все або нічого»).

Перші регульовані бінарні опціони з'явилися в середині 2008 року. Їх започаткувала найбільша в Америці опціонна біржа CBOE. Діяльність CBOE регулюється “Securities and Exchange Commission” (SEC) і проходить кліринг через “Options Clearing Corporation” (OCC). Практично всі угоди з БО на CBOE обліковуються в OCC. Це спричинило швидке зростання обсягів біржових операцій з БО у всьому світі. З травня 2012 року “Cyprus Securities and Exchange Commission” (CySEC) включив БО в список фінансових інструментів відповідним законом Республіки Кіпр про Інвестиційні Послуги, Інвестиційну Діяльність та регульовані Ринки. З кінця 2011 року з'являються перші платформи спеціалізованих компаній, орієнтовані на країни колишнього СРСР (включаючи Україну). Нині більшість угод з БО укладається в онлайн-режимі як на офіційних біржах (CBOE, Nadex, Cantor, CME), так і в багатьох брокерах-букмекерах, на зручних торгових майданчиках, більш комфортних, ніж клієнтські термінали трейдерів на ринку Форекс. З боку держави та рядових трейдерів збільшується зацікавленість в компаніях-резидентах України, що дасть змогу в конфліктних випадках відстоювати інтереси вітчизняних інвесторів, виявляти шахрайські контори, контролювати трансграничне переміщення капіталу в цьому напрямі та мати відповідний податковий зиск. Всупереч цьому більшість відомих компаній, що позиціонують себе як ексклюзивні українські брокери БО, зареєстрована в інших країнах (Сейшели, Кіпр, Британські Віргінські Острови), обмежуючись представництвами у великих містах (як, наприклад, компанія «Інстафорекс»), а їхня діяльність та податки регламентуються відповідною юрисдикцією. Це стало наслідком не тільки фінансової привабливості офшорів, але й відсутністю

нормативно-правових актів стосовно ринку БО в Україні. Так, роботу з цінними паперами в Україні (включаючи похідні фінансові інструменти) регулює Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку України на підставі Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок». Логічно припустити, що цей Закон охоплює також і бінарні опціони. Але питання правомірності застосування норм цього Закону стосовно БО залишається відкритим через їхню належність до позабіржового ринку.

Відзначимо, що ввід/вивід коштів на ринку БО для українських клієнтів здійснюється переважно в системі “Webmoney”, що пояснюється присутністю в ній серед титульних знаків української гривні, мінімальною комісією під час транзакцій, простотою користування та досить надійною системою захисту. Іншою популярною в українських трейдерів електронною платіжною системою є “PerfectMoney”, яка вважається найкращою під час виведення грошей на банківські карти. Популярна система «Яндекс-гроші» у зв'язку з посиленням в Україні правил для нерезидентів свої позиції значно втратила.

Аналіз операцій з БО включає декілька послідовних етапів:

- вибір базового активу;
- вибір окремого фінансового інструмента – типу БО;
- аналіз поведінки вибраного інструмента (аналіз індикаторів);
- вибір стратегії інвестування та моменту входу в ринок;
- обчислення оптимальної частки депозиту для інвестування.

Розглянемо основні типи бінарних опціонів:

1) *дотик* (полягає у визначенні рівня прогнозованої ціни, якої торкнеться реальна ціна в процесі руху у визначений час);

2) *без дотику* (обернений тип до типу *дотик* (ціна не повинна торкнутись певного рівня до заданого моменту часу));

3) *вище/нижче* (полягає у визначенні напрямку руху ціни (вище або нижче початкової));

4) *сходінки* (тип бінарного опціону, в якому прогнозується не одна точка дотику до певного моменту часу, а одразу декілька);

5) *проміжок* (або *коридор*) (прогнозування конкретного цінового проміжку, в який потрапить реальна ціна в певний момент часу);

6) *спред* (на відміну від типу *вище/нижче*, прогнозується напрямок руху ціни відносно запропонованого компанією рівня);

7) *парні опціони* (тип БО, за якого один актив має набрати більше пунктів, ніж інший).

Для прикладу розглянемо на рис. 1 скріншот з торговельного майданчика бінарних опціонів (www.alpari.ru). У верхньому рядку відобража-



Рис. 1. Скріншот з торговельного майданчика бінарних опціонів (www.alpari.ru)

Джерело: розроблено авторами за [13]

ється тип бінарного опціону (вище/нижче, дотик, діапазон або спред). Після вибору типу БО (вище/нижче) вибрано актив (валютна пара GBR/JPY), час експірації (4 год.), розмір інвестиції (1\$) та напрямок руху. З правого боку графіка також відображені поточна вартість цього активу (163,857\$) та розмір винагороди в разі успішної інвестиції (+75%), що відповідає дохідності з коефіцієнтом 1,75.

Аналіз індикаторів. На ринках БО індикатори мають різну форму. Наприклад, валютна біржа надає інформацію про загальний обсяг угод за певний період, а фондовий ринок – дані про обсяги реалізованих активів. Ці відомості складають основу аналізу показників змін вартості фінансового інструмента. В основі роботи індикатора лежить порівняння отриманих матеріалів з показниками, зафіксованими на тайм-фреймі (інтервалі часу, який використовується для групування котирувань під час побудови елементів цінового графіка, а саме бару, японської свічки, точок лінійного графіка). Індикатори допомагають трейдеру оцінювати динаміку змін вартості активу таким чином. Графік характеристик бінарного опціону поділяється умовно на дві частини, а саме верхню і нижню. У верхній частині показано поведінку активу, в нижньому – роботу саме індикатора. Серед його різновидів використовуються такі, як трендові, осцилятори, індикатори обсягів, індикатори Білла Вільямса. Трендові індикатори допомагають виділяти рух ціни в одному напрямку і визначати моменти розвороту тенденцій синхронно або з деяким запізненням. Осцилятори дають змогу визначати поворотні моменти з випередженням або синхронно. В окрему категорію виділені індикатори, в розрахунках яких враховуються обсяги.

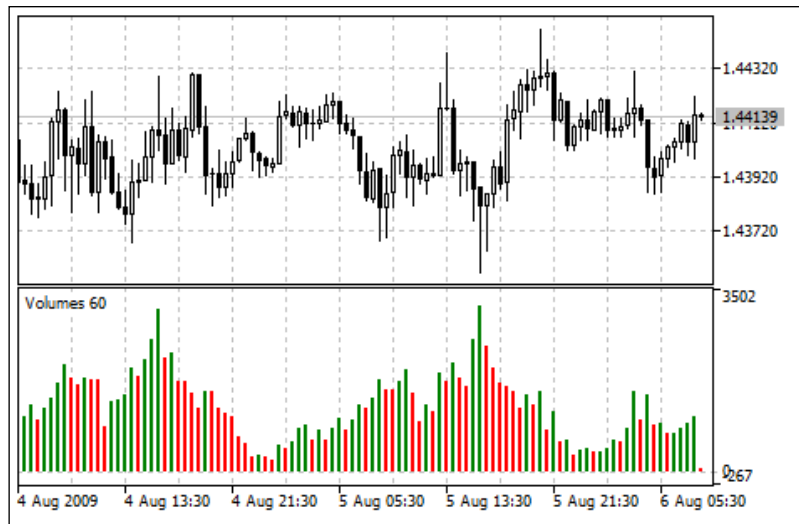


Рис. 2. Індикатор Volumes

Джерело: розроблено авторами за [14]

Для ринку Форекс під обсягами маються на увазі кількість тиків (змін ціни), які пройшли за часовий інтервал. Для біржових інструментів під обсягами маються на увазі обсяги здійснюваних операцій (в контрактах або у грошовому вираженні). Ще однією категорією є індикатори Білла Вільямса. Вони виділені в окрему групу, оскільки складають частину торгової системи, описаної в його книгах.

Для прикладу розглянемо індикатор Volumes (рис. 2). Для ринку Форекс, як і для ринку бінарних опціонів, індикатор Volumes є показником кількості змін ціни протягом кожного періоду вибраного проміжку часу (тайм-фрейму). Для біржових інструментів цей індикатор є показником реальних торгових обсягів (контрактів, грошей, штук тощо).

Так, на рис. 2 зображено скріншот бар (стовпців) індикатора, що розфарбовано в два кольори. Зелений означає перевищення обсягу поточного бару над попереднім, червоний – перевищення

обсягу попереднього бару над поточним. Кольори індикатора, а також його застосування за тиковим або реальним обсягом налаштовуються у відповідних параметрах. На основі індикатора робляться такі висновки:

- під час збільшення обсягів активу зростає ймовірність або посилення тренда, або його подальшого розвороту;
- під час зменшення обсягів активу зростає ймовірність або флету, або зміни напрямку тренда;
- під час спостереження піку обсягів зростає ймовірність зміни напрямку тренда;
- якщо зниження обсягу відбувається поступово, підвищується ймовірність сигналу до різкої зміни ціни.

Досвідчені трейдери, як правило, використовують від 3 до 5 індикаторів, на підставі яких і формують власні стратегії. Наступним кроком є саме вибір стратегії [18].

Основні стратегії на ринку бінарних опціонів.

1) *Мартингейл*. Має багато різновидів і полягає в тому, що обсяг інвестування в кожний подальший опціон збільшується пропорційно попередньому таким чином, щоб перший успішний контракт покрити усі минулі збитки з невеликим фіксованим прибутком.

2) *Price Action*. Торгівля ведеться по графіку без аналізу котирувань будь-яких індикаторів. Серед деяких фахівців панує думка, що абсолютно всі технічні індикатори не дають «правильного» прогнозу по напрямку руху ціни, відображаючи лише попередні значення, які і так видно на графіку. Прогнозування, на їхню думку, повинне ґрунтуватися на сигналах (особливих точках), які виникають в процесі котирування. Алгоритм торгівлі по стратегії Price Action полягає у таких діях:

- на графіку котирувань візуально відстежуються рівні підтримок та опорів (для цього фіксуються мінімуми і максимуми) до моменту, коли відбувається пробій рівня (вихід за очікуване значення);
- відстежуються короткострокові корекції і після досягнення рівня, відповідного 50% розміру попередньої «хвилі», оформлюється контракт в бік пробію рівня.

3) *Стратегія різкого руху*. Ґрунтується на аналізі ринкового попиту і полягає в придбанні put- або call-опціонів під час різких змін на фінансовому ринку. Аналітиками ринків Форекс та БО встановлено певні розбіжності руху котирувань (із запізненням на одну-дві секунди останнього ринку). Цього часу вистачає для отримання деякого прибутку. Складністю стратегії є оперативний доступ до актуальних новин (наприклад, коли відкривається американська сесія). Так, за своєчасного знання про останні новини по долару США за умови його стрімкого падіння здійснюється покупка put-опціону по валютній парі «американський долар/японська ієна». У брокера БО існує

можливість здійснити закриття угоди з прибутком, навіть якщо ціна пішла в необхідний бік всього на кілька пунктів.

4) *Стратегія з використанням фундаментального аналізу*. Полягає в оцінюванні різних фундаментальних новин та подальшої побудови прогнозу.

5) *Стратегія статистичного підходу*. Позитивним моментом цього методу є його висока надійність, а негативним – трудомісткість самого процесу, в якому використовуються теорія ймовірностей, принцип Келлі, Мартингейл. Купують опціон виключно після кількох свічок, що йдуть в одному напрямку. Величина ставки розраховується за принципом Келлі. Це потребує обліку величини депозиту, загальної кількості свічок та збільшення ціни покупки за методом Мартингейл.

6) *Середньострокова стратегія*. Базується на рівнях підтримки й опору, а також на використанні ковзаючих середніх (SMA) і полягає в такому. Коли тренд починає сходити, ціна повинна розташуватися вище простих ковзаючих середніх. Такий самий принцип діє в зворотному порядку: коли тренд сходить, ціна повинна бути нижче SMA. Напрямок тренда визначається, коли на графіку з тижневим інтервалом напрямок ковзаючих середніх з періодичністю 4 і 8 співпадає з їх спрямуванням на денному графіку. Відповідним чином здійснюється покупка БО put або call, оскільки такий стан сприймається як сигнал до відкриття позиції. Ця особливість передбачає проведення технічного аналізу на денних та тижневих графіках.

7) *Перетин ковзаючих середніх*. Полягає в перетині SMA з періодичністю 5 і 20 на 30-хвилинному та часовому графіках. Перетин ковзаючих (рис. 3) допомагає встановити точку входу на ринок та оптимальний час для початку здійснення торгівлі бінарними опціонами. Використовують також графіки і на більший термін. Менший таймфрейм небажаний, оскільки нерідко передбачає наявність ринкових шумів, що зумовлює виникнення великої кількості помилкових сигналів.

8) *Стратегія пошуку тренда*. Полягає в придбанні БО відразу після зародження тренда і вміщує такі етапи:

- проводиться ідентифікація наявних тимчасових графіків шляхом порівняльного аналізу; коли ціна на них підніметься вище середньої ковзної або нижче її, тренд, відповідно, почне сходження або підйом;
- виявляється момент покупки опціону (вхід на торги); з'ясовується тип тренда, в якому знаходиться валюта (в низхідному або короткостроковому висхідному); досліджується уповільнення руху валюти, що дає можливість повернення назад і відкату;
- останнє дає змогу продовжити рух по тренду (під час виходу ціни за межі 20 пунктів настає момент для фіксації тренда).



Рис. 3. Перетин ковзаючих

Джерело: розроблено авторами за [15]

Зазвичай стратегію поєднують з money-менеджментом (критерій Келлі).

9) *Стренгл і Стреддл*. Стренгл купується, як правило, перед початком зміни ціни і в разі відчуття значного руху незалежно від його напрямку. Для опціонів call/put з різними страйками відкриваються тривалі позиції. Ціна виходить за прорановані межі коридору, і за успішної торгівлі дохід буде відчутним. Якщо торгівля пройшла не за сценарієм, то втрачається лише премія за опціони. Якщо ж стренгл купується, то відкриваються короткі позиції для опціонів. Це означає, що ціна повинна змінюватися тільки в певному діапазоні, що за закінчення часу опціону принесе прибуток за виправданого прогнозу. Якщо придбання опціонів під час стренглу виконується за різними цінами виконання, то стреддл передбачає придбання БО за однаковою ціною. Відрізняються ці стратегії також ціною: вартість одного стреддл дорівнює вартості кількох стренглів. Оскільки дохід від продажу стренглу розташований в більш звуженому коридорі, то й прибуток буде меншим, ніж під час використання стреддлу. Стратегія досить проста, але на графіку буває складно відшукати зони необхідної ціни. Для знаходження цієї зони (Сетап) доводиться використовувати безліч різних критеріїв (ціна, збіг індикаторів, обсяг). Але якщо Сетап знайдено, то ймовірність його спрацювання значна, що мінімізує можливість збитків.

Особливе місце серед стратегій, що використовуються на ринку бінарних опціонів, посідають техніки інвестування з гарантованим доходом [16]. Їх називають по-різному, наприклад арбітраж (від англ. "arbitrage"), «впевнені ставки» ("surebets"), скальп ("scalp"), безризикові ставки ("risk free bets"), «виделка». Техніка арбітражу широко застосовується на фінансових ринках, коли через різницю в котируваннях порушується узгодженість ціни фінансового інструмента на біржах або навіть

на одній біржі з плином часу. Серед споріднених популярних стратегій виділяються спуфінг, парбітраж («виделка з діркою» [16]), Коллар.

10) *Стратегія хеджування Коллар*. Полягає у використанні можливих преміальних бінарного опціону для придбання БО протилежного типу (зокрема за форс-мажорних обставин використовується безкоштовний Коллар). Так, покупка БО put на 280% та call на 210% приведе до прибутку/збитків у 70% в разі виграшу/програшу put.

Розглянуті стратегії та похідні від них, що не ввійшли в наш огляд (New Martingale, Twin, Square, Hubba Hubba Style, Krupp [17–20]), використовують не тільки для торгів на бінарних опціонах, але й для зменшення ризиків втрати інвестицій на Форексі чи фондових біржах.

Хеджування ризиків за допомогою бінарних опціонів. Хеджування БО використовують для захисту відкритих позицій за ф'ючерсами, валютними парами та акціями в разі непередбаченого розвороту ринку з можливістю втрати всього капіталу. Виділяють довге та коротке хеджування за простою схемою: будь-яка відкрита позиція на фондовому ринку або Форекс перекривається придбанням бінарного опціону на той самий базовий актив в протилежний бік. Фіксована вартість опціону та експірація (чіткі часові рамки) дають змогу контролювати збитки.

Висновки з проведеного дослідження. Уявлення про БО як залежний похідний фінансовий інструмент від базового активу дещо спрощене. Чим далі, тим чіткіше спостерігається обернений вплив на ціноутворення базового активу. Так, БО на авторитетні біржові індекси FTSE (London Stock Exchange) або NYSE Composite є орієнтиром для компаній лістингу щодо котирувань акцій і місцями йде всупереч результатам їх практичної діяльності. Такий вплив, безумовно, потребує окремого дослідження.

Як гнучкий фінансовий інструмент БО надають можливість фінансовим менеджерам будувати більш збалансовані інвестиційні портфелі, хеджувати ризики біржових операцій на основі представлених в роботі стратегій. Трейдинг бінарними опціонами однозначно не можна вважати фінансовим бетингом, оскільки всі котирування базових активів беруться з незалежних джерел (таким, наприклад, є міжнародна агенція Reuters). Це дає змогу інвесторам бути впевненими, що вони грають не на вдачу, а мають справу з об'єктивною ринковою інформацією. Бінарні опціони в Україні потребують законодавчого закріплення свого статусу, що дасть можливість легалізувати доходи трейдерів і мати певний податковий зиск для державного бюджету.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Black F. The Pricing of Options and Corporate Liabilities / F. Black, M. Scholes // *Journal of Political Economy*. – 1973. – Vol. 81. – P. 637–654.
2. Сорос Дж. О глобализации / Дж. Сорос ; пер. с англ. А. Башкирова. – М. : Эксмо, 2004. – 224 с.
3. Петерс Э. Фрактальный анализ финансовых рынков. Применение теории хаоса в инвестициях и экономике / Э. Петерс. – М. : Интернеттрейдинг, 2004. – 304 с.
4. Нейронные сети и финансовые рынки / [Д.-Э. Бэстенс, В.-М. Ван ден Берг, Д. Вуд]. – М. : ТВП, 1997. – С. 236.
5. Vaga T. The Coherent Market Hypothesis / T. Vaga // *Financial Analysts Journal*. – December / January, 1991.
6. Яновский Л. Анализ состояния финансовых рынков на основе методов нелинейной динамики / Л. Яновский, Д. Филатов // *Финансы и кредит*. – 2005. – № 32 (200). – С. 21–30.
7. Жданов В. Секретные знания о фондовом рынке / В. Жданов. – 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.beintrend.ru>.
8. Sharpe W.F. Capital Asset Price: A Theory of Market Equilibrium Under Conditions of Risk / W.F. Sharpe // *Journal of Finance*. – 1964. – Vol. 19. – № 3. – P. 425–442.
9. Fama E. The Behavior of Stock Market Prices / E. Fama // *Journal of Business*. – 1964. – № 38. – P. 34–105.
10. Markowitz H.M. Portfolio Selection / H.M. Markowitz // *Journal of Finance*. – 1952. – Vol. 7. – № 1. – P. 77–91.
11. Mandelbrot B. The Variation of Certain Speculative Prices / B. Mandelbrot. – Cambridge : MIT Press, 1964.
12. Арнольд В. Теория катастроф / В. Арнольд. – 3-е изд., доп. – М. : Наука, 1990. – 128 с.
13. Бінарні опціони [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://alpari.com/ua/binary_options.
14. Индикатор Volumes, описание и применение индикатора в торговле на Форекс [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://infox.ru/torgovye-metody/indikator-volumes-opisanie-i-primenenie-indikatora-v-torgovle-na-foreks>.

15. Бінарні опціони [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://binbinary.ru>.

16. Котляр В. Рынок ставок: анализ арбитражных ситуаций / В. Котляр, О. Смирнова // *Кибернетика и системный анализ*. – 2012. – № 6. – С. 122–133.

17. Стратегии торговли бинарными опционами [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.investmagnates.com>.

18. All Binary Options Strategies [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.binaryoptionsthatsuck.com/all-binary-options-strategies>.

19. Дил Р. Стратегии дейтрейдера в электронной торговле / Р. Дил. – М. : Аналитика, 2001. – 272 с.

20. Натенберг Ш. Опционы: Волатильность и оценка стоимости. Стратегии и методы опционной торговли / Ш. Натенберг ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 544 с.

REFERENCES:

1. Black F. The Pricing of Options and Corporate Liabilities / F. Black, M. Scholes // *Journal of Political Economy*. – 1973. – Vol. 81. – P. 637–654.
2. Soros Dzh. O globalizatsyy [About globalization]. per. from english A. Bashkirev. – M. : Exmo, 2004. – 224 p. (In Russian).
3. Peters É. Fraktal'nyy analiz fyansovykh rynkov. Prymenenye teoryy khaosa v ynyvestytsyyakh y ékonomyye [Fractal analysis of financial markets. Application of the theory of chaos in investments and economics] / É. Peters. – M. : Internettrading, 2004. – 304 p. (in Russian).
4. Béstens D.-É., Van den Berh V.-M., Vud D. Neyronnyye sety y fyansovyye rynky [Neural networks and financial markets]. M. : Scientific publishing house TVP, 1997. P. 236 (in Russian).
5. Vaga T. The Coherent Market Hypothesis / T. Vaga // *Financial Analysts Journal*. – December / January, 1991.
6. Yanovskyy L.P. Analiz sostoyaniya fyansovykh rynkov na osnove metodov nelyneynoy dynamyky [Analysis of the state of financial markets on the basis of nonlinear dynamics methods] / Finance and Credit No. 32 (200). – November 2005, p. 21–30 (in Russian).
7. Zhdanov V. Sekretnyye znanyya o fondovom rynke [The secret knowledge about the stock market]. – 2014 <http://www.beintrend.ru> (in Russian).
8. Sharpe W.F. Capital Asset Price: A Theory of Market Equilibrium Under Conditions of Risk / W.F. Sharpe // *Journal of Finance*. – 1964. – Vol. 19, № 3. – P. 425–442.
9. Fama E. The Behavior of Stock Market Prices // *Journal of Business* 38, 1964. P. 34–105.
10. Markowitz H.M. Portfolio Selection / H.M. Markowitz // *Journal of Finance*. – 1952. – Vol. 7, №1. – P. 77–91.
11. Mandelbrot B. The Variation of Certain Speculative Prices / B. Mandelbrot. – Cambridge: MIT Press, 1964.
12. Arnol'd V. Teoryya katastrof / V. Arnol'd. – 3-e yzd., dop. – M. : Nauka, 1990. – 128 s.
13. Binarni opciony Rezhym dostupu : https://alpari.com/ua/binary_options (in Russian).
14. Yndikator Volumes, opysanye y pryomenenye yndikatora v torhovle na Foreks [Volumes indicator, description and application of the indicator in trading on Forex]. Access mode : <http://infox.ru/torgovye-metody/>

indikator-volumes-opisanie-i-primenenie-indikatora-v-torgovle-na-foreks (in Russian).

15. Binarni opciony Access mode : <http://binbinary.ru> (in Russian).

16. Kotlyar V., Smyrnova O. Rynok stavok: analiz arbytrazhnykh sytuatsyy [Bid Market: Analysis of Arbitration Situations]. *Cybernetics and System Analysis*. – 2012. – No. 6. – P. 122–133 (in Ukrainian).

17. Stratehyy torhovly bynarnymy optsyonamy [Binary Options Trading Strategies]. Access mode : <http://www.investmagnates.com> (in Russian).

18. All Binary Options Strategies. Rezhym dostupu : <http://www.binaryoptionsthatsuck.com/all-binary-options-strategies>.

19. Dyl R. Stratehyy deytreydera v elektronnoy torhovle [Dietrader strategies in electronic commerce]. – M. : YK Analyst, 2001. – 272 p. (in Russian).

20. Natenberh Sh. Optsyony: Volatyl'nost' y otsenka stoymosty. Stratehyy y metody optsyonnoy torhovly [Options: Volatility and valuation. Strategies and methods of option trading]. per. from english. – M. : Alpina Business Busks, 2007. – 544 p. (in Russian).

Smirnova O.V.

Post-graduate student of the Department of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

BINARY OPTIONS IN THE FINANCIAL INSTRUMENT SYSTEM

The rapid development of derivative financial instruments (derivatives) is characterized by the emergence of their new types. Among them, instruments without coverage (such as crypto currency, credit default swaps, binary options) play a special role as they give financial managers and traders wider opportunities both for increasing return on investment portfolios and minimizing losses in unsuccessful stock trades. This necessitates the disclosure of theoretical foundations and practices of using appropriate investment strategies in specialized world and national markets.

So, studying one of the most popular of these tools - binary options - is an important task of modern economic theory. The aim of the paper is to reveal the theoretical and practical principles of using a binary option by a trader to form a financial portfolio

Binary options (hereinafter: BO) is a new degree of development for trading options, a high-risk and high profitability financial instrument. The analysis of BO operations includes several successive steps:

- choice of basic activity;
- selection of type of BO;
- analysis of the behavior of the selected type (analysis of indicators);
- choice of investment strategy and the moment of entering the market;
- calculation of the optimal share of deposit for investment.

The author considers binary options by type. Indicators help the trader to assess the dynamics of changes in the value of the asset. Experienced traders tend to use 3 to 5 indicators, on the basis of which they form their strategies. The strategies discussed in the article and derivatives from those not included in the review (such as New Martingale, Twin, Square, Hubba Hubba Style, Krupp [14-18]) are used not only for bidding on binary options but also to reduce the risk of loss of investment on Forex or on stock exchanges. BO is used for hedging to protect open positions in futures, currency pairs and stocks in the event of unforeseen promotion of the market with the possibility of loss of all capital.

As a flexible financial instrument, BO enables financial managers to build more balanced investment portfolios, hedge the risks of stock exchanges based on strategies summarized in work. Trading with binary options cannot definitely be considered a financial betting, since all quotations of underlying assets are derived from independent sources (such as Reuters International). This allows investors to be sure that they are not lucky, but deal with objective market information. Binary options in Ukraine need legislative consolidation of their status, which will make it possible to legalize the incomes of traders and have some tax revenue for the state budget.

ХАРАКТЕРИСТИКА ІНВЕСТУВАННЯ І СТРАХУВАННЯ
В РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІCHARACTERISTICS OF INVESTMENT AND INSURANCE
IN DEVELOPMENT OF SMALL ENTERPRISE IN UKRAINE

У статті розглянуто сучасний стан іноземного інвестування в малий бізнес в Україні. Розкрито сутність основних груп та класифікацій інвестицій, а також розкрито темпи приросту прямих іноземних інвестицій в Україні, шляхи залучення прямих іноземних інвестицій в економіку країни та джерела фінансування інноваційної діяльності. Розкрито основні перешкоди на шляху інвестиційної діяльності у секторі малого бізнесу, а також можливі шляхи усунення цих перешкод.

Ключові слова: мале підприємництво, державна фінансова підтримка, державні інститути підтримки, гарантування, державні цільові фонди, міжнародні програми, пільгове оподаткування.

В статті рассмотрено современное состояние иностранного инвестирования в малый бизнес в Украине. Раскрыта сущность основных групп и классификаций инвестиций, а также раскрыты темпы прироста прямых иностранных инвестиций в Украину, пути привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику страны и источники финансирования инновацион-

ной деятельности. Раскрыты основные препятствия на пути инвестиционной деятельности в секторе малого бизнеса, а также возможные пути устранения этих препятствий.

Ключевые слова: малое предпринимательство, государственная финансовая поддержка, государственные институты поддержки, обеспечение, государственные целевые фонды, международные программы, льготное налогообложение.

The article considers the current state of foreign investment in small business in Ukraine. The essence of main groups and investment classifications is disclosed, and the rate of growth of direct foreign investments in Ukraine is disclosed. Ways of attracting foreign direct investment into the country's economy, and sources of financing for innovation. The main obstacles in the way of investment activity in the small business sector are revealed, as well as possible ways of eliminating these obstacles.

Key words: small business, state financial support, state support institutes, guarantees, state trust funds, international programs, preferential taxation.

УДК 338.242.4

Суханова А.В.к. е. н., доцент кафедри фінансів
Університет державної
фіскальної служби України**Калкатіна Н.Д.**студентка
Університет державної
фіскальної служби України

Постановка проблеми. Одними з першочергових напрямів ринкових реформ в Україні є проведення ефективної структурно-інвестиційної політики, активізація інвестиційної діяльності та формування привабливого інвестиційного клімату для залучення національного та іноземного капіталу. Без інвестицій не може бути економічного зростання, а без зростання не буде добробуту, тому ефективне використання інвестицій і відповідне зростання виробничого потенціалу повинні стати метою економічної політики в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у сферу державної фінансової політики підтримки малого підприємництва зробили зарубіжні вчені, такі як С. Бартенєв, Р. Гільфердінг, Дж.М. Кейнс, А. Лаптева, А. Лаффер, Д. Рікардо, П. Самуельсон, А. Сміт, Ж.-Б. Сей, Дж. Стігліц, Й. Шумпетер, а також вітчизняні науковці, такі як З. Варналій, Л. Воротіна, В. Гаврилюк, В. Гесць, І. Запатріна, С. Качула, М. Кужелєв, Л. Лисяк, І. Луніна, І. Лютий, А. Мазаракі, О. Манакова, Р. Слав'юк, Л. Соколова, Н. Чала, В. Федосов, І. Чугунов.

Постановка завдання. Метою дослідження є розкриття теоретичних засад та удосконалення методологічних положень державної фінансової політики підтримки розвитку малого підприємництва в умовах економічних трансформацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з найважливіших проблем малого підприємництва залишається проблема, яка пов'язана

з доступом до фінансових ресурсів, зокрема до інвестиційного капіталу. Адже саме інвестиції є рушієм економічного зростання, бо їх головна функція полягає у розширеному відтворенні виробництва.

Інвестиціями, відповідно до Закону України «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991 р., є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті чого створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект [1].

Такими цінностями, згідно із законодавством, можуть бути [1]:

- кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери (крім векселів);
- рухоме та нерухоме майно (будинки, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності);
- майнові права інтелектуальної власності;
- сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навиків та виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованих («ноу-хау»);
- права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права;
- інші цінності.

В господарській діяльності розрізняють такі групи інвестицій [2]:

1) прямі (реальні) інвестиції – вкладення коштів у реальні активи, як матеріальні, так і нематеріальні (інноваційні інвестиції);

2) фінансові інвестиції – вкладення коштів у фінансові операції та цінні папери;

3) капітальні вкладення – інвестиції, спрямовані на відтворення основних засобів і приріст матеріально-технічних запасів.

З метою обліку, планування та аналізу відбувається класифікація інвестицій за такими ознаками [2]:

1) залежно від строку інвестування розрізняють короткострокові (до 1 року); середньострокові (2–3 роки); довгострокові (більше трьох років);

2) за формами власності на інвестиційні ресурси розрізняють приватні (акціонерні); державні; іноземні; спільні;

3) за місцем реалізації розрізняють національні (внутрішньодержавні) (вкладення коштів у об'єкти інвестування, розміщені в межах певної країни); закордонні (вкладення коштів у об'єкти інвестування, розміщені за межами певної країни).

Стосовно іноземних інвестицій розглядають також міжнародну інвестиційну діяльність (сукупність дій щодо вкладення інвестицій, яка перерозподіляє у просторі та часі ресурси між окремими суб'єктами та об'єктами різних країн).

У більшості країн іноземний капітал є каталізатором інвестиційної активності, а також зумовлює структурну перебудову економіки країни. Для країн, що розвиваються, прямі іноземні інвестиції є стратегічними вкладеннями в розвиток виробничих (особливо експортних) галузей. Саме тому з метою забезпечення максимального припливу надходження іноземного капіталу кожна з країн зацікавлена у забезпеченні створення привабливого інвестиційного клімату.

Як свідчать дані рис. 1, у 2003–2006 рр. інвестиційний ринок України характеризувався динамічним розвитком, особливо початок 2006 р.

продемонстрував високий рівень зацікавленості іноземних інвесторів, а отже, й інвестиційну привабливість України. Так, темп приросту прямих іноземних інвестицій в економіку України на початок 2006 р. становив 86,7% відносно 2005 р. Однак у 2009 р. обсяги інвестицій під впливом чинників фінансово-економічної кризи зменшились. Зокрема, з 2009 р. темпи приросту прямих іноземних інвестицій демонструють низхідну тенденцію. Таким чином, інвестиційна привабливість вітчизняних підприємств також знизилась.

У 2010 та 2014 рр. спостерігалася тенденція до зростання обсягів прямих іноземних інвестицій, однак темп їх приросту демонструє спад. Попри невтішну статистику залучених прямих іноземних інвестицій останніми роками, зазначимо, що іноземні інвестори охоче купують акції українських підприємств, розміщених на західних біржах. Це свідчить про те, що за кордоном іноземці готові вкладати у вітчизняні цінні папери (якщо ті з'являються на іноземних майданчиках), а ось в Україну – ні [4].

Причинами цього, скоріш за все, є втрати іноземних інвесторів на обвалі гривні у 2008–2009 рр., що породило побоювання знову понести збитки внаслідок валютних ризиків. Окрім того, в міжнародному інвестиційному співтоваристві існує стійка недовіра до репутації українських бізнесменів щодо ефективного функціонування інвестованого капіталу, що створює несприятливий діловий клімат в Україні. Ще одним негативним чинником, який зумовлює небажання іноземних інвесторів вкладати в Україну, є погано розвинута інфраструктура фондового ринку порівняно з Росією, Польщею, Чехією [4].

Наступними чинниками відсутності серйозного припливу інвестицій є недосконалість та суперечливість вітчизняного нормативно-правового забезпечення, нестабільність та постійні зміни у системі оподаткування, зокрема відсутність пільгового



Рис. 1. Динаміка та темп приросту прямих іноземних інвестицій в Україну у 2003–2014 рр.

Джерело: побудовано автором на основі даних [3]

оподаткування інноваційної діяльності, складна система адміністрування податків, непередбачуваність економічної ситуації та політичного середовища в країні. Так, за дослідженнями, проведеними Міжнародною фінансовою корпорацією та Світовим банком, наша держава посідає 112 місце зі 189 у рейтингу “Doing Business 2014” [4].

У рейтингу щодо захисту інвесторів у 2014 р. Україна посідає 128 місце, опустившись на 1 позицію порівняно з попереднім роком (табл. 1).

Таблиця 1
**Індикатори рейтингу України
щодо захисту інвесторів (DB 2014 – позиція
128, DB 2013 – позиція 127)**

Індикатор	Україна	Європа і Центральна Азія	ОЕСР
Індекс відкритості	5	7	6
Індекс відповідальності директора	2	5	5
Індекс можливості подачі позову акціонерам	6	6	7
Індекс захисту інвесторів	4,3	5,7	6,2

Джерело: складено за даними [5]

Серйозними загрозами інвестору є також корупція, низька правова культура суспільства (готовність обійти встановлені правила), низька якість державного управління (технічне забезпечення, якість роботи чиновників), неефективна судова система.

Наслідки залучення прямих іноземних інвестицій в економіку країни є як позитивними, так і негативними.

До негативних відносять збільшення залежності країни від іноземних капіталів; трансферт за кордон частини прибутків; витіснення з ринку внутрішніх виробників та постачальників; підвищення рівня конкуренції на ринку; жорстку експлуатацію місцевих сировинних ресурсів.

Позитивні наслідки такі: збільшення капіталовкладень та зменшення строків їх накопичення; покращення платіжного балансу; впровадження сучасних технологій, «ноу-хау»; підвищення рівня комплексного використання сировинних ресурсів; привнесення в економіку країни елементів приватної власності у «чистому» вигляді; використання зарубіжного управлінського досвіду; підвищення ступеня адаптації суб'єктів господарювання до умов конкурентного середовища; підвищення рівня зайнятості та кваліфікації спеціалістів; зниження рівня імпортової залежності; стимулювання розвитку експортного потенціалу.

Існує багато трактувань терміна «інновація», які фактично не відрізняються одне від одного. Розглянемо найпоширеніші серед них.

Інновація – це: 1) нововведення в галузі техніки, технології, організації праці або управління, засноване на використанні досягнень науки і передового досвіду; кінцевий результат інноваційної діяльності; 2) вкладення коштів в економіку, що забезпечує зміну техніки та технології; 3) нова техніка, технологія, що є результатом досягнень науково-технічного прогресу.

Істотними чинниками інновації є розвиток винахідництва, раціоналізації, поява великих відкриттів [2].

За останні чотирнадцять років обсяг фінансування інноваційної діяльності зріс у 6,5 разів. При цьому найбільша питома вага серед усіх джерел такого фінансування належить власним коштам суб'єктів господарювання (52,9–87,7%) (табл. 2).

Варто зазначити, що питома вага фінансування інвестицій з державного бюджету за досліджуваний період зменшилася на 0,6 в. п., а частка коштів іноземних інвесторів у загальній сумі витрат на фінансування інноваційної діяльності в середньому коливалась в межах 10%. Однак у 2009 р. таке це джерело фінансування займало 19%, а у 2010 р. – аж 30%.

Статистичні дані підтверджують той факт, що саме нестача власних коштів є стримуючим чинником інноваційної діяльності підприємств малого бізнесу. Фактично єдиним напрямом інноваційної діяльності вітчизняних малих підприємств є витрати на інформатизацію.

На думку вчених, варто виокремити такі проблеми, які стримують інноваційну активність малого бізнесу [6]:

1) проблеми фінансового характеру (нестача власних коштів підприємств, складеність залучення фінансових ресурсів з ринкових джерел (жорсткі умови кредитування, недостатня фінансова підтримка з боку держави));

2) проблеми організаційно-комунікаційного характеру (нерозвиненість ринку технологій; незрілість інноваційної інфраструктури, що має надавати посередницькі, інформаційні, юридичні, експертні, фінансово-кредитні та інші послуги; недоліки нормативно-правової бази інноваційної діяльності; відсутність умов для налагодження коопераційних зв'язків з іншими суб'єктами інноваційного процесу);

3) проблеми інформаційного характеру (відсутність або недоступність систематизованої інформації про нові технології, що мають потенціал комерціалізації, а також про стан і прогнозні оцінки кон'юнктури ринків збуту інноваційної продукції);

4) проблеми внутрішньовиробничого характеру (низький інноваційний потенціал підприємства, нестача кваліфікованого технічного й управлінського персоналу на тлі незрілості консалтингової та інжинірингової інфраструктури);

Джерела фінансування інноваційної діяльності у 2000–2013 рр.

Роки	Загальна сума витрат	Зокрема, за рахунок коштів			
		власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інші джерела
	млн. грн.	питома вага, %			
2000	1 757,1	79,6	0,4	7,6	12,3
2001	1 971,4	83,9	2,8	3,0	10,3
2002	3 013,8	71,1	1,5	8,8	18,7
2003	3 059,8	70,2	3,0	4,2	22,5
2004	4 534,6	77,2	1,4	2,5	18,9
2005	5 751,6	87,7	0,5	2,7	9,0
2006	6 160,0	84,6	1,9	2,9	10,7
2007	10 850,9	73,7	1,3	3,0	22,0
2008	11 994,2	60,6	2,8	1,0	35,7
2009	7 949,9	65,0	1,6	19,0	14,3
2010	8 045,5	59,4	1,1	30,0	9,6
2011	14 333,9	52,9	1,0	0,4	45,6
2012	11 480,6	63,9	2,0	8,7	25,5
2013	9 562,6	72,9	0,3	13,1	13,7

Джерело: складено автором на основі даних [3]

5) проблеми ринкового характеру (висока вартість нововведень, невизначеність термінів інноваційного процесу, високий економічний ризик інноваційної діяльності, тривалі періоди окупності нововведень, низький платоспроможний попит на вітчизняну інноваційну продукцію).

Як свідчить досвід, недостатня кількість внутрішніх коштів зумовлює скорочення темпів економічного зростання, припинення відтворення, зменшення доходів та споживчого попиту. Зрештою, брак інвестицій призводить до криз, скорочення зайнятості, розгортання інфляції, спаду виробництва товарів та послуг. Загострюється проблема акумуляції державного, приватного, змішаного капіталу та орієнтації на іноземний капітал.

Отже, як показав аналіз, інвестиційна діяльність малого підприємництва перш за все реалізується на основі самофінансування та за рахунок коштів інвесторів іноземних держав, тому вважаємо необхідним вжити таких заходів: 1) створити умови, які сприятимуть активізації інвестиційної діяльності в Україні, насамперед необхідно забезпечити існування інфраструктури підтримки інноваційної діяльності малого підприємництва; 2) забезпечити створення державою умов захисту вітчизняних та іноземних інвесторів; 3) сприяти створенню належного інвестиційного та ділового клімату шляхом сприяння у залученні іноземного капіталу та контролю за ефективністю його використання; 4) створити умови доступу малого бізнесу до ринків та технологій, залучення його до участі в науково-технічних розробках та фундаментальних дослід-

женнях; 5) сприяти розвитку суб'єктів малого підприємництва у секторі наукової та інноваційної діяльності, у створенні та забезпеченні функціонування малих інноваційних підприємств.

Інструментом страхування як одного з методів фінансового механізму розвитку малого підприємництва, з одного боку, є страхове відшкодування, отримання за укладеними договорами страхування ризиків господарської діяльності підприємства, а з другого боку, державні гарантії за кредитами.

Відповідно до Закону задля страхування ризиків, які пов'язані з господарською діяльністю суб'єктів малого підприємництва, передбачено такі види добровільного страхування, як страхування інвестицій, страхування фінансових ризиків, страхування кредитів (зокрема, відповідальності позичальника за непогашення кредиту), страхування гарантій (порук) та прийнятих гарантій, страхування майна.

Найбільш поширеними видами страхування вітчизняних суб'єктів малого бізнесу є послуги зі страхування кредитних ризиків, зокрема банківських. Адаже, як відомо, кредит видається на умовах платності, строковості, цільового використання коштів та повернення. Боржник зобов'язаний повернути позику, а кредитор – вимагати її повернення. Однак не завжди позичальник у змозі вчасно та повною мірою розрахуватись з позикодавцем, що зумовлює кредитний ризик для останнього.

Під кредитним ризиком розумітимемо ризик невиконання позичальником зобов'язань перед кредитором, а також можливість відмови позичальника від сплати процента за кредит і (або) повернення самого

кредиту. Із наведеного визначення бачимо, що кредитний ризик є категорією ймовірною і має дві складові, такі як неповернення кредиту і несплата процентів за користування цим кредитом (дохід банку).

Як вже зазначено, законодавством України передбачено три види страхування, пов'язані з такими кредитними ризиками: страхування ризику непогашення кредиту – страхування кредитів; страхування відповідальності позичальника за непогашення кредиту; страхування позичальником предмета застави – страхування виданих гарантій (порук) та прийнятих гарантій.

Міжнародна практика використовує значно більше видів страхування кредитних ризиків, таких як страхування товарних кредитів, страхування фінансових (грошових кредитів), страхування нерухомих об'єктів і предметів іпотеки, переданих у заставу, тощо [7, с. 92].

В разі страхування ризику неповернення кредиту банк перекладає ризик на страховика, виступаючи при цьому одночасно страхувальником і застрахованим. Банківська установа під час укладення кредитного договору самостійно страхує надану позику, підписавши зі страховою компанією угоду про добровільне страхування кредитного ризику.

У цьому разі сума страхових внесків враховується під час встановлення ставки відсотка за кредит. За логікою пов'язаних інтересів ініціаторами таких страхових операцій мають бути банки як шукачі страхового захисту. За характером ця операція аналогічна страхуванню від нещасного випадку, яким, власне, і є неповернення кредиту [8].

Надання державних гарантій за кредитами є важливим фінансовим інструментом зменшення кредитного ризику, що водночас впливає на зниження процентних ставок за наданими підприємцям кредитами. Однак, на жаль, такий інструмент не є чітко регламентованим вітчизняним законодавством, тому його застосування у практиці вітчизняних суб'єктів малого підприємництва є часто лише декларативним.

Висновки з проведеного дослідження.

Інструменти страхування як одного з методів фінансового механізму відіграють важливу роль для забезпечення розвитку малого підприємництва. Адже страхове відшкодування є інструментом мінімізації ризиків щодо недоотримання доходу чи компенсації можливих витрат господарської діяльності малого підприємства, а державні гарантії є інструментом виконання такими підприємцями зобов'язань за наданими їм кредитами. Важливими в цьому процесі є чітке законодавче регламентування та забезпечення ефективної реалізації зазначених інструментів у практиці вітчизняних суб'єктів малого підприємництва, що насамперед залежить від механізму державного регулювання підприємницької діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про інноваційну діяльність : Закон України від 4 липня 2002 р. (чинний) / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://portal.rada.gov.ua>.
2. Офіційний веб-сайт Вікіпедії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org/wiki>.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва Київської області в 2015 році» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://oblstat.kiev.ukrstat.gov.ua/content/Docs/zbirn%20pidpr_2015.pdf2016.
5. Податковий кодекс України від 2 жовтня 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
6. Терещенко С. Мале підприємство в умовах ринкового господарювання / С. Терещенко // Економіка і організація управління. – 2013. – № 1.
7. Проблеми страхування кредитних ризиків на фінансовому ринку України / [І.Ю. Кондрат, О.В. Черкасова, Я.Р. Шандра] // Управління у сферах фінансів, оподаткування, страхування і кредиту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/6489/1/34.pdf>.
8. Постникова У.Л. Мінімізування кредитних ризиків шляхом страхування / У.Л. Постникова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/10_NPE_2008/Economics/29321.doc.htm.

REFERENCES:

1. On Innovation Activity: Law of Ukraine dated July 4, 2002 (current) / Official website of the Verkhovna Rada of Ukraine [Electronic resource]. – Access mode : <http://portal.rada.gov.ua>.
2. The official website of Wikipedia [Electronic resource]. – Access mode : <http://uk.wikipedia.org/wiki>.
3. Official site of the State Statistics Service of Ukraine [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Statistical collection “Activities of subjects of large, medium, small and microenterprises of the Kiev region in 2015” [Electronic resource]. – Mode of access : http://oblstat.kiev.ukrstat.gov.ua/content/Docs/zbirn%20pidpr_2015.pdf2016.
5. Tax Code of Ukraine dated 02.10.2010 № 2755-VI [Electronic resource]. – Mode of access : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
6. Tereshchenko S.A. Small enterprise in the conditions of market economy / S.A. Tereshchenko // Economics and Management Organization. – 2013. – No. 1.
7. Problems of credit risk insurance in the financial market of Ukraine / [I.U. Kondrat, O.V. Cherkasova, Ya.R. Shandra] // Management in the spheres of finance, taxation, insurance and credit [Electronic resource]. – Access mode : <http://en.a.p.edu.ua:8080/bitstream/ntb/6489/1/34.pdf>.
8. Postnikova U.L. Minimizing credit risks through insurance / U.L. Postnikova [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.rusnauka.com/10_NPE_2008/Economics/29321.do.htm.

Sukhanova A.V.Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor at Department of Finance
University of the State Fiscal Service of Ukraine**Kalkatina N.D.**Student
University of the State Fiscal Service of Ukraine

CHARACTERISTICS OF INVESTMENT AND INSURANCE IN DEVELOPMENT OF SMALL ENTERPRISE IN UKRAINE

One of the most important problems of small business remains the problem, which is connected with access to financial resources, including investment capital. After all, it is investment that is the engine of economic growth, because their main function is to expand production reproduction.

In the case of foreign investment, international investment activity is also considered (a set of actions on investing, which redistributes resources between different entities and objects in different countries in space and time).

In most countries, foreign capital is a catalyst for investment activity, as well as a structural reorganization of the country's economy. For developing countries, FDI is a strategic investment in the development of production (especially export) industries. That is why, in order to ensure the maximum inflow of foreign capital, each country is interested in ensuring the creation of an attractive investment climate.

First of all, the investment activity of small business is realized on the basis of self-financing and at the expense of investors of foreign countries, therefore we consider it necessary: 1) to create conditions conducive to the intensification of investment activity in Ukraine, first of all, it is necessary to ensure the existence of an infrastructure supporting innovative activity of small business ; 2) to ensure that the state creates conditions for the protection of domestic and foreign investors; 3) contribute to the creation of an appropriate investment and business climate, by facilitating the attraction of foreign capital and monitoring the effectiveness of its use; 4) to create conditions for small business access to markets and technologies, to involve it in participation in scientific and technical developments and fundamental research; 5) to promote the development of small business entities in the sector of scientific and innovative activity, in creating and ensuring the functioning of small innovative enterprises.

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ
ОЛІЙНО-ЖИРОВОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІPROBLEMS OF DEVELOPMENT OF ENTERPRISES
OF OIL-FAT IN UKRAINE

УДК 633.85:330.34

Онищенко О.В.

к. е. н., доцент кафедри

обліку і фінансів

Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського**Куренна О.О.**

студентка

Кременчуцький національний університет

імені Михайла Остроградського

Крикуненко А.С.

студентка

Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

У статті розглянуто та проаналізовано деякі проблеми розвитку підприємств олійно-жирової галузі в Україні. Серед наявних проблем можна виділити такі, як недостатнє фінансування з боку держави, монополізація, низька інноваційна спрямованість, слабкий рівень систем транспортування та зберігання продукції цієї галузі. Визначено важливість їх вирішення для подальшого розвитку цієї галузі сільського господарства. Запропоновано деякі шляхи вирішення висвітлених проблем олійно-жирової галузі в Україні.

Ключові слова: олійно-жирова галузь, державне фінансування, аграрні розписки, монополізація, венчурні інвестиції, система зберігання та транспортування, проблеми розвитку олійно-жирової галузі.

В статье рассмотрены и проанализированы некоторые проблемы развития предприятий масложировой отрасли в Украине. Среди имеющихся проблем можно выделить такие, как недостаточное финансирование со стороны государства, монополизация, низкая инновационная направленность, слабкий уровень систем транспортировки и хранения продукции данной отрасли. Определена

важность их решения для дальнейшего развития этой отрасли сельского хозяйства. Предложены некоторые пути решения выделенных проблем масложировой отрасли в Украине.

Ключевые слова: масложировая отрасль, государственное финансирование, аграрные расписки, монополизация, венчурные инвестиции, система хранения и транспортировки, проблемы развития масложировой отрасли.

The article discusses some problems of development of enterprises of oil-fat industry in Ukraine have been considered and analyzed. Among the existing problems, one can distinguish the following: insufficient financing by the state, monopolization, and low innovation orientation, weak level of transportation and storage systems in the industry. The solution of these problems is necessary for the further development of this branch of agriculture. Some ways of solving the highlights of the oil and fat industry in Ukraine are offered.

Key words: oil-fat industry, government funding, agricultural receipts, monopolization, venture investments, storage and transportation system, problems of the development of the oil-fat industry.

Постановка проблеми. Нині на світовому ринку Україна посідає провідне місце з продажу соняшникової олії. Взагалі олійно-жирова промисловість України є однією з найбільш потужних галузей харчової промисловості країни. Саме тут представлені широкий асортимент продукції, високий рівень прибутковості та конкурентоспроможності, застосування нових технологій, залучення іноземних вкладів, значна орієнтація на експорт сировини. Однак сучасний стан розвитку олійно-жирової галузі має деякі проблеми з подальшого розвитку, які актуальні сьогодні, а також є потреба позбавлення від цих негативних аспектів задля подальшого розвитку та процвітання олійно-жирових підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням аналізу проблем розвитку агропромислового комплексу України, а саме сучасним особливостям розвитку олійно-жирової галузі, присвячені праці таких вчених, як Ю.Я. Лузан [4], М.В. Присяжнюк [8], Ю.О. Лупенко [5], В.Я. Месель-Веселяк [5], П.Т. Саблук [9], А.П. Гайдуцький [11]. Проте, незважаючи на вже розкриті питання проблемних аспектів розвитку агропромислового

комплексу, деякі з них, які є не менш важливими, досі залишаються не вирішеними.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз основних проблем розвитку підприємств олійно-жирової галузі в Україні та створення можливих підходів до вирішення цих питань з розвитку зазначеної галузі в подальшому.

Виклад основного матеріалу дослідження. Серед інших країн в усьому світі Україна розділяє своє лідерство з виробництва соняшника з такими країнами, як Аргентина, Росія, Туреччина. Та з кожним роком це виробництво збільшується, адже наші природно-кліматичні умови дають змогу вирощувати цю культуру майже на всій території.

Але, незважаючи на досить позитивну картину розвитку та високу конкурентоспроможність олійно-жирової галузі, вона має низку деяких проблем, вирішення яких дасть змогу галузі вийти на перші місця на міжнародному рівні з виробництва та експорту олійної продукції. Серед них можна виділити таку низку основних проблем.

1. **Недостатня фінансова підтримка з боку держави.** Основною і найбільш впливовою проблемою в розвитку сільського господарства, включаючи

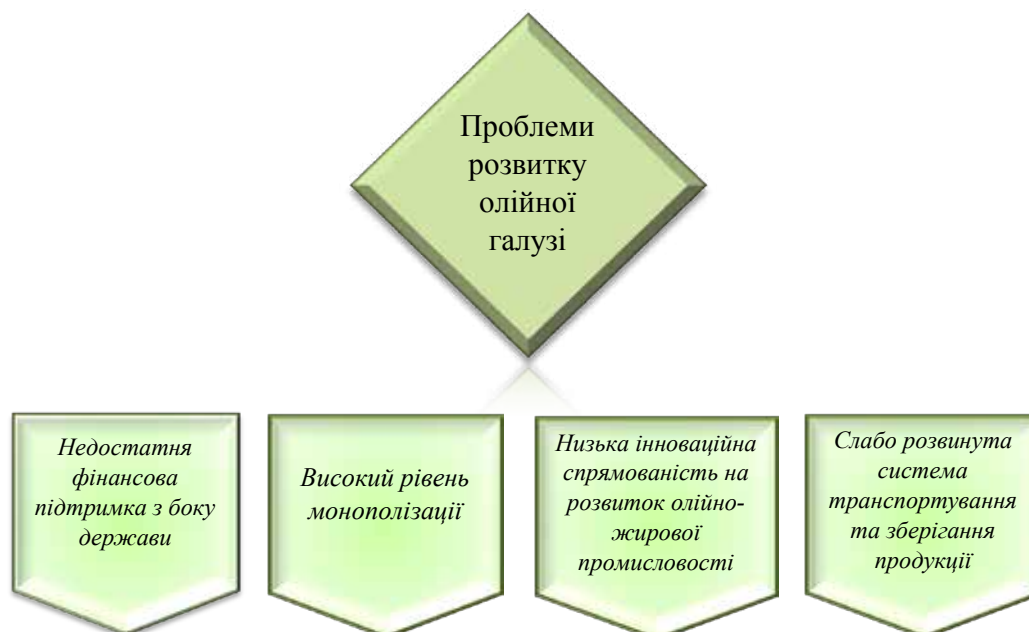


Рис. 1. Проблемні аспекти олійно-жирової галузі

олійно-жирову галузь, є недостатнє фінансування, а також низька підтримка з боку держави. Ця проблема характеризується тим, що все ж таки інвестиційну увагу привертають до себе лише великі підприємства, а малі та середні залишаються без такої необхідної їм фінансової підтримки. Також важливим моментом є те, що наявність інвестицій не є гарантом повного використання виробничих потужностей та їх нарощування.

Обладнання, яке використовують вітчизняні підприємства, носить імпортований характер, що відбувається лише через відсутність вітчизняних аналогів, які були б значно дешевшими і розширили б інноваційно-інвестиційні можливості галузі. Неможливо не відзначити ще один проблемний аспект, а саме використання виробничих потужностей, які є цілком зношеними і потребують негайного оновлення. Через вищепераховані проблеми відбуваються значні втрати продукції, перевантаження морально і фізично зношеного обладнання, нерациональне використання виробничих потужностей та сировини. Ці проблеми є вирішуваними, але для цього необхідно дати ту саму необхідну фінансову підтримку, що можливе завдяки таким методам фінансового забезпечення:

- державне фінансування;
- аграрні розписки;
- венчурні інвестиції;
- форвардні контракти.

Стосовно аграрних розписок, то першоджерело вони беруть з Бразилії, де почали діяти ще в 1994 році. Щодо нашої держави, то Закон України «Про аграрні розписки» був ухвалений у 2012 році і набув чинності 19 березня 2013 року, але на практиці почали застосовувати його лише у 2015 році.

Кредитором першої аграрної розписки 13 лютого 2015 року в Україні стало сільськогосподарське підприємство «Комбікормовий завод». Цю аграрну розписку видала компанія «ПЗК-АГРО» на 32 т насіння соняшника, договірна вартість якого склала 192 тис. грн. [6].

Звичайно, поступово використання аграрних розписок почало збільшуватись. Вартість користування таким фінансовим інструментом становить переважно від 16% до 22%. Це дещо дешевше, ніж оформлення кредиту, крім того, має більш спрощену процедуру оформлення документів та лояльніші вимоги до застави [7].

Звісно, всі системи неідеальні, і ця не є винятком, бо як боржники, так і кредитори в процесі застосування аграрних розписок зіткнулися з низкою проблем, але те, що ми почали використовувати такий бразильський досвід, дасть нам більше можливостей стосовно виходу з усіляких банківських кредитів, а також зменшення залежності від державного фінансування.

Крім класичних банківських кредитів та застави майбутнього врожаю (наприклад, аграрні розписки), банки пропонують також такі види фінансування, як, зокрема, авалювання векселів, факторинг, акредитиви, гарантії. Але не всі вони можуть ефективно спрацьовувати та забезпечити необхідний розвиток олійно-жирової галузі.

2. Високий рівень монополізації. Досконале функціонування ринку виявляється в однорідності пропонованих товарів, вільній торгівлі та поширенні інформації, а також у великій кількості виробників, а ось щодо монополії, то це поняття є зовсім протилежним. Тобто монополія – це захоплення однією або кількома великими компані-

ями ринку, які встановлюють свої правила, цінову політику, контролюють обсяги виробництва тощо. Це все приводить до неможливості надання вибору споживачу та відсутності конкуренції цін. На жаль, така ситуація відображається і в олійно-жировій галузі. Одним з представників найбільших компаній у цій сфері виробництва є вітчизняна компанія «Кернел Груп».

«Кернел» – провідний у світі та найбільший в Україні виробник та експортер соняшникової олії, ключовий постачальник сільськогосподарської продукції з регіону Чорноморського басейну на світові ринки. Свою продукцію «Кернел» експортує більш ніж в 60 країн світу [13]. До складу цієї компанії входять «Українська Чорноморська Індустрія», «Русские масла», «Дружба-Нова», «Кіровоградолія», Полтавський завод, «Приколотянський», і це ще не повний перелік заводів, які придбала компанія «Кернел Груп». І завдяки таким розширенням та придбанню у 2017 році активів холдингу «Українські Аграрні Інвестиції» та компанії «Агро Інвест Україна» земельний банк «Кернел» перевищив 600 тис. гектарів і став одним з найбільших в Україні [13]. Ця компанія не тільки є лідером у виробництві олійно-жирової продукції, а також є основним її експортером (1 995,3 млн. дол.). І це не єдина компанія, яка є лідером галузі, серед них відомі ще такі, як «Миронівський хлібопродукт» (обсяг експорту становить 524 млн. дол.), «Cargill Україна» (495 млн. дол.), «Bunge Україна» (337,5 млн. дол.), «ViOil» (339,4 млн. дол.) [14].

Отже, можна сказати, що більшість цих спеціалізованих підприємств входить до складу агрохолдингів та агропромислових формувань. А це означає, що через збільшення компаній за рахунок поглинання інших компаній монополісти мають можливість встановлювати свої правила, регулювати ціни, обсяги виробництва, контролювати ринки сировини та готової продукції, а також зменшувати вплив конкурентів.

Через такі умови, які склалися на сучасному ринку, ми можемо мати такі наслідки, як труднощі у входженні нових підприємств з аналогічною продукцією, деякі втрати з боку суспільства, а саме це виражається у можливості монополістичних компаній безмежно збільшувати ціни на продукцію та послуги незалежно від того, чи змінились витрати на даний товар, чи не має споживач іншого вибору, як купувати товар на встановлених умовах. Також не менш впливовим наслідком високого рівня монополізації є недозавантаженість виробничих потужностей підприємств, що є досить очікуваним, адже завдяки своїй монополійній владі та контролю ринку виробнику досить вигідно виготовити менший обсяг продукції, але реалізувати його за несправедливо завищеними цінами. Все це в майбутньому приводить до гальмування розвитку, модернізації та вдосконалення продукції.

3. Низька інноваційна спрямованість на розвиток олійно-жирової промисловості. В Україні серед інших галузей олійно-жирова промисловість є однією з найбільш інноваційних галузей вітчизняної економіки. Інноваційна діяльність підприємств олійно-жирової галузі здійснюється через впровадження комплексного обладнання для забезпечення повного циклу виробництва олії та похідних продуктів; застосування в технологіях виробництва олій та жирів нових видів каталізаторів; удосконалення технології екстракції олій та виробництва маргарину; використання відходів олійно-жирового виробництва для створення нової продукції; застосування спеціальних технологій для покращення органолептичних і фізикохімічних властивостей вершкового масла та спредів на основі використання натуральних смакових та ароматичних добавок із натуральної молочної сировини тощо [3]. Однак частка підприємств в олійно-жировій галузі, які спрямовують свою діяльність на придбання нових технологій, дуже незначна.

Причинами, що перешкоджають інноваційному розвитку галузі, є недостатність власних фінансових ресурсів підприємств; необхідність здійснення великих витрат на нововведення та тривалий термін їх окупності; недостатня пряма фінансова підтримка з боку держави; відсутність системи захисту комерціалізації інноваційних розробок; слабкий зв'язок підприємств, науково-дослідних інститутів, держави у розробці та реалізації інноваційних проектів; відсутність пільг у податковій та фінансово-кредитній сферах для підприємств, які впроваджують інновації [10].

Передовою причиною інноваційної «активності» підприємств олійно-жирової галузі є низький рівень інвестиційних вкладів. Адже їх лівова частка дістається великим підприємствам-монополістам, де застосовується й іноземний капітал, а інвестування середнього бізнесу вітчизняного простору залишається осторонь. До того ж не є запорукою успіху й те, що велику частину інвестування вкладають у збільшення виробничих потужностей, бо це не завжди означає їх стовідсоткову завантаженість, як ми зазначали раніше. Оскільки інноваційна спрямованість безпосередньо залежить від інвестицій, то можемо розглянути динаміку обсягів прямих інвестицій у сільське господарство загалом (рис. 2).

Проаналізувавши наведений графік, можемо сказати, що найбільший рівень прямих інвестицій сільське господарство мало у 2014 році. Щодо останніх років, то обсяги більшими не стають, а навіть демонструють зниження. І тому стає зрозумілим, чому галузь має проблеми з інноваційним розвитком.

Інвестування в основні фонди є одним із засобів інноваційного розвитку підприємств. Інвестування в модернізацію основних засобів підприємств – це перспектива подальшого розвитку економіки України та забезпечення конкуренто-

спроможності, про що зазначали деякі вітчизняні вчені у своїх статтях, такі як А.О. Касич, Є.В. Романенко [1; 2].

Висвітлені проблеми в інноваціях на підприємствах цієї галузі та вкладання інвестицій у них можна було б спробувати вирішити за допомогою такого важеля, як венчурні інвестиції, або ризикові інвестиції. Початок своєї історії вони беруть із США, проте наше поняття цих інвестицій дещо відрізняється від зарубіжного. Якщо за кордоном такі вкладення більше спрямовують у ІТ-технології, наукову прогресію, то у вітчизняній практиці користуються попитом такі сфери венчурного інвестування, як харчова промисловість, сільське господарство та переробка сільгосппродукції, будівництво, роздрібна торгівля.

Ризикованість венчурних інвестицій не відлякує інвесторів, бо є широкий спектр застосування цих вкладень, отже, якщо його раціонально використати, можна отримати більші прибутки та значніші переваги, ніж вкладання коштів в інші інститути спільного інвестування. Згідно з українським законодавством венчурні фонди, як і будь-який інший інститут спільного інвестування, звільняється від сплати податку на прибуток та ПДВ до моменту завершення своєї роботи та виплати дивідендів. Це дає змогу забезпечити беззбиткове реінвестування грошей від реалізації проекту. Акумуляючи прибуток у рамках венчурного фонду, інвестор має змогу реінвестувати його в інші проекти без сплати податків [12]. Саме це приваблює більшість інвесторів до вкладання інвестицій у ризиковані проекти.

Зараз Україна не відповідає світовим стандартам щодо застосування венчурних інвестицій в інноваційні високотехнологічні проекти, але їх застосування може послугувати додатковим важелем у вирішенні питань інноваційної спрямованості на розвиток олійно-жирової промисловості. Підтримка наукоємних підприємств, які будуть займатися не просто оновленням застарілого (зношеного) обладнання, але й розробленням та виготовленням нових апаратів для переробки сировини, цілком зможуть стати аналогами закордонної техніки, яку ми імпортуємо задля використання на вітчизняних підприємствах та на яку витрачаємо багато коштів, може послугувати вирішенню такого важливого та одвічного питання, як використання застарілого обладнання.

4. Слабо розвинута система зберігання та транспортування. На зернових ринках України спостерігається значне підвищення виробництва основних зернових культур, зокрема олійних. Це означає, що такі позитивні зміни в агропромисловому комплексі привели до загострення інших проблем, однією з яких є система зберігання та транспор-

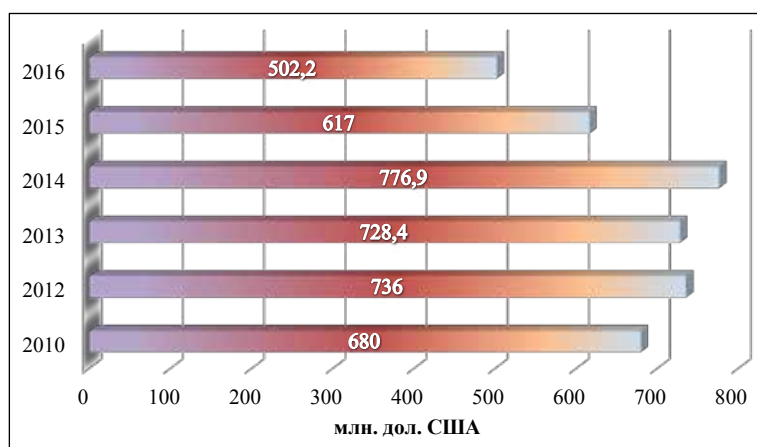


Рис. 2. Обсяги прямих інвестицій у сільське господарство

тування зернових культур. Розвиток ефективної системи зберігання є важливим фактором впливу на якість продукції, а також на зниження витрат ресурсів для підприємств-виробників.

Сьогодні система зберігання зернових і олійних культур в Україні представлена зернохосовищами різних типів, як побудованими ще за часів Радянського Союзу, так і сучасними високотехнологічними комплексами для зберігання зерна. Основу системи зберігання складають елеватори різних типів, що є комплексом споруд і механізмів, призначених для приймання зерна, його післязбиральної обробки (очищення, сушіння), зберігання та відвантаження на різні види транспорту. Загальна ємність зернохосовищ України оцінюється в 45 млн. т. Сертифікат відповідності, який підтверджує якість надаваних послуг і належне технічне оснащення, має 659 зернохосовищ загальною місткістю близько 29 млн. тонн. При цьому частка зернохосовищ, що перебувають у державній власності, становить 12%, а 88% є приватизованими зерноскладами [15].

Тобто, виходячи з цього, можемо сказати, що сформована система зберігання є не досить розвиненою, адже сертифікати відповідності деякі зернохосовища України не отримали, тобто і якість такої продукції може не відповідати всім нормам. Також ще однією проблемою є те, що будівництво системи зберігання можливе лише для великих підприємств і є недосяжним для малих та середніх за повної відсутності фінансової підтримки держави.

Ще однією не менш важливою проблемою є транспортування олійної продукції. Адже одну з головних ролей у реалізації продукції відіграють можливості галузі та підприємств якнайшвидше відвантажити продукцію. Одним з найбільш популярних видів транспортування олійно-жирової продукції виступає автомобільний та залізничний транспорт. І тут можна відзначити такі проблеми, що має підприємство, яке транспортує свою продукцію автомобільним способом, як високі затрати

на перевезення масштабних обсягів олійної продукції на далекій відстані. Щодо залізничного транспортування, то тут також є свої недоліки, які мають дещо спільне з автомобільним способом, і це також значні затрати. «Укрзалізниця» протягом останнього часу підвищувала тарифи на вантажне перевезення, і ця негативна тенденція спостерігається і в 2017 р., адже Кабінет Міністрів затвердив рішення про підвищення тарифів на залізничні вантажоперевезення з 1 жовтня на 22,5%.

Внаслідок використання автотранспорту та залізничного транспорту для перевезення олійної продукції виникають додаткові проблеми, зокрема високий рівень зносу, що має не найкращий вплив на продукцію та подовжує терміни її доставки.

Висновки з проведеного дослідження. Виділені проблеми мають суттєвий характер, який впливає на гальмування розвитку олійно-жирової галузі. Тобто визначення шляхів їх вирішення дасть поштовх галузі до розвитку в усіх її аспектах, зокрема виходу на нові міжнародні ринки та здобуття лідерства у виробництві олійної продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Касич А.О. Проблеми обліку основних засобів в сільському господарстві / А.О. Касич, А.А. Телешун // *Фінансовий простір*. – 2016. – № 3 (23). – С. 89–95.
2. Касич А.О. Проблеми ефективності використання основних засобів сільськогосподарських підприємств / А.О. Касич, Є.В. Романенко // *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки*. – 2012. – Вип. II (46). – С. 109–116.
3. Купчак П.М. Харчова промисловість України в умовах активізації інтеграційних та глобалізаційних процесів : [монографія] / П.М. Купчак ; за ред. Л.В. Дейнеко. – К. : Рада по вивч. прод. сил України НАН України, 2009. – 152 с.
4. Лузан Ю.Я. Напрями розвитку сільськогосподарського виробництва і соціальної сфери села / Ю.Я. Лузан // *Економіка АПК*. – 2009. – № 7. – С. 3–12.
5. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. – 2-е вид., перероб. і допов. – К. : ННЦ ІАЕ, 2012. – 218 с.
6. Мамалига С.В. Аграрні розписки в Україні: проблеми та перспективи розвитку / С.В. Мамалига // *Агросвіт*. – 2017. – № 9. – С. 30–34.
7. Маслак О.М. Бюджетування агровиробництва 2017 року / О.М. Маслак // *Пропозиція*. – 2016. – № 12. – С. 44–46.
8. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / [М.В. Присяжнюк, М.В. Зубець, П.Т. Саблук та ін.] ; [за ред. М.В. Присяжнюка, М.В. Зубця, П.Т. Саблука, В.Я. Месель-Веселяка, М.М. Федорова]. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 1008 с.
9. Аграрна реформа в Україні (здобутки, проблеми і шляхи їх вирішення) / [П.Т. Саблук, В.Я. Месель-Веселяк, М.М. Федоров] // *Економіка АПК*. – 2009. – № 12. – С. 3–13.

10. Швед Т.В. Ідентифікація проблем розвитку підприємств олійно-жирової галузі в Україні / Т.В. Швед, І.С. Біла // *Проблеми економіки*. – 2015. – № 1. – С. 174–179.

11. Гайдуцький А.П. Формування аграрного ринку – шлях до фінансової стабілізації та інвестиційної привабливості сільського господарства / А. П. Гайдуцький [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://magazine.faaf.org.ua>.

12. Стариченко О.О. Особливості та можливості венчурних інвестиційних фондів в Україні / О.О. Стариченко // Інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ufin.com.ua/analit_mat/rzpf/195.htm.

13. Офіційний сайт «Кернел Груп» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.kernel.ua>.

14. Рейтинг найбільших експортерів рослинної олії в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agravery.com>.

15. Системи зберігання зерна в Україні та Росії: загальний стан та перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://svitagro.com>.

16. Офіційний сайт державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

REFERENCES:

1. Kasych A.O. Problemy obliku osnovnyh zasobiv v sil's'komu gospodarstvi / Kasych A.O., Teleshun A.A. // *Finansovyj prostir*. – 2016. – № 3 (23). – P. 89–95.
2. Kasych A.O. Problemy efektyvnosti vykorystannja osnovnyh zasobiv sil's'kogospodars'kyh pidpryemstv / Kasych A.O. Romanenko Je.V. // *Visnyk Chernivec'kogo torgovel'no-ekonomichnogo instytutu. Ekonomichni nauky*. – Chernivci, 2012. – Vyp. II (46). – P. 109–116.
3. Kupchak P.M. Harchova promyslovist' Ukrainy v umovah aktyvizacii' integracijnyh ta globalizacijnyh procesiv : monografija / P.M. Kupchak ; [za red. L.V. Dejneko]. – K. : Rada po vyvch. prod. syl Ukrainy NAN Ukrainy, 2009. – P. 152.
4. Luzan Ju.Ja. Naprjamy rozvytku sil's'kogospodars'kogo vyrobnyctva i social'noi' sfery sela / Luzan Ju.Ja. // *Ekonomika APK*. – 2009. – № 7. – P. 3–12.
5. Strategichni naprjamy rozvytku sil's'kogo gospodarstva Ukrainy na period do 2020 roku / za red. Ju.O. Lupenka, V.Ja. Mesel'-Veseljaka. – 2-e vyd., pererob. i dopov. – K. : NNC IAE, 2012. – P. 218.
6. Mamalyga S.V. Agrarni rozpysky v Ukraini: problemy ta perspektyvy rozvytku / S.V. Mamalyga // *Agrosvit*. – 2017. – № 9. – P. 30–34.
7. Maslak O.M. Bjudzhetuвання agrovirobnyctva 2017 roku / O.M. Maslak // *Propozycja*. – 2016. – № 12. – P. 44–46.
8. Agrarnyj sektor ekonomiky Ukrainy (stan i perspektyvy rozvytku) / [Prysjazhnjuk M.V., Zubec' M.V., Sabluk P.T. ta in.] ; za red. M.V. Prysjazhnjuka, M.V. Zubcja, P.T. Sabluka, V.Ja. Mesel'-Veseljaka, M.M. Fedorova. – K. : NNC IAE, 2011. – P. 1008.
9. Agrarna reforma v Ukraini (zdobutky, problemy i shljahy i'h vyrishennja) / [P.T. Sabluk, V.Ja. Mesel'-Veseljak, M.M. Fedorov] // *Ekonomika APK*. – 2009. – № 12. – P. 3–13.

10. Shved T.V. Identyfikacija problem rozvytku pid-pryjemstv olijno-zhyrovoi' galuzi v Ukraïni / T.V. Shved, I.S. Bila // Problemy ekonomiky. – 2015. – № 1. – P. 174–179.

11. Gajduc'kyj A.P. Formuvannja agrarnogo rynku – shljah do finansovoi' stabilizacii' ta investycijnoi' pryvablyvosti sil's'kogo gospodarstva [Elektronnyj resurs] / A.P. Gajduc'kyj. – Rezhym dostupu : <http://magazine.faaf.org.ua>.

12. Starychenko O.O. Osoblyvosti ta mozhlyvosti venchurnyh investycijnyh fondiv v Ukraïni informacijno-analitychnyj portal Ukraïns'kogo agentstva finansovogo rozvytku [Elektronnyj resurs]. –

Rezhym dostupu : http://ufin.com.ua/analit_mat/rzp/195.htm.

13. Oficijnyj sajt “Kernel Grupp” [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu : <https://www.kernel.ua>.

14. Rejtyng najbil'shyh eksporteriv roslynnoi' olii' v Ukraïni [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu : <http://agravery.com>.

15. Systemy zberigannja zerna v Ukraïni ta Rosii': zagal'nyj stan ta perspektyvy [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu : <http://svitagro.com>.

16. Oficijnyj sajt derzhavnogo komitetu statystyky Ukraïny [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Onyshchenko O.V.

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor, Department of Accounting and Finance
Kremenchuk National University named after Mikhail Ostrogradsky

Kurena O.O.

Student
Kremenchuk National University named after Mikhail Ostrogradsky

Krykunenko A.S

Student
Kremenchuk National University named after Mikhail Ostrogradsky

PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF ENTERPRISES OF OIL-FAT IN UKRAINE

At the moment in the world market Ukraine occupies a leading place in the sale of sunflower oil. Among other countries around the world, Ukraine shares its leadership in sunflower production, with countries such as Argentina, Russia, Turkey and every year this production is increasing. But despite the rather positive picture of development and the high competitiveness of the oil and fat industry, it has a number of some problems, the solution of which will enable the industry to become leaders at the international level in the production and export of oilseeds. Among them there are a number of key problems: insufficient financial support from the state, high level of monopolization, low innovation orientation on the development of the oil and fat industry, poorly developed system of transportation and storage of products.

The first and most influential issue is the lack of funding, as well as low government support. This problem is characterized by the fact that only large enterprises attract investment attention, while small and medium ones remain without the financial support they need. Equipment used by domestic enterprises is imported, and this is only due to the absence of domestic analogues, which would be much cheaper and would expand the innovation and investment opportunities of the industry. There is also another problematic aspect - the use of production facilities that are completely worn out and require an immediate upgrade. Due to the above-mentioned problems there are significant losses of production, overload and morally and physically worn out equipment, inefficient use of production capacities and raw materials. All these problems are solvable, but this requires financial support to be provided, for example, through agrarian receipts that are in short supply and have only become a newly introduced lever in our system, or through venture investments that will improve the innovative capabilities of domestic enterprises and attract foreign investments in the improvement and development of the oil and fat industry.

An additional obstacle to the development of this industry is that in our country a phenomenon such as a monopoly is clearly expressed by one or more large market companies that establish their own rules, price policy, control over output, etc. All this leads to the impossibility of choosing a consumer and the lack of competition in prices, the difficulty in entering new enterprises with similar products, under capacity of production capacities of enterprises, since it is quite profitable for the producer to produce a smaller volume of products, but to realize it at unjustly inflated prices. All this in the future leads to inhibition of development, modernization and product improvement.

And the last of these problems is the poorly developed system of storage and transportation of grain crops, because the development of an efficient storage and transportation system is an important factor in influencing product quality and also reducing resource costs for manufacturing companies.

The selected problems are of significant nature, which affects the inhibition of the development of the oil and fat industry, and their solution will lead to the development of domestic agroindustrial complex and the emergence of a new level of oil and fat production.

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ПОДОЛАННЯ АСИМЕТРІЇ В НАЦІОНАЛЬНОМУ СУДНОПЛАВСТВІ

PRIORITY TOWARDS OVERCOMING ASYMMETRIES IN NATIONAL SHIPPING

У статті проаналізовано останні зміни та основні особливості податкового законодавства України для судноплавних компаній. Охарактеризовано судноплавні компанії України щодо виду господарської діяльності, прапора реєстрації та форм власності для суден. Виокремлено особливості оподаткування судноплавних компаній-нерезидентів України. Запропоновано вибрати вид стимулювання розвитку судноплавної галузі за типом голландської моделі оподаткування тоннажу. Обґрунтовано необхідність внесення змін до Податкового кодексу України.

Ключові слова: судноплавні компанії, податкове навантаження, фрахт, амортизація, транспортно-експедиторські послуги, трансферне ціноутворення.

В статье проанализированы последние изменения и основные особенности налогового законодательства Украины для судоходных компаний. Охарактеризованы судоходные компании Украины касательно вида хозяйственной деятельности, флага регистрации и форм собственности для судов. Выделены особенности налогообложения судоходных компаний-нерезидентов

Украины. Предложено выбрать вид стимулирования развития судоходной отрасли по типу голландской модели налогообложения тоннажа. Обоснована необходимость внесения изменений в Налоговый кодекс Украины.

Ключевые слова: судоходные компании, налоговая нагрузка, фрахт, амортизация, транспортно-экспедиторские услуги, трансфертное ценообразование.

The article analyzes the recent changes and main features of Ukrainian tax legislation for shipping companies. The shipping companies of Ukraine are characterized with respect to the type of economic activity, flag registration and forms of ownership for ships. The peculiarities of taxation of shipping companies-non-residents of Ukraine are singled out. It was proposed to choose the type of incentive for the development of the shipping industry as a Dutch model of tonnage taxation. The need for introducing amendments to the Tax Code of Ukraine is justified.

Key words: shipping companies, tax burden, freight, depreciation, transport-forwarding services, transfer pricing.

УДК 338.47+656.61

Познанська І.В.

к. е. н., старший науковий співробітник відділу ринку транспортних послуг Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень Національної академії наук України

Постановка проблеми. Транспортна галузь є каталізатором розвитку усіх галузей економіки країни, а ефективне функціонування та розвиток транспорту створюють необхідні та найбільш сприятливі умови для перевезення товарів та пасажирів, знижуючи собівартість перевезення та витрати часу. Перешкоджання розвитку будь-якого виду транспорту спричиняє циклічну реакцію і відбивається на розвитку кожної галузі та економічному іміджі країни.

Морські держави завжди мали переваги перед країнами, що не мають прямого виходу до водних транспортних шляхів, відповідно, проводили політику всебічної підтримки розвитку морсько-господарського комплексу, застосовували різноманітні засоби стимулювання розвитку та залучення інвестицій у галузь. В Україні, як відомо, навпаки, протягом 25 років знищувалась судноплавна галузь різними шляхами. Торговельний флот давно загублено, уряд орієнтується суто на розвиток транспортної інфраструктури, результатом підписання угоди між Україною та ЄС стала розробка законопроектів щодо забезпечення безпеки та уніфікації системи підготовки та дипломування морських кадрів, а також усунення перешкод стосовно використання українських річкових судноплавних шляхів іноземними фрахтівниками.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою відродження судноплавної галузі України займалися багато вітчизняних вчених,

зокрема було висунуто пропозиції щодо використання тоннажного податку як інструмента стимулювання розвитку судноплавства [1–5]. Крім того, що це дослідження виконано на основі останніх даних, воно відрізняється порівнянням вітчизняного законодавчого поля та загальносвітового досвіду, а також більш детальним вивченням саме засобів реалізації.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення основних заходів щодо забезпечення умов ефективного функціонування судноплавних компаній України в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. На ринку морських перевезень України сьогодні працює близько 70 компаній, що є власниками або операторами флоту, транспортно-експедиторськими, крїїнговими компаніями тощо. Найбільшу частку складають компанії, що надають посередницькі послуги та послуги з організації перевезень, це приблизно 60% від загальної кількості. Ще декілька років тому кількість компаній складала більше 100, проте за останній період багато з них припинили діяльність або переключились на інші види діяльності. Причиною такого становища є дуже складне податкове навантаження та бюрократичні перепони на шляху до нормального здійснення господарчої діяльності.

Що стосується судноплавних компаній, то ще на початку року нараховувалось 20 найбільш успішних та впливових, які переважно виконували пере-

везення внутрішніми водними шляхами або «ріка – море», виконували обслуговування суден в портах, але й далеко не всі з них зареєстровані в Україні та належать до прапорів Голландії, Росії, Мальти, Литви, Панами, Грузії, Молдови, Сент-Вінсенту та Гренадін, Домінікани з метою зменшення своїх видатків. За останній час деякі компанії за тими чи іншими обставинами втратили флот та перекаліфікувались на компанії з надання послуг.

Податкове навантаження є пріоритетом під час вибору прапору судна, а також від нього залежить, до бюджету якої держави будуть поступати надходження, тому сприятливі умови функціонування судноплавних компаній виражаються у сприятливій системі національного оподаткування.

Згідно з Податковим кодексом України (2017 рік) податок на прибуток підприємств оподатковується за основною ставкою 18% (стаття 136), при цьому пільгові ставки податку визначені лише для страховальної діяльності в 0% (стаття 136.3) та доходів від ігрових автоматів в 10% (стаття 136.4.1).

Що стосується доходу від фрахту, то для нерезидентів він оподатковується за особливою ставкою.

«141.4. Особливості оподаткування нерезидентів.

141.4.1. Доходи, отримані нерезидентом із джерелом їх походження з України, оподатковуються в порядку і за ставками, визначеними цією статтею. Для цілей цього пункту такими доходами є:

г) фрахт та доходи від інжинірингу.

141.4.4. Сума фрахту, що сплачується резидентом нерезиденту за договорами фрахту, оподатковується за ставкою 6 відсотків у джерела виплати таких доходів за рахунок цих доходів. При цьому:

– базою для оподаткування є базова ставка такого фрахту;

– особами, уповноваженими справляти податок та вносити його до бюджету, є резиденти, які виплачують такі доходи, незалежно від того, чи є вони платниками податку, а також суб'єктами спрощеного оподаткування» [6].

Тобто в законодавстві України сплата податку на прибуток підприємств нерезидентом, що зареєстрований та працює на території України, виконується за пільговою ставкою та створює сприятливі умови для функціонування іноземних судноплавних компаній (їх представництв) на території України. Представництва, які здійснюють оподатковувану діяльність в Україні, зобов'язані вести бухгалтерський і податковий облік відповідно до місцевого законодавства, подавати до податкових органів за місцем своєї реєстрації податкову і фінансову звітність. Постійні представництва нерезидентів як платники податку на прибуток в Україні розраховують податкові зобов'язання відповідно до Порядку розрахунку податкових зобов'язань нерезидентів, які провадять діяльність на території України через постійне представництво, затвердженого Наказом Міністерства

Таблиця 1

Українські судноплавні компанії (2017 рік)

Назва	Прапор суден	Власник/оператор
Укрферри	Панама, Литва	Власник
Укррічфлот	Україна	Власник
Торговий флот Донбасу	Україна	Власник
Укртанкер	Україна, Росія	Власник
ПрАТ «УДП»	Україна	Власник
ТОВ СП «Нібулон»	Україна	Власник
Одеська танкерна компанія	Росія	Оператор бункеровочного флоту
ООО «Іріда»	Україна	Власник однієї одиниці флоту
ООО «Сі Уїнд»	Україна	Оператор буксирного флоту
Трансфип	Україна, Росія, Мальта, Грузія, Беліз, Сент-Вінсент і Гренадіни	Власник та оператор (буксири, плав. крани, перевантажувальні комплекси)
Трансшип балк	Мальта	Оператор суховантажів
Донмар	Росія	Оператор буксирного флоту
UKR Shipmanagement	Панама, Литва	Оператор, дочірнє підприємство Укрферри
Kiev shipping	Україна	Оператор
KDM shipping	Україна, Росія	Власник
Cometas	Голландія	Власник, оператор
Niesco shipping	Домінікана	Власник, оператор
ARGO Shipping Group	Україна, Молдова	Власник
ATLANTIC Ship management	Мальта	Власник

фінансів України від 13 червня 2016 року № 544. Усе це стосується нерезидента, зайнятого імпортом в Україну, тому що джерела його прибутку розташовані в Україні.

Будь-яка судноплавна компанія, яка використовує найману працю, повинна нараховувати заробітну плату та утримувати податок на доходи фізичних осіб та військовий збір, а також відраховувати внески до фонду державного соціального страхування (18%, 1,5% та 22% відповідно).

Для резидентів України немає податкових пільг або спеціальних податкових режимів під час оподаткування судноплавних компаній, але є можливість вибрати спрощену систему оподаткування. Суб'єкти господарювання, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, поділяються на три групи. В перші дві групи входять види діяльності, на які не поширюється судноплавна діяльність. Третю групу складають фізичні особи-підприємці, які не використовують працю найманих осіб, або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, що є необмеженою; юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми, у яких протягом календарного року обсяг доходу не перевищує 5 млн. грн. (стаття 291.4(3)). Тобто якщо працівники працюють за договором підряду, то таких працівників підприємець не враховує. В цьому разі відсоткова ставка єдиного податку для платників третьої групи встановлюється у розмірі 3% доходу в разі сплати податку на додану вартість, а також 5% в разі включення податку на додану вартість до складу єдиного податку (стаття 293.3, пункти 1, 2). Для суми доходу, що перевищує 5 млн. грн., встановлюється ставка податку у 15%, тому можна зробити висновок, що такі умови розраховані на перевезення українськими судноплавними компаніями в межах України, тому що навіть фрахт за перевезення в межах Чорного та Середземного морів партії зерна у 5 000 т складатиме близько 100 000\$.

Зменшення видатків судноплавної компанії можливе за рахунок нарахування амортизації основних засобів, зокрема рухомого складу, згідно зі статтями 138 та 177.4.6 ПК України [6]. Тобто нарахування амортизації основних засобів можливе як для суб'єктів господарювання, що вибрали звичайну систему оподаткування, так і для спрощеної системи. Амортизація нараховується за основними засобами, що перебувають в організації на правах власності, господарського відання, оперативного управління і договору оренди. При цьому амортизація за об'єктами основних засобів організацій, що працюють за договором оренди, проводиться орендарем як по майну, що знаходиться на правах власності.

Зазначені у статті 177.4.6 ПК України підприємці мають право (за власним бажанням) включати до складу витрат, пов'язаних з провадженням їх гос-

подарської діяльності, амортизаційні відрахування з відповідним веденням окремого обліку таких витрат. При цьому амортизації підлягають витрати на придбання основних засобів та нематеріальних активів. Не підлягають амортизації та повністю включаються до складу витрат звітного періоду витрати на проведення ремонту, реконструкції, модернізації та інших видів поліпшення основних засобів; ліквідацію основних засобів (у частині залишкової вартості). Це означає, що амортизація може нараховуватись лише на ті засоби, які перебувають у господарській діяльності.

Амортизація нараховується протягом строку корисного використання (експлуатації) об'єкта основних засобів та нематеріальних активів, самостійно установленого фізичною особою, але не менше мінімально допустимого строку корисного використання об'єкта основних засобів та нематеріальних активів, зокрема на водні транспортні засоби (стаття 177.4.9) [6]. Цей строк встановлюється платником податків, але не є меншим допустимого строку, який для транспортних засобів складає 5 років. Амортизація нараховується доти, доки сума залишкової вартості не дорівнює ліквідаційної вартості засобу.

Строк корисного використання для державних підприємств водного транспорту становить 20 років. Амортизація нараховується прямолінійним засобом, тобто річна сума амортизації дорівнює відношенню первісної вартості, зменшеної на суму ліквідаційної вартості, до строку корисного використання.

Якщо загальна сума від здійснення операцій з постачання товарів/послуг, що підлягають оподаткуванню, зокрема з використанням локальної або глобальної комп'ютерної мережі, нарахована (сплачена) такій особі протягом останніх 12 календарних місяців, сукупно перевищує 1 млн. грн., така особа повинна зареєструватися як платник податку на додану вартість (стаття 181.1) та нараховувати ПДВ за ставкою у 20%. Деякі операції, пов'язані із судноплавною діяльністю, відокремлені пільговими умовами.

Стаття 195 Податкового кодексу України визначає операції, що підлягають оподаткуванню за нульовою ставкою ПДВ, підпункт 195.2 (а) якої визначає постачання товарів, зокрема, «для заправки або забезпечення морських суден, що:

– використовуються для навігаційної діяльності, перевезення пасажирів або вантажів за плату, промислової, риболовецької або іншої господарської діяльності, що провадиться за межами територіальних вод України;

– використовуються для рятування або подання допомоги в нейтральних або територіальних водах інших країн» [6].

Підпункт 195.1.3 містить постачання таких послуг, як міжнародні перевезення пасажирів і багажу та вантажів залізничним, автомобільним,

морським і річковим та авіаційним транспортом. Перевезення вважається міжнародним, якщо здійснюється за єдиним міжнародним перевізним документом.

Статтею 196 ПК України визначені операції, що не є об'єктами оподаткування ПДВ: «196.1.11. надання послуг з агентування і фрахтування морського торговельного флоту судновими агентами на користь нерезидентів, які надають послуги з міжнародних перевезень пасажирів, їхнього багажу, вантажів чи міжнародних відправлень» [6].

Статтею 197 ПК України визначені операції, що звільняються від оподаткування.

«197.8. Звільняються від оподаткування операції з постачання послуг з перевезення (переміщення) пасажирів та вантажів транзитом через митну територію України, а також з постачання послуг, пов'язаних із таким перевезенням (переміщенням).

Звільнення від оподаткування, передбачене абзацом першим цього пункту, не поширюється на операції з постачання послуг, що виконуються (надаються) для забезпечення переміщення (транспортування) природного газу транспортованими газопроводами (транспортування природного газу територією України в митному режимі транзиту).

197.9. Звільняються від оподаткування операції з постачання послуг, що надаються іноземним та вітчизняним суднам, які здійснюють міжнародні перевезення пасажирів, їхнього багажу і вантажів та оплачуються ними відповідно до законодавства України портовими зборами» [6].

Для платників податків, що виконують господарську діяльність на території України і в межах її континентального шельфу та виключної (морської) економічної зони, а також здійснюють викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами забруднення (пункт 240.1.1); скиди забруднюючих речовин безпосередньо у водні об'єкти (пункт 240.1.2), передбачено сплату екологічного податку. Стосовно діяльності морських торговельних суден слід сказати, що двома ключовими групами забруднювачів є окис сірки (SOx) та окис азоту (NOx), шкідливі як для здоров'я людини, так і для навколишнього середовища. В Податковому кодексі передбачено ставку податку за викиди оксидів азоту у 2 204,89 грн. за тонну, але для стаціонарних джерел забруднення, тобто цей податок не поширюється на рухомі транспортні засоби.

В Податковий кодекс України статтею 39 введено поняття трансферного ціноутворення з метою уникнення подвійного оподаткування контрольованих операцій за принципом «витягнутої руки». Контрольованими операціями є господарські операції платника податків, що можуть впливати на об'єкт оподаткування податком на прибуток підприємств платника податків, а саме:

1) господарські операції, що здійснюються з пов'язаними особами-нерезидентами;

2) зовнішньоекономічні господарські операції з продажу та/або придбання товарів та/або послуг через комісіонерів-нерезидентів;

3) господарські операції, що здійснюються з нерезидентами, зареєстрованими у державах (на територіях), включених до переліку держав (територій), затвердженого Кабінетом Міністрів України відповідно до підпункту 39.2.1.2, або які є резидентами цих держав;

4) господарські операції, що здійснюються з нерезидентами, які не сплачують податок на прибуток (корпоративний податок), зокрема з доходів, отриманих за межами держави реєстрації таких нерезидентів, та/або не є податковими резидентами держави, в якій вони зареєстровані як юридичні особи. Перелік організаційно-правових форм таких нерезидентів в розрізі держав (територій) затверджується Кабінетом Міністрів України.

Якщо нерезидентом, організаційно-правова форма якого включена до переліку, затвердженого Кабінетом Міністрів України відповідно до підпункту 4 цього пункту, у звітному році сплачувався податок на прибуток (корпоративний податок), господарські операції платника податків з ним за відсутності критеріїв, визначених підпунктами 1–3 цього пункту, визнаються неконтрольованими.

Зокрема, з 1 січня набрали чинності нові критерії для визнання господарських операцій контрольованими. Зокрема, втричі збільшено обсяг річного доходу платника податків (з 50 млн. грн. до 150 млн. грн.) та вдвічі збільшено обсяг операцій платника з одним контрагентом (з 5 млн. грн. до 10 млн. грн.).

Коли ставка податку на прибуток підприємств на 5 або більше відсотків нижча, ніж в Україні, під час здійснення господарської операції з нерезидентом та за умови своєчасного та повного обміну податковою інформацією на запити українського податкового органу, такі операції повністю або частково звільнюються від оподаткування доходів нерезидентів з джерелом їх походження з України. Часткове звільнення виконується шляхом повернення різниці між сплаченою сумою податку і сумою, яку нерезиденту необхідно сплатити згідно з міжнародним договором (стаття 103.1 ПКУ).

З нового Податкового кодексу видалено статтю про першу реєстрацію транспортного засобу. В попередній редакції за реєстрацію нового судна було потрібно виплатити податок, розмір якого залежав від потужності двигуна для самохідних та довжини судна для несамохідних суден.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи все вищезазначене, можна зробити висновки, що останні зміни в Податковому кодексі України спрямовані на остаточне знищення та неможливість відтворення судноплав-

ної галузі країни. Немає чіткої визначеності щодо режиму оподаткування судноплавної діяльності, основні пільги та преференції спрямовані на забезпечення умов функціонування компаній-нерезидентів країни, а усі ці заходи зменшують надходження до українського бюджету, навіть спроба наближення до стандартів ОЕСР щодо уникнення подвійного оподаткування не має можливості ефективно працювати за відсутності контролюючої системи та створює додаткові умови до виведення бізнесу в офшорні країни. Саме спрощення оподаткування для компаній-нерезидентів нагадує політику «зручних прапорів». Таку судноплавну політику проводять зазвичай острівні країни або країни, які не мають виходу в море чи будують свою економіку на залученні до своїх портів якомога більшої кількості суден та отримують доходи не з реєстрації суден, а з перевалки вантажів та обслуговування суден.

Спрощена система оподаткування не розрахована на залучення під український прапор іноземних фрахтівників, тому не може розглядатися як система, в якій може розвиватися судноплавний бізнес.

Розвитку судноплавства перешкоджає не лише податкове навантаження на судноплавний бізнес, але й непряме перешкоджання розвитку діяльності, що забезпечує якість цієї послуги. Пільги для транспортно-експедиторської діяльності призвели до того, що основна частка судноплавних компаній України надають лише послуги кріюінгу, експедирування, фрахтування суден, агентські, брокерські послуги тощо. Ті судна, що працюють в Україні, змушені реєструватися під так званими зручними прапорами, навіть прапор Молдови є більш привабливим для наших суден.

У світі існує відпрацьована та загальноприйнята система відносин в процесі здійснення морських перевезень, яка ґрунтується на виконанні умов міжнародних договорів, а за виконання цих умов та вжиття відповідних заходів, які забезпечуватимуть його реалізації на національному рівні, відповідає кожна окрема країна, тому в кожній з них існує свій досвід щодо побудови та врегулювання цієї системи. Від досконалості системи цих заходів залежать ефективність системи господарювання в країні та привабливість для іноземних партнерів. Найбільш позитивним прикладом є досвід європейських країн, де суворо та чітко виконуються усі норми міжнародного права за рахунок прозорої та спрощеної системи документообігу та процедур перевірки. Однією з найбільших проблем для нашої країни є дуже складна, навіть заплутана, бюрократична система, яка фактично покликана забезпечувати безперерйну, чітку обробку суден в портах Укра-

їни. Іноземні фрахтівники за можливості уникають заходу в наші порти. До того ж останнім часом все це посилюється практичною неможливістю отримати бункерне паливо в портах України, нульова ставка ПДВ не дає змогу надавати якісні та своєчасні послуги, тому що зобов'язує бункерні компанії виходити за межі територіальних вод України. Навіть перереєстрація судна в межах української юрисдикції є великою проблемою через затягнуту процедуру, довгострокове виконання документації та специфічність українського законодавства.

Перш за все необхідно визначитися щодо створення дієвого механізму функціонування національних судноплавних компаній шляхом визначення засобу стимулювання судноплавства з використанням міжнародного досвіду. У зв'язку з тим, що неможливо допустити створення системи оподаткування «офшорних країн», вибір необхідно робити між засобами оподаткування тоннажу та режимом стимулювання судноплавства.

Найбільш ефективним в загальноприйнятому сенсі вважається голландська модель оподаткування тоннажу. Перш за все необхідно додати до статті 134 ПКУ таке визначення бази оподаткування діяльності судноплавних компаній: «базою оподаткування діяльності судноплавних компаній є тоннаж судна, що зареєстроване в Україні або знаходиться в оренді на умовах бербоут-чартеру», при цьому повинні бути оговорені усі традиційні умови та визначені поняття.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Котлубай А.М. Торговое судоходство Украины: проблемы и перспективы развития : [монография] / А.М. Котлубай. – О. : ИПРЭИ НАН Украины, 2008. – 384 с.
2. Николаева Л.Л. Принципы устойчивого развития судоходных компаний в глобальном рынке морской торговли : [монография] / Л.Л. Николаева. – О. : Феникс, 2007. – 323 с.
3. Липинська О.А. Перспективи розвитку торговельного судноплавства України / О.А. Липинська, С.М. Боняр // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 17. – С. 53–56.
4. Жихарева В.В. Международная регистрация судов: перспективы для Украины / В.В. Жихарева // Порты Украины. – 2013. – № 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://portsukraine.com/node/3181>.
5. Хаймінова Ю.В. Тоннажний податок як інструмент стимулювання розвитку національного судноплавства / Ю.В. Хаймінова // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. – 2016. – № 1. – С. 174–179.
6. Податковий кодекс України : за станом на 7 вересня 2017 року / Державна фіскальна служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/nk>.

REFERENCES:

1. Kotlubay A.M. (2008) *Torhovoє sudokhodstvo Ukrainy: problemy y perspektyvy rozvytyya: monohrafiya* [Commercial shipping of Ukraine: problems and prospects of development: monograph] Odessa, IMPEES NAS of Ukraine, 384 p.
2. Nikolayeva L.L. (2007) *Pryntsypy ustoychyvoho rozvytyya sudokhodnykh kompaniy v hlobal'nom rynke morskoy torhovly : monohrafiya* [Principles of Sustainable Development of Shipping Companies in the Global Maritime Trade Market: Monograph]. Odessa, Phoenix, 323 p.
3. Lipins'ka O.A. (2010) *Perspektyvy rozvytku torhovel'noho sudnoplavstva Ukrainy* [Prospects for the Development of Commercial Shipping of Ukraine]. *Investments: Practice and Experience*, no. 17, 53–56 pp.
4. Zhikhareva V.V. (2013) *Mezhdunarodnaya rehystratsyya sudov: perspektyvy dlya Ukrainy* [International registration of courts: perspectives for Ukraine]. *Ports of Ukraine*, no. 2. (electronic resource) Available at : <http://portsukraine.com/node/3181>.
5. Hayminova Yu.V. (2016) *Tonnazhnyy podatok yak instrument stymulyuvannya rozvytku natsional'noho sudnoplavstva* [Tongan tax as an instrument for stimulating the development of national navigation]. *Problems and prospects of entrepreneurship development*, no. 1, 174–179 pp.
6. *Podatkovyi kodeks Ukrainy* (2017) [Tax Code of Ukraine] State Fiscal Service of Ukraine (electronic resource). Available at : <http://sfs.gov.ua/nk>.

Poznanska I.V.

PhD., Senior Researcher transport market department
of the Institute of Market Problems and Economic-Ecological Research
NAS Ukraine

PRIORITY TOWARDS OVERCOMING ASYMMETRIES IN NATIONAL SHIPPING

The transport industry is a catalyst of all sectors economy of the country development, and the efficient functioning and development of transport creates the necessary and most favorable conditions for the transport of goods and passengers, reducing the cost of transportation and the cost of time. Obstacle to the development of any kind of transport causes a cyclical reaction and affects the development of each industry and the economic image of the country. Marine states have always had advantages compared to countries without direct access to waterways, respectively, they pursued a policy of comprehensive support for the development of the maritime complex, various means of stimulating development and attracting investment in the industry. In Ukraine, as we know, conversely, over the course of 25 years, the shipping industry was destroyed in various ways. The merchant fleet has long been lost, the government focuses solely on the development of transport infrastructure, the result of signing an agreement between Ukraine and the EU was the drafting of bills on safety and unification of the system of training and certification of naval personnel, as well as elimination of obstacles to the use of Ukrainian river waterways by foreign charterers. The purpose of the study is to determine the main measures to ensure the conditions for the efficient functioning of shipping companies in Ukraine under current conditions. The problem of Ukraine renaissance shipping industry involved in many local scientists, including proposals for use by tonnage tax as a tool to stimulate the development of shipping. This study, in addition to the latest data, differs from the comparison of the domestic legislative field and world experience, as well as a more detailed study of the means of implementation in action.

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВ З ВИРОБНИЦТВА ПИВА: ВПЛИВ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ

ACCOUNTING POLICY OF BEER PRODUCTION ENTERPRISES: INFLUENCE OF ORGANIZATIONAL AND TECHNOLOGICAL FEATURES

У статті розглянуто стан і рівень розвитку підприємств пивоварної промисловості, а також вплив їх технологічних особливостей на формування облікової політики. Визначено, що облікова політика повинна формуватися під потреби управління, інакше її цінність знижується, а облікова інформація не відповідає поставленим вимогам. Сформована структура наказу про облікову політику підвищить рівень якості облікової інформаційної бази для системи управління підприємствами з виробництва та рівень ефективності прийнятих на основі консолідованої обліково-аналітичної інформації управлінських рішень.

Ключові слова: облікова політика, технологічне устаткування, дефекти пива, виробництво пива, сировина.

В статье рассмотрены состояние и уровень развития предприятий пивоваренной промышленности, а также влияние их технологических особенностей на формирование учетной политики. Определено, что учетная политика должна формироваться под нужды управления, иначе ее ценность снижается, а учетная информация не соответствует предъявляемым требова-

ниям. Сложившаяся структура приказа об учетной политике повысит уровень качества учетной информационной базы для системы управления предприятиями по производству и уровень эффективности принятых на основе консолидированной учетно-аналитической информации управленческих решений.

Ключевые слова: учетная политика, технологическое оборудование, дефекты пива, производство пива, сырье.

The article deals with the state and level of development of enterprises in the brewing industry and the influence of their technological features on the formation of accounting policies. It is determined that the accounting policy should be formed for the needs of management, otherwise its value will be reduced and the accounting information will not meet the requirements. The existing structure of the order on accounting policy will increase the quality of the accounting information base for the management system of enterprises for production and the level of efficiency of management decisions taken on the basis of consolidated accounting and analytical information.

Key words: accounting policy, technological equipment defects beer, beer production, raw.

УДК 657.1

Головацька С.І.

к. е. н., професор кафедри

бухгалтерського обліку

Львівський торговельно-економічний

університет

Попович М.П.

аспірант

Львівський торговельно-економічний

університет

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку пивоварного виробництва характеризує генеральний напрям інтенсифікації галузі і припускає створення принципово нових технологій, удосконалення наявних і вирішення питань, пов'язаних з інтенсифікацією сировинної бази (зернових культур і хмелю), з поліпшенням упакування і зовнішнього вигляду пива в пляшках і банках, з розвитком маркетингу, а головне, з підвищенням якісних показників пива і зниженням його собівартості.

Зниження собівартості виробництва пива передбачає ефективну організацію управлінського обліку витрат, основні методичні аспекти якого визначаються обліковою політикою підприємств пивоваріння.

Організація управлінського обліку витрат діяльності підприємств з виробництва пива для впровадження системи обліку за центрами відповідальності передбачає правильно сформовану облікову політику.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання розвитку пивоварної галузі перебуває в полі зору багатьох вчених, таких як, зокрема, П.В. Колотуша, В.М. Кошова, Г.В. Климик [5, с. 332], В.А. Домарецький [3, с. 356–360].

Питання формування облікової політики витрат підприємства розглядаються в наукових працях Ф.Ф. Бутинця [1, с. 640], В.А. Дерія, С.І. Головацької [3, с. 404], П.О. Куцика [4, с. 370], М.С. Пушкаря, Т.М. Щирби [6, с. 141].

Результати їх досліджень дають змогу з різних боків оцінити стан і рівень розвитку підприємств пивоварної промисловості, а також вплив їх технологічних особливостей на формування облікової політики.

Постановка завдання. Метою статті є визначення сутності облікової політики підприємств пивоваріння, а також впливу їх організаційно-технологічних особливостей та основних проблем виробництва і вдосконалення якості пива на сучасному розвитку економіки на її формування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Облікова політика здійснює інформаційне моделювання господарських систем і виконує не тільки функції обліку та формування звітності, але й інші функції управління (планування, економічного аналізу, контролю та прогнозування).

В умовах постійного податкового тиску та проблематичного забезпечення сировиною значно пошавилась діяльність іноземних інвесторів, які вкладають значні кошти в реконструкцію та переобладнання підприємств. Українські пивоварні підприємства, які не є власністю іноземних інвесторів, також здійснюють переобладнання своїх виробництв, але в значно складніших умовах отримання кредитів та сплати процентних ставок. За умов дефіциту кредитних ресурсів вітчизняні пивоварні підприємства змушені пригальмовувати технічне переозброєння свого виробництва.

Основним напрямом технічного переоснащення пивоварного виробництва є інтенсифікація технологічних процесів на основі нових розробок і впровадження прогресивних ресурсно-енергозберігаючих технологій, високоефективного устаткування, повної механізації, автоматизації і комп'ютеризації всіх основних і допоміжних технологічних ділянок. Все це дасть змогу скоротити тривалість циклу, перейти на циклічність і безперервність технологічних процесів, безвідходність і комплексне використання сировини та енергії, знизити питомі витрати тепла, електроенергії, води і сировини.

Передбачаються впровадження й освоєння більш сучасного технологічного устаткування та автоматичних ліній розливу пива продуктивністю 48 тис. і більше пляшок за годину з повною механізацією завантаження і розвантаження тари й готової продукції [5, с. 332].

Перспективними варіантами розвитку пивоварної промисловості є розробка і широке застосування автоматичних систем управління всіма технологічними процесами (АСУТП) з використанням мікропроцесорної і комп'ютерної техніки. Основні задачі АСУТП такі: визначення і підтримка оптимальних (найкращих з точки зору техніко-економічних показників якості роботи) режимів роботи керованих технологічних процесів з виробництва пива за змінюваних умов, їхнього функціонування, викликаних зміною складу сировини, продуктивності і стану устаткування.

До основних компонентів АСУТП в пивоварному виробництві відносяться [3, с. 356–360]:

– алгоритмічне забезпечення, включаючи математичне моделювання керованих технологічних процесів;

– технічне забезпечення (ЕОМ, мікропроцесори, комп'ютери тощо);

– вимірювально-технологічне забезпечення (датчики, виконавчі пристрої тощо).

Збільшення випуску пива вимагає значного розвитку спеціалізованих торгових центрів переважно в місцях будівництва і розширення наявних пивоварних підприємств. Особливу увагу слід звертати на безтарний спосіб доставки не фільтрованого, збагаченого біологічно активними речовинами пива.

Дефекти пива, що виникають в результаті порушення технології виробництва, виявляються перш за все у зниженні прозорості пива. Залежно від причин, що це викликали, помутніння пива може мати різний характер [3, с. 356–360].

Характеристику дефектів, які виникають у пиві в процесі виробництва, наведено в табл. 1.

У технології пивоваріння передбачається широке впровадження таких науково-технічних розробок [3, с. 168]:

– фільтраційні процеси циклічної дії для прискореного фільтрування пивних заторів і пива;

– високоефективні способи оцукрювання затору ферментними препаратами, що містять активну глюкозу;

– нові схем підготовки води для пивоваріння з використанням мембранних фільтрів;

– використання на стадії затирання пивних заторів до 80% несолодженої сировини, яка майже

Таблиця 1

Дефекти процесів виробництва пива

Назва дефекту	Причина виникнення
Кристалічне помутніння	Виникає в результаті утворення кристалів щавлевокислого кальцію. Дефект легко усувається фільтруванням.
Білкове помутніння	Є наслідком низької якості солоду, а також порушенням режимів затирання і кип'ятіння суслу з хмелем. Різновидом білкового помутніння є глютинова опалесценція, що виникає під час охолодження пива до 1°C і зникає під час нагрівання до 20°C.
Бактеріально-дріжджова каламуть	Виникає під час порушення умов зберігання пива внаслідок розмноження диких дріжджів, а також аеробних мікроорганізмів, особливо оцтовокислих і молочнокислих бактерій. В результаті їх дій пиво мутніє і прокисає.
Метало-білкова каламуть	Результат коагулювання білка під час стикання пива з незахищеним металом обладнання. При цьому змінюються смак і колір пива.
Клейстерна каламуть	Може бути наслідком неповного оцукрювання крохмалю і легко виявляється йодною пробою. Пиво з таким дефектом легко інфікується сардиною.
Смоляна каламуть	Викликають хмельові смолки і воски, які під час охолодження або струшування утворюють крапельки, що адсорбують білок та інші речовини.
Підвищена солодкість і «хлібний» смак	З'являються в слабо вибродженому пиві.
Надмірно кислий смак	Результат закисання пива.
«Підвальний» присмак	Викликане забрудненням пивних дріжджів сардинами, які виробляють діацетил.
«Сонячний» присмак	Утворюється під дією на пиво сонячних (ультрафіолетових) променів, у результаті чого пиво набуває неприємного присмаку етил-меркаптану.

в два рази дешевша за солод, із застосуванням високоактивних ферментних препаратів;

- прискорена технологія бродіння і доброджування пива в циліндроконічних апаратах з виною системою охолодження;

- нові технології стабілізації пива за допомогою фізичних методів впливу та консервантів з рослинної сировини.

Велику увагу вченим, виробникам та організаторам пивоварної галузі слід приділяти розробці і вжиттю таких заходів:

- створення роботів для пивоварної галузі;

- технологія концентрату пивного суслу для приготування з нього пива в різних регіонах країни;

- технологія і рецептура нових сортів профілактичного та лікувального пива із застосуванням екстрактів рослинної сировини;

- ефективні способи екстрагування гірких речовин хмелю в процесі приготування пивного суслу;

- технологія та обладнання для безперервного одержання суслу з іммобілізацією ферментних препаратів і зброджування пива з іммобілізацією дріжджових клітин;

- нові способи та обладнання для фільтрування пива з використанням мембранних технологій;

- раціональні способи використання відходів пивоварної промисловості;

- нові біологічні способи очищення стічних вод пивоварних підприємств і створення безвідходних технологій;

- біологічні процеси одержання біогазу для потреб підприємства.

Отже, удосконалення технологічних процесів виробництва пива потребує додаткових витрат, що призводить до збільшення його собівартості.

Впровадження системи обліку за центрами відповідальності на підприємствах з виробництва пива дасть змогу розв'язати значну кількість проблем, що виникають у керівництва підприємства, створити умови для формування необхідної звітності для потреб керівників всіх рівнів управління, а також збільшити обґрунтованість управлінських рішень, що приймаються на кожному рівні.

Оскільки конкретні управлінські рішення не можуть прийматися без інформаційного забезпечення, особливої актуальності набуває організація документообігу, яка залежить від характеру й особливостей господарських операцій конкретного підприємства та їх облікового оформлення, а також від структури підприємства, організаційно-технологічних особливостей та його облікового апарату (бухгалтерії) [4, с. 370].

Сутність облікової політики вимагає роз'яснення теоретичного аспекту її формування через уточнення її складових елементів і практичного аспекту через методологію її формування та організацію для підвищення ефективності функціонування системи управління. Облікова політика підприєм-

ства охоплює визначення організаційних, методологічних та технічних елементів організації обліку, формуючи у підсумку наказ про облікову політику без урахування запитів управлінської системи.

М.С. Пушкар зазначає, що «облікова політика – це конституція підприємства, яка передбачає права і обов'язки системи обліку щодо формування інформаційних ресурсів для менеджерів» [6, с. 141].

На думку Ф.Ф. Бутинця, «облікова політика підприємства – це не просто сукупність способів ведення обліку, вибраних відповідно до умов господарювання, але й вибір методики обліку, яка дає можливість використовувати різні варіанти відображення фактів господарського життя в обліку (залежно від поставлених цілей)» [1, с. 640].

Облікова політика в Україні складається з таких елементів [1, с. 640]:

- 1) теоретичні засади бухгалтерського обліку, які базуються на загальнонаукових основах бухгалтерського обліку та основних законодавчих актах, що регулюють діяльність у цій сфері; також включають у себе основні принципи, дотримання яких є основою відображення в обліку господарських операцій;

- 2) методика – це сукупність методів та критеріїв оцінки, що регламентують облік основних засобів та малоцінних необоротних активів, запасів, фінансових інвестицій, розрахунків, забезпечень, доходів та витрат;

- 3) практика, яка включає в себе безпосереднє ведення обліку на вищеперерахованих ділянках шляхом реєстрації в первинних документах та їх оброблення; відображення господарських операцій згідно з чинним Планом рахунків; узагальнення інформації в облікових регістрах вибраної форми обліку; організація внутрішнього контролю та взаємодії бухгалтерії з іншими службами господарюючого суб'єкта.

Розглянувши теоретичні питання облікової політики, вважаємо, що доцільно запропонувати організаційні етапи, котрі необхідно застосовувати для підприємств з виробництва пива щодо обліку витрат діяльності [1, с. 404].

- 1) Етап «Теоретичні засади та нормативне регулювання обліку витрат» повинен передбачати систему нормативно-правових та внутрішніх регулюючих документів щодо їх облікового відображення та розкриття інформації у звітності підприємства (Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність»; Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»; Положення про центри відповідальності; Положення про управлінську звітність; Положення про бюджетування).

- 2) Етап «Технологія обробки облікової інформації» повинен передбачати принципи виокремлення центрів відповідальності; вибір форми бухгалтерського обліку; перелік первинних документів, засто-

совуваних підприємством для документального оформлення здійснюваних витрат відповідно до галузевих особливостей виробництва пива; систему бюджетів витрат; форми внутрішньої управлінської звітності, у складі якої розроблено звіти про виконання бюджетів; вибір інформаційного облікового програмного забезпечення.

3) Етап «Методика управлінського обліку» повинен включати план рахунків управлінського обліку; методику бюджетування витрат підприємства; методику обліку витрат за центрами відповідальності; порядок розкриття інформації про витрати у звітності; форму внутрішньої управлінської звітності.

Отже, облікова політика повинна формуватися під потреби управління, інакше її цінність знижується, а облікова інформація не відповідає поставленим вимогам, а отже, рішення, прийняте на її основі, є неефективним. Тому сукупність технічних, організаційних та методологічних елементів облікової політики не дасть можливість вирішувати запити управлінської системи і досягати поставлених цілей у довгостроковому періоді.

Висновки з проведеного дослідження. Рационально сформована структура наказу про облікову політику підвищить рівень якості облікової інформаційної бази для системи управління підприємствами з виробництва та рівень ефективності прийнятих на основі консолідованої обліково-аналітичної інформації управлінських рішень, а також забезпечить вищий рівень організації системи бухгалтерського обліку, інформаційних процесів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутинець Ф.Ф. Теорія бухгалтерського обліку : [підручник для студ. вузів спец. 7.050106 «Облік і аудит»] / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир : ЖІТІ, 2015. – 640 с.
2. Головацька С.І. Організаційно-методична модель внутрішнього контролю витрат підприємства / С.І. Головацька, Н.С. Хаймьонова // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси» : збірник наукових праць /

відп. ред. З.В. Герасимчук З.В. – Вип. 12 (45). – Ч. 1. – Луцьк : Луцький національний технічний університет, 2015. – 404 с.

3. Домарецький В.А. Технологія солоду та пива / В.А. Домарецький. – К. : ІНКІОС, 2016. – С. 356–360.

4. Діяльність торговельних підприємств у конкурентному середовищі: контрольно-аналітичне забезпечення системи управління : [монографія] / [П.О. Куцук, Л.Г. Медвідь, В.О. Шевчук, Д.О. Харинovich-Яворська]. – Чернівці : Технодрук, 2015. – 370 с.

5. Климик Г.В. Стратегічні пріоритети конкурентних переваг пивоварної промисловості в умовах зовнішньоекономічної діяльності / Г.В. Климик ; редкол.: А.Ф. Головчук та ін. // Економічні науки. – 2015. – С. 332.

6. Пушкар М.С. Облікова політика і звітність : [навч. посібник] / М.С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2016. – 141 с.

REFERENCES:

1. Butinets F.F. Theory of accounting : [textbook for the studio. high schools special 7.050106 "Accounting and Audit"] / F.F. Butinets. – Zhytomyr : LIFE, 2015. – 640 p.
2. Golovatskaya S.I., Haimonova N.S. Organizational-methodical model of internal control of expenses of the enterprise. Economic sciences. Series Accounting and Finance. Collection of scientific works. Lutsk National Technical University. Issue 12 (45). – Ch. 1. – Redkol. : no. Ed. doctor of economics, professor Gerasimchuk Z.V. – Lutsk, 2015. – 404 p.
3. Domareckiy V.A. Malt and beer technology. – K. : INKOS, 2016. – P. 356–360.
4. Kutsyk P.O. Activity of trade enterprises in a competitive environment: control and analytical support of the control system: monograph / Kutsyk P.O., Medvid L.G., Shevchuk V.O., Kharinovich-Yavorskaya D.O. – Chernivtsi : Technodruk, 2015. – 370 p.
5. G.V. Klymyk Strategic priorities competitive advantages of the brewing industry in foreign economic activity / Redkol. : A.F. Holovchuk and others. – Uman, 2015. – Economics. – 332 p.
6. Pushkar M.S. Accounting policies and reporting : [curriculum vitae]. manual / M.S. Pushkar. – Ternopil: Carte Blanche, 2016. – 141 p.

Golovatska S.I.Candidate of Economic Sciences, Prof. Department of Accounting
Lviv University of Trade and Economics**Popovych M.P.**Postgraduate
Lviv University of Trade and Economics**ACCOUNTING POLICIES OF THE ENTERPRISES AND THEIR MAIN PROBLEMS
IN THE PRODUCTION OF BEVERAGES**

The purpose of the article is to determine the essence of the accounting policy of brewing enterprises, as well as the influence of their organizational and technological features and the main problems of production and improvement of beer quality on the modern development of the economy on its formation.

Accounting policy carries out informational modeling of business systems and performs not only accounting and reporting functions, but also other management functions: planning, economic analysis, control and forecasting.

The accounting policy in Ukraine consists of the following components:

1) the theoretical basis of accounting based on the general scientific basis of accounting and basic legislative acts governing the activities in this area; also include the basic principles, the observance of which is the basis of reflection in the accounting of business transactions;

2) a methodology a set of methods and criteria for valuation that regulate the accounting of fixed assets and low value non-current assets, inventories, financial investments, settlements, collateral, income and expenses;

3) practice includes direct accounting in the above-mentioned areas by registration in primary documents and processing them; reflection of business operations in accordance with the current Account Schedule; generalization of the information in the accounting registers of the chosen form of accounting; organization of internal control and interaction of accounting with other services of the business entity.

Rationally, the existing structure of the order on accounting policy will increase the quality of the accounting information base for the system of management of production enterprises and the level of efficiency of management decisions adopted on the basis of consolidated accounting and analytical information, and will provide a higher level of organization of the accounting system and information processes.

ДІЇ АУДИТОРА ПІД ЧАС ВІЯВЛЕННЯ ШАХРАЙСТВА НА ПІДПРИЄМСТВІ

ACTIVITIES OF THE AUDITOR AT THE TIME OF THE DETECTION OF THE SHAPE ON ENTERPRISES

УДК 657.1

Шевчук С.В.

к. е. н., доцент кафедри
«Облік і економічний аналіз»
Національний університет
кораблебудування
імені адмірала Макарова
Сеньковець А.О.
студентка
Національний університет
кораблебудування
імені адмірала Макарова

У статті розглянуто причини здійснення шахрайських дій з фінансовими ресурсами підприємства та їх наслідки. Особливу увагу приділено діям аудитора під час проведення незалежного аудиту на підприємстві з метою виявлення та попередження навмисних викривлень в обліку підприємства з боку працівників, а в деяких випадках і навіть самих власників.

Ключові слова: шахрайство, помилка, аудитор, бухгалтерський облік, фінансові ресурси.

В статье рассмотрены причины совершения мошеннических действий с финансовыми ресурсами предприятия и их последствия. Особое внимание уделено действиям аудитора при проведении независимого аудита на предприятии с целью выявления

и предупреждения умышленных искажений в учете предприятия со стороны работников, а в некоторых случаях и даже самих владельцев.

Ключевые слова: мошенничество, ошибка, аудитор, бухгалтерский учет, финансовые ресурсы.

The article discusses the reasons for the implementation of fraudulent actions with the financial resources of the enterprise and their consequences. Particular attention is paid to the actions of the auditor during an independent audit at the enterprise in order to detect and prevent deliberate distortions in the enterprise account by employees, and in some cases, and even the owners themselves.

Key words: fraud, error, auditor, accounting, financial resources.

Постановка проблеми. Поширеною проблемою в обліку на підприємствах України є шахрайські дії з фінансовими ресурсами підприємства. Керівництво не завжди самостійно може виявити факти шахрайства своїх підлеглих, або ж воно саме бере участь у їх здійсненні, тому для виявлення та попередження фактів фінансового шахрайства необхідно провести аудиторську перевірку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Організація і методика внутрішнього аудиту досліджувалася М.Т. Білухою, Г.М. Давидовим, Н.І. Дорош, Л.С. Шахтовською та іншими економістами.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення сутності шахрайства та помилки в бухгалтерському обліку, а також розгляд послідовності дій аудитора під час перевірки звітності суб'єктів господарювання та виявлення шахрайських дій під час ведення бухгалтерського обліку на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині спостерігається тенденція до збільшення порушень у фінансово-господарській діяльності підприємств, фактів шахрайства, навмисних і ненавмисних помилок, які пов'язані з використанням системи облікової політики, викривленням і фальсифікацією даних фінансової звітності.

Визначення понять та значення для аудитора помилок та шахрайства визначено МСА № 240 «Відповідальність аудитора, що стосується шахрайства, при аудиті фінансової звітності» [10, с. 175].

Помилка – це ненавмисне перекручення фінансової інформації в результаті арифметичних чи логічних помилок в облікових записах і розрахунках, недогляду в дотриманні повноти обліку, неправильного представлення в обліку фактів господарської діяльності, вимог і зобов'язань, а також невідповідне відображення записів в обліку [10, с. 179].

Шахрайство – це навмисно неправильне відображення і представлення даних обліку і звітності службовими особами та керівництвом підприємства. Воно полягає в маніпуляціях обліковими записами і фальсифікації первинних документів, регістрів обліку і звітності, навмисно неправильній оцінці активів та методів їх списання, навмисному пропущенні або приховуванні результатних записів чи документів, незаконному отриманні в особисту власність грошово-матеріальних цінностей, невідповідному відображенні записів в облікових регістрах [10, с. 179].

Зрозумілим і точним є визначення поняття шахрайства, надане Дж. Робертсоном, який під ним розуміє навмисне внесення фіктивної інформації у фінансові звіти з метою введення будь-кого в оману, яке спричиняє збиток для інвесторів та кредиторів [8, с. 85].

Особливий інтерес представляє думка Н.І. Дорош, яка вважає, що визначення термінів «шахрайство» і «помилка» навіть у ракурсі аудиторської перевірки не є прерогативою Аудиторської палати, оскільки, згідно з Цивільним кодексом України, шахрайство є одним із видів цивільних злочинів, у зв'язку з чим класифікувати дії як шахрайство можуть тільки судові органи [6, с. 35].

Останні дослідження щодо боротьби з відмиванням грошей, отриманих злочинним шляхом, вітчизняних науковців присвячені переважно організаційно-правовому забезпеченню цих питань [7, с. 253]. Водночас проблематика фінансового шахрайства у сфері фінансів та аудиту залишається майже недослідженою, хоча за останнє десятиліття світова практика та методи виявлення аудитором й аудиторськими фірмами фінансових шахрайств і зловживань у сфері відмивання коштів набули значного розвитку.

Згідно з нормативним документом шахрайство може вчинятися як управлінським персоналом, так і працівниками підприємства клієнта-замовника. Такий поділ шахрайства визначається, як впливає з його трактування, як навмисні дії однієї або кількох осіб з управлінського та найвищого управлінського персоналу, працівників підприємства клієнта-замовника або третіх осіб, які використовують обман з метою отримання нечесних або незаконних переваг.

Слід зазначити, що різноманітність стандартів бухгалтерського та інших видів обліку, які використовуються різними підприємствами, установами та організаціями, ускладнює ідентифікацію потенційних шахрайських дій та операцій.

Певними проявами шахрайства можуть бути модифікований бухгалтерський облік та маніпулювання підходами й способами складання фінансової звітності. Як справедливо зазначає С.Ф. Голов, це явище, що дістало назву «креативний облік», приводить виключно до того, що фінансова звітність не відображає реального стану речей та вводить користувачів в оману [3, с. 33]. При цьому саме навмисність дій відрізняє шахрайство від помилки, котра також може призвести до перекирчування показників фінансової звітності. Отже, як зазначає дослідник, креативний облік є своєрідним буфером між зоною помилок і відвертим шахрайством.

У процесі виробництва на всіх стадіях і циклах ділової активності працівники підприємства можуть вдаватися до перекирчувань і фальсифікації. В результаті таких дій підприємства можуть зазнати великих матеріальних і моральних утрат, а одним з основних завдань аудиту є виявлення помилок і фактів шахрайства, а також вжиття необхідних заходів щодо попередження можливих утрат підприємства.

Причиною шахрайського спотворення фінансової звітності може бути певний тиск на відповідальних осіб як ззовні, так і зсередини підприємства (установи, організації) для отримання додаткових доходів чи вигід.

Під час аналізування й вивчення системи внутрішнього контролю підконтрольної організації аудитор варто пам'ятати про те, що основну відповідальність за попередження та виявлення шахрайства несуть його керівництво та менеджери. Їхнім обов'язком є вжиття запобіжних заходів із метою переконання працівників утриматися від нечесних дій через ймовірність викриття й покарання.

Факти шахрайства як навмисних дій із викривлення фінансової звітності, що приводять до володіння господарськими засобами підприємства, можливі під час здійснення розрахунків за податками, маніпуляцій з основними засобами, виробничими запасами підприємства, розрахунків з постачальниками, покупцями, іншими контрагент-

тами, спотворення даних первинного і зведеного бухгалтерського обліку, форм фінансової звітності з метою створення інвестиційної привабливості для можливих інвесторів, кредиторів, акціонерів. Причиною шахрайства є викривлення одних даних в первинних документах, які породжують ланцюгову реакцію їх викривлення у зведених бухгалтерських документах, облікових регістрах і, зрештою, формах фінансової звітності.

Кожен випадок зловмисних помилок або шахрайства аудитор повинен розглядати під кутом виявлення їх причин та недоліків, юридичного та економічного розуміння. Юридичне розуміння передбачає кримінальну відповідальність, а економічне відображає розмір спотворення дійсного стану фінансово-господарської діяльності підприємств як результатів господарського порушення.

У разі виявлення помилок та шахрайства аудитор має відобразити зміст помилки, посилання на норму закону або іншого нормативного документа, навести перелік і додати необхідні документи, які підтверджують наявність перекирчувань, пояснення посадових осіб, котрі припустилися цих помилок та шахрайства, назви підрозділів та розмір заподіяної шкоди.

Відповідальність за виявлення та обґрунтування шахрайства або помилки несе аудитор. Відповідальність за фактом шахрайства або помилки покладається на винних і на керівництво підприємства [10, с. 177].

Під час здійснення перевірки аудитор орієнтується на можливі відхилення в облікових даних, які можуть вплинути на достовірність звітних показників. До таких відхилень належать:

- неадекватні записи в обліку (відображення фінансової інформації в системі рахунків в неповному обсязі, тобто відображення в обліку не всіх фактично здійснених господарських операцій);
- нереальність облікової інформації;
- відсутність дозволу на проведення господарської операції;
- неправильне внесення інформації до певного звітного періоду, несвоєчасне здійснення операцій;
- арифметична неточність [9, с. 192].

Аудитор повинен переконатися, що підготовлена підконтрольною організацією фінансова звітність не містить значних викривлень унаслідок як помилок, так і шахрайства.

Шахрайство частіше спрямоване на об'єкти, які є потенційними об'єктами крадіжки, тому аудитор необхідно звернути особливу увагу на можливість крадіжки грошових коштів із використанням комп'ютера, засобів із високою вартістю, які легко переміщуються, а також засобів, які можуть бути легко перетворені на гроші [10, с. 177].

Однією з основних причин не виявлення істотних викривлень, які пов'язані з шахрайством, є те, що аудитори розглядають поточну діяльність, не

беручи до уваги минуле або іншу відповідну інформацію. Для того щоб цього уникнути, аудитор має застосовувати певні процедури для виявлення факторів ризику шахрайства, тобто певних подій або станів.

Для отримання інформації щодо можливих ризиків значних викривлень унаслідок шахрайства аудитор необхідно опитати менеджмент стосовно деяких відокремлених або допоміжних підрозділів, адміністративних сегментів, типів трансакцій, сальдо рахунків або певних категорій фінансової звітності, а також з'ясувати, як менеджмент реагує на ці ризики. Така інформація допоможе аудитору виявити відповідні сфери ризику шахрайства.

Судження щодо ризиків значних викривлень унаслідок шахрайства впливає на спосіб проведення аудиту. Чим вище ризик, тим досвідченіше мають бути працівники та сильніше нагляд. Під час здійснення перевірки фінансової звітності аудитор повинен звертати особливу увагу на можливі несанкціоновані чи неналежні записи в журналі обліку або інші коригування після формування підсумкових оборотів. У такому разі необхідно дослідити належність проведених у головній книзі операцій.

Для виявлення шахрайства в ході проведення аудиту доцільно використовувати так звані золоті правила аудитора, які вимагають від нього:

- намагатись з'ясувати причину відхилень;
- не розглядати питання довіри до людей тільки залежно від їхнього становища в суспільстві;
- не припускати думки, що шахрайство неможливе на цьому підприємстві;
- відчувати особисту відповідальність за виявлення шахрайства;
- за виявлення потенційних проблем посилити контроль із метою зниження ризику;
- знати ситуації, що супроводжуються значним ризиком шахрайства, а також їх ознаки [4, с. 73].

Формуючи свою думку, аудитор враховує лише суттєві переколювання фінансової звітності. Під час проведення аудиту він повинен зафіксувати всі виявлені ним помилки та факти шахрайства і довести їх до відома замовників аудиту, після чого він оцінює участь посадових осіб підприємства в здійсненні цих переколювань. Після перевірки аудитор вибирає вид аудиторського висновку, який залежить від конкретних обставин та одержаної ним інформації щодо помилок та шахрайства, що суттєво впливає на його думку стосовно перевіреної фінансової звітності.

Якщо аудитор дійшов висновку, що помилки та шахрайство є істотними на рівні фінансової звітності, котрі не повинні бути в ній відображенні або щодо яких не можуть бути внесені коригування, то він дає аудиторський висновок негативного характеру чи відмовляється від його надання взагалі.

Якщо аудитор не може визначити характер помилки чи шахрайства, йому слід розкрити це у своєму аудиторському звіті. В його обов'язки не входить повідомляти про порушення ще комусь, крім керівництва підприємства. Також він може відмовитися від подальшого обслуговування клієнта, якщо той не враховує його зауваження стосовно існування помилок і шахрайства [1, с. 245].

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи вищезазначене, можемо дійти висновку, що для запобігання правопорушень в економічній діяльності необхідно вести постійний контроль за здійсненням господарських операцій, за веденням бухгалтерського обліку відповідно до вимог законодавства. На сучасному етапі господарювання від аудитора вимагається бути незалежним контролером діяльності підприємства, а також аналітиком, який може здійснювати аналітичні процедури, діагностику фінансово-господарської діяльності підприємств.

Незалежні аудиторі також повинні добре розбиратися у виявленні і запобіганні випадків шахрайства в галузі бухгалтерського обліку та аудиту.

На жаль, повністю позбутися шахрайства на підприємстві неможливо, оскільки це є частиною господарського життя, але мінімізувати ризики шахрайства, скоротити втрати до несуттєвих для підприємства цілком реально.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аудит : [навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц.] / [В.Я. Савченко, В.О. Зотов, С.А. Кириленко та ін.]. – К. : КНЕУ, 2003. – 268 с.
2. Білуха М.Т. Курс аудиту / М.Т. Білуха. – К. : Вища школа ; Знання, 1998.
3. Голов С.Ф. Креативний облік – загроза професії та суспільству / С.Ф. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 1. – С. 33.
4. Гутцайт Е.М. Аудит: концепція, проблеми, ефективність, стандарти / Е.М. Гутцайт. – М. : ЭЛИТ 2000 ; ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – С. 73–77.
5. Давидов Г.М. Аудит / Г.М. Давидов. – К. : Знання, 2001.
6. Дорош Н.І. Аудит: методологія і організація / Н.І. Дорош. – К. : Знання ; КОО, 2011. – 402 с.
7. Качка Т.В. Боротьба з відмиванням грошей: комплексно-порівняльний аналіз відповідності законодавства України Європейському Союзу в сфері боротьби та запобігання легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом / Т.В. Качка. – К. : Реферат, 2004. – 288 с.
8. Робертсон Дж. Аудит / Дж. Робертсон ; пер. с англ. – М. : Контакт, 2003. – 496 с.
9. Рудницький В.С. Методологія і організація аудиту / В.С. Рудницький. – Тернопіль : Економічна думка, 2013. – 192 с.
10. Міжнародні стандарти аудиту № 240 «Відповідальність аудитора, що стосується шахрайства, при аудиті фінансової звітності».
11. Шахтовська Л.С. Аудит / Л.С. Шахтовська. – К., 1996.

REFERENCES:

1. Savchenko V.Ya., Zotov V.O., Kyrilenko S.A. ta in. (2003) Audyt: Navch.-metod. posibnyk dlia samost. vyvch. dysts. / [Audit: Teaching method. manual for self. learn dists]. – K. : KNEU (in Ukrainian).
2. Bilukha M.T. (1998) Kurs audytu [Audit course]. – K. : Vyscha shkola ; Znannia (in Ukrainian).
3. Holov S.F. (2011) Kreatyvnyi oblik – zahroza profesii ta suspilstvu Bukhhalterskyi oblik i audyt. [Creative accounting - a threat to the profession and society]. Accounting and auditing, no 1, pp. 33.
4. Guttsayt E.M. (2002) Audit: kontseptsiya, problemy, effektivnost', standarty [Audit: concept, problems, efficiency, standards]. – M. : ELIT YuNITI-DANA.
5. Davydov H.M. (2001) Audyт [Audit]. K. : Znannia (in Ukrainian).
6. Dorosh N.I. (2011) Audyт: metodolohiia i orhanizatsiia [Audit: methodology and organization]. K. : Znannia (in Ukrainian).
7. Kachka T.V. (2004) Borotba z vidmyvanniam hroshei: kompleksno-porivnialnyi analiz vidpovidnosti zakonodavstva Ukrainy acquis Yevropeiskoho Soiuzu v sferi borotby ta zapobihannia lehalizatsii dokhodiv, otrymanykh zlochynnym shliakhom [Fighting money laundering: a comprehensive comparative analysis of the compliance of Ukrainian legislation with the acquis of the European Union in the field of combating and preventing the legalization of proceeds from crime]. K. : Znannia (in Ukrainian).
8. Robertson Dzh. (2003) Audyт [Audit]. – M. : Kontakt.
9. Rudnytskyi V.S. (2013) Metodolohiia i orhanizatsiia audytu [Methodology and organization of audit]. – Ternopil : Ekonomichna dumka (in Ukrainian).
10. Mizhnarodni standarty audytu № 240 "Vidpovidalnist audytora, shcho stosuietsia shakhraistva, pry audyti finansovoi zvitnosti".
11. Shakhtovska L.S. (1996) Audyт [Audit]. K. (in Ukrainian).

Shevchuk S.V.

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department
"Accounting and Economic Analysis"
National University of Shipbuilding
the name of Admiral Makarov

Sen'kovets A.O.

Student
National University of Shipbuilding
the name of Admiral Makarov

ACTIVITIES OF THE AUDITOR AT THE TIME OF THE DETECTION OF THE SHAPE ON ENTERPRISES

The article deals with the problems of detecting and preventing fraudulent actions with economic operations at the enterprise, which causes significant distortions in the financial statements of the enterprise. The relevance of the chosen topic is based on the fact that fraudulent actions with financial resources have become a common problem in accounting at enterprises in Ukraine. This is confirmed by a large number of court investigations involving robbery and appropriation of employees, or by the management of the company's cash and assets. That is, the main problem of such illegal operations with finances is weak control by the management of the company and the controlling bodies of the state. To date, owners make every effort to control their resources with the help of independent auditors. In turn, they conduct an independent assessment of all acts of financial resources at the customer's enterprise. Therefore, the correctness of the auditor's actions in checking all business operations is important at the present stage in order to minimize the risks of committing fraudulent actions by the employees and owners of the enterprise in the future. To this end, the authors review the main causes of fraud in the enterprise and the actions of the auditor in identifying and preventing these causes and their consequences.

ВИБІР ОПТИМАЛЬНОГО МЕТОДУ ОЦІНКИ ВИБУТТЯ МАТЕРІАЛІВ НА МАШИНОБУДІВНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

SELECTION OF THE OPTIMUM METHOD OF ASSESSMENT OF MATERIALS ON MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

УДК 657.471.003.12:621.002

Яценко Н.М.

к. е. н., доцент кафедри
обліку і фінансів

Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

Лук'яненко Я.М.

студентка

Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

У статті розглянуто методи оцінки вибуття матеріалів на машинобудівному підприємстві. Для вибору оптимального методу оцінки матеріалів під час вибуття проаналізовано методи оцінки матеріалів. Розглянуто вплив їх вартості на фінансовий результат. Досліджено основні фактори впливу на вибір методу оцінки матеріалів під час вибуття. Запропоновано використовувати метод ЧИФО, який спроможний завдяки бухгалтерським прийомам стати в нагоді для досягнення заощадження ресурсів підприємства.

Ключові слова: оцінка, матеріали, запаси, методи вибуття, звітність, фінансовий результат.

В статье рассмотрены методы оценки выбытия материалов на машиностроительном предприятии. Для выбора оптимального метода оценки материалов при выбытии проанализированы методы оценки материалов. Рассмотрено влияние их стоимости на финансовый результат.

Исследованы основные факторы влияния на выбор метода оценки материалов при выбытии. Предложено использовать метод ЧИФО, который способен благодаря бухгалтерским приемам пригодиться для достижения сбережения ресурсов предприятия.

Ключевые слова: оценка, материалы, запасы, методы выбытия, отчетность, финансовый результат.

The article deals with the methods of evaluation of material release at a machine-building enterprise. Methods for evaluating materials are analyzed for choosing the optimal method for evaluating materials during extinction. The influence of their value on the financial result is considered. The main factors of influence on the choice of the method of evaluation of materials during the discharge are investigated. It is proposed to use the CHIFO method, which is capable of using accounting techniques to be useful in order to achieve the saving of enterprise resources.

Key words: estimation, materials, stocks, methods of retirement, reporting, financial result.

Постановка проблеми. Раціональне використання та управління матеріалами в процесі виробництва є одними з головних факторів ефективного функціонування суб'єкта господарювання. Необхідність забезпечення ефективного функціонування підприємства та досягнення ним достовірних фінансових результатів багато в чому залежить від оптимального методу оцінки матеріалів під час вибуття.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанню оцінки матеріалів та їх обліку на підприємстві присвячені роботи О.С. Бородкіна, Ф.Ф. Бутинця, Б.І. Валуєва, С.Ф. Голова, М.В. Кужельного, В.Г. Лінника, М.С. Пушкаря, В.В. Сопко, Н.М. Ткаченка та багатьох інших вітчизняних вчених. Гармонізація вітчизняного бухгалтерського обліку з міжнародними стандартами вимагає нового підходу до оцінки матеріалів, тому проблема вибору оптимального методу оцінки вибуття матеріалів є актуальною.

Постановка завдання. Мета статті полягає в дослідженні методів оцінки вибуття матеріалів та обґрунтуванні вибору ефективного методу з урахуванням специфікації господарської діяльності машинобудівного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Правильний вибір методу оцінки матеріалів під час вибуття дає можливість досягти значної економії витрат підприємства, що сприяє зберіганню матеріалів та покращує конкурентні позиції суб'єкта господарювання на ринку.

Правильне визначення кількісних і якісних показників господарської діяльності підприємства багато в чому залежить від оцінки запасів,

при цьому доцільно охарактеризувати поняття «оцінка» в бухгалтерському обліку.

В науковій літературі існують різні тлумачення оцінки. Так, Ф.Ф. Бутинець визначає оцінку як спосіб вираження в грошовій формі господарських процесів та засобів. Більш ґрунтовно тлумачить поняття «оцінка» Н.М. Ткаченко, адже він розуміє її як спосіб відображення об'єктів в бухгалтерському обліку в єдиному грошовому вираженні для узагальнення їх по підприємству. В.Ф. Палій розглядає оцінку як спосіб виразу кругообігу капіталу в одній валюті для потреби контролю збереження капіталу під час проходження всіх стадій його кругообігу, отримання інформації про собівартість виготовленої продукції та прибуток підприємства, вартості активів, зобов'язань та розміру капіталу. Оцінка, на думку Т.Б. Циганова, в бухгалтерському обліку є процесом вартісного формування майна, зобов'язань, господарських фактів, фінансового результату для суб'єктів господарювання різних форм власності [1, с. 382].

Отже, оцінка в бухгалтерському обліку – це елемент методу бухгалтерського обліку, що відображає вартість об'єктів, процесів та явищ обліку з метою узагальнення їх загалом та для забезпечення приведення інформації про різні об'єкти та суб'єкти у зіставну форму. Також оцінка є одним з головних інструментів, що формує достовірну інформацію про результати діяльності підприємства, що забезпечується шляхом підсумовування витрат на придбання та/або виготовлення матеріалів та визначення витрат підприємства, пов'язаних з їх витрачанням.

Оцінка матеріалів, що утримуються суб'єктом господарювання на кінець звітного періоду, важлива для відображення даних об'єктів у фінансовій звітності.

Оцінка під час вибуття матеріалів пов'язана з формуванням прибутку у звіті про фінансові результати [2]. Матеріали є складовою частиною оборотних активів, зокрема запасів підприємства. На великому машинобудівному підприємстві існує значна кількість матеріалів із широкою номенклатурою. Використання того чи іншого методу оцінки матеріалів під час їх вибуття зумовлює перед вітчизняними підприємствами проблему вибору такого методу, що найбільш відповідає його потребам та специфіці виробництва, зокрема вибраний метод повинен не завищувати фінансові результати господарської діяльності, не занижувати собівартість готової продукції та бути простим та легким у застосуванні [3].

Під час вибуття матеріалів для потреб виробництва, продажу та інших способів оцінка здійснюється за одним із методів, що передбачені у П(С)БО 9 «Запаси». Відповідно до П(С)БО 9 «Запаси» оцінка матеріалів під час вибуття здійснюється за одним з таких методів, як ідентифікована собівартість відповідної одиниці запасів; середньозважена собівартість; собівартість перших за часом надходження запасів (ФІФО); нормативні затрати; ціна продажу.

Характеристика методів оцінки запасів під час вибуття відповідно до П(С)БО 9 «Запаси» наведена у табл. 1.

Для складових одиниць бухгалтерського обліку запасів, що мають однакове призначення та умови використання, застосовується тільки один з наведених методів. Для запасів різного призначення можна використати одночасно різні методи оцінки. Вибір окремого методу оцінки матеріалів залежить від різних факторів, зокрема специфіки виробничих запасів та діяльності підприємства, економіко-правового фактору, інформаційного та організаційного забезпечення.

Проаналізуємо методи оцінки вибуття матеріалів. Під час застосування методу ідентифікованої собівартості для кожної одиниці матеріалів використовується спеціальне маркування, що дає змогу визначити її собівартість, тобто підприємство може відстежувати та регулювати рух матеріалів. Недоліками цього методу є можливість маніпулювання прибутком підприємства у зв'язку із суб'єктивним вибором матеріалу, який буде використовуватися; складність та непрактичність контролю за придбанням та витрачанням конкретної одиниці матеріалів. Цей метод використовується за невеликої номенклатури матеріалів, незначної вартості матеріалів, унікальної характеристики одиниці матеріалів, неможливості заміни іншим матеріалом, а також під час виконання проєктів та спецзамовлень.

Оцінка за середньозваженою собівартістю має як недоліки, так і переваги. До основних переваг відносять об'єктивність інформації про рух матеріалів; відсутність детального обліку руху за кожною одиницею матеріалів; те, що за рахунок більшої дорогих матеріалів, придбаних в кінці місяця, середньозважена собівартість зростає, відповідно, збільшиться і собівартість матеріалів, що приведе до зменшення прибутку підприємства. Недоліками цього методу є відсутність приділення достатньої уваги матеріалам, які є останніми за часом надходження; те, що в умовах підвищення цін підприємство визначає більший прибуток, ніж справедливий, що сприяє додатковим витратам підприємства; недоцільність використання цього методу, якщо технологія виробництва пов'язана з щоденним надходженням і використанням матеріалів.

Оцінка за методом ФІФО має переваги, які полягають у простоті, систематичності, об'єктивності, неможливості маніпулювання даними в бік завищення або зниження вартості матеріалів, крім того, цей метод забезпечує повний збіг руху вар-

Таблиця 1

Характеристика методів оцінки запасів відповідно до П(С)БО 9 «Запаси» [4]

№	Назва методу	Сутність методу оцінки
1.	Ідентифікована собівартість відповідної одиниці запасів	Витрати, отримані в результаті використання запасів, розподіляються за кожною одиницею запасів окремо.
2.	Середньозважена собівартість	Оцінка проводиться щодо кожної одиниці запасів шляхом ділення сумарної вартості залишку таких запасів на початок звітного місяця і вартості одержаних у звітному місяці запасів на сумарну кількість запасів на початок звітного місяця і одержаних у звітному місяці запасів.
3.	Собівартість перших за часом надходження запасів (ФІФО)	Запаси використовуються у послідовності їх надходження на підприємство, тобто запаси, які першими відпускаються у виробництво, на продаж або інше вибуття, оцінюються за собівартістю перших за часом надходження запасів.
4.	Нормативні затрати	Метод полягає у застосуванні норм витрат на кожен одиницю запасів, які встановлені підприємством самостійно з урахуванням нормальних рівнів використання запасів в чинних цінах.
5.	Ціна продажу (застосовується на підприємствах торгівлі)	Метод заснований на застосуванні підприємствами роздрібною торгівлі середнього проценту торговельної націнки товарів.

тості з фактичним рухом матеріалів. Недоліками цього методу є завищення суми прибутку в умовах постійної інфляції, оскільки підприємство сплачує додаткові кошти під час сплати податку на прибуток. Цей метод може застосовуватись як у періодичній, так і в постійній системі бухгалтерського обліку, також під час використання матеріалів у вигляді продуктів харчування та на підприємствах, які мають пільги з податку на прибуток.

Метод нормативних затрат спроможний охоплювати нормативними калькулюваннями значну частину витрат та збільшує можливість рідшого проведення інвентаризації незавершеного виробництва. Проте наявні й недоліки, зокрема постійний контроль та перегляд за нормами використання матеріалів, складний механізм включення витрат матеріалів до собівартості продукції. Метод нормативних затрат застосовується на промислових підприємствах зі складною технологією виробництва.

Основною перевагою застосування методу ціни продажу є спроможність оперативно реагувати на зміну ціни придбання. Проте основним його недоліком є відсутність точної суми торгової націнки. Використовується переважно на підприємствах роздрібною торгівлі [3; 5, с. 76].

Ми погоджуємось з О.В. Лишиленком, який вважає, що вітчизняним підприємствам слід доповнити критерії застосування методів оцінки матеріалів, оскільки наявні методи не в змозі задовольнити потреби керівництва підприємства необхідною інформацією в системі оптимізації ціноутворення на власні роботи, послуги та продукцію, а також вирахування точки беззбитковості, тому доцільно використовувати два додаткові методи, а саме ЧІФО, ЕІФО.

Метод ЧІФО ґрунтується на вибутті матеріалів залежно від їх ціни, тобто перш за все вибувають матеріали, придбані за найменшою ціною. Метод є оптимальним під час формування собівартості виготовленої продукції, на яку існує жорстка конкуренція на ринку, або є необхідність визначення мінімально допустимої ціни її реалізації. Сутність методу ЕІФО полягає в тому, що передусім вибувають найдорожчі матеріали, які першими відпускаються у виробництво (продаж та інше вибуття) [6, с. 144].

Недоліками запропонованих методів є труднощі, відсутність універсальності та досконалої конкуренції.

Під час проведення розрахунків найбільш оптимальним методом оцінки вибуття матеріалів є метод ЧІФО, а найбільш вартісним – метод ЕІФО, оскільки у виробництво надходять першими матеріали з найвищими цінами, що зумовлює моментальне зростання вартості використаних матеріалів та зростання собівартості продукції.

На нашу думку, найбільш ефективним є метод ФІФО, оскільки він збільшує прибуток підприємства та найбільш достовірно надає інформацію

про облік вибуття матеріалів. Проте застосування методу ЧІФО дасть змогу зменшити матеріальні витрати у собівартості продукції.

Висновки з проведеного дослідження. Проведені дослідження дають змогу зробити такі висновки:

– під час вибору оптимального методу вибуття матеріалів доцільно враховувати специфіку підприємства та потреби керівництва у достовірній інформації про фінансовий стан та фінансові результати підприємства;

– оптимальним методом оцінки вибуття матеріалів є метод ФІФО, але в умовах постійної зміни ціни та впливу як зовнішніх, так і внутрішніх факторів доцільно використовувати метод ЧІФО, який спроможний за допомогою бухгалтерських прийомів стати в нагоді досягнення заощадження ресурсів підприємства.

Таким чином, вибір оптимального методу оцінки матеріалів під час вибуття повинен ґрунтуватися на виваженому та продуманому рішенні кожного суб'єкта господарювання з урахуванням наявної системи бухгалтерського обліку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Яцунська О.С. Сутність оцінки як елемента методу бухгалтерського обліку: сучасні підходи до тлумачення / О.С. Яцунська // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. пр. / голов. ред. М.І. Зверяков. – Вип. 4 (51). – О. : Одеський нац. екон. ун-т, 2013. – С. 381–386.
2. Сучасні підходи до методики аналізу використання матеріальних ресурсів / [А.О. Касіч, Є.С. Калько, Н.М. Яценко] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com/ua>.
3. Лопатовський В.В. Вибір методу оцінки запасів та його вплив на фінансові результати суб'єкта господарювання / В.В. Лопатовський, О.М. Жовтківська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sophus.at.ua/publ/2014_05_22_23_kampondilsk/sekcija_6_2014_05_22_23/vibir_metodu_ocinki_zapasis_ta_jogo_vpliv_na_finansovi_rezultati_sub_ekta_gospodarjuvannja/64-1-0-1008.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» від 20 жовтня 1999 року № 246 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.
5. Бегун С.В. Особливості визнання та оцінки виробничих запасів / С.В. Бегун // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – 2015. – № 3. – С. 74–79.
6. Очеретько Л.М. Шляхи вдосконалення методів оцінки вибуття виробничих запасів / Л.М. Очеретько, М.В. Пальцева // Сталий розвиток економіки. – 2014. – № 2. – С. 141–147.
7. Скрипник М.І. Сучасний підхід до організації обліку запасів на підприємстві / М.І. Скрипник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4485>.

REFERENCES:

1. Yatsunsk O.S. (2013) Sutnist otsinky yak elementa metodu bukhhalterskoho obliku: suchasni pidkhody do tлумachennia [The essence of the assessment as an element of the accounting method: modern approaches to interpretation]. Herald of socio-economic research: a collection of scientific works, vol. 4, no. 51, pp. 381–386.
2. Kasich A.O., Kalko Ye.S., Yatsenko N.M. (2016) Suchasni pidkhody do metodyky analizu vykorystannia materialnykh resursiv [Modern approaches to methods of analysis of the use of material resources]. Efektyvna ekonomika [Effective economy] (electronic journal), no. 11. Available at : <http://www.economy.nayka.com/ua> (available 10 December 2017).
3. Lopatovskyi V.V., Zhovtivska O.M. (2014) Vybir metodu otsinky zapasiv ta yoho vplyv na finansovi rezultaty subiekta hospodariuvannia [Selection of the method of stock valuation and its impact on the financial results of the entity]. Naukovoho klubu "SOPHUS" [Scientific club "SOPHUS"] (electronic journal), no. 5. Available at : http://sophus.at.ua/publ/2014_05_22_23_kampodilsk/sek-cija_6_2014_05_22_23/vibir_metodu_ocinki_zapasiv_ta_jogo_vplyv_na_finansovi_rezultati_sub_ekta_gospodarjuvannja/64-1-0-1008 (available 10 December 2017).
4. Law of Ukraine "Stocks" (20.10.1999) № 246 [Electronic resource]. Mode of access : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99> [in Ukrainian].
5. Behun S.V. (2015) Osoblyvosti vyznannia ta otsinky vyrobnychkh zapasiv [Features of definition and evaluation of inventories]. Economic Journal of the East European National University named after Lesia Ukrainka, no. 3, pp. 74–79.
6. Ocheretko L.M., Paltseva M.V. (2014) Shliakhy vdoskonalennia metodiv otsinky vybuttia vyrobnychkh zapasiv [Ways to improve methods for assessing the release of inventory]. Sustainable development of the economy, no. 2, pp. 141–147.
7. Skrypnyk M.I. (2015) Suchasnyi pidkhid do orhanzatsii obliku zapasiv na pidpriemstvi [The current approach to accounting for inventories at the enterprise]. Efektyvna ekonomika [Effective economy] (electronic journal), no. 11. Available at : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4485> (available 10 December 2017).

Yatsenko N.M.

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor, Department of Accounting and Finance
Kremenchuk National University
the name of Mikhail Ostrogradsky

Lukjanenko Ya.M.

Student
Kremenchuk National University
the name of Mikhail Ostrogradsky

SELECTION OF THE OPTIMUM METHOD OF ASSESSMENT OF MATERIALS ON MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

Rational use and management of materials in the production process is one of the main factors in the effective functioning of the entity. The need to ensure the effective functioning of the company and achieve its reliable financial results largely depends on the optimal method of evaluation of materials when disposed of.

When materials are sold for production, sales and other methods, the valuation is carried out using one of the methods provided for in P (C) BO 9 "Stocks". In accordance with P (C) BO 9 "Stocks", the evaluation of materials during disposals is carried out according to one of the following methods: the identified cost of the corresponding unit of inventory; average weighted cost; the cost of the first time in stock inflows (FIFO); regulatory costs; selling prices.

As the research has shown:

- when choosing the optimal method of material disposal, it is advisable to take into account the specifics of the enterprise and the management's need for reliable information on the financial position and financial results of the enterprise;

- the best method for evaluating the material release is the FIFO method, but in the conditions of constant price and influence changes both external and internal factors, it is expedient to use the CHIFO method, which is able to achieve the saving of enterprise resources with the help of accounting techniques.

Therefore, the choice of the optimal method for evaluating materials when sold should be based on a balanced and well-considered decision of each entity taking into account the existing accounting system.

РОЗДІЛ 9. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ БЕЗПЕРЕРВНОГО УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ МОРСЬКОГО ТОРГОВЕЛЬНОГО ПОРТУ

MODELING OF THE SEA COMMERCIAL PORT CONTINUITY MANAGEMENT

Стаття присвячена систематизації сучасних підходів до безперервного управління операційною діяльністю морського торговельного порту. Визначено поняття «безперервне управління бізнес-процесами». Проведена класифікація та групування бізнес-процесів, загроз безперервності управління та управлінської інформації фінансово-господарської діяльності морського торговельного порту. Визначено концепцію моделювання процесів безперервного управління фінансово-господарською діяльністю морського торговельного порту.

Ключові слова: морський торговельний порт, безперервне управління, операційна діяльність, бізнес-процеси, операційний ризик, моделювання.

Статья посвящена систематизации современных подходов к непрерывному управлению операционной деятельностью морского торгового порта. Определено понятие «непрерывное управление бизнес-процессами». Проведена классификация и группировка бизнес-процессов, угроз непрерывности управления и управ-

ленческой информации финансово-хозяйственной деятельности морского торгового порта. Определена концепция моделирования процессов непрерывного управления финансово-хозяйственной деятельностью морского торгового порта.

Ключевые слова: морской торговый порт, непрерывное управление, операционная деятельность, бизнес-процессы, операционный риск, моделирование.

The article is devoted to the systematization of modern approaches to the continuity management of the sea commercial port operational activities. The concept of "business processes continuity management" is defined. Classification and grouping of business processes of the sea commercial port has been carried out on the basis of operational risk. The concept of modeling of continuity management processes of the sea commercial port operational activity is determined.

Key words: sea commercial port, continuity management, operational activity, business processes, operational risk, modeling.

УДК 519.6:656.6

Мандра В.В.

к.е.н., докторант
Полтавський університет економіки
і торгівлі

Постановка проблеми. Морські торговельні порти виступають важливим елементом сучасних транспортно-логістичних і транспортно-вантажних систем різного рівня. З одного боку, морський торговельний порт є класичною ланкою у ланцюгу постачань, зокрема, щодо перевантаження вантажів та забезпечення умов перетинання функцій різного виду транспорту у логістичному ланцюгу. З іншого – він виступає логістичним оператором, що надає послуги комплексного обслуговування перевезень – як відправникам, так і отримувачам. Морський торговельний порт, який ефективно працює у сучасних умовах світової господарської інтеграції, повинен виконувати свої функції цілодобово, що додатково підвищує вимоги до системи управління.

Отже, розробка та вдосконалення інструментів управління операційною діяльністю морського торговельного порту, що засновані на принципах забезпечення безперервності та передбачуваності відповідних бізнес-процесів, є актуальним завданням сучасної економічної теорії і практики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ідеї визначення та моделювання систем управління бізнес-процесами морського торговельного порту досліджуються досить давно. Зокрема,

простежується вертикаль пов'язаних бізнес-процесів «система державного управління транспортно-вантажною системою – ланцюги постачань (корпоративних, виробничо-транспортних тощо) – мережа учасників транспортно-логістичної діяльності (логістичні центри і оператори, перевізники, порти)». Через особливості реалізації вказаних бізнес-процесів постають питання щодо управлінських зв'язків і відносин між суб'єктами, необхідних для побудови механізму реалізації такої системи на операційному рівні.

Морський торговельний порт є сукупністю транспортних, перевалочних і складських об'єктів, призначених сприяти доставці вантажів від постачальників до споживачів у сфері торгівлі та розподілу продукції виробничо-технічного призначення, промислових і продовольчих товарів широкого і повсякденного споживання [5]. Як зазначено авторами [6; 11], у межах операційної діяльності морського торговельного порту особливо виділяються ризики – технологічні, природно-кліматичні, організаційні, фінансові тощо. Ці ризики призводять до розбалансованості бізнес-процесів, особливо в умовах обмеженості виробничих потужностей морських торговельних портів. А. Бранч [8] підкреслює необхідність врахування ризиків організа-

ції безперервності укрупнених ланцюгів постачань в операційній діяльності морського торговельного порту. Також сучасні моделі і методи управління бізнес-процесами та операційного менеджменту у сфері транспорту представлені в узагальненому вигляді у працях А. Флейшмана [9], М. Гликаса [10] та інших авторів [2; 7; 9; 12].

Проте, незважаючи на достатню розробленість проблем моделювання окремих бізнес-процесів, питання безперервного управління операційною діяльністю підприємств у цілому та морських торговельних портів зокрема не розглядається. Завдання моделювання процесів безперервного управління діяльністю морського торговельного порту вирізняється не тільки актуальністю, але і науковою новизною, що і визначило мету цього дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка теоретичного підходу до моделювання процесів безперервного управління діяльністю морського торговельного порту на базі теорій безперервного виробництва, моделювання бізнес-процесів у транспортно-логістичних ланцюгах та принципів системного підходу до управління складними транспортно-вантажними і виробничими системами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на те, що діяльність морського торговельного порту безпосередньо не належить до безперервних виробництв, орієнтація на міжнародні перевезення та обмежені виробничі потужності зумовлюють необхідність постійного контролю бізнес-процесів. Таким чином, формується система безперервного управління діяльністю морського торговельного порту. Відповідна система визначається оперативним реагуванням на операційні ризики (загрози безперервності) та відхилення у поточній діяльності, що забезпечує умови підвищення ефективності як окремих бізнес-процесів, так і морського торговельного порту та відповідної транспортно-вантажної системи у цілому.

Слід зазначити, що деякі підходи до управління безперервним виробництвом уже запропоновані раніше, і навіть розроблено відповідний стандарт якості ISO 22301-2014 [4]. Відповідно до вимог цього стандарту можна виділити такі поняття менеджменту безперервності бізнесу [4, с. 2–4]:

Поняття 1. Безперервність бізнесу (business continuity) – стратегічна і тактична здатність організації планувати свою роботу в разі інциденту і порушення її діяльності, спрямована на забезпечення безперервності ділових операцій на встановленому прийнятному рівні.

Поняття 2. Менеджмент безперервності бізнесу (business continuity management) – це повний процес управління, що передбачає ідентифікацію потенційних загроз і їх впливу на діяльність організації, який створює основу для підвищення

стійкості організації до інцидентів і спрямований на реалізацію ефективних заходів у відповідь, що забезпечує захист інтересів ключових причетних сторін, репутації організації, її бренду і діяльності, додає цінності.

Поняття 3. Система менеджменту безперервності бізнесу (business continuity management system, BCMS) – частина загальної системи менеджменту, яка спрямована на встановлення, впровадження, здійснення, управління, моніторинг, аналіз, підтримку і постійне поліпшення безперервності бізнесу.

Узагальненням понять 1–3 є авторська позиція щодо визначення сутності підходу до моделювання відповідних систем менеджменту.

Поняття 4. Моделювання процесів безперервного управління діяльністю економічної системи – опис та інтерпретація зі значним рівнем абстракції процесів фінансово-господарської діяльності морського торговельного порту, зокрема, відповідних взаємозв'язків, що передбачає постійну ідентифікацію загроз (ризиків) та їх впливу на ключові бізнес-процеси та спрямований на підвищення стійкості організації та ефективності використання лімітованих ресурсів.

Згідно із представленим Поняттям 4 визначимо таку декомпозицію системи безперервного управління фінансово-господарської діяльності морського торговельного порту (S):

$$S = \langle B, T, Z, Q, I, Y \rangle, \quad (1)$$

де B – множина бізнес-процесів фінансово-господарської діяльності морського торговельного порту;

T – множина моментів часу. Моделі безперервного управління завжди повинні враховувати динамічну складову частину;

Z – множина загроз безперервності бізнес-процесів;

Q – множина якісних і кількісних показників ефективності системи безперервного управління;

I – множина управлінської інформації, з урахуванням її якості та інструментів моделювання;

Y – множина припустимих заходів управління.

Як видно з формули (1), специфічними чинниками системи безперервного управління фінансово-господарською діяльністю морського торговельного порту є множини Z , B та I .

Ключовим чинником, що визначає необхідність застосування інструментів безперервного управління, є загрози відхилення від заздалегідь визначеної траєкторії розвитку системи, зокрема, фактори ризику та невизначеності.

З урахуванням сучасного стану розвитку інтеграційних процесів та складного соціально-економічного й політичного становища в Україні, загрози безперервності фінансово-господарської діяльності морського торговельного порту можна згрупувати таким чином:

– загальні зовнішні загрози, що не можуть бути зменшені за рахунок цілеспрямованих дій осіб, що приймають рішення (зокрема, політичні обставини, стихійні лиха тощо);

– зовнішні та інші стратегічні загрози, що були розглянуті автором у [3];

– ризики бізнес-процесів.

До ключових стратегічних загроз безперервності діяльності морських торговельних портів України (ризиків першої та другої групи), що можуть загрожувати ефективності використання існуючого обладнання портів та ускладнити існуючі бізнес-процеси, слід віднести:

– складну соціально-політичну ситуацію та військово-адміністративні обмеження, особливо в акваторії Азовського моря та Керченській протоці;

– зниження економічного потенціалу, особливо виробників класичних експортно-орієнтованих продуктів (металургія, машинобудування тощо);

– активізацію контейнерних перевезень у міжнародних економічних транспортних потоках та застаріле обладнання вітчизняних портів, що потребує суттєвих інвестицій у їх розвиток;

– тривалу процедуру затвердження фінансового й інвестиційного плану та інші організаційні ризики для морських торговельних портів, які, переважно, є підприємствами державної форми власності;

– неможливість накопичення достатніх інвестиційних ресурсів на великі інвестиційні проекти.

До ключових загроз безперервності бізнес-процесів морських торговельних портів України, що впливають на поточну діяльність транспортно-вантажної системи, є [1]:

– зменшення глибин на підхідному каналі, внутрішньої акваторії порту та операційної акваторії біля причалів через замулювання;

– пошкодження вантажу, судна або обладнання порту через неефективне управління процесами забезпечення якості;

– вчинення протиправних дій та терористичних актів, що може призвести до зупинки діяльності порту, припинення руху суден, людських жертв;

– відсутність ефективної процедури списання та регулярної процедури виявлення та обліку неліквідних товарно-матеріальних цінностей, що призводить до відволікання фінансових ресурсів;

– можливі помилки та збої у роботі програмного забезпечення, відсутність автоматизації окремих виробничих процесів і єдиної інформаційної системи порту;

– недостатня ефективність системи мотивації та відповідальності кожного окремого працівника за загальні результати і досягнення цілей всього підприємства;

– домінування одного або невеликої кількості клієнтів, що може призвести до прийняття монопольних умов, у тому числі й не вигідних порту за тарифами і безперервністю роботи;

– недотримання вимог інструкцій з охорони праці та дія шкідливих і небезпечних виробничих факторів, яка може призвести до травм і смертельних випадків на виробництві;

– несвоєчасне виявлення технічних пошкоджень будівель і споруд, несповіщення керівництва працівниками підрозділів, відповідальними за їх безпечний технічний стан тощо.

Це не весь перелік загроз безперервності процесів управління фінансово-господарською діяльністю морського торговельного порту, проте представлена декомпозиція дає загальне уявлення про складність бізнес-процесів та необхідність формалізації більшості управлінських функцій.

Декомпозиція бізнес-процесів як об'єкта системи безперервного управління передбачає їх класичний поділ на такі підсистеми: основні, допоміжні і супутні бізнес-процеси, що пов'язані з ключовими видами діяльності суб'єкта господарювання; деталізовані бізнес-процеси (як складові частини укрупненого бізнес-процесу або бізнес-процесів); бізнес-процеси розвитку й управління [10]. Таким чином, бізнес-процеси фінансово-господарської діяльності морського торговельного порту визначаються специфікою його діяльності і можуть бути представлені у вигляді кортежу:

$$B = \langle B_1, B_2, B_3, B_4 \rangle, \quad (2)$$

де B_1 – множина основних бізнес-процесів морського торговельного порту, що безпосередньо пов'язані з перевалкою вантажів (внутрішні та зовнішні ланцюги постачань) – транспортно-вантажна («виробнича») складова частина бізнесу;

B_2 – множина супутніх, допоміжних та забезпечувальних процесів, що складають невід'ємну частину реалізації основних процесів (потоки матеріальних та фінансових ресурсів порту, діяльність персоналу тощо). Тобто для порту – це організаційно-економічна складова частина бізнес-системи;

B_3 – множина додаткових бізнес-процесів, що у межах визначеної системи управління можуть бути представлені функціями логістичних операторів;

B_4 – множина процесів безперервного управління.

Множина процесів розвитку у межах підсистеми операційного менеджменту не розглядається, проте може бути включена до системи стратегічного управління фінансово-господарською діяльністю морського торговельного порту.

Специфічним блоком моделювання процесів безперервного управління морським торговельним портом є множина I , що може бути декомпонована у такому вигляді

$$I = \langle I_1, I_2, M, H, R \rangle, \quad (3)$$

де I_1 – множина внутрішньої інформації щодо бізнес-процесів та загроз безперервності управління;

I_2 – множина зовнішньої інформації щодо бізнес-процесів та загроз безперервності управління;

M – множина моделей безперервного управління;

H – множина інструментів збирання, аналітичного оброблення та підготовки управлінської інформації;

R – множина регулюючої інформації та відповідних інструментів впливу (внутрішні й зовнішні нормативи, інструкції тощо).

З урахуванням викладеного, наведемо концепцію моделювання процесів безперервного управління діяльністю морського торговельного порту – рис. 1.

Як видно з рис. 1, до специфічних принципів, вимог та особливостей моделювання процесів

безперервного управління діяльністю морського торговельного порту можна віднести:

– безперервність бізнес-процесів – як ключовий критерій результативності (ефективності) відповідної системи управління. Показник часу враховується на всіх стадіях та рівнях підготовки і прийняття управлінських рішень;

– ризикованість – наявність втрат від негативного впливу чинників ризику (несвоєчасного виявлення загроз та проблемних ситуацій, пов'язаних із успішним та своєчасним завершенням бізнес-процесів);



Рис. 1. Концепція моделювання процесів безперервного управління діяльністю морського торговельного порту

– системності – взаємопов’язаного управління як окремими бізнес-процесами, так і їх комплексом із урахуванням їх функціональної та структурної декомпозиції;

– організаційної єдності – необхідність узгодженого управління не лише транспортно-вантажною (виробничою, технічною, організаційно-економічною) діяльністю морського торговельного порту, але і системи управління та стимулювання роботи персоналу, контрагентів та інших пов’язаних осіб. Особливо цей принцип важливий в організації бізнес-процесів морського торговельного порту як частини укрупненого ланцюгу постачань регіональної, загальнонаціональної або міжнародної транспортно-вантажної системи.

Висновки з проведеного дослідження.

Уточнено сутність ключових понять системи безперервного управління бізнесом (безперервне виробництво, управління бізнес-процесами, безперервне управління та безперервний менеджмент). Визначено особливості реалізації ключових бізнес-процесів морського торговельного порту як об’єкта системи безперервного управління. Визначено ключові загрози безперервності фінансово-господарської діяльності морських торговельних портів та специфіку формалізації відповідного негативного впливу на ключові види діяльності бізнес-одиниць транспортно-вантажної системи України. Сформульовано концепцію моделювання процесів безперервного управління діяльністю морського торговельного порту.

Головним напрямком подальшого розвитку визначених у роботі пропозицій є побудова комплексу моделей безперервного управління бізнес-процесами вітчизняних морських торговельних портів, а також практична апробація моделей: управління транспортно-вантажною системою морського торговельного порту; управління взаємодією морського торговельного порту з виробничо-збутовими та транспортно-вантажними системами; фінансової логістики морського торговельного порту; управління витратами морського торговельного порту; управління та розвитку персоналу морського торговельного порту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. ДП «Маріупольський морський торговельний порт» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.marport.net/?q=uk>.
2. Кравченко В.Н. Инструменты проблемно-целевого управления бизнес-процессами : [монография] / В.Н. Кравченко. – Днепропетровск : Середняк Т.К., 2014. – 304 с.
3. Мандра В.В. Організаційна модель стратегічного управління ризиками логістичного центру / В.В. Мандра // Інфраструктура ринку. – 2017. – Вип. 4. – С. 153–158. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.market-infr.od.ua/journals/2017/4_2017_ukr/32.pdf.

4. Система менеджмента непрерывности бизнеса. Общие требования. ISO 22301:2012. Societal security – Business continuity management systems // Requirements (IDT). Информационное издание. – М. : Стандартинформ, 2015. – 28 с.

5. Alderton P., Saieva G. Port management and operations / P. Alderton, G. Saieva. – Taylor & Francis, 2013. – 429 p.

6. Bichou K. Risk management in port operations, logistics and supply chain security / K. Bichou. – CRC Press, 2013. – 416 p.

7. Bichou K. logistics and supply chain management approach to port performance measurement / K. Bichou, R.A. Gray // Maritime Policy & Management. – 2004. – Vol. 31. – № 1. – С. 47–67.

8. Branch A. Elements of port operation and management / A. Branch. – Springer Science & Business Media, 2012. – 265 p.

9. Fleischmann A. Subject-Oriented Business Process Management / A. Fleischmann. – Springer, 2012. – 379 p.

10. Glykas M. Business Process Management: Theory and Applications / M. Glykas. – Springer, 2012. – 473 p.

11. Talley W.K. Port economics / W.K. Talley. – Routledge, 2017. – 208 p.

12. Zherlitsyn D. Supply Chain Resilience Through Operations and Finance Management / D. Zherlitsyn, V. Kravchenko // Scientific Letters of Academic Society of Michal Baludansky. – 2016. – № 1 (4). – Slovakia, Košice. – P. 193–197.

REFERENCES:

1. DP Mariupolskyyy morskyyy torhovelnyy port [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : <https://www.marport.net/?q=uk>.
2. Kravchenko V.N. Instrumenty problemnoho tsilevoho upravlinnya biznes-protsesamy: [monohrafiya] / V.N. Kravchenko. – Dnepropetrovsk : Srednek T.K., 2014. – 304 s.
3. Mandra V.V. Orhanizatsiyna model' stratehichnoho upravlinnya ryzykamy lohistychnoho tsentru / V.V. Mandra // Infrastruktura rynku. – 2017. – Vyp. 4. – S. 153–158. – [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.market-infr.od.ua/journals/2017/4_2017_ukr/32.pdf.
4. Sistema menedzhmentu bezperervnosti biznesu. Obshchye trebovaniya. ISO 22301: 2012. Sotsialna bezpeka – Systemy upravlinnya bezperervnistyu biznesu // Vymohy (IDT). Informatsiynе vydannya. – М. : Standartynform, 2015. – 28 s.
5. Alderton P., Saieva G. Port management and operations / P. Alderton, G. Saieva. – Taylor & Francis, 2013. – 429 p.
6. Bichou K. Risk management in port operations, logistics and supply chain security / K. Bichou. – CRC Press, 2013. – 416 p.
7. Bichou K. logistics and supply chain management approach to port performance measurement / K. Bichou, R.A. Gray // Maritime Policy & Management. – 2004. – Vol. 31. – № 1. – P. 47–67.
8. Branch A. Elements of port operation and management / A. Branch. – Springer Science & Business Media, 2012. – 265 p.

9. Fleischmann A. Subject-Oriented Business Process Management / A. Fleischmann. – Springer, 2012. – 379 p.

10. Glykas M. Business Process Management: Theory and Applications / M. Glykas. – Springer, 2012. – 473 p.

11. Talley W.K. Port economics / W.K. Talley. – Routledge, 2017. – 208 p.

12. Zherlitsyn D. Supply Chain Resilience Through Operations and Finance Management / D. Zherlitsyn, V. Kravchenko // Scientific Letters of Academic Society of Michal Baludansky. – 2016. – № 1 (4). – Slovakia, Košice. – P. 193–197.

Mandra V.V.

Candidate of Economic Sciences, Doctoral Student
Poltava University of Economics and Trade

MODELING OF THE SEA COMMERCIAL PORT CONTINUITY MANAGEMENT

The purpose and object of research. The purpose is to develop a theoretical approach to modeling the processes of continuous management of the sea commercial port activity on the basis of the theories of continuity production, modeling of business processes in the transport-logistic chains and principles of the system approach to the management of the complex transport, cargo and industrial systems.

Research methodology. This article is based on the theoretical principles and methods of the system analysis in the logistics management of the microeconomic and transport systems; methods of evaluating the business process performance; and modern approaches to the sea commercial port management.

Value results. The theoretical approach is used for improving the reliability and competitiveness of the sea commercial port. The article is a starting point for further research and practical tools for the strategic management of the sea commercial port within the realization of its plans.

Conclusions. The article is devoted to the systematization of modern approaches to the continuity management of the sea commercial port operational activities. The concept of “business processes continuity management” is defined. Classification and grouping of business processes of the sea commercial port has been carried out on the basis of operational risk. The concept of modeling of continuity management processes of the sea commercial port operational activity is determined.

КАПІТАЛІЗАЦІЯ ФІНАНСОВИХ ВИТРАТ НА ФОРМУВАННЯ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

CAPITALIZATION OF FINANCIAL EXPENDITURES FOR THE FORMATION OF INTELLECTUAL PROPERTY OBJECTS

УДК 347.77+65.011.42

Лазаренко Д.О.
д.е.н., професор,
декан факультету психології,
економіки та управління
Донбаський державний
педагогічний університет
м. Слов'янськ

Сіренко С.В.
Донбаський державний
педагогічний університет
м. Слов'янськ

У статті розглянуті класифікація і основні аспекти капіталізації фінансових витрат на створення об'єктів інтелектуальної власності. Позначені основні моменти альтернативного порядку обліку фінансових витрат. Наведено критерії створення кваліфікаційних активів. Показаний алгоритм розрахунку фінансових витрат, що підлягають включенню до собівартості кваліфікаційного активу.

Ключові слова: інтелектуальна власність, фінансові витрати, кваліфікаційний актив, капітальні інвестиції, капіталізація, норма капіталізації, об'єкт інтелектуальної власності.

В статье рассмотрены классификация и основные аспекты капитализации финансовых затрат на создание объектов интеллектуальной собственности. Обозначены основные моменты альтернативного порядка учета финансовых затрат. Приведены Критерии создания кваліфікаційного активу.

ных актов. Показаний алгоритм расчета финансовых затрат, что подлежат включению в себестоимость кваліфікаційного активу.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, финансовые расходы, кваліфікаційный актив, капитальные инвестиции, капитализация, норма капитализации, объект интеллектуальной собственности.

The article deals with the classification and main aspects of capitalization of financial expenses for the creation of intellectual property objects. Marked the main points of the alternative accounting procedure for financing costs. Criteria for creating qualifying acts are given. Indications is the algorithm for calculating the financial expenditures that are to be included in the cost of qualifying assets.

Key words: intellectual property, financial expenses, qualifying asset, capital investments, capitalization, capitalization norm, intellectual property object.

Постановка проблеми. Капіталізація фінансових витрат на формування об'єктів інтелектуальної власності є складним комплексним процесом господарської діяльності сучасного підприємства. Комплекс господарських операцій, що спрямований на модернізацію необоротних активів формує структуру витрат фінансово-інвестиційної діяльності.

В умовах глобалізації однією з актуальних проблем є об'єктивна оцінка фінансового стану підприємств, пов'язаних з наявністю різних систем фінансового обліку.

В даний час облікова політика підприємства щодо фінансових витрат може передбачати:

- формування фінансових витрат, які визнаються витратами того звітного періоду, в якому вони були нараховані;
- капіталізацію фінансових витрат, пов'язаних зі створенням кваліфікаційних (інтелектуальних) активів.

При прийнятті рішення про вибір методу управління фінансовими витратами менеджмент підприємства має виходити з економічної доцільності і перспектив створення об'єктів, що не мають матеріальної форми але можуть утримуватись на павах власності тривалий час для здійснення господарської діяльності, або бути передані іншій стороні.

Для фінансування такої діяльності підприємства залучають позикові кошти, за якими несуть фінансові витрати (сплата відсотків). Проблема вибору варіантів обліку витрат за позиковими коштами і відображення їх в обліковій політиці є актуальним.

Аналіз основних досліджень і публікацій.

Питанням управління процесами капіталізації фінансових витрат, в тому числі на створення об'єктів інтелектуальної власності, а також проблемам відображення цих витрат в обліку та звітності присвячена велика кількість робіт зарубіжних і вітчизняних вчених, з яких істотний внесок в теорію і практику внесли В.Ф. Палій, М.А. Вахрушина, Л.О. Мельникова, А.В. Івановська, А.М. Петров, Ю.А. Бабаєв, Д.О. Лазаренко, С.Ф. Голов, В.М. Костюченко, Т.В. Пономаренко та інші.

Формулювання цілей статті. Автори поставили за мету розкрити механізм капіталізації фінансових витрат, які підлягають включенню до собівартості кваліфікаційного активу і дати порівняльну характеристику двох можливих методів обліку фінансових витрат.

Для реалізації поставленої мети необхідно:

- розглянути економічну сутність фінансових витрат;
- ідентифікувати поняття "кваліфікаційний актив";
- диференціювати фінансові витрати на такі, що підлягають капіталізації і такі, що не підлягають;
- позначити капітальні витрати, які необхідно враховувати при визначенні середньозваженої суми капітальних інвестицій.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Одна з основних проблем фінансового менеджменту – формування раціональної структури джерел коштів підприємства. Джерела коштів підприємства можна представити у вигляді схеми (рис.1).



Рис. 1. Джерела коштів підприємства

Джерела коштів фінансового характеру – надані фінансові ресурси на довгостроковій або короткостроковій основі на певний термін і з умовою повернення [1].

Зобов'язання за отриманими в борг фінансовими ресурсами є фінансовими зобов'язаннями, погашення яких проводиться грошовими коштами або іншими фінансовими активами.

За позиковими фінансовими зобов'язаннями виникають додаткові витрати, пов'язані з нарахуванням відсотків – фінансові витрати.

Фінансові витрати – витрати на проценти та інші витрати підприємства, пов'язані з запозиченням. В якості фінансових витрат за позиками МСФЗ 23 "Витрати на позики" визнає:

- відсотки за банківським Оведрафт, короткостроковим і довгостроковим кредитам;
- амортизацію знижок або премій, пов'язаних з позиковими коштами;
- амортизацію додаткових витрат, які були проведені у зв'язку з отриманням позик;
- платежі за фінансовою орендою, що виплачуються понад суму основного боргу (вартості) по орендованим засобам;
- курсові різниці, що виникають за кредитами в іноземній валюті, в тій частині, в якій вони вважаються коригуванням витрат на виплату по позиках [2].

Стандарт (IAS) 23 дозволяє один в двох альтернативних варіантів управління такими витратами:

- або списати всі витрати за позиками на поточні витрати звітного періоду;
- або капіталізувати витрати за позиками (тобто включити їх до первісної вартості нематеріального активу).

Основний принцип МСФЗ (IAS) 23 «Витрати за запозиченнями» полягає в тому, що компанії мають капіталізувати витрати за запозиченнями, якщо вони безпосередньо пов'язані з придбанням, створенням або виробництвом кваліфікованого активу. Інші фінансові витрати на позики відображаються у Звіті про прибутки і збитки.

Згідно з П(С)БО 16 витрати на позики, як і всі фінансові витрати мають належати до того періоду, в якому вони проведені, незалежно від умов отримання позики, тобто незалежно від того, в якій формі і коли здійснюються платежі [4; 5].

Однак П(С)БО 31 "Фінансові витрати" допускає що кожне підприємство замість основного способу обліку витрат на позики може обрати альтернативний, про що слід обов'язково заявити при розкритті облікової політики. Альтернативний порядок обліку полягає в тому, що витрати на обслуговування позик визнаються як витрати того звітного періоду, до якого вони належать, за мінусом тієї їх частини, яка капіталізується і включається до вартості відповідних кваліфікаційних активів.

Як відомо кваліфікаційний актив – це певний об'єкт інтелектуальної власності, підготовка до корисного використання або для продажу якого потребує значного періоду часу [5; 6].

Що являє собою поняття «значний період часу»? Даний термін не визначений МСФЗ (IAS) 23, відповідно тут необхідно застосувати судження і оцінки керівництва компанії. Однак, зазвичай вважається, що якщо для підготовки об'єкту нематеріального активу потрібно більше 1 року, то даний актив є кваліфікованим. Підприємства, які ведуть облік за МСФО, критерій суттєвості часу встановлюють самостійно у наказі про облікову політику. А підприємствам, які ведуть облік згідно з П(С)БО, суттєвим запропоновано вважати період понад 3 місяці. Хоча підприємства можуть установити й інший термін, який більше відповідає характеру їх діяльності [6].

Слід зазначити, що міжнародні стандарти фінансової звітності не встановлюють кваліфікаційний актив об'єктом інтелектуальної власності. У той же час кваліфікованими активами залежно від обставин, можуть бути будь-які із зазначених [10]:

- запаси;
- нематеріальні активи;
- електрогенеруючі потужності;

- інвестиційне майно;
- виробничі потужності.

Як бачимо об'єкти інтелектуальної власності, як нематеріальні активи можуть відповідати критеріям кваліфікованого активу. На думку авторів це особливо актуально для високо технологічних компаній.

Разом з тим, об'єкти інтелектуальної власності, готові до використання або для продажу на момент придбання, не є кваліфікованими активами.

Фінансові активи і запаси, створені протягом короткострокового періоду, не є кваліфікаційними активами.

Інші інвестиції та активи, вироблені в серійно, не вважаються кваліфікаційними активами. Майно, готове до використання за призначенням при покупці, яке можна продати без суттєвої тривалої доробки після покупки, не відноситься до об'єктів інтелектуальної власності.

На відміну від П(С)БО 31 "Фінансові витрати", МСФЗ 23 "Витрати на позики" визначає, що альтернативний порядок обліку витрат на позики, прийнятий підприємством і оголошений як застосовуваний метод в обліковій політиці, має послідовно застосовуватися по відношенню до всіх витрат за позиками, які безпосередньо пов'язані з придбанням, будівництвом або виробництвом всіх без винятку кваліфікаційних активів підприємства, навіть якщо облікова вартість такого активу після капіталізації витрат на позики перевищить його реальну вартість. Але в таких випадках МСФЗ (IAS) допускає списання вказаного перевищення до витрат (збитків) того звітного періоду, в якому вони виявлені [5].

Крім того МСФЗ 23 зазначає, що фінансові витрати за непогашеними запозиченнями, які не мають відношення до кваліфікаційних активів підлягають капіталізації тільки в разі використання даних позикових коштів для фінансування цих активів.

Витрати на кваліфікаційний актив включають сплату грошовими коштами, перекази інших активів, прийняття процентних зобов'язань і зменшуються на величину будь-яких отриманих у зв'язку з цим активом проміжних виплат та субсидій [7].

Альтернативний порядок обліку фінансових витрат має декілька основних моментів.

1. Капіталізація фінансових витрат застосовується лише до суми тих фінансових витрат, яких можна було б уникнути, якби не здійснювались витрати на створення кваліфікаційного активу. Іншими словами фінансові витрати капіталізуються при оцінці первісної вартості придбання, створення або виробництва кваліфікаційного активу – це фінансові витрати на отримання позикових коштів, які були використані виключно для створення (придбання) відповідного активу. Вели-

чина цих фінансових витрат визначається точно і досить просто відповідно до фактичних витрат за даними позиками.

2. Отримання позикових коштів може випереджати реальні терміни їх використання для фінансування кваліфікаційних активів. Відповідно, і витрати на позики можуть виникнути, і їх слід визнавати ще до початку фінансування тих об'єктів, для яких вони призначені. Позикові кошти в таких умовах можуть тимчасово вкладатися в фінансові інструменти, які приносять дохід. У момент використання позикових коштів для фінансування кваліфікаційного активу сума фінансових витрат, яка підлягає капіталізації зменшується на суму раніше отриманих за ними інвестиційних доходів.

3. У разі якщо запозичення безпосередньо не пов'язані зі створенням кваліфікаційного активу, а отримані для загального поліпшення фінансової системи підприємства, сума фінансових витрат, яка підлягає включенню до собівартості кваліфікаційного активу визначається спеціальним розрахунком.

4. При розрахунку фінансових витрат, що підлягають включенню до собівартості кваліфікаційного активу, отримана розрахунковим шляхом, середньозважена сума капітальних інвестицій враховується за вирахуванням непогашених запозичень пов'язаних зі створенням цього активу.

5. При розрахунку норми капіталізації фінансових витрат враховуються тільки непогашені запозичення, які не пов'язані безпосередньо зі створенням кваліфікаційного активу.

6. Сума капіталізованих фінансових витрат звітного періоду не може перевищувати загальну суму фінансових витрат цього звітного періоду.

7. Фінансові витрати починають капіталізувати, тобто включати до первісної вартості кваліфікаційного активу, починаючи з того періоду, в якому виникли витрати з даного активу, і закінчують після того, коли завершені всі роботи по об'єкту і він готовий до використання за призначенням або для продажу. На жаль П(С)БО 31 "Фінансові витрати" не регламентує дану норму однозначно.

Як бачимо, при розробці та створенні об'єкта інтелектуальної власності керівництву підприємства необхідно розрізняти техніку капіталізації фінансових витрат за цільовими та загальними запозиченнями. Якщо кредитування відбувається спеціально для створення об'єкта інтелектуальної власності, то виникає необхідність капіталізувати всі витрати, понесені за звітний період за вирахуванням інвестиційного доходу, отриманого в результаті тимчасового інвестування.

Проблеми в обліку виникають у разі загальних запозичень. До загальних запозичень відносяться ті грошові кошти, які були отримані для різних цілей, і які використовуються також для створення кваліфікованого активу – об'єкта інтелектуальної

**Приклад розрахунку частки капіталізованих фінансових витрат
за позиками на створення кваліфікаційних активів**

Загальна сума непогашених позик	2500000 грн.
В тому числі:	
- позик для фінансування кваліфікаційного активу- об'єкта інтелектуальної власності (банківського кредиту під 10% річних)	1000000 грн.
- позик що не мають відношення до кваліфікаційного активу (облігації під 12% річних - 1000000, векселів під 13% річних - 500000)	1500000 грн.
Загальна сума витрат на фінансування кваліфікаційного активу за звітний період в тому числі:	1650000 грн.
1 місяць	850000 грн.
2 місяць	375000 грн.
3 місяць	425000 грн.

Розрахунок:

Загальна сума фінансових витрат за звітний період (грн.)	$1000000 \times 3/12 \times 0,1 + 1000000 \times 3/12 \times 0,12 + 500000 \times 3/12 \times 0,13 = 25000 + 30000 + 16250 = 71250$
Середньозважена сума капітальних інвестицій (грн ..)	$850000 \times 3/3 + 375000 \times 2/3 + 425000 \times 1/3 = 850000 + 250000 + 141667 = 1241667$
Норма капіталізації фінансових витрат (грн.)	$(30000 + 16250) / 1500000 = 0,0308 = 3,08\%$
Сума фінансових витрат, які підлягають капіталізації (включенню до собівартості кваліфікаційного активу, грн.)	$25000 + (1241667 - 1000000) \times 0,0308 = 32443$
Сума фінансових витрат, що списуються на витрати звітного періоду (грн.)	$71250 - 32443 = 38807$

власності. В цьому випадку необхідно застосувати до даного активу так звану ставку капіталізації для позикових коштів, яка розраховується як середньозважена сума витрат за всіма спільними позиками. Алгоритм розрахунку фінансових витрат, що підлягають включенню до собівартості кваліфікаційного активу показаний на наступному прикладі (таблиця 1).

Капіталізація витрат на позики у вартості кваліфікованого активу припиняється при перериванні діяльності щодо приведення кваліфікованого активу в придатний до використання або продажу стан, за винятком тих випадків, коли припинення діяльності є невіддільним етапом процесу створення об'єкта інтелектуальної власності. Витрати на позики припиняють капіталізуватися в вартості кваліфікованого активу при завершенні робіт, необхідних для приведення активу до стану, придатного до використання або продажу.

У випадках коли створення кваліфікованого активу завершується по частинах, кожна з яких готова до використання, не дивлячись на те, що створення інших частин не завершено, капіталізація витрат у вартості закінченої частини, припиняється [8].

Висновки з проведеного дослідження. Українські підприємства мають можливість виходячи

з економічної доцільності, капіталізувати частину фінансових витрат шляхом включення їх до собівартості створеного об'єкта інтелектуальної власності.

Мотиви прийняття даного рішення на думку авторів можуть полягати в наступному:

По-перше – збільшення оцінки нематеріальних активів підприємства призведе до збільшення чистої балансової вартості підприємства, в зв'язку з чим не виключена й можливість підвищення ринкової вартості підприємства.

По-друге – зростання величини чистого прибутку підприємства за звітний період може зробити сприятливий вплив на можливість отримання при необхідності додаткового фінансування.

Крім того при застосуванні альтернативного порядку обліку фінансових витрат необхідно враховувати той факт, що на стадії створення кваліфікаційного активу при всіх інших рівних факторах грошові відтоки підприємства зростають у зв'язку зі збільшенням бази оподаткування.

Виходячи з вищевикладеного автори вважають, що при ухваленні рішення про облікову політику щодо фінансових витрат менеджмент підприємства має виходити з тактичних міркувань.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ковалев В.В. Финансовый анализ методы и процедуры / В.В.Ковалев. – М.: “Финансы и статистика”, 2002. – С. 559.
2. Палий В.Ф. Международные стандарты финансовой отчетности / В.С. Палий. – М.: ИНФРА, 2002. – С. 454.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затв. наказом МФУ від 31.12.1999 р. № 318.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 31 “Фінансові витрати” затв. наказом Міністерства фінансів від 28.04.2006 р. № 415.
5. МСФЗ 23 “Витрати на позики” від 01.01.1986 р., із змінами від 01.01. 2009 р.
6. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку фінансових витрат затв. Наказом МФУ від 01.11.2010 р. № 1300.
7. Вахрушина М.А., Мельникова Л.А. Международные стандарты финансовой отчетности. – М.: ОМЕГА-Л, 2009. – С. 571.
8. Сиренко С.В., Лазаренко Д.А. Экономическая сущность финансовых расходов и учетные аспекты их капитализации / Экономика: проблемы теории та практики Збірник наукових праць. Випуск 222, т. III ДНУ Дніпропетровськ. 2007. – С. 736.
9. Лазаренко Д.О., Сиренко С.В. Интеллектуальный капитал: учётные и правовые аспекты. Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: економічні науки. – Вип. 4(26), 2003, – С. 138-146.
10. Пономаренко Т.В. Проблематика оцінювання економічної стійкості підприємства / Т.В. Пономаренко // Стратегія економічного розвитку України : зб. наук. пр. / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана ; редкол.: В.А. Верба (голов. ред.) [та ін.]. – Київ: КНЕУ, 2016. – Вип. 38. – С. 175-187.
2. Paliy V. (2002) Mezhdunarodnyie standarty finansovoy otchetnosti [International Financial Reporting Standards]. – М.: INFRA. – P. 454 (in Russian).
3. Polozhennya (standart) buhgalterskogo obllku 16 «Vitrati» [Regulation (standard) of accounting 16 "Costs"], zatv. nakazom MFU 31.12.1999 № 318 (in Ukrainian).
4. Polozhennya (standart) buhgalterskogo obllku 31 “Finansovi vitrati” [Regulation (standard) of accounting 32 "Financial expenses"] zatv. nakazom MFU 28.04.2006. № 415 (in Ukrainian).
5. IAS 23 “Capitalisation of Borrowing Costs” 01.01.1986.
6. Metodichni rekomendatsyi z buhgalterskogo obllku finansovih vitrat [Methodological recommendations on accounting of financial costs] zatv. MFU 01.11.2010 № 1300.
7. Vahrushina M., Melnikova L. (2009) Mezhdunarodnyie standarty finansovoy otchetnosti [International Financial Reporting Standards]. – М.: ОМЕГА-Л. – P. 571 (in Russian).
8. Sirenko S., Lazarenko D. (2007) Ekonomicheskaya suschnost finansovyih rashodov i uchetynye aspekty ih kapitalizatsii [Economic essence of financial expenses and accounting aspects of their capitalization] / Ekonomika: problemi teorii ta praktiki / Zblrnik naukovih prats. Vip. 222, t. III DNU Dnlpropetrovsk. – P. 736 (in Ukrainian).
9. Lazarenko D., Sirenko S. (2003) Intellectualnyi kapital: uchyotnyie i pravovyie aspekty [Intellectual capital: accounting and legal aspects] / Visnik Zhitomirskogo derzhavnogo tehnologichnogo unlversitetu. Seriya: ekonomichni nauki. – Vip. 4(26), 2003, – P. 138-146 (in Ukrainian).
10. Ponomarenko T.V. Problematyka otsiniuvannia ekonomichnoi stiiikosti pidpriemstva / T. V. Ponomarenko // Stratehiiia ekonomichnoho rozvytku Ukrainy : zb. nauk. pr. / M-vo osvity i nauky Ukrainy, DVNZ «Kyiv. nats. ekon. un-t im. V. Hetmana ; redkol.: V.A. Verba (holov. red.) [ta in.]. – Kyiv: KNEU, 2016. – Vyp. 38. – S. 175-187.

REFERENCES:

1. Kovalev V. (2002) Finansovyy analiz metody i protsedury [Financial analysis methods and procedures]. – М.: “Finansyi i statistika”. – P. 559 (in Russian).

Lazarenko D.O.

Doctor of Economic Sciences,
Professor, Dean of the Faculty of Psychology,
Economics and Management,
Donbas State Pedagogical University
Slavyansk

Sirenko S.V.

Senior lecturer at the Department of Accounting and Audit
Donbas State Pedagogical University, Slavyansk

CAPITALIZATION OF FINANCIAL EXPENDITURES FOR THE FORMATION OF INTELLECTUAL PROPERTY OBJECTS

Capitalization of financial expenses for the formation of intellectual property objects is a complex complex process of economic activity of a modern enterprise.

The complex of economic operations aimed at modernizing the non-current assets forms the structure of the costs of financial and investment activities. Under conditions of globalization, one of the topical issues is an objective assessment of the financial situation of enterprises associated with the availability of various financial accounting systems. The authors set out to open the mechanism of capitalization of financial costs, which are to be included in the cost of qualifying assets and give a comparative description of two possible methods of accounting for financial costs.

Ukrainian enterprises have the opportunity, based on economic feasibility, to capitalize part of their financial expenses by including them in the cost of the created intellectual property object. The reasons for making this decision in the opinion of the authors may be as follows: Firstly, an increase in the estimation of intangible assets of an enterprise will increase the net book value of the enterprise, which, in addition, does not exclude the possibility of increasing the market value of the enterprise. Secondly, an increase in the net profit of an enterprise during the reporting period may have a beneficial effect on the possibility of obtaining additional financing if necessary. In addition, when applying an alternative accounting procedure for financial expenses, it is necessary to take into account the fact that, at the stage of creation of a qualifying asset, in all other equal factors, cash outflows of the company increase in connection with the increase of the tax base. Based on the above, the authors believe that when deciding on accounting policies for financial costs management of the company should proceed from tactical considerations.

АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО РЕФОРМИ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ

ANALYSIS OF APPROACHES TO DECENTRALIZATION REFORM IN FOREIGN COUNTRIES

В статті розглянуті історичні аспекти розвитку реформ децентралізації в провідних країнах світу. Виконано порівняльний аналіз історичних форм децентралізації: деволюції, деконцентрації, делегування та обґрунтовані їх спільні та відмінні риси. Доведено, що треба враховувати досвід Англії, Німеччини та Франції щодо різноманітності історичних передумов, змісту, результатів різних форм децентралізації, та зробити висновок про можливість їх застосування на Україні.

Ключові слова: децентралізація, деволюція, деконцентрація, делегування, історичні аспекти децентралізації, механізм децентралізації, форми децентралізації.

В статье рассмотрены исторические аспекты развития реформ децентрализации в ведущих странах мира. Выполнен сравнительный анализ исторических форм децентрализации: деволюции, деконцентрации, делегирования, и обоснованы их общие и отличительные черты. Доказано, что нужно учитывать опыт Англии, Германии и Франции касательно многообразий исторических предпосылок, содержания,

результатов различных форм децентрализации, и сделать вывод о возможности их применения на Украине.

Ключевые слова: децентрализация, деволюция, деконцентрация, делегирование, исторические аспекты децентрализации, механизм децентрализации, формы децентрализации.

The article discusses the historical aspects of the development of decentralization reforms in the leading countries of the world. The author performed a comparative analysis of the historical forms of decentralization: devolution, deconcentration, delegation, and substantiated common and distinctive features. It is proved that it is necessary to take into account the experience of England, Germany and France regarding the variety of historical premises, content, results of various forms of decentralization, and to conclude how they can be applied in Ukraine.

Key words: decentralization, devolution, deconcentration, delegation, historical aspects of decentralization, mechanism of decentralization, forms of decentralization.

УДК330.34

Савченко Ю.А.

здобувач відділу макроекономіки та державного управління
Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій

Постановка проблеми. В сучасний період господарювання, вчені та науковці, які є прихильниками ліберальної та неоліберальної думки щодо ролі ринкової економіки, що економічні рішення приймаються власниками бізнесу та банками, а економічні процеси базуються на механізмі ринку, конкуренції та мотивації, що стимулює всіх учасників економічного процесу розвиватись максимально ефективно, впроваджуючи інновації та залучати інвестицій. Держава ж відіграє роль «слуги» в разі існування саморегулюючого соціально-економічного механізму. Втім роль держави полягає у створенні інституційної та правової бази для розвитку підприємництва, заснованого на принципі економічної свободи. До функції держави включають також забезпечення безпеки зовнішнього стану, внутрішня безпека, справедливість, підтримка освіти та формування грошової системи тощо. Це вузьке розуміння функцій держави було значно переглянуто в сучасний період господарювання. Сьогодні в умовах змішаної економіки, ступінь втручання в економічні процеси значно ширша. Майже у всіх країнах до функцій держави входить стабілізація економіки та значне втручання через перерозподільний механізм.

Це відбувається під сильним діловим тиском, щодо очікування підпорядкування діяльності держави відповідно до її власних цілей та інтересів, в той час як товариства, звикли до соціального

забезпечення, не можуть погодитися з поступовим усуненням держави добробуту. Глобалізаційні процеси послабили роль національних держав в умовах посилення ролі міжнародного капіталу та транснаціональної корпорації. У той же час була визнана необхідність включення до виконання соціальної функції органів місцевого самоврядування та неурядових організацій, які в демократичній державі складають реалізацію багатосекторного підходу до вирішення багатьох соціальних проблем, а також заповнюють простір держава – громадянин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем, пов'язаних з історичним розвитком реформ децентралізації досліджували у своїх працях багато науковців, серед яких можна виділити: О. Бабич [1], О. Батанов [2], М. Будник [3], А. Інгудіна [4], В. Карнаух [5], А. Коваленко [6], Р. Колишко [7], К. Линьов [8], В. Рильська [9], І. Трофимова [10] та низки інших відомих науковців і практиків. Втім, необхідно приділити особливу увагу формам та методам децентралізації в провідних країнах світу, виділивши позитивні сторони та зазначивши недоліки, для подальшого використання їх в реальних умовах на Україні.

Постановка завдання. Дослідити історичні аспекти розвитку реформ децентралізації в провідних країнах світу, та виявивши їх позитивні сторони та недоліки сформулювати основний вектор цих реформ на Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження.

За останні кілька десятиліть західні країни домогалися запровадження механізмів регулювання та впорядкування для забезпечення збільшення доходу та багатства для широких соціальних кіл. Державне втручання включало регулювання умов праці та відносин, захист працівників, формуючи також систему соціального забезпечення загального захисту здоров'я населення. Ці заходи разом можна охарактеризувати як розвиток соціальних функцій держави. Втручання держави слугувало як будівництвом середнього класу, що являло собою природну «базу» демократичної влади, так і нівелюванню соціальних відмінностей і пом'якшенню напруження в конкурентній боротьбі за розподіл товарів, а початок нового століття приніс нові виклики як економіці, так і суспільству. Створення підґрунтя для розвитку світової економіки принесло конкретні ефекти у вигляді перегляду поточної політики держави та поступове відкриття окремих урядів від соціальних завдань, та реформ децентралізації.

Досвід поколінь засвідчує, що децентралізація часто відбувається в умовах політичних потрясінь. Втім, ейфорія при падінні воєнного режиму; економічна криза, яка спричиняє крах режиму; створення влади для нових груп інтересів – все це створює умови, за яких ретельний, раціональний і впорядкований процес децентралізації вкрай малоймовірний. Навіть там, де децентралізація відбувається в менш драматичному контексті, все ще і в цьому випадку питання стратегії виникають. Експерименти, тестування, коригування та реплікація стають основними методами децентралізації в регіонах, де дуже часто навіть чітко не існує плану децентралізації. Багато чого залежить від початкових умов в країні та конкретних політичних інтересів, які підтримують або навпаки прагнуть протистояти децентралізації.

Реформи місцевого самоврядування, які проводяться в провідних країнах світу, мають багато спільних цілей. Водночас, їхня природа зумовлена інтенсивністю модернізаційного тиску та політичним, соціальним, економічним та історичним розмаїттям. Зміст цих відмінностей полягає в обсязі завдань, що виконуються органами місцевого самоврядування, ступеню їх фінансової самостійності, характеру їх відносин з центральною владою та тим, як вони були модернізовані. Ці критерії важливі, вони впливають на позицію органів місцевого самоврядування в системі державного управління.

Якщо звернутись до країн Європи, то зазвичай вважається, що багатство інституційних форм місцевого самоврядування класифікують за критеріями їх конституційного статусу, за трьома основними моделями: «англосаксонська», «франконська», «модель північної та центральної

Європи». Інтенсивні та стійкі реформи місцевого самоврядування (орієнтовані як на економічну ефективність, так і на активізацію місцевої демократії) відбуваються насамперед у країнах Північної та Центральної Європи. Органи місцевого самоврядування країн, що належать до цього кола (Норвегія, Швеція, Данія, Австрія, Швейцарія, Німеччина, Нідерланди) користуються широкою фінансовою самостійністю, а їх політичне становище базується на конституції. Діапазон державних послуг, що надаються органами місцевого самоврядування в цих країнах, є широким, також висока питома вага власних доходів у структурі їхніх бюджетів, що природно розширює сферу їх фінансової самостійності.

Система органів місцевого самоврядування країн, що віднесені до «англосаксонської групи» (наприклад, Великобританія та Ірландія), незважаючи на їх сильну економічну позицію не є конституційно регульованою, користується незалежністю (в оперативному відношенні) від центральної влади і має відносно високий ступінь автономії. Їх широка оперативна автономія супроводжується обмеженою свободою у формуванні місцевих податків.

В реформах системи місцевого самоврядування групи «франківців» останнім часом відбувається зміцнення демократії місцевого самоврядування (Франція, Італія, Бельгія, Іспанія, Португалія, частково Греція). Їх політичний статус є конституційно захищеним, але в той же час і сфера їх автономії обмежена. Місцеві органи влади в цих країнах підлягають сильному контролю центрального уряду та їх фінансового стану сильно залежить від фінансових трансфертів з державного бюджету.

Типи моделей місцевого самоврядування представлені на таблиці 1.

Звертаючись до історичного досвіду, зазначимо, що в країнах, де децентралізація існує в тій чи іншій формі, рівень доходів населення, та темпи росту економіки є вищими. Щодо делегування повноважень з приводу податково-бюджетних умов нижчим рівням, то помічено, що починаючи із другої половини ХХ століття, без залежності від державного устрою, все більше провідних країни світу прибігають до цього. Навіть, виникла загальновідома «теорема децентралізації». Сутність її в тому, що якщо передавати податково-бюджетні повноваження на більш нижчий рівень, то якість таких послуг буде підвищуватись. Згідно теоремі це відбувається через те, що обрати оптимальне співвідношення податкового тягаря та якості та кількості бюджетних послуг, влада на місцевих рівнях може більш раціонально, беручи до уваги наявність для них більш широкої інформації щодо можливостей та потреб населення.

Якщо розглядати історичні підходи до децентралізації, то так склалось, що було виділено 3 основні її форми, а саме:

Основні моделі місцевого самоврядування в Європі

Модель	Англосаксонська	Північна та центральна Європа	Франкська
Відносини з урядом	Сильна залежність програмна, операційна автономія	Широка автономія	Сильно обмежена автономія
Діапазон завдань	Порівняно широкий	Дуже широкий	Порівняно невеликий
Автономія фінанси	Сильно обмежена	Значна	Сильно обмежений
Характер модернізації	Централізовані, зверху вниз, вплив на економічну діяльність та якість державних послуг	Поліпшення економічної ефективності, поживлення місцевої демократії	Зміцнення місцевої демократії
Стан системи	Відсутність конституційної нормалізації	Конституційно стандартизовані	Конституційно стандартизовані
Держави	Великобританія та Ірландія	Норвегія Швеція Данія, Австрія Швейцарія, Німеччина, Нідерланди	Франція Італія Бельгія Іспанія Португалія частково Греція



Рис. 1. Історичні форми децентралізації

Розглянемо ці форми конкретніше, порівнюючи їх, та виокремлюючи особливості кожної. Якщо порівнювати деволюцію та деконцентрацію, то слід зауважити, що перша виключає будь які ієрархічні взаємовідносини між державою та владою. Також деконцентрація або делегування найчастіше асоціюється із адміністративною децентралізацією, а саме деволюція, або політична децентралізація не включає підзвітні відносини місцевих органів влади із верховною владою.

Як зазначають Бориславська О., Заверуха І., Захарченко Е. та ін. [12], «поняття децентралізація може вживатися у двох змістах: широкому та вузькому. В першому випадку, це є процес розподілу влади, передача частини функцій від центру до периферії, а в другому, це система взаємовідносин між державою та адміністративно-територіальними одиницями». Слід зауважити, що саме в широкому змісті ми можемо зустріти децентралізацію майже у всіх країнах світу, але у вузькому розумінні, вона ще мало де зустрічається.

Якщо звернутись до історичного досвіду, то слід сказати, що, наприклад, Велика Британія, із

самого початку була достатньо децентралізованою державою (деволюція), із повним переданням повноважень на субнаціональний рівень від центральних органів влади. Втім, надалі, у столітті, як зазначає Г. Стокер [13], незважаючи на те, що інші країни Європи розпочали процеси децентралізації, у Великій Британії поступово місцеві органи влади почали залежати від центральних органів влади і країна стала повністю централізованою державою, і, як це не парадоксально звучить, це дозволило Великій Британії, завдяки впровадженню нового курсу влади, домогтись підвищення його суспільної значущості та ефективності. На сучасному етапі розвитку країна «пом'якшила» централізацію, передавши частину функцій, насамперед соціальних на нижчі рівні, і організацію управління в країні можна віднести до моделі формальної децентралізації, в першу чергу із соціального, в другу, із політичного устрою.

В Німеччині, історично, в процесі розвитку вільних міст, таких як Бремен, Гамбург, та інші, місцеві органи влади превалювали над центральними, що дозволило сформувати два напрямки

Формування історичних форм децентралізації

	Деволуція (Англія)	Деконцентрація (Франція)	Делегування (Німеччина)
	1	2	3
Виникнення	Поняття деволуція виникло в ході подій, пов'язаних з боротьбою за незалежність Ірландії в кінці XIX. Пізніше цей термін став використовуватися для позначення реформ, сенс яких полягав у передачі значного обсягу влади на регіональний і місцевий рівні.	Отримало початок з «Програми розвитку ООН (UNDP), в якій передбачалася наявність системи адміністративної відповідальності в галузі управління підвідомчими територіями, створеної за дорученням центральної влади.	Початок перетворень поклали реформи місцевого самоврядування середина XX століття. Їхній зміст і цілі полягали в тому, щоб зробити невеликі громади і округу здатними виконувати більшість державних завдань і повноважень.
Зміст	передача широкого спектра повноважень місцевим урядам, виключає ієрархічні відносини між державою та місцевою владою	передбачає управління відносинами на різних рівнях і адміністративну ієрархію	делегування повноважень службам територіальної компетенції
Відповідність сучасним формам	ближче до політичного типу децентралізації, оскільки допускає можливість нижніх рівнів розробляти, власні політичні рішення.	адміністративна децентралізація передбачає підзвітність місцевої влади вищим її рівнями.	позначаються як делегування влади і повноважень, і розглядаються як протилежність централізація
Сучасне значення	використовується в більш широкому сенсі, для позначення передачі права приймати рішення в деяких сферах публічної політики субнаціональним рівнями.	існування в місцевому масштабі виборної влади, відмінної від адміністративної влади держави, здійснення в рамках закону її власних повноважень та обов'язків, для чого вона має статус самоврядування під контролем держави.	для позначення проміжних ситуацій: державна влада і повноваження делегуються децентралізованій владі і здійснюються від імені та в інтересах держави, тобто децентралізована влада в даному випадку стає підзвітною державі.

розвитку децентралізації: політичний і неполітичний. За першим напрямком місцева влада розглядається, як така, що може саморегулюватись, згідно із другим – місцеві органи мають певні завдання, та мають вертикальні відносини з державною владою, яка контролює місцеве самоуправління. Якщо порівнювати розвиток децентралізації в Німеччині та Великій Британії, то слід наголосити, що в першій країні реформи децентралізації меш спрямовані на ринкове регулювання, а більше на громадянську участь. Втім, як в Великій Британії, так і в Німеччині більшу частину соціальної відповідальності беруть на себе місцеві органи.

Система децентралізованого державного управління Франції має свою специфіку. По-перше це чотириохрівнева система, до якої входить: держава, регіон, департамент, комуна. По-друге, підрозділи на всіх рівнях місцевого самоврядування у Франції відповідають за економічний розвиток у своїх районах, тоді як роль регіонів полягає у координації та виконанні функцій власності на підприємствах, які вони фінансують. Економічну підтримку (пряму та непряму) надають муніципалітети та відомства.

Втім, слід зауважити, що ми не можемо констатувати якоїсь чіткої направленості реформ децентралізації у Франції. Дуже суттєвою відмінною

рисою реформ децентралізації у Франції можна назвати встановлення партнерських відносин бізнесу, політики, громадянського суспільства як на загальнонаціональному так і на місцевих рівнях управління та отримання широких повноважень місцевих рівнів управління від державної влади.

Розподіл завдань між окремими підрозділами місцевого самоврядування у Франції представлений у таблиці 3.

Отже, як ми бачимо, різниця в підходах до децентралізації залежить в першу чергу, від потенціалу місцевого самоврядування та від змісту вертикальних відносин і дуже важко скласти загальну уяву про ідеальні відносини між різними органами влади, через те, що деякі науковці головним вважають достатність ресурсів на різних рівнях для реалізації своїх повноважень, інші можливість влади, за умови достатньої автономії контролювати локальні рівні, зберігаючи країну як єдине ціле.

Втім, Чандлер Дж. [14] пояснює пріоритети в реформах децентралізації для різних країн тими історичними умовами, які склались шляхом війн, страйків, повстань, революцій, тощо, в результаті яких формувалось та чи інша держава, і для подальшого прогнозування реформ необхідно враховувати цей історичний досвід.

Таблиця 3

Розподіл завдань між окремими підрозділами місцевого самоврядування у Франції

	Комуни	Департаменти	Регіони
Економічний розвиток	X	X	X
Дороги	X	X	
Автомагістралі		X	
Інфраструктура та транспортне планування			X
Водопостачання	X		
Вивезення стічних вод	X	X	
Вивезення відходів	X		
Просторове планування	X		
Транспорт	X	X	X
Освіта	X	X	X
Соціальний догляд		X	
Муниципальне житло	X	X	
Будинки для людей похилого віку	X		
Навчання дорослих, соціальних працівників та рятувальників медичний			X
Спорт і відпочинок	X		
Фінансування медичного обладнання	X		X

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, можна зробити висновок, що реформа децентралізації, це невід’ємне від демократичних принципів та ідеї місцевого самоуправління існування на місцевому рівні виборної влади, що відмінна від адміністративної влади держави, що реалізує свої власні повноваження та обов’язки, має статус саморегулювання під контролем держави. Децентралізація в різних країнах має різні характер, аналізуючи який треба брати до уваги багато чинників, в тому числі повноваження які здійснює та контролює держава.

Виконавши порівняльний аналіз історичних форм децентралізації: деволуції, деконцентрації, делегування, ми обґрунтували їх спільні та відмінні риси та довели, що треба враховувати історичний досвід децентралізації Англії, Німеччини та Франції щодо різноманітності історичних передумов, змісту, результатів різних форм децентралізації, та прийняти рішення про можливість їх застосування на Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бабич О.М. Вдосконалення законодавства щодо забезпечення децентралізації виконавчої влади в Україні / О.М. Бабич // Держава і право. – 2012. – № 56. – С. 203.
2. Батанов О.В. Територіальна громада – первинний суб’єкт муніципальної влади в Україні: поняття та ознаки / О.В. Батанов // Вісник Центральної виборчої комісії. – 2008. – С. 52.
3. Будник М. Децентралізація – як необхідна умова модернізаційних процесів у системі державного

управління України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Apdu_o/2009_1/R_2/Budnik.pdf

4. Децентралізація публічної влади: досвід європейських країн та перспективи України [Текст] / [Бориславська О.М., Заверуха І.Б., Школик А.М. та ін.]; Центр політико-правових реформ. – К., 2012. – 212 с.

5. Карнаух В. Принципи організації публічно-владних відносин у місцевому самоврядуванні / В. Карнаух // Політичний менеджмент. – 2005. – № 5. – С. 5.

6. Коваленко А. Місцеве самоврядування: природа, ознаки, межі / А. Коваленко // Право України [Текст]. – 1997. – № 2. – С. 3–5.

7. Колишко Р.А. Децентралізація публічної влади: історія та сучасні тенденції розвитку / Р.А. Колишко // Вісник КНУ [Текст]. – 2003. – Вип. 27. – С. 198–204. – (Серія “Міжнародні відносини”).

8. Линьов К.О. Децентралізація та лінійність у державному управлінні : автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр. / К.О. Линьов. – К., 2015. – 210 с.

9. Рильська В.В. Механізм взаємодії між місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування в аспекті децентралізації влади / В.В. Рильська // Теорія та практика державного управління і місцевого самоврядування. – 2014. – № 2. – С. 12.

10. Трофимова І.Н. Трансформація отношений центральной и местной власти в процессе децентрализации управления (опыт европейских стран) [Электронный ресурс] / И.Н. Трофимова. – Режим доступа: http://ars-administrandi.com/article/Trofimova_2011_2.pdf

11. Decentralization and local democracy in the world: first global report by United Cities and Local Governments, 2008. Barcelona: United Cities and Local Governments, 2009.

12. Бориславська О., Заверуха І., Захарченко Е. та ін. Децентралізація публічної влади: досвід європейських країн та перспективи України / [Бориславська О., Заверуха І., Захарченко Е. та ін.]; Швейцарсько-український проект «Підтримка децентралізації в Україні – DESPRO. – К. : ТОВ «Софія».

13. Stoker G. Comparative local governance // *The Oxford handbook of political institutions* / R.A.W. Rhodes, S.A. Binder, B.A. Rockman (eds.). – Oxford: Oxford University Press, 2006. – P. 498.

14. Chandler J.A. *Local government today*. Manchester: Manchester University Press, 2001. P. 197.

REFERENCES:

1. Babich O.M. (2012). Improvement of legislation on ensuring decentralization of executive power in Ukraine / OM Babich // *State and Law*. – № 56. – P. 203.

2. Batanov O.V. (2008). The territorial community – the primary subject of municipal power in Ukraine: concepts and features / O.V. Batanov // *Bulletin of the Central Election Commission*. – P. 52.

3. Budnik M. Decentralization – as a necessary condition for modernization processes in the system of public administration of Ukraine [Electronic resource]. – Access mode: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Apdu_o/2009_1/R_2/Budnik.pdf

4. Decentralization of public power: the experience of European countries and prospects of Ukraine [Text] (2012) / [Borislavskaya O.M., Zaverukha I.B., Shkolyk A.M., etc.]; Center for Political and Legal Reforms. – K., 212 p.

5. Karnauh V. (2005). Principles of Public-Power Relations in Local Self-Government / V. Karnauh // *Political management*. – № 5. – P. 5.

6. Kovalenko A. (1997). Local self-government: nature, features, boundaries / A. Kovalenko // *Law of Ukraine* [Text]. – № 2. – P. 3–5.

7. Kolishko R.A. (2003). Decentralization of public power: history and current trends / R.A. Kolyshko // *Bulletin of the KNU* [Text]. – Vip. 27. – P. 198–204. – (International Relations Series).

8. Linov K.O. (2015). Decentralization and linearity in public administration: abstract. diss. ... cand. of sciences from the state. ref. / K.O. Linov. – K., 210 p.

9. Rylskaya V.V. (2014). The mechanism of interaction between local executive authorities and local governments in the aspect of decentralization of power / V.V. Rylskaya // *The theory and practice of public administration and local self-government*. – № 2. – P. 12.

10. Trofimova I.N. Transformation of the relations of central and local authorities in the process of decentralization of management (an experience of European countries) [Electronic resource] / I.N. Trofimova. – Access mode: http://ars-administrandi.com/article/Trofimova_2011_2.pdf

11. Decentralization and local democracy in the world: first global report by United Cities and Local Governments, 2008. Barcelona: United Cities and Local Governments, 2009.

12. O. Borislavskaya, I. Zaverukha, E. Zakharchenko and others. Decentralization of public power: experience of European countries and prospects of Ukraine / [Borislavskaya O., Zaverukha I., Zakharchenko E., etc.]; Swiss-Ukrainian project "Support for decentralization in Ukraine – DESPRO. – K.: Sofia LLC.

13. Stoker G. Comparative local governance // *The Oxford handbook of political institutions* / R.A.W. Rhodes, S.A. Binder, B.A. Rockman (eds.). Oxford: Oxford University Press, 2006. – P. 498.

14. Chandler J.A. *Local government today*. Manchester: Manchester University Press, 2001. P. 197.

Savchenko Yu.A.Postgraduate Student at Department
of Macroeconomics and Public Administration
Black Sea Research Institute of Economics and Innovation**ANALYSIS OF APPROACHES TO DECENTRALIZATION REFORM IN FOREIGN COUNTRIES**

The article discusses the historical aspects of the development of decentralization reforms in the leading countries of the world. The author of the article noted that the reforms of local self-government, carried out in the leading countries of the world, have many common goals. At the same time, their nature is driven by the intensity of modernization pressure and the political, social, economic and historical diversity. The content of these differences lies in the scope of tasks performed by local governments, their degree of financial autonomy, the nature of their relations with central government, and how they have been modernized. These criteria are important, they influence the position of local governments in the system of public administration.

Turning to European countries, it is usually considered that the wealth of institutional forms of local self-government is classified according to the criteria of their constitutional status, according to three main models: "Anglo-Saxon", "Franks", "Model of Northern and Central Europe". Intensive and sustainable local government reforms are taking place primarily in the countries of Northern and Central Europe. The local governments of the countries belonging to this circle enjoy wide financial autonomy, and their political position is based on the constitution.

The system of local self-government in countries belonging to the «Anglo-Saxon group», despite their strong economic position, is not constitutionally regulated, enjoys independence (operationally) from central government and has a relatively high degree of autonomy. Their broad operational autonomy is accompanied by limited freedom in the formation of local taxes.

The reforms of the local government system of the "Franks" group have recently been strengthening the democracy of local self-government. Their political status is constitutionally protected, but at the same time their scope of autonomy is limited. Local governments in these countries are subject to strong central government control and their financial status is heavily dependent on financial transfers from the state budget.

The author performed a comparative analysis of the historical forms of decentralization: devolution, deconcentration, delegation, and substantiated common and distinctive features. It is proved that it is necessary to take into account the experience of England, Germany and France regarding the variety of historical premises, content, results of various forms of decentralization, and to conclude how they can be applied in Ukraine.

НОВИЙ ВИД НАУКОВИХ ПОСЛУГ



Причорноморський
науково-дослідний інститут
економіки та інновацій

Шановні колеги! Питання академічної доброчесності є надзвичайно актуальними у наш час. Враховуючи великі масиви інформації, що з'являються у всесвітній мережі, жоден вчений не може бути впевненим, що його авторське право захищене. Крім того, поширеною є ситуація, коли декілька вчених в одній галузі науки користуються однаковими джерелами інформації, а в результаті безкоштовні

програми пошуку плагіату засвідчують стовідсоткові збіги тексту, що може призвести до безпідставних звинувачень у плагіаті, особливо після перевірки за базою даних авторефератів та дисертацій. Це викликано тим, що порівняння з іншими дисертаціями не вказує на використання спільних першоджерел (статей, монографій, статистичних щорічників, словників тощо), а однозначно визначає тільки збіг тексту, ігноруючи навіть цитати. Важливим є також те, що чинне законодавство однозначно визначає, що перевірку може здійснювати виключно установа за профілем дослідження, а не поширені в мережі безкоштовні програми. Для уникнення подібних ситуацій ми пропонуємо Вам скористатися науковою **послугою оцінки технічної унікальності наукового тексту** за допомогою *ліцензованого* програмного забезпечення, яке гарантує похибку перевірки до 3%. Переваги такої перевірки порівняно з іншими методами:

- Ви *укладаєте угоду* про надання послуг;
- Ваш файл *не розміщується у мережі*, тобто інформація і авторство залишаються анонімними;
- Ви *отримуєте звіт*, підготовлений за допомогою *ліцензованого* програмного забезпечення; *порівняльну таблицю* однакових фрагментів тексту із зазначенням джерела; *офіційний звіт про надану послугу* із зазначенням результатів;
- Ви отримуєте вичерпну інформацію про текстові збіги у Вашому дослідженні та дослідженнях інших авторів не тільки українською, але і російською та англійською мовами;
- Ви користуєтесь програмним забезпеченням, яке використовується *тільки спеціалізованими науковими та освітніми установами* і розроблене виключно для пошуку текстових збігів *саме у наукових дослідженнях*, а не у публіцистиці, рекламних веб-сайтах тощо;
- Виключна робота з авторами – ніхто, крім автора тексту, не зможе замовити у нас перевірку цього тексту, що *убезпечить Вас від перевірок третіми особами*;
- Ви отримуєте можливість коректно оформити посилання на першоджерела;
- Існує можливість перевірки *будь-яких наукових досліджень*: статей, рефератів, авторефератів, дисертацій, доповідей, тез, звітів тощо.

Терміни і вартість перевірки і надання звіту:

Характер наукової роботи	Терміни (робочих днів)	Вартість
Докторська дисертація	5 – 10	5000 грн
Кандидатська дисертація	3 – 7	3000 грн
Автореферат	1 – 2	500 грн
Стаття (обсягом до 12 сторінок)	1 – 2	500 грн
Інші види робіт	За домовленістю	За домовленістю

Для того, щоб замовити послугу, Вам необхідно звернутись електронною поштою до Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій, вказавши у темі листа «**Оцінка унікальності тексту**». У листі вкажіть адресу для листування, додайте файл у форматі MS Word з текстом наукового дослідження. Фахівець відповідного відділу надасть Вам відповідь щодо процедури здійснення експертизи.

Контактна особа:

Шумилова Тетяна – молодший науковий співробітник Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

+38 (048) 709-38-69

+38 (093) 253-57-15

shumilova@iei.od.ua

З повагою, дирекція Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Михальченко І.Г., Мислик Ю.А. ПОРІВНЯЛЬНА ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ.....	3
Побоченко Л.М., Троян В.В. ОЦІНКА ОСНОВНИХ НАПРЯМІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ МІГРАЦІЇ ПІД ВПЛИВОМ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	10
Рубан Т.С. ТЕНДЕНЦІЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ МОДЕЛЕЙ ПОСЕРЕДНИЦТВА НА ГЛОБАЛЬНОМУ РИНКУ ПРОДОВОЛЬСТВА.....	16
Сакун Л.М., Нікітенко Ю.О., Мельничук Б.І. МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ СВІТОВОГО РИНКУ ВОЛОСЬКОГО ГОРІХУ.....	23

РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Золотих І.Б. РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЯК ФАКТОР ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ.....	28
Лункіна Т.І. ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ РІВНЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ АГРАРНОГО СЕКТОРА.....	34
Онищенко О.В., Колеснікова І.В. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ВИТРАТ.....	40
Паламаренко Я.В. НАПРЯМИ ІНСТИТУЦІЙНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ СЕРЕДОВИЩА ФУНКЦІОНУВАННЯ СПИРТОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ.....	46
Трохимчук В.В., Козлова К.А. ДОБРОБУТ НАСЕЛЕННЯ: ІНДИКАТОРИ РІВНЯ ТА ЯКОСТІ ЖИТТЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....	52

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Безгінова Л.І., Смірнова П.В., Шарапова О.М. ОЦІНКА СТУПЕНЯ КРИЗОВОСТІ ФІНАНСОВОГО СТАНУ В ПІДПРИЄМСТВАХ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ.....	57
Берест М.М., Азарова Л.В., Кобзар О.Р. ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ В КОНТЕКСТІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	64
Бичковська А.А., Федорова Ю.І., Лободзинська Т.П. СВІТОВИЙ ДОСВІД МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ.....	70
Борисенко О.С., Тарабан М.В. РОЛЬ МАРКЕТИНГУ В УПРАВЛІННІ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ.....	75
Брюшкова Н.О., Бучковська А.П. ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ НА ВИНОРІБНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	81
Брюшкова Н.О. ОСОБЛИВОСТІ ПРАКТИЧНОГО ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДИКИ ІНТЕГРАЛЬНОЇ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА.....	85
Гонтарук Я.В. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ ПІД ЧАС ПРОВЕДЕННЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПЕРЕРІБНИХ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ.....	90
Дзеніс О.О. РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	97
Довгань Л.Є., Ткач В.В. ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ В ГАЛУЗІ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ.....	103
Дорофєєв О.В., Нікітенко Л.В. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	108
Іпполітова І.Я., Зарицька О.І. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ТАКСОНОМІЧНОГО ПОКАЗНИКА.....	115

Кавтиш О.П., Данилов А.В. СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО РОЗУМІННЯ СУТНОСТІ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМ ПОТЕНЦІАЛОМ.....	122
Касич А.О., Черняхівська М.В. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ КЛЮЧОВИХ ЧИННИКІВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	129
Круш П.В., Меґедь Ю.В. СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ СКЛАДОМ ЯК ЧАСТИНА ЛОГІСТИЧНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ ІЗ ВИРОБНИЦТВА ПРИПРАВ.....	135
Малюта Л.Я., Кузь Т.І., Шостаковська А.В. ДІАГНОСТУВАННЯ СТАНУ ТА ОЦІНКА МОЖЛИВОСТЕЙ ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ.....	140
Маршук Л.М. СТРУКТУРНІ ЕЛЕМЕНТИ МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНО-ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	146
Літинська В.А., Мельник І.В. ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ МОТИВАЦІЇ СТУДЕНТІВ ДО УСПІШНОЇ ФАХОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	151
Мельник І.М., Химич Т.В. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЯКОСТІ ОБСЛУГОВУВАННЯ В ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	155
Петрик І.В. РОЛЬ АУТСОРСИНГУ В ОПТИМІЗАЦІЇ ЕФЕКТИВНОСТІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ МЕРЕЖІ ПОСТАВОК.....	162
Коровайченко Н.Ю., Пісковець В.Ю. УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	168
Попова Ю.М., Серебряк В.В., Іванов О.О. ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	173
Сафонов Ю.М. ВПЛИВ ІНТЕГРОВАНИХ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ НА СВІТОВІ МАРКЕТИНГОВІ РИНКИ МЕХАНІЗМИ ЇХ РЕГУЛЮВАННЯ.....	180
Свінцицька О.М., Богоявленська Ю.В., Ліханова В.О. СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ РОЗВИТКОМ ПЕРСОНАЛУ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ БІЗНЕСУ.....	183
Соломніков І.В. МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО ООНОВЛЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ.....	189
Тимошенко К.В. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ПОСЛУГ.....	196
Тучковська І.І., Полотай Б.Я. ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....	203
Фісун Ю.В., Табачук Н.О. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ АВІАТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....	208
Аванесова Н.Е., Чупрін Є.С. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ.....	215
Чухрасва Н.М. СУЧАСНІ СПОСОБИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКСПОРТУ В РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	222
Підмогильна В.О., Шереметинська О.В. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ – КЛЮЧ ДО РИНКОВОГО УСПІХУ ПІДПРИЄМСТВ.....	227
РОЗДІЛ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Невмержицька С.М., Себта Г.В. УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ТРУДОВОГО КОЛЕКТИВУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	232
Шпильова В.О., Білик В.В. УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ.....	237
РОЗДІЛ 5. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
Геліч Н.В. ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ РИНКУ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	243

РОЗДІЛ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Павлюк Т.І. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ.....	247
Tantsyura O.A., Hryhoriev H.S. THE INFLUENCE OF POST-SOVIET SPACE TRANSFORMATION ON GLOBAL GEOPOLITICAL SCENARIOS.....	252

РОЗДІЛ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Балев В.Є. УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ: ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ.....	259
Гаркуша Ю.О., Закарян Л.В. ОСОБЛИВОСТІ РЕФІНАНСУВАННЯ БАНКІВ В УКРАЇНІ.....	266
Гончак О.О. УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	270
Гудзь Ю.Ф., Янковський В.А. МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ: СУТНІСТЬ ТА ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ.....	275
Жуков В.В. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКУ.....	282
Корват О.В., Бурлака Г.О. ІНСТРУМЕНТИ ТА ТЕХНОЛОГІЇ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ В СТРАХОВІЙ КОМПАНІЇ.....	287
Макарчук Б.В. ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ КРИПТОВАЛЮТ.....	294
Нетребчук Л.О., Петриченко Г.С. АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ У ФОРМУВАННІ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКІВ УКРАЇНИ.....	299
Смирнова О.В. БІНАРНІ ОПЦІОНИ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ.....	307
Суханова А.В., Калкатіна Н.Д. ХАРАКТЕРИСТИКА ІНВЕСТУВАННЯ І СТРАХУВАННЯ В РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ.....	314

РОЗДІЛ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Онищенко О.В., Куренна О.О., Крикуненко А.С. ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ОЛІЙНО-ЖИРОВОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ.....	320
Познанська І.В. ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ПОДОЛАННЯ АСИМЕТРІЇ В НАЦІОНАЛЬНОМУ СУДНОПЛАВСТВІ.....	326
Головацька С.І., Попович М.П. ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВ З ВИРОБНИЦТВА ПИВА: ВПЛИВ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ.....	332
Шевчук С.В., Сеньковець А.О. ДІЇ АУДИТОРА ПІД ЧАС ВІЯВЛЕННЯ ШАХРАЙСТВА НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	337
Яценко Н.М., Лук'яненко Я.М. ВИБІР ОПТИМАЛЬНОГО МЕТОДУ ОЦІНКИ ВИБУТТЯ МАТЕРІАЛІВ НА МАШИНОБУДІВНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ.....	341

РОЗДІЛ 9. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Мандра В.В. МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ БЕЗПЕРЕРВНОГО УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ МОРСЬКОГО ТОРГОВЕЛЬНОГО ПОРТУ.....	345
Лазаренко Д.О., Сіренко С.В. КАПІТАЛІЗАЦІЯ ФІНАНСОВИХ ВИТРАТ НА ФОРМУВАННЯ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ.....	351
Савченко Ю.А. АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО РЕФОРМИ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ.....	357

CONTENTS

SECTION 1. WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Mykhalchenko I.G., Myslyk Y.A. COMPARATIVE ESTIMATION OF COMPETITIVENESS OF UKRAINE.....	3
Pobochenko L.M., Troyan V.V. ESTIMATION OF MAIN DIRECTIONS OF INTELLECTUAL MIGRATION UNDER INFLUENCE OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE WORLD ECONOMY.....	10
Ruban T.S. TRENDS OF INTERMEDIATION MODELS TRANSFORMATION ON GLOBAL FOOD MARKET.....	16
Sakun. L.M., Nikitenko Yu.O., Melnychuk B.I. MARKETING RESEARCH GLOBAL MARKET WALNUTS.....	23

SECTION 2. ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Zolotykh I.B. DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP IN THE AGRARIAN SECTOR AS A FACTOR FOR THE FORMATION OF KNOWLEDGE ECONOMY.....	28
Lunkina T.I. FEATURES OF ASSESSMENT OF THE SOCIAL RESPONSIBILITY OF THE AGRICULTURAL SECTOR.....	34
Onishchenko O.V., Kolesnikova I.V. THEORETICAL ASPECTS OF ACCOUNT EXPENSES.....	40
Palamarenko Y.V. DIRECTIONS OF INSTITUTIONAL MODERNIZATION OF THE ENVIRONMENT OF THE FUNCTIONING OF THE ALCOHOL INDUSTRY OF UKRAINE.....	46
Trokhimchuk V.V., Kozlova K.A. POPULATION WELFARE: INDICATORS OF LIFE LEVEL AND QUALITY IN THE UKRAINE'S DEVELOPMENT CURRENT CONDITIONS.....	52

SECTION 3. ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Bezghinova L.I., Smirnova P.V., Sharapova Ye.M. EVALUATION OF FINANCIAL CRISIS STATE IN RETAIL TRADE ENTERPRISES.....	57
Berest M.M., Azarova L.V., Kobzar O.R. FORMATION OF MANAGEMENT STRATEGY BY FINANCIAL SECURITY IN THE CONTEXT OF ANTI-CRISIS MANAGEMENT	64
Bychkovska A.A., Fedorova Y.I., Lobodzinska T.P. WORLD EXPERIENCE OF MOTIVATION OF PERSONNEL.....	70
Borysenko O.S., Taraban M.V ROLE OF MARKETING IN MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE INNOVATIVE ACTIVITY IN THE AGE OF ECONOMIC GLOBALIZATION.....	75
Bryushkova N.O., Buchkovs'kaA.P. INTRODUCTION OF THE SYSTEM OF ANTICRISM MANAGEMENT AT WINE FACTORY ENTERPRISES.....	81
Bryushkova N.O. FEATURES OF THE PRACTICAL APPLICATION OF THE METHODOLOGY OF THE INTEGRAL ESTIMATION OF THE FINANCIAL STATE OF THE ENTERPRISE.....	85
Gontaruk Y.V. PERSPECTIVES FOR DEVELOPING FINANCIAL RISKS IN RESPECT OF RESTRUCTURING OF PROCESSING ENTERPRISES OF AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX.....	90
DzenisO.O. THE ROLE OF INFORMATION SUPPORT IN THE SYSTEM OF MANAGEMENT OF ENTERPRISE'SEXPORT POTENTIALDEVELOPMENT.....	97
Dovgan L.Y., Tkach V.V. FEATURES OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM FOR HUMAN RESOURCES DEVELOPMENT IN THE FIELD OF TELECOMMUNICATIONS.....	103
Dorofeyev O.V., Nikitenko L.V. THEORETICAL FOUNDATIONS OF THE FORMATION OF A MANAGEMENT SYSTEM FOR THE EFFECTIVENESS OF THE ENTERPRISE.....	108
Ippolitova I.Ya., Zarytska O.I. EVALUATION OF ENTERPRISE DEVELOPMENT EFFICIENCY BASED ON TAXONOMIC INDICATOR.....	115

Kavtysh O.P., Danylov A.V. SYSTEM APPROACH TO INTRODUCING THE CONTENT OF PRODUCTION CAPACITY MANAGEMENT.....	122
Kasych A.O., Cherniakhovska M.V. THEORETICAL BASIS OF RESEARCH OF KEY FACTORS OF COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE.....	129
Krush P.V., Mehed Yu.V. WAREHOUSE MANAGEMENT SYSTEM WHICH PART OF THE LOGISTIC STRATEGY OF PRODUCTION PROCESSING ENTERPRISES.....	135
Malyuta L.Ya., Kuz T.I., Shostakovskaya A.V. DIAGNOSTIC STATE AND EVALUATION OF OPPORTUNITIES FOR FINANCING INNOVATIVE ACTIVITIES OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES.....	140
Marshuk L.M. STRUCTURAL ELEMENTS OF THE MECHANISM OF FORMATION AND USE OF RESOURCE-FINANCIAL POTENTIAL OF THE ENTERPRISE.....	146
Litynska V.A., Melnik I.V. THE FORMATION OF PROFESSIONAL MOTIVATION OF STUDENTS FOR SUCCESSFUL PROFESSIONAL ACTIVITY.....	151
Melnyk I.M., Khymych T.V. MODERN APPROACHES TO SERVICE QUALITY ASSESMENT IN HOTEL BUSINESSES.....	155
Petryk I.V. THE ROLE OF OUTSOURCING IN OPTIMIZING THE EFFICIENCY OF BUSINESS PROCESSES OF THE NETWORK OF SUPPLY.....	162
Korovajchenko N.Ju., Piskovets V.Ju. MANAGEMENT OF ENTERPRISES SPARE PARTS.....	168
Popova Yu.M., Serebryak V.V., Ivanov O.O. FEATURES OF EVALUATION OF EFFICIENCY OF VEHICLE ACTIVITIES IN MODERN CONDITIONS.....	173
Safonov Yu.M. IMPACT OF INTEGRATED MARKETING COMMUNICATIONS ON THE WORLD MARKETING MARKETS AND ITS REGULATION MECHANISMS.....	180
Svintsytska O.M., Bogoyavlenska Yu.V., Likhanova V.O. MODERN TECHNOLOGIES IN THE PERSONNEL DEVELOPMENT MANAGEMENT AND THEIR IMPACT ON THE EFFECTIVENESS OF BUSINESS.....	183
Solomnikov I.V. MECHANISM OF PROVISION OF TECHNOLOGICAL AND TECHNOLOGICAL UPGRADE OF THE RAILWAY TRANSPORT ENTERPRISES.....	189
Tymoshenko K.V. STRATEGIC DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF ENTERPRISES ON THE WORLD MARKET OF SERVICES.....	196
Tuchkovska I.I., Polotay B.Ya. MAIN TRENDS IN DEVELOPMENT OF UKRAINIAN TOURISM INDUSTRY.....	203
Fisun Yu.V., Tabachuk N.O. THE TENDENCIES OF DEVELOPING THE AVIATION BRANCH OF UKRAINE.....	208
Avanesova N.E., Chuprin Ye.S. ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE AS A MANAGEMENT OBJECT.....	215
Chukhrayeva N.M. MODERN WAYS TO ORGANIZING DEVELOPMENT TO THE EXPORT POTENTIAL OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE.....	222
Pidmogyl'na V.O., Sheremetyns'ka O.V. COMPETITIVENESS IS THE KEY TO THE MARKET SUCCESS OF ENTERPRISES.....	227
 SECTION 4. DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY	
Nevmerzhitska S.M., Sebta H.V. MANAGEMENT BY DEVELOPMENT OF LABOR COLLECTIVE IN MODERN CONDITIONS OF BUSINESS.....	232
Shpylova V.O., Bilyk V.V. MANAGING THE STRATEGIC POTENTIAL OF INNOVATION AND INVESTMENT DEVELOPMENT IN THE REGION.....	237
 SECTION 5. ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION	
Gelich N.V. APPLIED ASPECTS OF DEVELOPMENT MARKET OF ORGANIC PRODUCTION.....	243

SECTION 6. DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS

Pavliuk T.I. PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF LABOR MARKET IN UKRAINE.....	247
Tantsyura O.A., Hryhoriev H.S. THE INFLUENCE OF POST-SOVIET SPACE TRANSFORMATION ON GLOBAL GEOPOLITICAL SCENARIOS.....	252

SECTION 8. MONEY, FINANCES AND CREDIT

Balev V.Y. CAPITAL MANAGEMENT OF THE INSURANCE COMPANY: THEORETICAL ASPECTS.....	259
Harkusha J.O., Zakaryan L.W. FEATURES MECHANISM REFINANCING BANKS IN UKRAINE.....	266
Honchak O.O. ENTERPRISE CURRENT ASSETS MANAGEMENT IN MODERN CONDITIONS.....	270
Gudz Yu.F., Yankovskyi V.A. MECHANISM OF FORMATION OF INCOME OF THE PENSION FUND OF UKRAINE: THE ESSENCE AND WAYS OF IMPROVEMENT.....	275
Zhukov V.V. IMPROVEMENT OF THE MECHANISM OF THE FORMATION OF THE BANK'S LOAN PORTFOLIO.....	282
Korvat O.V., Burlaka H.O. TOOLS AND TECHNOLOGIES OF CRISIS MANAGEMENT IN INSURANCE COMPANY.....	287
Makarchuk B.V. FEATURES OF MODERN DEVELOPMENT OF CRYPTOCURRENCY.....	294
Netrebchuk L.A., Petrychenko A.S. ANALYSIS OF THE TRENDS IN CREDIT PORTFOLIO BUILDING IN UKRAINIAN BANKS.....	299
Smirnova O.V. BINARY OPTIONS IN THE FINANCIAL INSTRUMENT SYSTEM.....	307
Sukhanova A.V., Kalkatina N.D. CHARACTERISTICS OF INVESTMENT AND INSURANCE IN DEVELOPMENT OF SMALL ENTERPRISE IN UKRAINE.....	314

SECTION 8. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Onyshchenko O.V., Kurenna O.O., Krykunencko A.S. PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF ENTERPRISES OF OIL-FAT IN UKRAINE.....	320
Poznanska I.V. PRIORITY TOWARDS OVERCOMING ASYMMETRIES IN NATIONAL SHIPPING.....	326
Golovatska S.I., Popovych M.P. ACCOUNTING POLICIES OF THE ENTERPRISES AND THEIR MAIN PROBLEMS IN THE PRODUCTION OF BEVERAGES.....	332
Shevchuk S.V., Sen'kovets A.O. ACTIVITIES OF THE AUDITOR AT THE TIME OF THE DETECTION OF THE SHAPE ON ENTERPRISES.....	337
Yatsenko N.M., Lukjanenko Ya.M. SELECTION OF THE OPTIMUM METHOD OF ASSESSMENT OF MATERIALS ON MACHINE-BUILDING ENTERPRISES.....	341

SECTION 9. MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Mandra V.V. MODELING OF THE SEA COMMERCIAL PORT CONTINUITY MANAGEMENT.....	345
Lazarenko D.O., Sirenko S.V. CAPITALIZATION OF FINANCIAL EXPENDITURES FOR THE FORMATION OF INTELLECTUAL PROPERTY OBJECTS.....	351
Savchenko Yu.A. ANALYSIS OF APPROACHES TO DECENTRALIZATION REFORM IN FOREIGN COUNTRIES.....	357

Наукове видання

ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ

Електронний науково-практичний журнал

Випуск 14

Коректура • *Н. Ігнатова*

Комп'ютерна верстка • *В. Удовиченко*

Засновник видання:

ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій»

Адреса редакції: вул. Сегедська 18, кабінет 432,

м. Одеса, Україна, 65009

Телефон: +38 (048) 709-38-69

Веб-сайт журналу: www.market-infr.od.ua

E-mail редакції: journal@market-infr.od.ua