ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ

ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ

Електронний науково-практичний журнал

Випуск 34

Одеса

2019

Головний редактор:
Шапошников Костянтин Сергійович – доктор економічних наук, професор.

Члени редакційної колегії:
Маргасова Вікторія Геннадіївна – доктор економічних наук, професор.
Гавкалова Наталія Леонідівна – доктор економічних наук, професор.
Коваль Віктор Васильович – доктор економічних наук, доцент.
Стеблянко Ірина Олегівна – доктор економічних наук, доцент.
Ситнік Інесса Василівна – доктор економічних наук, професор.
Дзіеканські Павел – доктор економічних наук, професор.
Пілеліене Ліна – доктор економіки, професор маркетингу.
Барна Марта Юріївна – доктор економічних наук, професор.
Пономаренко Тетяна Вадимівна – доктор економічних наук, доцент.
Велькі Януш – доктор економічних наук, професор.

Електронна сторінка видання – www.market-infr.od.ua
Міжнародний цифровий ідентифікатор журналу:
https://doi.org/10.32843/infrastruct

Науково-практичний журнал «Інфраструктура ринку»
включено до переліку електронних фахових видань України в галузі економічних наук
на підставі Наказу МОН України від 7 жовтня 2016 року № 1222

Науковий журнал індексується у наукометричній базі **Index Copernicus**

Рекомендовано до поширення через мережу Internet
Вченою радою Причорноморського науково-дослідного інституту
економіки та інновацій (протокол №8 від 26.08.2019 року)

ISSN (Online): 2519-2868 © ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій», 2019

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ ЗА СУЧАСНИХ УМОВ

THEORETICAL ASPECTS OF ESTABLISHING AN EFFECTIVE ECONOMIC STATE POLICY IN TODAY`S ENVIRONMENT

УДК 338.2
https://doi.org/10.32843/infrastruct34-1

Микитась В.В.
к.е.н., доцент кафедри
економічної теорії
та економічних методів управління
Харківський національний університет
імені В.Н. Каразіна

У статті розглянуто теоретичні особливості формування ефективної економічної політики держави. Розуміння та осмислення самого поняття «економічна політика держави» є важливим для виведення особливостей її формування за сучасних умов розвитку. Держава є одним із найважливіших елементів системи національних інститутів, її роль у формуванні та закріпленні бажаного рівня національної конкурентоспроможності зумовлена виключними повноваженнями державних інститутів стосовно фіксації меж суверенітету щодо зовнішніх конкурентів. Нині підвищення національної конкурентоспроможності залежить саме від адекватно сформованої економічної політики держави, яка би враховувала сучасний розвиток світової економіки та національні особливості країни, сприяла би становленню ефективної системи інститутів. За сучасних умов розвитку світу державна економічна політика має бути спрямована на поліпшення економічних параметрів життя суспільства в межах певного ладу, його умов і можливостей.

Ключові слова: *економічна політика держави, інституційне середовище, інститут, інклюзивний розвиток, цілі державної економічної політики.*

В статье рассмотрены теоретические особенности формирования эффективной экономической политики государства. Понимание и осмысление самого понятия «экономическая политика государства» является важным для вывода особенностей ее формирования в современных условиях развития. Государство является одним из важнейших элементов системы национальных институтов, его роль в формировании и закреплении желаемого уровня национальной конкурентоспособности обусловлена исключительными полномочиями государственных институтов относительно фиксации границ суверенитета по отношению к внешним конкурентам. Сегодня повышение национальной конкурентоспособности зависит именно от правильно сформированной экономической политики государства, которая бы учитывала современное развитие мировой экономики и национальные особенности страны, способствовала бы становлению эффективной системы институтов. В современных условиях развития государственная экономическая политика должна быть направлена на улучшение экономических параметров жизни общества в рамках определенного строя, его условий и возможностей.

Ключевые слова: *экономическая политика государства, институциональная среда, институт, инклюзивное развитие, цели государственной экономической политики.*

The theoretical features of establishing an effective economic state policy are considered in the article. Understanding of "economic state policy" is very important to find the specific of its establishing in the up-to-day context. The state is one of major elements of the system of national institutes, its role in forming and fixing of the desired level of national competitiveness is conditioned by exceptional plenary powers of state institutes in relation to fixing of borders of sovereignty to external competitors. In the conditions of global structural changes, the requirement increased in complex effective state economic policy in realization of aims of effective development of economic subjects and state is increased, passing to the market economy of some countries of the world. The system of state support of managing subjects in Ukraine is not effective enough and does not provide to a full degree economic, legal, organizational and informative terms for functioning of institutional environment, what would assist to steady economic development and guaranteed the stable rates of the economy growing. Ukraine, as well as countries with an immature economy, needs, foremost, state economic policy, that would assist to creation of the effective competitive social oriented economy. Researchers constantly engage in the question of forming and realization of effective economic policy. Under modern circumstances of forming and realization of economic politics of the state becomes complicated by swift development of dynamic processes of globalization, that creates the necessity of consideration of state economic policy for the context of globalization and leading out of parameters of its effective functioning. The state economic policy has an important value for development of economy of every country of the world. It shows by itself the aggregate of interconnected actions of the state on creation of scope terms of development of economy by achievement of the put aims, perfection of economic parameters of providing of stable, effective public recreation. In the conditions of global structural changes an economic policy is transformed, importance and effectiveness of long-term aims of creation of competitive housekeeper and high quality of life of population increases in it.

Key words: *economic state policy, institutional environment, institute, inclusive development, aims of economic state policy.*

Постановка проблеми. У зв'язку з інтеграційними та глобалізаційними процесами, переходом України до ринкової економіки змінилася роль держави як суб'єкта господарювання і макрорегулятора, з'явився комплекс нових теоретичних та практичних питань регулювання економічної ситуації. Нині система державної підтримки господарюючих суб'єктів в Україні є не досить ефективною і не забезпечує повною мірою економічних, правових, організаційних та інформаційних умов для функціонування розвиненого інституційного середовища, що сприяє стійкому економічному розвитку та гарантує стабільні темпи економічного зростання. Тому економічна ситуація, що склалася в Україні, потребує насамперед теоретичного переосмислення та формування ефективної економічної політики держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема формування і реалізації економічної політики держави постійно перебуває у полі зору дослідників різних сфер знань. У адміністративних науках, починаючи з Арістотеля, в економічних – з Т. Мена, У. Петі, досліджувалося питання про необхідність впливу держави на економіку, про заходи та межі впливу. Важливим для сучасного розуміння економічної політики держави є аналіз еволюції наукових поглядів та його трактування. Поняття «державна економічна політика» було введено в науку А. Смітом у зв'язку з виділенням позитивної і нормативної функцій економічної науки (політичної економії). На думку А. Сміта, економічна політика держави є основною формою господарської практики, в якій реалізуються висновки і рекомендації економічної науки. Поняття «державне регулювання економіки» було введено в науковий обіг пізніше вченими-економістами, які здійснювали наукове розроблення причин форм і методів державного втручання в ринкову економіку [5].

Говорячи про економічну політику держави, передусім необхідно знати і розуміти сутність держави, її роль і місце в суспільстві. Світова історія свідчить, що якими б поширеними не були засоби ринкової саморегуляції, якою б високою не була частка приватного сектору в економіці, держава виступає далеко не другорядним, а ключовим чинником соціально-економічної динаміки; свідчить також про нерозривну єдність держави, суспільства та економічної системи. За всієї самостійності різних сфер діяльності людей вони не існують одна без одної, оскільки і тип економіки, і форма державного устрою залежать від типу суспільства і навпаки. Держава є невід'ємною частиною економіки і виконує відповідні функції залежно від історичного етапу розвитку країни.

В економічній літературі є велика кількість визначень державної економічної політики.

Так, І.П. Ніколаєва виражає суть економічної політики через набір певної мети у сфері національної економіки в сукупності з системою методів і засобів, використовуваних для досягнення поставлених цілей [8, с. 305]. Відомий німецький вчений Х. Гірш дає такі визначення економічної політики держави: «Економічна політика держави є сукупністю заходів, спрямованих на те, щоб упорядкувати перебіг економічних процесів, вплинути на них або безпосередньо зумовити їх протікання». Також є думка, що «під економічною політикою розуміють систему державних заходів непрямої (ринкової) і прямої (адміністративної) дії на поведінку господарюючих суб'єктів» [4, с. 27].

Останнє трактування економічної політики держави, на нашу думку, відображає та охоплює розуміння сутності державного ргулювання.

Також є думка, що «економічна політика – це концентрована, науково обгрунтована діяльність держави щодо цілеспрямованого керування функціональним розвитком економіки на макро- і мікрорівні з метою забезпечення загального добробуту в країні» [3, с. 14].

На думку П. Вельфенса, економічна політика держави – «цілеспрямоване створення рамкових умов у ринковій економіці і раціональне здійснення заходів з метою впливу на економічні процеси і розвиток економіки» [1, с. 1]. Це визначення робить акцент на необхідність інституціональної ефективності, раціональності усіх дій держави з формування і реалізації економічної політики.

Постановка завдання. Дослідження політики держави в економічній сфері має важливе значення. Потреби державного втручання в механізми госпадарювання зумовлюють необхідність теоретичного обґрунтування сутності та визначення місця, параметрів економічної політики в системі господарювання, зв'язку економічної політики з економічними інтересами суспільства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Держава є найвищим за рівнем організації і значущості інститутом суспільства, який за своєю соціально-економічною природою повинен забезпечувати одночасну реалізацію особистих і громадських інтересів. Саме державна економічна політика повинна сприяти стійкому розвитку країни.

За сучасних умов розвитку світу державна економічна політика має бути спрямована не на досягнення абстрактного добробуту, а на поліпшення економічних параметрів життя суспільства у межах певного ладу, його умов і можливостей.

Економічна політика описує рамкові умови розвитку країни, відбиває етапні цілі держави, характерні для конкретного історичного періоду. З огляду на особливості певної історичної епохи, економічна політика оперує тими інструментами, які будуть властиві, адекватні цьому етапу розвитку. Так, у період ринкової трансформації доцільні заходи, що ґрунтуються на економічних інтересах суб'єктів господарювання, їхній зацікавленості в становленні нової системи господарювання і безпосередній участі в її ефективному розвитку.

Економічна політика у своєму підґрунті має формуватися насамперед на наукових засадах. З одного боку, економічна політика спирається на теоретичні узагальнення економічної теорії, макро- і мікроекономіки, а з іншого – є стартовою опорою для економічних наук (наприклад, державного регування, адже у своїй суті це – практична реалізація державної політики). Кожна дія держави повинна бути чітко спланованою та проаналізованою крізь призму наявних знань та умов відповідного історичного періоду. Економічна політика використовує фундаментальні напрацювання не лише у сфері економіки, а й у сферах соціології, психології, історії, політики. Слід пам'ятати,

що в одній сфері реалізація економічної політики може мати позитивний результат, а в іншій – негативні наслідки. Тому формування економічної політики – це комплексний підхід до економіки загалом, а не до кожної її сфери окремо. Розуміти економічну політику як вплив на економічні інтереси і поведінку суб'єктів господарювання означає звуження її функціонального значення. Адже є проблеми регулювання ринкових механізмів господарювання, макроекономічних параметрів (безпосередньо методами макроекономічної політики), що не стосуються безпосередньо стимулювання економічних інтересів і поведінки суб'єктів господарювання.

Таким чином, економічна політика держави – генеральна лінія дій держави зі створення інституційних умов розвитку економіки шляхом досягнення поставлених цілей, спрямована на регулювання і вдосконалення економічних параметрів, забезпечення і стабільне, ефективне функціонування суспільного відтворення.

Цілі економічної політики держави є головним орієнтиром розвитку країни. У літературі є різні підходи щодо трактування та розуміння. Загальновизнаним є формування цілей стосовно різних рівнів регулювання економікою, строку досягнення (короткострокові, поточні, довгострокові).

Аналізуючи пріоритети формування економічної політики України за останні роки, можна говорити про те, що всі цілі, які ставилися для розвитку економіки та суспільства, були спрямовані на розв'язання поточних проблем, які склалися в результаті кризових явищ, та були самоцілями й не мали в собі якісного складника, що не відповідає стратегічному, перспективному розвитку країни в майбутньому.

Так, досягнення зазначених цілей важливе для покращення рівня життя населення, однак це проміжні цілі, а не цілі економічної політики держави. Цілеутворення розвитку країни не має зводитися до вирішення проміжних цілей, адже такий підхід є некваліфікованим.

Щодо формування цілей економічної політики держави важливими є засади, відображені в документі «Європа 2020», де визначені основні цілі, які є флагманами в досягненні добробуту європейських громадян, що приведе до позитивних наслідків інклюзивного економічного розвитку Європейського Союзу [10].

Так, встановлені цілі розвитку є обґрунтованими і в обов'язковому порядку мають бути перенесені на національні рівні. Саме цілі формують та визначають напрям розвитку.

Цілі наведені в трьох пріоритетах розвитку:

1. Розумне зростання – являє собою розвиток економіки, заснованої на знаннях та інноваціях.

2. Стійке зростання – сприяння більш ефективному використанню ресурсів, формуваннння конкурентоспроможної економіки, розвиток «зеленої економіки».

3. Інклюзивне зростання – формування високої зайнятості, забезпечення економічного, соціального та територіального розвитку і згуртованості [10].

Зазначені пріоритети є взаємодоповнюючими та взаємопов'язаними. Реалізація кожного з них має нести лише позитивний вплив на реалізацію інших та не суперечити цілям, зазначеним у пріоритетах розвитку.

Таким чином, цілеутворення в програмі розвитку «Європа-2020» відбувається не лише через визначення та формування цілей, а й через об`єднання їх у пріоритети розвитку, які взаємопов`язують та взаємодоповнюють один одного.

Як зазначено в програмі «Європа-2020», тільки тоді економічна політика буду успішною та ефективною, коли цілі будуть не лише сформульовані, а й упроваджені, тобто кожна мета повинна пронизувати кожну дію держави.

Нині під час визначення цілей державної економічної політики важливим та невід'ємним є поєднання розвитку економіки на фоні ефективного використання ресурсів із формуванням стабільного соціального середовища.

Так, якісним наповненням цілей державної економічної політики мають виступати саме цінності. Адже цінності – це ознаки якості життя, її блага. Вони є найзначнішим у житті, кращим із того, що воно може дати людству.

Цінності є граничними життєвими орієнтирами, за якими ми будуємо свою поведінку, відносини з людьми, кар'єру, ставимо собі цілі та обмеження. Саме цінності є тими векторами, за якими ми звіряємо бажаний результат або стан та зміни навколишнього середовища [9, с. 116–118].

Таким чином, за сучасних умов розвитку цінності є дуже важливими для формування сильного суспільства та економіного розвитку. Але не можна замінювати цілі цінностями. Адже цінності визначають цілі, а не навпаки. Цілі виступають фрагментами руху до цінностей. Саме цілі державної економічної політики виступають її методологічною основою, а вже чере функції держава бере на себе зобов'язання.

Формування ефективної економічної політики держави вимагає комплексного підходу, який би враховував усі сфери життєдіяльності суспільства, що потребує детального відображення механізмів і засобів реалізації поставлених завдань, а також формування проміжних етапів, які відповідатимуть досягненню проміжних цілей державної економічної політики. Саме створення ефективної системи інститутів є одним з основних завдань стратегії розвитку, що націлює економіку країни на успіх. У сучасній українській економіці саме її інституційне облаштування – визначення правил, економічних

механізмів і інструментів, а також організаційних форм – забезпечує взаємодію ринку й держави, адже ні ринок, ні держава самі по собі не здатні впоратися з викликами та завданнями трансформаційного періоду розвитку країни. І наскільки вдалою буде система інститутів, настільки успішною буде взаємодія ринку та держави.

Для формування ефективної економічної політики держави стає важливим виявлення стабільного складника інститутів. Саме це й проявляється в понятті «базового інституту», адже саме він характеризує історично стійкі, соціально стабільні стосунки. Саме базові інститути створюють основу суспільства, вони задають найбільш загальні характеристики соціальних ситуацій, визначають спрямованість як індивідуальних, так і суспільних дій. Вони формуються історично з розвитком суспільства та у процесі взаємодії його із зовнішнім середовищем [7].

Цікавою є думка, що саме інститути виступають тими «генами», які несуть у собі історичний досвід нації, відображаються в менталітеті та поведінці людей, що відображається на соціально-економічному розвитку країни. Саме вдосконалення, формування міцних «генів» і є одним із завдань економічної політики держави. Але інститути виступають і тим фундаментом, на якому і має базуватися та формуватися політика держави. Таким чином, інституційне середовище відіграє двостороннє значення в процесі розвитку економіки. Державна економічна політика має бути спрямована таким чином, щоб відібрати, залишити міцні «гени» та на них нарощувати нові, які приведуть до формування конкурентоспроможної економіки та забезпечать добробут населенню [6, с. 5].

За останні роки в Україні сформувалася неоднозначна та неефективна система інститутів. Говорячи про необхідну систему інститутів, яка би сприяла формуванню та реалізації ефективної економічної політики держави, слід пам'ятати, що, з одного боку, ефективні інститути позитивно впливають на економічне зростання через мінімізацію ризиків невизначеності, зниження інформаційної асиметрії та підвищення макроекономічної стабільності. Але, з іншого боку, недостатнє економічне зростання може стимулювати пошук ренти державними діячами (у вигляді корупції) та тим самим приводить до виникнення інституційних пасток чи підвищення витрат інституційної трансформації.

Важливим під час розроблення та формування системи інституттів є те, що механічне копіювання позитивного досвіду інших країн майже ніколи не було успішним. Це пов'язано з тим, що копіюються конкретні успішні інститути, які ефективні в одній ситуації та мають зовсім непередбачувані наслідки за інших умов. Потрібне проектування нових інститутів, які виконують ті самі функції, але сумісні з особливостями національного соціального та культурного капіталу, носіями яких виступають саме неформальні інститути.

Необхідною умовою якісного економічного розвитку країни є вироблення специфічної національної моделі економічної політики, яка має враховувати особливості неформальних правил (національних цінностей) конкретної держави. Тому для формування ефективної економічної політики в державі слід створювати власну систему інститутів, яка би базувалася на особливостях соціального та культурного капіталу.

Таким чином, під час формування ефективної державної політики та створення ефективної держави важливим є державне регулювання процесів формування нової системи інститутів: аналіз наявних інститутів з погляду їх ефективності та позитивного впливу на розвиток економіки, а також створення нових, відповідних історичному розвитку та соціо-культурним особливостям країни. Створення балансу взаємодії формальних та неформальних інститутів, штучних та природних. Саме така система інститутів має стати невід'ємною частиною економічної політики держави.

Завданням ефективної економічної політики держави насамперед є створення умов для розвитку та укріплення соціального складника крізь призму культурних чинників для уникнення появи соціальної, а згодом і матеріальної бідності, що в довгостроковій перспективі призведе до руйнування суспільства та зниження рівня його економічного розвитку.

Досліджуючи соціокультурне підґрунтя формування державної економічної політики, важливим є введення такого поняття, як «якість населення». Соціокультурні фактори мають вплив на економічну політику та зумовлюють її ефективність у довгостроковій перспективі. І саме якість населення має стати головною ціннісною ціллю економічної політики держави.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, нині стає актуальним питання формування саме ефективної держави, орієнтованої на створення та реалізацію ефективної економічної політики, що приводить до зміщення ролі держави в суспільстві. Держава має виконувати функцію «інституційного будівника», тобто створити таку систему інститутів, яка буде мати позитивний вплив на розвиток країни. Головною проблемою нині в Україні є протиріччя та взаємний конфлікт формальних та неформальних інститутів, природних та штучних. Система інститутів не створює приємного та сприятливого середовища для розвитку та створення конкурентоспроможної економіки країни.

Виміром ефективної економічної політики має бути комплексний підхід щодо розвитку трьох

складників: міцної та дієвої системи інститутів, соціокультурного середовища та підвищення конкурентоспроможності. Саме одночасний розвиток за заначеними напрямами має бути критеріїм ефективності економічної політики держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вельфенс П. Основы экономической политики. – С.-Петербург, 2002. 495 с.

2. Державне регулювання економіки: навч. посіб. 5-те вид., стер. К. : Знання, 2006. 213 с.

3. Економічна політика: навч. посіб. / О.О. Бєляєв та ін. Вид. 3-тє, без змін. К. : КНЕУ, 2007. 288 с.

4. Кузнецова О.В. Экономическое развитие регионов: теоретические и практические аспекты государственного регулирования. М. : Эдиториал УРСС, 2002. 309 с.

5. Лісовицький В.Н. Історія економічних вчень. Харків, ТОВ «Р.И.Ф.», 2002. 320 с.

6. Маевский В. Экономическая эволюция и экономическая генетика. *Вопросы экономики.* 1994. № 5. С. 4–20.

7. Микитась В.В. Інституційна складова економічної політики держави. *Бізнес–Інформ.* 2016. № 1. С. 14–18.

8. Николаева И.П. Экономическая теория. М. : «ЮНИТИ ДАНА». 2008. 527с.

9. Пригожин А.И. Качество целей. *Общественные науки и современность*. 2010. № 1. С. 114–125.

10. “Europe 2020” / EUROPEAN COMMISSION. URL: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:2020:FIN:EN:PDF (дата звернення: 26.08.2019).

REFERENCES:

1. Wefens P. (2002) *Osnovy ekonomicheskoy politiki* [Bases of economic policy]. S.-Petersburg. (in Russian)

2. D*erzhavne regulyuvannya ekonomiky* (2006) [Government control of economy]. Kyiv: Znannia. (in Ukrainian)

3. O.O. Bieliaiev and others (2007) E*konomichna polityka* [Economic policy]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)

4. Kuznietsova O.V. (2002) *Ekonomicheskoe razvitiye regionov: teoreticheskie I prakticheskie aspekty gosudarstvennogo regulirovaniya* [Economic development of regions: theoretical and practical aspects of government control]. Moscow: Editorial. (in Russian)

5. Lisovytskyi V.N. (2002) *Istoriya ekonomichnyh vchen [*Economic History]. Kharkiv: “R.I.F” LTD. (in Ukrainian)

6. Mayevskiy V. (1994) Ekonomicheskaya evolyutsiya i ekonomicheskaya genetika [Economic evolution and economic genetics]. Q*uestions of economy,* no 5., pp. 4–20.

7. Mykytas V.V. (2016) Instytutsiyna skladova ekonomichnoi polityky derzhavy [Institutional component of economic state policy]. *Business-Inform,* no 1, pp. 14–18.

8. Nikolayeva I. P. (2010) *Ekonomicheskaya teoriya* [Economic theory]. Moscow: "YUNITI DANA". (in Russian)

9. Prigozhyn A.I. (2010) Kachestvo tseley [Quality of aims]. *Social sciences and contemporaneity,* no 1, pp. 114–125.

10. “Europe 2020” / EUROPEAN COMMISSION. Available at: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:2020:FIN:EN:PDF (accessed 26 August 2019).

Mykytas Viktoriia
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economic Theory
and Economic Methods of Management
V. N. Karazin Kharkiv National University

THEORETICAL ASPECTS OF ESTABLISHING AN EFFECTIVE ECONOMIC STATE POLICY IN TODAY`S ENVIRONMENT

The purpose of the article. In the conditions of global structural changes, the requirement increased in complex effective state economic policy in realization of aims of effective development of economic subjects and state is increased, passing to the market economy of some countries of the world. The system of state support of managing subjects in Ukraine is not effective enough and does not provide to a full degree economic, legal, organizational and informative terms for functioning of institutional environment, what would assist to steady economic development and guaranteed the stable rates of the economy growing. Ukraine, as well as countries with an immature economy, needs, foremost, state economic policy, that would assist to creation of the effective competitive social oriented economy. Smart growth means strengthening knowledge and innovation as drivers of our future growth. This requires improving the quality of our education, strengthening our research performance, promoting innovation and knowledge, making full use of information and communication technologies and ensuring that innovative ideas can be turned into new products and services that create growth, quality jobs and help address European and global societal challenges. But, to succeed, this must be combined with entrepreneurship, finance, and a focus on user needs and market opportunities. Thus, aims of economic state policy become one of the most important part of its establishing.

Methodology. Researchers constantly engage in the question of forming and realization of effective economic policy. Under modern circumstances of forming and realization of economic politics of the state becomes complicated by swift development of dynamic processes of globalization, that creates the necessity of consideration of state economic policy for the context of globalization and leading out of parameters of its effective functioning.

Results. The state economic policy has an important value for development of economy of every country of the world. It shows by itself the aggregate of interconnected actions of the state on creation of scope terms of development of economy by achievement of the put aims, perfection of economic parameters of providing of stable, effective public recreation. In the conditions of global structural changes an economic policy is transformed, importance and effectiveness of long-term aims of creation of competitive housekeeper and high quality of life of population increases in it.

Practical implications. Practical attention is drawn to difficult problems that appeared to Ukraine in the context of post-crisis renewal of economy inclusive socio-economic development, increase of strategic capability of the state, stipulated the necessity of theoretical improvement of essence, maintenance, role and place of economic policy for society, determination of features of economic state policy at modern conditions

Value/originality. Actuality of research of state economic policy is constrained, first of all, with the protracted transformation period that experiences economy of most no developing countries of the world.

УСТРАНЕНИЕ ЭКСПЛУАТАЦИИ НАЕМНОГО ТРУДА
OVERCOMING EXPLOITATION OF WAGE LABOR

УДК 331.214.4:331.215.1
https://doi.org/10.32843/infrastruct34-2

Хмель С.Н.
к.э.н., доцент,
доцент кафедры экономической теории
Национальный аэрокосмический
университет имени Н.Е. Жуковского
«Харьковский авиационный институт»
Хмель В.И.
старший преподаватель кафедры
экономической теории
Национальный аэрокосмический
университет имени Н.Е. Жуковского
«Харьковский авиационный институт»

В статье рассмотрен один из основных факторов социально-экономических, социально-политических и социально-психологических проблем и противоречий, а именно эксплуатация труда наемных работников собственниками средств производства. Критически проанализированы основные подходы к вопросу о преодолении эксплуатации наемного труда, представленные в научной литературе. Особое внимание уделено обоснованию положения о схоластичности и научной несостоятельности гипотезы, согласно которой условием справедливого вознаграждения наемных работников за их труд является соблюдение принципа первичного распределения стоимости продукта в соответствии с предельной производительностью производственных ресурсов. Сформулированы основные положения теории устранения эксплуатации наемного труда в условиях хозяйственной системы, основанной на частной собственности на средства производства и рыночных отношениях.

Ключевые слова: *эксплуатация наемного труда, критерий эксплуатации, степень эксплуатации, преодоление эксплуатации.*

У статті розглянуто один з основних факторів соціально-економічних, соціально-політичних та соціально-психологічних проблем і протиріч, а саме експлуатацію праці найманих працівників власниками засобів виробництва. Критично проаналізовано основні підходи до питання про подолання експлуатації найманої праці, відображені в науковій літературі. Особливу увагу приділено обґрунтуванню положення про схоластичність та наукову неспроможність гіпотези, згідно з якою умовою справедливої винагороди найманих працівників за їх працю є дотримання принципу первинного розподілу вартості продукту відповідно до граничної продуктивності виробничих ресурсів. Сформульовано основні положення теорії усунення експлуатації найманої праці в умовах господарської системи, заснованої на приватній власності на засоби виробництва та ринкових відносинах.

Ключові слова: *експлуатація найманої праці, критерій експлуатації, ступінь експлуатації, подолання експлуатації.*

The article considers one of the main factors of socio-economic, socio-political and socio-psychological problems and contradictions – the exploitation of the labor of hired workers by the owners of the means of production. The main approaches to the issue of overcoming the exploitation of wage labor, considered in the scientific literature, are critically analyzed. It is shown that they reflect the interests of certain social groups and therefore cannot be recognized as the results of objective scientific research. This applies to the theory of eliminating the exploitation of wage labor, which was developed by K. Marx, and to the modern concept of fair remuneration of wage workers, which offers Western economic science. The scholasticism of the theory of marginal productivity of resources is revealed. The extremely low probability of its application in the conditions of a real production process is shown, because it is practically impossible to determine the value of the marginal product of one or another resource. Particular attention is paid to the substantiation of the position that the theory of distribution by the criterion of marginal productivity of resources, in principle, cannot solve the problem of eliminating the exploitation of wage labor. The thesis of the inevitability of such exploitation in a situation where the value of wages is determined by the marginal product of labor in monetary terms is proved. Thus, the position is confirmed that the statements of Western economists about the possibility of overcoming exploitation due to the allocation of resources according to the principle of marginal productivity cannot be considered scientifically sound. The authors of the article specify the criterion for the exploitation of wage labor; offer their concept of overcoming the exploitation of labor of wage earners under capitalism. A formula is given for calculating the degree of exploitation. The article formulates the main provisions of the theory of eliminating the exploitation of wage labor in an economic system based on private ownership of the means of production and market relations.

Key words: *exploitation of wage labor, criterion of exploitation, degree of exploitation, overcoming exploitation.*

Постановка проблемы. Важнейшим фактором социальных противоречий является эксплуатация труда одних членов общества другими. Западная экономическая наука, не утверждая прямо об отсутствии такой эксплуатации в современном обществе, пытается завуалировать эту проблему. В соответствии с концепцией первичного распределения стоимости продукта адекватно предельной производительности ресурсов рыночно-конкурентный механизм обеспечивает справедливое вознаграждение для всех собственников ресурсов, применяемых в производственном процессе. Таким образом, будто бы проблема эксплуатации наемных работников собственниками средств производства становится неактуальной. Эта гипотеза является ошибочной. Эксплуатация наемного труда – это одна из наиболее опасных проблем современного общества, поэтому необходимо разработать концепцию ее преодоления. Основой этой концепции должно стать освещение проблемы с точки зрения экономической теории.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблеме эксплуатации наемного труда в настоящее время уделяют внимание многие авторы, например В. Иноземцев, Ю. Шишков, В. Садков, Л. Гринкевич, В. Бергер. Предлагаются различные способы преодоления эксплуатации вплоть до утверждений о необходимости, ничего не меняя в современной системе первичного распределения стоимости продукта, просто убедить наемных работников в том, что они не являются объектами эксплуатации. Вопросы определения критериев эксплуатации наемного труда, ее степени, разработки практически применимого механизма элиминирования эксплуатации пока что не нашли адекватного освещения в научной литературе.

Постановка задания. Целью статьи является критический анализ наиболее известных концепций неэксплуататорского использования наемного труда, уточнение критериев наличия эксплуатации труда наемных работников, разработка методики

определения степени такой эксплуатации, формулировка и обоснование основных положений теории устранения эксплуатации продавцов рабочей силы владельцами средств производства.

Изложение основного материала исследования. Понятие «эксплуатация» в переводе с европейских языков означает «использование», «извлечение выгоды». «Эксплуатация <…> как социальное явление заключается в присвоении результатов чужого труда собственниками средств производства посредством принуждения: внеэкономического (в докапиталистических социально-экономических системах) и экономического (в капиталистической системе). Эксплуатация может существовать в условиях не только частной собственности, но и других форм собственности (коллективной, государственной)» [1, с. 766]. Поскольку мы рассматриваем эксплуатацию труда людей, то, естественно, она интересует нас именно как социальное явление.

Согласно письменным источникам, дошедшим до нас, в течение тысячелетий неравенство членов общества рассматривалось как явление естественное и неизбежное. В период рабовладения и феодализма модель взаимоотношений между членами общества, основанная на явной, ничем не прикрытой и не замаскированной эксплуатации, постулировалась как единственно возможная, правильная, Богом данная.

В условиях капиталистического общества проблема эксплуатации стала объектом научного анализа, но экономическая наука, к сожалению, не смогла решить задачу объективного и непредвзятого рассмотрения данной категории в аспектах определения как критериев эксплуатации труда, так и предпосылок ее преодоления. Трактовки вопросов об эксплуатации наемного труда в условиях рыночной хозяйственной системы представителями разных направлений экономической теории имеют явный отпечаток классово-идеологической заангажированности. Так называемая буржуазная экономическая теория пытается доказать положение о неимманентности эксплуатации труда людей, продающих свою рабочую силу, хозяйственной системе, основанной на частной собственности на средства производства и рыночных отношениях. Марксистская экономическая теория утверждает о неизбежности такой эксплуатации при частной собственности на средства производства, следовательно, выдвигает императив: устранение эксплуатации наемного труда возможно только при ликвидации капитализма как социально-экономического строя.

В последние десятилетия у нас стало модным критиковать марксизм. Много написано и об ошибочности положений, касающихся эксплуатации наемного труда при капитализме, выдвинутых в свое время К. Марксом. Сейчас нет смысла повторять все доводы экономистов-антимарксистов по данной проблеме. Отметим лишь главные моменты.

К. Маркс считал, что стоимость товара создается только живым трудом, то есть трудом людей, которые непосредственно заняты изготовлением данного товара (при капитализме ими являются наемные работники). Стоимость товара, согласно его теории, включает перенесенную стоимость средств производства и вновь созданную стоимость. Часть этой новой стоимости, как писал К. Маркс, безвозмездно присваивается капиталистами, которые являются эксплуататорами чужого труда. По его мнению, «прибавочная стоимость есть не что иное, как неоплаченный труд» [2, с. 33]. Он утверждал, что прибыль предпринимателей, применяющих наемную рабочую силу, представляет собой исключительно результат эксплуатации наемного труда [2, с. 198; 3, с. 14, 27, 284–285, 407; 4, с. 228, 543; 5, с. 245–246, 248, 505].

Таким образом, у К. Маркса выходит, что эксплуатация труда людей, продающих свою рабочую силу, теми, кто ее покупает, при капитализме неизбежна. Если бы не было такой эксплуатации, как говорит он, то капиталисты не получали бы прибыли.

Мы согласны с теми, кто считает исключительно трудовую теорию стоимости, разработанную К. Марксом, ошибочной. Стоимостно-генеративную функцию выполняют все факторы производства, а не только фактор «труд». Следовательно, положения К. Маркса о прибавочной стоимости нельзя считать действительно научным объяснением источника прибыли предпринимателей, использующих наемный труд. Сам по себе факт получения такой прибыли еще не дает оснований утверждать о наличии эксплуатации наемного труда.

Экономическая теория всегда была и пока что, к сожалению, является наукой классовой. К. Маркс выражал интересы той части общества, которая, не имея средств производства, вынуждена наниматься на работу к капиталистам-предпринимателям. Другие ученые-экономисты выражали интересы другой социальной группы, а именно класса собственников средств производства. Их задача заключалась в разработке концепции, которая позволила бы говорить об отсутствии эксплуатации наемного труда в капиталистическом производстве, справедливости принципов распределения между участниками производственного процесса стоимости продуктов, изготовленных на капиталистических предприятиях.

Здесь прежде всего нужно вспомнить Ж.Б. Сэя и его теорию трех факторов производства. В качестве таких факторов он рассматривал труд, землю и капитал. По мнению Ж.Б. Сэя, каждый фактор обеспечивает формирование определенной

части стоимости товара. После продажи товара выручка распадается на доходы владельцев факторов производства, причем все получают справедливое вознаграждение, поскольку, дескать, зарплата рабочих порождена именно фактором «труд», прибыль (доход капиталистов) – именно фактором «капитал», а рента (доход землевладельцев) – именно фактором «земля». Таким образом, как считал Ж.Б. Сэй, эксплуатации наемных рабочих капиталистами нет. Рабочий, по мнению этого автора, должен быть удовлетворен, получая зарплату, которая будто бы адекватно вознаграждает его за труд. Что же касается пропорций, в которых стоимость продукта распадается на зарплату, прибыль и ренту, то этот вопрос, по мнению Ж.Б. Сэя, большого значения не имеет [6, с. 27–29, 36, 39–42, 58].

Итак, Ж.Б. Сэй и его последователи считали, что проблема эксплуатации наемного труда при капитализме не заслуживает внимания, так как такой проблемы вроде бы и нет. По нашему мнению, выводы Ж.Б. Сэя представляли собой простую констатацию того, что он считал фактом, но никак не результат научного исследования. Думается, нельзя не согласиться с авторами, которые считают, что Ж.Б. Сэй, так сказать, скользит «по поверхности важных проблем, вместо того, чтобы проникать вглубь их» [7, с. 102].

Нужно было убедить тех, кто получает средства к существованию за счет продажи своего труда, в экономической обоснованности присущего капиталистическому хозяйству порядка определения величины зарплаты наемных работников. Порядок этот прост: наниматель рабочей силы предлагает потенциальному продавцу рабочей силы определенную оплату за выполнение определенной работы, а тот решает, принять это предложение или отказаться от него. Во втором случае сделка купли-продажи труда (рабочей силы) не состоится. Экономисты, выражающие интересы предпринимателей-капиталистов, утверждают, что решения предпринимателей о том, сколько платить работникам за их труд, обусловлены определенными объективными экономическими закономерностями.

Проблема заключалась в поиске способа определения результата применения того или иного фактора производства, в том числе фактора «труд». За это взялись представители маржиналистской школы, разработавшие теорию предельной производительности ресурсов.

Идеи, лежащие в основе этой концепции, были в общих чертах сформулированы еще до того, как свершилась так называемая маржиналистская революция. Здесь можно вспомнить, например, книгу И. Тюнена «Изолированное государство», изданную в 1850 году, но детальная разработка концепции предельной производительности ресурсов была осуществлена позже, и наиболее заметный вклад в решение этой задачи внес, очевидно, американский экономист Дж.Б. Кларк. Основным произведением этого автора стала книга «Распределение богатства», опубликованная в 1889 году. В этой работе большое внимание уделено именно теории предельной производительности и вопросу о доходах владельцев отдельных факторов производства (главы 7, 8, 11–13, 14–24) [8].

В соответствии с теорией Дж.Б. Кларка доход владельцев факторов производства определяется предельной производительностью этих факторов. Каждый из собственников факторов производства должен получать вознаграждение, соответствующее «вкладу» того или иного фактора в результат производственного процесса. Например, заработная плата, по мнению Дж.Б. Кларка, должна быть равна предельному продукту труда или продукту предельного рабочего. Заработная плата – это вознаграждение за выполнение работы, а прибыль и процент представляют собой вознаграждение за координирование заработной платы и процента и за предоставление капитала. При такой системе получения доходов, как писал этот автор, ни один из классов людей, занятых в производстве, не должен иметь претензий к другому классу [8, с. 17, 19, 22, 24–26, 28, 31, 34].

Положение о том, что плата за использование факторов производства должна соответствовать величинам их предельных продуктов, Дж.Б. Кларк пытается доказать именно на примере фактора «труд». По мнению автора, если заработная плата равна продукту предельного рабочего, то это справедливо прежде всего в отношении самого рабочего, так как он получает доход, соответствующий стоимости продукта, созданного его трудом. В случае превышения заработной платы над продуктом предельного рабочего предпринимателю будет выгодно уволить этого человека. Если же заработная плата меньше продукта предельного рабочего, предприниматель будет заинтересован в найме по крайней мере еще одного работника. Таким образом, «заработная плата стремится быть равной продукту предельного труда» [8, с. 119].

По мнению Дж.Б. Кларка, принцип соответствия величины дохода владельца каждого фактора производства предельной производительности этого фактора обеспечивает отсутствие в обществе какой-либо эксплуатации. Он пишет, что «каждый фактор производства получает ту сумму богатства, которую этот фактор создает» [8, с. 46]. Такого же мнения придерживался А. Маршалл, который писал, что «капитал вообще и труд вообще взаимодействуют в производстве национального дивиденда и получают из него доходы

соответственно в меру своей (предельной) производительности» [9, с. 247].

Современная западная экономическая наука, во всяком случае так называемая экономикс, трактует проблему определения величин доходов владельцев факторов производства целиком и полностью в контексте теории предельной производительности ресурсов. При этом утверждается, что реализация данной концепции обеспечивает дистрибутивную (распределительную) справедливость. Например, в одном из наиболее известных учебников «Экономикс» сказано так: «Теория распределения доходов на основе предельной производительности показывает, что получаемый доход распределяется в зависимости от вклада человека в «общий пирог», создаваемый обществом. Поэтому, если вы разделяете этический принцип «каждому – столько, сколько он создает», то распределение доходов в соответствии с теорией предельной производительности, по всей видимости, и дает честное и справедливое обоснование распределения дохода» [10, с. 323–324]. При этом, дескать, и наемный работник получит справедливое вознаграждение, так как «работнику выплачивают столько, сколько стоит его труд» [10, с. 323].

Разработка теории предельной производительности ресурсов и соответствующего ей принципа распределения стоимости продукта между собственниками ресурсов, благодаря применению которых (ресурсов) обеспечивается производственный процесс, могла бы считаться великим достижением в области социально-экономических исследований, если бы удалось точно определить результат применения того или иного фактора производства. Пока эта задача не решена, нет возможности установить, является ли справедливым, экономически обоснованным «вознаграждение» каждого из фигурантов процесса производственно-хозяйственной деятельности.

Сторонники теории предельной производительности предлагают оценивать вклад каждого используемого фактора производства по показателю «предельный продукт ресурса». Определение этой категории звучит так: «предельный (приростный, маржинальный) продукт *(marginal product)* – дополнительный продукт, произведенный при использовании дополнительной единицы ресурса (количество всех других используемых ресурсов остается постоянным); равен изменению общего объема продукции, деленному на изменение количества использованного ресурса» [10, с. 991]. Обратим внимание на то, что речь идет об изменении количества только одного из ресурсов при неизменном количестве вех остальных ресурсов. Это является очень важным моментом.

Любая научная концепция (гипотеза) требует эмпирической проверки и должна быть применимой на практике. В данном случае прежде всего возникает вопрос о том, есть ли возможность в условиях реального производственного процесса определить величину предельного продукта того или иного ресурса.

Попробуем разобраться. Как известно, производство становится возможным при одновременном применении разных ресурсов, в частности машин, оборудования, инструментов, сырья, материалов, энергии, рабочей силы. Приверженцы теории предельной производительности рассматривают (вернее, предлагают к рассмотрению) ситуацию, когда только один-единственный ресурс является переменным, а все остальные ресурсы – фиксированными (их количество неизменно). Интересно, что во всех учебниках по микроэкономике, которые нам встречались (в книгах и западных, и украинских, и российских авторов), при рассмотрении примеров определения величины предельного продукта в качестве переменного ресурса фигурирует труд и только труд. Почему? Очевидно, авторы-маржиналисты считают, что труд можно рассматривать как ресурс, количество которого увеличивается при неизменном количестве всех остальных ресурсов, не вдаваясь при этом в технико-технологические и организационные «тонкости» производственного процесса. У них получается, что как бы сама собой подразумевается возможность постепенного увеличения количества рабочей силы при фиксированном количестве средств труда и предметов труда. При этом изменение объема выпуска продукции подается как предельный продукт труда.

Сразу вызывает сомнение предположение авторов-маржиналистов о возможности увеличить количество производимой продукции при использовании прежнего количества сырья, материалов, энергии. Из чего работники будут изготавливать дополнительный продукт – из воздуха? Вопрос, как говорится, риторический. Не нужно быть крупным специалистом в области производственной деятельности, чтобы понимать, что увеличение количества продукции без увеличения количества использованных предметов труда практически невозможно (за исключением особых, крайне редких случаев).

Следующий вопрос, который нужно задать адептам теории предельной производительности ресурсов, касается того, возможно ли увеличение количества применяемого труда без увеличения количества используемых средств труда, в частности машин, оборудования, инструментов. Маловероятно.

Западные экономисты, которых мы сейчас критикуем, под «единицей» труда подразумевают одного работника [10, с. 188]. Не в «работниках» нужно выражать количество ресурса «труд», а в человеко-часах, человеко-днях и т. д. Думается,

западные экономисты сознательно допускают некорректность, выбирая единицу измерения объема данного ресурса. Если количество труда определять количеством работников, тогда и количество использованных при изготовлении продукции средств труда можно выразить в количестве станков. Однако нужно знать, какова была степень загрузки оборудования, то есть сколько времени тот или иной станок функционировал в рабочем режиме, а иначе как определить объем использования данного ресурса? Этот объем лучше всего выражать в машино-часах (а не в станках).

Авторы учебника «Экономикс» К. Макконнелл, С. Брю и Ш. Флинн рассматривают условно-гипотетический пример, с помощью которого они пытаются объяснить методику определения величины предельного продукта переменного ресурса (конечно же, таковым у них является труд) [10, с. 186–188]. Количество труда постепенно увеличивалось при неизменном (фиксированном) количестве всех остальных ресурсов. Увеличение количества труда на единицу происходило при привлечении одного дополнительного работника; изменение объема выпуска, соответствующее этому, рассматривается авторами как предельный продукт труда.

Разумеется, такие примеры имеют смысл при условии, что речь идет о производстве продукции в течение определенного времени. Итак, с учетом замечаний, сделанных нами выше, уточним суть ситуации, рассматриваемой К. Макконнеллом, С. Брю и Ш. Флинном: в течение определенного времени было использовано определенное количество ресурса «труд» (человеко-часы), определенное количество средств труда (машино-часы), переработано определенное количество сырья. При этом изготовлено какое-то количество продукции. Затем за такое же время применялось уже больше труда (количество человеко-часов увеличилось, потому что работников стало больше), но количество машино-часов и сырья оставалось прежним. Единица труда здесь – это то количество часов, которое отрабатывает в течение рассматриваемого периода времени один работник. Предельный продукт труда, а именно изменение объема выпуска при увеличении количества ресурса «труд» на единицу, сначала был возрастающим, потом стал убывающим, потом нулевым и, наконец, стал величиной отрицательной. Значит, из одного и того же количества сырья производилось разное количество продукции. Как такое возможно? Думается, пример, рассмотренный авторами учебника «Экономикс», в этом смысле неправдоподобен.

Теперь о станках. Количество машино-часов, по условию задачи, неизменно, стало быть, все имеющееся оборудование задействовано независимо от того, больше или меньше рабочей силы использовано в производственном процессе. Допустим, если на предприятии несколько станков и один рабочий-станочник, все равно все время работают все станки. В примере, анализируемом нами, привлечение второго и третьего рабочих давало возрастающий дополнительный продукт, значит, одного рабочего для эффективного использования всего оборудования было недостаточно. Вопрос: зачем включать все станки, если один рабочий не в состоянии обслуживать такое количество оборудования? Конечно, знатоки скажут нам, что есть такие виды производства, когда можно использовать только весь комплекс оборудования предприятия, а не какую-то его часть, но тогда непонятно, зачем начинать производственный процесс, не имея достаточного количества рабочей силы, чтобы потом увеличивать число работников, экспериментируя с предельным продуктом. Ни один здравомыслящий предприниматель на такое не пойдет. В общем, по поводу фиксированного количества оборудования в анализируемом примере возникает много вопросов, ставящих под сомнение адекватность рассмотренной ситуации реальной действительности.

А ведь в производстве используются еще и инструменты! Количество используемых инструментов уж никак не может быть одним и тем же при разном количестве работников.

Итак, получается вот что: увеличение объема применяемого ресурса «труд» обязательно связано с увеличением количества перерабатываемого сырья, используемых материалов, энергии, инструментов и в большинстве случаев с увеличением количества используемого оборудования. Значит, в условиях реального производственного процесса нет возможности определить величину предельного продукта отдельного ресурса. Не может быть переменным только один ресурс при фиксированном количестве всех остальных. Таким образом, категория «предельный продукт ресурса» является плодом схоластического теоретизирования и не имеет отношения к практике производственно-хозяйственной деятельности. Значит, теория справедливого распределения стоимости продукта по принципу предельной производительности ресурсов утрачивает смысл.

Самое интересное здесь то, что, ведя речь об этой теории, считаем нужным взять в кавычки слово «справедливый» («справедливое» распределение). Если бы (предположим) была возможность определить величину предельного продукта каждого ресурса, в том числе ресурса «труд», то оплата труда в соответствии с положениями упомянутой «теории» означала бы эксплуатацию наемных работников. Давайте попробуем разобраться с этим вопросом.

Обратимся еще раз к учебнику «Экономикс» К. Макконнелла, С. Брю и Ш. Флинна. Объясняя читателю то, каким образом предприниматели определяют оптимальное количество привлекаемой рабочей силы и величину зарплаты наемных работников, авторы рассматривают рисунок, анализ которого, на наш взгляд, позволяет сделать очень интересные и серьезные выводы [10, с. 334]. Здесь рассматривается ситуация, характерная для чисто конкурентного рынка труда, но это не имеет принципиального значения с точки зрения рассматриваемой проблемы и тех выводов, о которых мы ведем речь.

Воспроизведем этот рисунок.

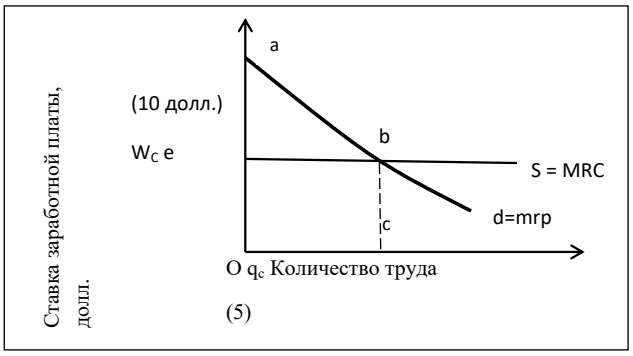


Рис. 1. Кривая спроса фирмы на труд

Кривая спроса фирмы на труд, она же кривая предельной производительности труда, обозначена d = mrp.

Кривая предложения труда для фирмы: s = MRC.

Оптимальное количество труда для этой фирмы соответствует отрезку Oc на оси абсцисс (qc). При этом наниматель рабочей силы, согласно теории предельной производительности ресурсов, должен оплачивать труд по ставке, которая соответствует отрезку Oe на оси ординат (Wc). Так что же получается? Благодаря использованию труда наемных работников создана стоимость, соответствующая площади фигуры Oabc. При этом работники получили зарплату, величина которой соответствует площади прямоугольника Oebc. Сумма предельных продуктов всех единиц труда (в денежном выражении) больше суммы заработной платы. Значит, наниматель рабочей силы недоплатил работникам, так как не вся стоимость, созданная благодаря ресурсу «труд», покрывается зарплатой. Таким образом, наблюдается эксплуатация наемного труда. Можно сделать такой вывод: распределение стоимости продукта в соответствии с принципом предельной производительности ресурсов не устраняет, а предполагает эксплуатацию наемных работников капиталистами-предпринимателями, нанимающими рабочую силу.

Западные экономисты, красиво рассуждая о справедливом вознаграждении наемных работников за их труд, на самом деле предлагают принцип первичного распределения, полностью соответствующий интересам капиталистов-эксплуататоров.

Рамки статьи не позволяют проанализировать многочисленные публикации по рассматриваемой проблеме. Мы остановились на двух основных подходах к вопросу о наличии и преодолении (устранении) эксплуатации наемного труда в обществе, основанном на частной собственности на средства производства и рыночных отношениях.

Попробуем изложить и, насколько это возможно, обосновать наши взгляды, касающиеся вопроса о преодолении эксплуатации труда наемных работников в современном обществе.

1) Для того чтобы элиминировать отношения эксплуатации наемных работников собственниками средств производства, не нужно устраивать антикапиталистическую революцию и «экспроприировать экспроприаторов», поскольку неизбежность такой эксплуатации в условиях капиталистического хозяйства не доказана.

2) Теория, согласно которой конкурентная рыночная система хозяйствования по своей природе является неэксплуататорской, так как соблюдение принципа распределения стоимости продукта между владельцами факторов производства в соответствии с принципом предельной производительности ресурсов якобы обеспечивает справедливое вознаграждение для них всех, является не более чем умозрительно-схоластической разработкой. Более того, она доказывает неизбежность эксплуатации наемного труда при выполнении упомянутого дистрибутивного принципа.

3) Распределение стоимости продукта, произведенного с использованием наемного труда, между капиталистами и наемными работниками будет справедливым, если доходы тех и других окажутся соответствующими результатам применения ресурсов «капитал» и «труд» (речь не идет о так называемом предельном продукте ресурса).

4) Каждый производственный ресурс выполняет стоимостно-генеративную функцию, то есть вносит свой вклад в стоимость продукта. При этом определить величину такого вклада чисто количественно (скажем, 20%, 50% и т. д.) невозможно.

5) Результативность применения того или иного производственного ресурса должна оцениваться с точки зрения полезности этого ресурса, его важности для производственного процесса. В рыночной экономике полезность, необходимость, важность любого продукта (в частности, производственного ресурса) находят свое отражение в его цене. Следовательно, важнейшим критерием определения доли участия владельцев

ресурсов в создании товара является стоимость этих ресурсов, то есть их рыночная цена. Рыночная стоимость ресурса «труд» – это заработная плата наемных работников.

6) За счет дохода (выручки) от продажи товара прежде всего возмещаются издержки производства. Денежный эквивалент другой части стоимости товара выступает в виде прибыли. Поскольку все факторы производства выполняют стоимостно-генеративную функцию, все владельцы использованных ресурсов, в частности наемные работники, имеют право на часть прибыли предприятия.

7) Критерий эксплуатации наемного труда заключается в отстранении наемного работника от участия в распределении прибыли, лишении его права быть субъектом такого распределения. Доход наемного работника должен, помимо зарплаты, включать часть прибыли предприятия.

8) Прибыль, полученную от продажи товаров, необходимо делить между собственниками предприятия и наемными работниками в пропорции, соответствующей стоимости капитала, использованного для изготовления этих товаров, и величине заработной платы работников, принимавших участие в их производстве. Например, если выручка от реализации продукции составляет 200 долл., затраты предпринимателя-капиталиста на сырье, материалы, энергию, амортизацию средств труда и т. д. – 90 долл., зарплата наемных работников – 60 долл., то прибыль, сумма которой в данном случае равна 50 долл., должна быть разделена в пропорции три к двум. Таким образом, из этих 50 долл. 30 долл. пойдут капиталисту, а 20 долл. – наемным работникам. Предлагается эту часть дохода называть прибыльным доходом. Значит, общий доход предпринимателя составит 120 долл. (90 долл. – возмещение затрат капитала, 30 долл. – прибыльный доход). Общий доход наемных работников составит 80 дол. (60 долл. – зарплата, 20 долл. – прибыльный доход). Прибыльный доход каждого работника будет определен пропорционально доле его зарплаты в общем фонде оплаты труда на предприятии.

9) Степень эксплуатации наемного труда предлагается определять по формуле:

$$СЭ_{НТ} = \frac{ПД_{РР} - ПД_{РФ}}{ПД_{РР}} * 100\%,$$

где СЭнт – степень эксплуатации наемного труда; ПДрр – величина расчетного прибыльного дохода наемных работников; ПДрф – величина фактического прибыльного дохода наемных работников.

Наибольшее значение этого показателя составляет 100%. Такой будет степень эксплуатации при полном присвоении прибыли капиталистом.

По нашим расчетам, осуществленным на основе использования отчетов Государственной службы статистики Украины за 2012–2018 годы, получается, что при использовании предложенного принципа распределения прибыли доходы лиц наемного труда в нашей стране увеличились бы на 15–20%, а доходы собственников средств производства, получающих прибыль, уменьшились бы на 25–30% [11].

Выводы из проведенного исследования. Устранение эксплуатации наемного труда в условиях капиталистической производственно-хозяйственной системы возможно. Для этого необходимо осуществить реформы институционально-законодательного характера, связанные с первичным распределением стоимости продукта. В современном обществе эксплуатация наемного труда – реальный факт, а ее степень достаточно высока. Это создает серьезные проблемы социально-экономического, социально-политического и социально-психологического характера. Реформирование системы отношений первичного распределения, направленное на преодоление эксплуатации наемного труда, необходимо, но оно не должно создавать никаких угроз для института частной собственности на средства производства.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Большая экономическая энциклопедия. Москва : Эксмо, 2007. 816 с.
2. Маркс К. Теории прибавочной стоимости. Ч. 2. Москва : Политиздат, 1978. 704 с.
3. Маркс К. Теории прибавочной стоимости. Ч. 1. Москва : Политиздат, 1978. 476 с.
4. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1. Москва : Политиздат, 1969. 907 с.
5. Маркс К. Теории прибавочной стоимости Ч. 3. Москва : Политиздат, 1978. 675 с.
6. Сэй Ж.Б. Трактат политической экономии. Москва : изд-во К. Солдатенкова, 1896. 400 с.
7. Жид Ш., Рист Ш. История экономических учений. Москва : Экономика, 1995. 544 с.
8. Кларк Дж.Б. Распределение богатства. Москва : Экономика, 1992. 448 с.
9. Маршалл А. Принципы экономической науки. Москва : Прогресс, 1993. Т. 2. 310 с.
10. Макконнелл К.Р., Брю С.Л., Флинн Ш.М. Экономикс: принципы, проблемы и политика / пер. 18-го англ. изд. Москва : ИНФРА-М, 2011. 1010 с.
11. Державна служба статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 10.08.2019).

REFERENCES:

1. *Bol'shaya ekonomicheskaya entsiklopediya* (2007) [Big economic encyclopedia]. Moskva : Eksmo. 816 p. (in Russian).
2. Marks K. (1978) *Teorii pribavochnoy stoimosti* [Theories of surplus value]. Ch. 2. Moskva : Politizdat. 704 p.

3. Marks K. (1978) *Teorii pribavochnoy stoimosti* [Theories of surplus value]. Ch. 1. Moskva : Politizdat. 476 p.

4. Marks K. (1969) *Kapital. Kritika politicheskoy ekonomii* [Capital. Criticism of political economy]. V. 1. Moskva : Politizdat. 907 p.

5. Marks K. (1978) *Teorii pribavochnoy stoimosti* [Theories of surplus value]. Ch. 3. Moskva : Politizdat. 675 p.

6. Sey Zh.B. (1896) *Traktat politicheskoy ekonomii* [Treatise of Political Economy]. Moskva : K. Soldatenkova. 400 p.

7. Zhid Sh., Rist Sh. (1995) *Istoriya ekonomicheskikh ucheniy* [History of Economic Thought]. Moskva : Ekonomika. 544 p. (in Russian).

8. Klark Dzh.B. (1992) *Raspredeleniye bogatstva* [The distribution of wealth]. Moskva : Ekonomika. 448 p. (in Russian).

9. Marshall A. (1993) *Printsipy ekonomicheskoy nauki* [Principles of Economics]. V. 2. Moskva : Progress. 310 p. (in Russian).

10. Makkonnell K.R., Bryu S.L., Flinn Sh.M. (2011) *Ekonomiks: printsipy, problemy i politika* [Economics: Principles, Problems and Policies], per. 18-go angl. izd. Moskva : INFRA-M. 1010 p. (in Russian).

11. Derzhavna sluzhba statistiki Ukraïni [State Statistics Service of Ukraine]. Available at: www.ukrstat.gov.ua (accessed: 10 August 2019).

Khmel Sergey
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economic Theory
N.Ye. Zhukovskiy State Aerospace University
"Kharkiv Aviation Institute"
Khmel Valentina
Senior Instructor at Department of Economic Theory
N.Ye. Zhukovskiy State Aerospace University
"Kharkiv Aviation Institute"

OVERCOMING EXPLOITATION OF WAGE LABOR

The purpose of the article. One of the serious problems of human society has always been the economic exploitation of some people by others. It is expressed in the fact that some members of society appropriate the result of the labor of its other members. The form of economic exploitation is the exploitation of hired labor by business owners of the means of production. Under capitalism, it is the most common. The purpose of the article is to develop a concept for eliminating the exploitation of employees in modern society.

Methodology. When writing the article, various research methods were used, primarily methods of scientific abstraction and deduction.

Results. K. Marx tried to prove that the elimination of the exploitation of wage labor is possible only if the capitalist social system is liquidated. He wrote that the only source of profit for capitalist entrepreneurs is the labor of employees. According to K. Marx, the cost of production is created only by their labor. Part of this value, which he called surplus value, is appropriated by the capitalist. Thus, the capitalist is necessarily an exploiter. Therefore, in order to eliminate the exploitation of wage labor, according to K. Marx, it is necessary to eliminate private ownership of the means of production, to liquidate the class of capitalist entrepreneurs.

The theory of K. Marx is erroneous, since the value of a product is created not only by the labor of those workers who directly produce this product, but also by capital.

Modern Western economic science approaches the problem of the exploitation of wage labor from the point of view of the theory of marginal productivity of resources. Western economists believe that the distribution of the value of the product between the owners of factors of production in accordance with the principle of marginal productivity of resources is fair. In particular, wages of employees, set at the level of the marginal product of labor, provide them with adequate remuneration for the work performed. Thus, according to these authors, the problem of the exploitation of wage labor in a market economy is not relevant.

There are some very serious points to make about this theory. First of all, it should be noted that this theory is scholastic. Its use in practical economic activities is unrealistic. The fact is that in a real production process it is almost impossible to determine the marginal product of a resource.

But the main thing is that wages based on the principle of marginal productivity alone do not ensure the elimination of the exploitation of hired workers. If the level of wages corresponds to the marginal product of labor, the total amount of money paid to employees is less than the value created by the "labor" factor. Thus, the capitalist entrepreneur reimburses employees only part of the result of their labor. This means that it is exploitation.

In addition to wages, employees should receive a certain portion of the profits of the enterprise. This part of the profit can be called the profitable income of employees. The criterion of exploitation is that the capitalist entrepreneur appropriates all the profits for himself, that is, the profitable income of the employees is zero. This is a sign of exploitation.

The profits of the enterprise should be distributed between the capitalist and the employees in a proportion corresponding to the amount of capital spent on the production of goods and wages. For example, if the capitalist's costs for raw materials, materials, energy, and equipment depreciation are equal to the amount of employees' wages, then the profit should be divided in half.

The degree of exploitation of employees is proposed to be determined by the formula developed by the authors and given in the article. The calculations are based on a comparison of two values: actual profitable income and estimated profitable income of employees. The value of this indicator will be maximum if all the profits received by the enterprise are appropriated to itself by the capitalist owner of this enterprise.

To eliminate the exploitation of hired ore under capitalism, it is necessary to introduce a new system for distributing the value of the product so that part of the profits of enterprises corresponding to the estimated profitable income of the hired workers comes to their disposal.

Practical implications. The practical implementation of the provisions set forth in the article will smooth out some serious social-class contradictions inherent in modern society.

РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

ЗАХОДИ ПРАВОВОГО ТА ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІЖВІДОМЧОЇ ВЗАЄМОДІЇ ПІД ЧАС КОНТРОЛЮ ЗА ДІЯЛЬНІСТЮ МАГАЗИНІВ БЕЗМИТНОЇ ТОРГІВЛІ

MEASURES OF LEGAL AND ORGANIZATIONAL PROVISION OF INTER-DEPARTMENTAL INTERACTION DURING THE CONTROL OF THE OPERATION OF DUTY-FREE SHOP

УДК 342.9:339.543.027.2
https://doi.org/10.32843/infrastruct34-3

Капітанець С.В.
к.п.н., доцент, старший науковий співробітник відділу удосконалення протидії митним правопорушенням Науково-дослідний центр митної справи Науково-дослідного інституту фіскальної політики Університету державної фіскальної служби України

У статті розглянуто питання магазинів безмитної торгівлі з погляду контролю за їхньою діяльністю митними органами, органами охорони державного кордону та іншими державними інституціями. Вказано на важливість правового та організаційного забезпечення міжвідомчої взаємодії під час здійснення такого контролю. Визначено основні заходи міжвідомчої взаємодії. Доведено, що як міжвідомча взаємодія, так і взаємодія бізнесу, громадянського суспільства та влади є необхідною умовою для забезпечення успішної та прозорої діяльності останніх у напрямі розвитку та ефективного функціонування МБТ. Також встановлено, що лише за умови постійної взаємодії ці суб'єкти господарювання можуть якісно реалізовувати своє призначення. А налагодження партнерських відносин стає одним із найважливіших підходів у діяльності інституцій на шляху досягнення спільних цілей, запорукою важливих змін, ознакою демократичного суспільства.

Ключові слова: *безмитна торгівля, магазин безмитної торгівлі, міжвідомча взаємодія, Митний кодекс України, державно-приватне партнерство.*

В статье рассмотрены вопросы магазинов беспошлинной торговли с точки зрения контроля за их деятельностью таможенными органами, органами охраны государственной границы и другими государственными институтами. Указано на важность правового и организационного обеспечения межведомственного взаимодействия во время выполнения такого контроля. Определены основные мероприятия межведомственного взаимодействия. Доказано, что как межведомственное взаимодействие, так и взаимодействие бизнеса, гражданского общества и власти является необходимым условием для обеспечения успешной и прозрачной деятельности последних в направлении развития и эффективного функционирования МБТ. Также установлено, что только при постоянном взаимодействии эти субъекты хозяйствования могут качественно реализовывать свое предназначение. А налаживание партнерских отношений становится одним из важнейших подходов в деятельности институтов на пути достижения общих целей, залогом важных изменений, признаком демократического общества.

Ключевые слова: *беспошлинная торговля, магазины беспошлинной торговли, межведомственное взаимодействие, Таможенный кодекс Украины, государственно-частное партнерство.*

The modern world economy is characterized by a variety of forms and methods of trade, by integration level of countries to the world community and by the intensity of trade and economic cooperation. The article discusses of the questions of duty-free shops in terms of control over their activity by customs authorities, state border protection authorities and other state institutions. The importance of legal and organizational support for interagency interaction during such control is emphasized. The main measures of interagency interaction are identified. The need for joint public events to discuss issues related to duty-free shops involving scientists, experts and representatives of civil society institutions is emphasized. It is stated that cooperation between economic entities and the state is possible and effective according to the principle of public and private partnership. In this regard, it is established that improvements to the departmental information system will allow to: improve the issuance of permits for the opening and operation of DFS; reduce the time of receipt; speed up the exchange of information with the state border protection authorities; to limit the human factor and its influence in the provision of administrative services in order to minimize corruption risks; to bring the normative and legal acts of Ukraine in line with the legislation of Ukraine and international standards and practices that are in line with Ukraine's commitments in the field of European integration. The authors argue in this article that both interdepartmental interaction and the interaction of business, civil society and government is a prerequisite for ensuring the successful and transparent activity of the latter in the direction of the development and efficient functioning of the DFS. It has also been established that these business entities can carry out their mission properly only with constant interaction. And establishing partnerships is one of the most important approaches in the activities of institutions towards achieving common goals, the key to important changes, and a hallmark of a democratic society.

Key words: *duty free trade, duty-free shops, interagency interaction, Customs Code of Ukraine, public and private partnership.*

Постановка проблеми. Пріоритетним напрямом, що забезпечує адекватне врахування нових тенденцій економічного розвитку, рух за заданим системою управління цільовим вектором і досягнення стратегічних і тактичних завдань розвитку соціально-економічних систем різних ієрархічних рівнів є ефективне управління процесом узгодження інтересів та координація зусиль держави і бізнесу як основних інститутів ринкової економіки.

Сучасний стан взаємодії держави та бізнесу в Україні характеризується, з одного боку, визнанням представниками державних структур, бізнес-сектору та науково-експертного співтовариства високої актуальності стимулювання міжвідомчої

співпраці, появою успішних управлінських моделей і позитивних результатів державно-приватного партнерства, посиленням інституційних передумов ефективного управління взаємодією представників державного та комерційного секторів у межах повного спектру державно-владних повноважень (включаючи управлінські функції органів влади та функції надання послуг) і управлінських цілей бізнесу.

З іншого боку, відсутня системність у вирішенні виникаючих проблем, не досить чітко визначені імперативи та механізм управління перетвореннями відносин держави і бізнесу в контексті стимулювання соціально-економічного розвитку, а у ретроспективному зрізі кількість успішних прикладів взаємодії державних структур і комерційних компаній, на жаль, є незначною. З огляду на це, наукові дослідження формування та реалізації механізмів взаємодії держави та бізнесу не втрачають своєї актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковому розв'язанню проблем, що пов'язані з діяльністю магазинів безмитної торгівлі та митним режимом безмитної торгівлі, присвятили свої роботи такі вчені, як С.А. Данілєян [1, с. 171], Ю.С. Ремига, В.Є. Марчук, Ю.О. Градиський [2], В.В. Карпова [3], Е.С. Молдован [4, с. 44–51] та ін.

Водночас низка проблемних питань залишаються недостатньо широко розкритими у науці. Зокрема, це питання взаємодії органів влади під час контролю за діяльності магазинів безмитної торгівлі.

Постановка завдання. Метою статті є визначення заходів правового та організаційного забезпечення міжвідомчої взаємодії під час контролю за діяльністю магазинів безмитної торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодення ставить важливу для майбутнього країни проблему пошуків гармонійного поєднання інтересів бізнесу, громадянського суспільства і влади. Більше того, ні влада, ні бізнес як найбільш сильні компоненти тріади не зможуть трансформуватися в інтересах створення в країні цивілізованої ринкової і демократичної системи без участі в цьому процесі громадянського суспільства [5].

Сучасна світова економіка характеризується розмаїттям форм і методів торгівлі, рівнем інтеграції розвинених країн і країн, що розвиваються, у світове співтовариство, інтенсивністю торговельно-економічного співробітництва і кооперацій-ними зв'язками, що спрямовані на удосконалення економічного розвитку і зростання країн світу.

Тривалий розвиток суспільно-економічних відносин вказує, окрім іншого, на необхідність створення сприятливих умов для розширення міжнародної торгівлі, у тому числі – безмитної через магазини безмитної торгівлі (далі – МБТ), оскільки це є перспективним напрямом розвитку малого і середнього бізнесу, незважаючи на те, що товари МБТ мають обмежену сферу використання. По суті, мета МБТ полягає у забезпеченні супутніми товарами громадян, які перетинають кордон держави й обмежені при цьому у вільному виході з території пункту митного контролю.

При цьому з аналізу законодавчого визначення МБТ, наведеного в частині першій статті 420 МК України, вбачається, що успішна діяльність МБТ як спеціалізованого торговельного закладу можлива лише за умови співпраці суб'єктів господарювання (з боку МБТ), органів доходів і зборів, органів охорони державного кордону, інших державних органів та органів місцевого самоврядування, адміністрацій морських та авіаційних портів України, а також власників повітряних або водних транспортних засобів комерційного призначення, що виконують міжнародні рейси.

Водночас слід враховувати, що діяльність будь-якого державного органу вимагає чіткого дотримання законодавства, забезпечення належної організації роботи, якісного та ефективного виконання покладених на орган функцій. Діяльність органів доходів і зборів є багатогранною та розгалуженою. Органи доходів і зборів ставлять перед собою досить широке коло завдань, виконують значний обсяг роботи. При цьому ефективною робота органів доходів і зборів буде не тільки в разі налагодження нормальної координаційної діяльності цих органів на різних рівнях управління, а й у тому разі, коли у їхній роботі активну участь братимуть інші органи державної влади, органи місцевого самоврядування та представники громадськості. Така участь інших суб'єктів правовідносин певним чином контролюватиме діяльність органів доходів і зборів та запобігатиме проявам незаконних дій з боку службовців та посадовців, стимулюватиме їхню діяльність, спрямовану на дотримання норм закону та соціальної справедливості.

Відповідно до частини першої статті 404 МК України відкриття та експлуатація МБТ належить до видів діяльності, контроль за провадженням яких здійснюється органами доходів і зборів [6]. Крім того, на провадження видів діяльності, зазначених у статті 404 МК України, надаються дозволи (частина перша статті 405 МК України [6]), які діють безстроково (частина перша статті 411 МК України [6]).

Своєю чергою, дозвіл на відкриття та експлуатацію МБТ відповідно до частини першої статті 406 МК України [6] надається центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику, разом із центральним органом виконавчої влади, що забезпечує реалізацію державної політики у сфері захисту державного кордону.

Так само подання та розгляд заяви на відкриття та експлуатацію МБТ, а також надання, зупинення дії й анулювання дозволу на відкриття та експлуатацію МБТ регламентується Порядком подання та розгляду заяв, надання, зупинення дії, анулювання дозволів на відкриття та експлуатацію магазину безмитної торгівлі, затвердженим наказом Міністерства фінансів України від 08 червня 2012 року № 692, зареєстрованим у Міністерстві юстиції України 27 червня 2012 року за № 1080/21392 [7].

Так, під час міжвідомчої взаємодії з питань відкриття та експлуатації МБТ органи доходів і зборів разом з органами охорони державного кордону за результатами розгляду документів суб'єктів господарювання готують мотивовані висновки щодо можливості або неможливості відкриття МБТ. Подані до ДФС та Адміністрації Держприкордонслужби документи розглядаються спільною робочою групою, створеною відповідно до наказу ДФС та Адміністрації Держприкордонслужби.

На підставі наказу ДФС й Адміністрації Держприкордонслужби про надання дозволу на відкриття та експлуатацію МБТ підприємство включається ДФС до реєстру МБТ. У наданні дозволу може бути відмовлено за результатами засідання спільної робочої групи ДФС й Адміністрації Держприкордонслужби.

Отже, на етапі документальної формалізації відносин суб'єктів господарювання та держави в процесі надання дозволів на відкриття та експлуатацію МБТ законодавство України з питань державної митної справи передбачає міжвідомчу взаємодію відповідальних органів державного апарату задля формування єдиного простору публічного управління, у тому числі:

– між ДФС (Держмитслужбою) і Адміністрацією Держприкордонслужби – в частині подання та розгляду заяв, надання, зупинення дії, анулювання дозволів на відкриття та експлуатацію МБТ;

– між ДФС (Держмитслужбою) і Державною службою статистики України, між органами доходів і зборів – в частині обліку платників податків і зборів.

Задекларований законодавством принцип такої взаємодії між відомствами дає змогу забезпечити якісний обмін інформацією з метою прийняття мотивованих рішень, аби уникнути ризиків їх оскарження в майбутньому.

За інформацією Департаменту організації митного контролю та оформлення ДФС станом на 23.05.2019 року реєстр МБТ нараховує 48 підприємств, яким надано дозвіл на відкриття та експлуатацію МБТ [8] Однак взаємодія органів доходів і зборів та органів охорони державного кордону, а також утримувачів МБТ залишається безсистемною.

Незважаючи на наявний порядок, інколи чинні відомчі процедури видачі документів дозвільного характеру є непрозорими та складними, що створює перешкоди для започаткування бізнесу, розвитку підприємництва в Україні та не сприяє підвищенню інвестиційної привабливості держави. Натепер виникла нагальна потреба вдосконалити систему відносин між державою та бізнесом, здійснити гармонізацію українського законодавства в сфері господарської діяльності з європейським, розв'язати проблеми зайнятості населення, що приведе до сталого розвитку вітчизняного підприємництва, покращення соціального клімату та зміцнення економічного потенціалу країни.

Натепер розгляд звернень суб'єктів господарювання та, відповідно, видача дозволів та/або відмови у їх видачі здійснюється виключно у паперовому вигляді. Автоматизація процесів у цій сфері фактично відсутня. Так, з метою розширення обсягу електронних послуг, що надаються ДФС з використанням системи «єдиного вікна», спрощення взаємодії між суб'єктами господарювання і ДФС доцільно поширити дію відомчої інформаційної системи на подання суб'єктом господарювання заяв та прийняття ДФС рішень щодо надання, зупинення дії, анулювання дозволів на відкриття та експлуатацію МБТ. Також інформатизація процесу дозволить: вдосконалити видачу дозвільних документів на відкриття та експлуатацію МБТ; скоротити час їх отримання; прискорити обмін інформацією з органами охорони державного кордону; обмежити людський фактор і його вплив під час надання адміністративних послуг з метою мінімізації корупційних ризиків; привести нормативно-правові акти України у відповідність із законодавством України та міжнародними стандартами і практиками, які відповідають зобов'язанням України у сфері європейської інтеграції.

Окрему увагу слід звернути також на проблему контролю за дотриманням законодавства з питань захисту персональних даних, що має забезпечуватись Уповноваженим Верховної Ради України з прав людини, у тому числі під час міжвідомчої взаємодії з ДФС та Адміністрації Держприкордонслужби. Адже деякі дані про покупця МБТ (особу, що від'їжджає за кордон), котрі зазначаються у касовому або товарному чеку, не повинні бути використані для інших цілей, несумісних із первісною метою (використовуватися для забезпечення правопорядку, передаватися третім особам без згоди покупців тощо). Крім цього, особи, чиї дані збираються, повинні бути поінформовані про мету збору та способи обробки з метою забезпечення їхніх прав. На нашу думку, збір і обробка МБТ персональних даних пасажирів повинні бути належним чином обґрунтованими відповідно до мети їх обробки, визначеної положеннями МК України та ПК України, а захист від незаконного використання таких даних має гарантуватися, зокрема, вищезазначеною взаємодією.

Відповідно до пункту 8 Положення про Державну фіскальну службу України, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 21.05.2014 року № 236 [9], ДФС під час виконання покладених на неї завдань взаємодіє в установленому порядку з іншими державними органами, допоміжними органами і службами, утвореними Президентом України, тимчасовими консультативними, дорадчими та іншими допоміжними органами, утвореними Кабінетом Міністрів України, органами місцевого самоврядування, об'єднаннями громадян, громадськими спілками, відповідними органами іноземних держав і міжнародних організацій, профспілками та організаціями роботодавців, а також підприємствами, установами та організаціями.

За таких обставин, на нашу думку, для налагодження діалогу між утримувачами МБТ, органами доходів і зборів, органами охорони державного кордону та іншими зацікавленими суб'єктами, задля вирішення проблемних питань, пов'язаних з експлуатацією МБТ в Україні, необхідно організовувати та проводити спільні семінари, наради, «круглі столи» тощо, у тому числі із залученням міжнародних партнерів, експертів та науковців.

Довгий час труднощі в діяльності МБТ залишалися поза увагою зацікавлених та компетентних органів. Лише з 2016 року Антимонопольний комітет України за власною ініціативою розпочав дослідження питання відповідності вимогам законодавства про захист економічної конкуренції чинних порядку отримання дозволу на відкриття та експлуатацію МБТ та, відповідно, доступу на ринок безмитної торгівлі, а також правил продажу товарів МБТ.

Проблемні питання на ринку безмитної торгівлі, отримання дозволу на відкриття та експлуатацію МБТ, права власності або користування на будівлі магазинів, на земельну ділянку під будівлю МБТ, неможливість авіакомпаній самостійно постачати товари, поміщені в митний режим безмитної торгівлі на свої повітряні судна, – невичерпний перелік питань, які обговорюються в Антимонопольному комітеті України. Отримана інформація у відповідь на запити від аеропортів, суб'єктів господарювання – учасників зазначеного ринку, окремих органів влади, показала наявність кола проблем на ринку, які, зокрема, потребують врегулювання на нормативному рівні, а також обговоренню питань та факторів, що стримують розвиток конкуренції на ринку. Слід зазначити, що такі обговорення та робочі зустрічі є вкрай ефективними. Так, вже у квітні 2017 року Антимонопольним комітетом України запропоновано Кабінету Міністрів України доручити зацікавленим центральним органам виконавчої влади розробити, погодити та подати в установленому законодавством України порядку на розгляд Кабінету Міністрів України та/або прийняти зміни до нормативно-правових актів. Зміни стосуються удосконалення і спрощення процедури отримання дозволу на провадження діяльності з відкриття та експлуатації МБТ, в тому числі у частині забезпечення практичної реалізації можливості здійснення діяльності з постачання товарів на повітряні, водні або залізничні транспортні засоби комерційного призначення суб'єктами господарювання, що не мають наміру відкривати, утримувати та здійснювати господарську діяльність у МБТ в пунктах пропуску через державний кордон України.

Зазначені пропозиції, сформовані за результатами проведеного дослідження, свідчать про наявність штучних бар'єрів для вступу на ринок постачання товарів у режимі безмитної торгівлі на повітряні судна комерційного призначення, що здійснюють міжнародні рейси. Нині цю діяльність можуть провадити виключно суб'єкти – утримувачі МБТ [10].

Невід'ємним у сучасних умовах є залучення до обговорення та спільного вирішення питань, що належать до компетенції ДФС, не пов'язаних із діяльністю МБТ представників інститутів громадянського суспільства (далі – ІГС). Адже ІГС є соціальним механізмом, який відповідає людським і соціальним потребам та забезпечує вирішення життєво важливих суспільних проблем, сприяє покращенню життя людей, захисту інтересів різних соціальних груп; комунікативним механізмом, який надає людям можливість спілкуватися з однодумцями та проявляти себе; інтегративним механізмом, який об'єднує людей за їхніми інтересами, змінюючи і підтримуючи цю громаду, яка стає незамінним елементом під час прийняття публічно-правових рішень; ідеологічним механізмом, який сприяє підвищенню якості публічного управління завдяки забезпеченню прозорості та стабільності демократичних перетворень, зростанню довіри громадськості до державних органів тощо.

А тому з метою налагодження системного діалогу органів доходів і зборів із громадськістю, підвищення якості підготовки рішень з питань діяльності МБТ з урахуванням громадської думки, створення умов для участі громадян у розробленні проектів таких рішень представникам бізнесу МБТ необхідно брати активну участь в організації і проведенні ДФС консультацій із громадськістю з питань формування та реалізації державної політики.

На жаль, сьогодні представники Асоціації МБТ не делеговані від тих чи інших ІГС до складу Громадської ради при ДФС, що неодмінно сприяло б налагодженню системного діалогу органів доходів і зборів із громадськістю, підвищенню якості підготовки рішень з питань діяльності МБТ з урахуванням громадської думки, створенню

умов для участі громадян у розробленні проектів таких рішень.

Слід також додати, що не менш важливу роль, аніж співпраця ДФС з державними органами та інституціями, відіграє безпосередня взаємодія ДФС з утримувачами МБТ як бізнес-спільнотою. Про взаємодію із суб'єктами господарювання йдеться у ст. 562 МК України, де чітко визначено, що «органи доходів і зборів встановлюють та підтримують офіційні відносини консультативного характеру з суб'єктами господарювання [6]. Ці відносини включають в себе укладення меморандумів про взаєморозуміння з метою розвитку співробітництва, забезпечення участі зазначених осіб у вдосконаленні митного контролю та оптимізації методів роботи органів доходів і зборів». Безумовно, конструктивний діалог між ДФС та представниками Асоціації МБТ шляхом створення спільної робочої групи з вирішення нагальних питань та проведення регулярних зустрічей сприятиме вирішенню досліджуваної проблеми.

Окрім організації митного контролю пропуску громадян, товарів і транспортних засобів через державний кордон України особливої уваги у процесі відкриття та експлуатації МБТ заслуговують відносини суб'єктів господарювання з адміністраціями морських та авіаційних портів України, Укрзалізницею з питань використання державного майна як комерційних площ. А тому пропонуємо розглянути порядок отримання в строкове користування державного майна задля розміщення МБТ на прикладі діяльності Державного підприємства «Міжнародний аеропорт «БОРИСПІЛЬ» (далі – ДП «МА «БОРИСПІЛЬ»).

Так, нерухоме майно ДП «МА «БОРИСПІЛЬ» належить до державної власності, тому процедура передачі його в оренду регулюється Законом України «Про оренду державного та комунального майна» [11], покликаним забезпечити підвищення ефективності використання державного та комунального майна шляхом передачі його в оренду фізичним та юридичним особам. Відповідно до статті 5 Закону України «Про оренду державного та комунального майна» орендодавцем нерухомого майна є Регіональне відділення Фонду державного майна України по Київській області.

При цьому ДП «МА «БОРИСПІЛЬ» встановлено відповідну процедуру роботи з потенційними орендарями:

1. Юридична або фізична особа, яка бажає отримати в строкове платне користування площу в аеропорту для здійснення господарської діяльності, повинна надіслати на адресу підприємства комерційну пропозицію разом із офіційним листом на ім'я Генерального директора ДП «МА «БОРИСПІЛЬ». Керівництво аеропорту розглядає таке звернення та надає відповідь щодо можливості або неможливості оренди. При цьому враховується декілька факторів, таких як наявність вільних комерційних площ, цільове використання майна, відповідність загальній концепції розміщення комерційних площ, затвердженій в аеропорту тощо.

2. У разі отримання позитивної відповіді щодо можливості оренди нерухомого майна потенційний орендар звертається до Регіонального відділення Фонду державного майна України по Київській області з ініціативою щодо укладання договору оренди. Подальші етапи укладення договору відбуваються згідно із зазначеним вище Законом.

3. Розмір орендної плати визначається на підставі Методики розрахунку орендної плати за державне майно та пропорції її розподілу, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 04 жовтня 1995 року № 786 [12].

Регіональним відділенням Фонду державного майна України може бути оголошено конкурс на право оренди нерухомого майна (якщо під час вивчення попиту на один об'єкт оренди надійшли дві або більше заяв про намір орендувати майно). Конкурс проводиться з використанням відкритості пропонування розміру орендної плати за принципом аукціону. Основним критерієм визначення переможця є найбільший розмір орендної плати при обов'язковому забезпеченні виконання основних та інших умов конкурсу.

За таких обставин успішність відкриття та експлуатації МБТ залежить у тому числі від оперативності і безсторонності роботи адміністрацій морських та авіаційних портів України, Укрзалізниці з питань використання державного майна і взаємодії з Фондом державного майна України.

Враховуючи той факт, що інфраструктурно МБТ базуються на об'єктах державної власності, задля раціонального використання активів держави в особі державних органів та/або державних підприємств нам видається можливою та ефективною співпраця суб'єктів господарювання та держави за принципом державно-приватного партнерства.

Так, механізм державно-приватного партнерства було введено у юридичну площину у 2010 році з прийняттям Закону України «Про державно-приватне партнерство» [13] (набув чинності 31 жовтня 2010 року), який визначає організаційно-правові засади взаємодії державних партнерів з приватними партнерами та основні принципи державно-приватного партнерства на договірній основі.

Однак ринок проектів державно-приватного партнерства нині перебуває на стадії становлення. Водночас стала динаміка зростання кількості проектів, які реалізуються на умовах ДПП відповідно до статистичних даних Мінекономрозвитку, свідчить про підвищення зацікавленості як приватної, так і державної сторони у такій правовій формі.

Відповідно до частини першої статті 1 Закону України «Про державно-приватне партнерство»

державно-приватне партнерство – це співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому цим Законом та іншими законодавчими актами, та відповідає ознакам державно-приватного партнерства, визначеним цим Законом.

Незважаючи на досить розвинену законодавчу базу для реалізації проектів державно-приватного партнерства, яка загалом відповідає загальноприйнятим міжнародним стандартам з реалізації проектів державно-приватного партнерства, поточний стан розвитку інституційної бази в Україні залишається незадовільним. Відсутність досвіду успішної практики підготовки та реалізації проектів державно-приватного партнерства, а також відсутність відповідної координації державних органів, які задіяні у впровадженні таких проектів, нині можуть ускладнювати напрацювання портфелю успішно втілених проектів державно-приватного партнерства.

Водночас реалізація державно-приватного партнерства суб'єктів господарювання та держави на етапі відкриття та експлуатації МБТ (спільне використання інфраструктури тощо) неодмінно дозволить:

– подолати інфраструктурний дефіцит (особливо важливо для транзитних країн);

– розвивати публічні послуги, включаючи, але не обмежуючись, транспортні послуги – пасажироперевезення (аеропорти, морський і річковий транспорт, пасажирські термінали в морських портах);

– розвантаження бюджетів усіх рівнів, проекти державно-приватного партнерства передбачають залучення приватного капіталу, хоча не виключається пряме фінансування з бюджету частини проекту;

– поліпшення якості послуг;

– зниження (або утримання) вартості плати за послуги;

– скорочення відповідальності і ризиків публічного партнера у сфері надання послуг, яка є об'єктом державно-приватного партнерства; в процесі реалізації проекту державно-приватного партнерства частина ризиків переходить приватному партнеру, при цьому держава залишається відповідальною за надання послуги загалом.

Чинне в Україні законодавство надає можливість реалізувати проект на умовах механізму державно-приватного партнерства шляхом укладення низки договорів (концесія; управління майном; спільна діяльність тощо). Варто наголосити, що сторони державно-приватного партнерства залишаються вільними у виборі інших форм для своєї співпраці за умови відповідності вибраного ними договору ознакам такого державно-приватного партнерства. Можливість сторін укласти змішаний договір з елементами різних договорів свідчить про гнучкість механізму державно-приватного партнерства та можливість взаємовигідного узгодження інтересів як державного, так і приватного партнерів з урахуванням особливостей та цілей кожного окремого.

І хоча поточна система законодавчого регулювання сфери державно-приватного партнерства в Україні характеризується низкою особливостей, які спричиняють певні складнощі у практичній реалізації проектів, нині здійснюється робота з удосконалення законодавства шляхом погодження із найкращими міжнародними напрацюваннями у сфері державно-приватного партнерства, що, серед іншого, приведе до поширення подібних проектів у митній галузі, у тому числі – під час відкриття та експлуатації МБТ.

Серед сучасних системних підходів в організації державного управління особлива роль відводиться інформаційно-комунікаційним аспектам. Вважається, що для побудови моделі державного управління важливою є концепція систем з інформаційним зворотним зв'язком. Цей підхід демонструє динаміку перетворення інформації на рішення, які у свою чергу, стають діями. При цьому необхідно приділяти більше уваги взаємозв’язкам складників таких систем, а не окремим частинам. У такому розумінні комунікація, ймовірно, розглядатиметься як засіб, з допомогою якого в єдине ціле поєднується організаційна діяльність, модифікується поведінка, здійснюються зміни, інформація набуває ефективності, реалізуються цілі [14].

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, як міжвідомча взаємодія, так і взаємодія бізнесу, громадянського суспільства та влади є необхідною умовою для забезпечення успішної та прозорої діяльності останніх у напрямі розвитку та ефективного функціонування МБТ. Лише за постійної взаємодії ці суб’єкти господарювання можуть якісно реалізовувати своє призначення. А налагодження партнерських відносин стає одним із найважливіших підходів у діяльності інституцій на шляху досягнення спільних цілей, запорукою важливих змін, ознакою демократичного суспільства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Данілєян С.А. Оподаткування діяльності магазинів безмитної торгівлі. *Фінансове право*. 2013. № 3. С. 169–173. URL: http://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/5141/1/Danieljan.pdf (дата звернення: 06.07.2019).

2. Ремига Ю.С., Марчук В.Є., Градиський Ю.О. Віртуальний магазин безмитної торгівлі: чи можливо це в українських аеропортах? *Вісник ХНТУСГ*. 2016. Вип. 167. С. 73–80. URL: http://journals.uran.ua/index.php/wissn021/article/viewFile/109018/103951 (дата звернення: 10.06.2019).

3. Карпова В.В., Костяна О.В. Проблемні аспекти оподаткування та правового регулювання магазинів безмитної торгівлі в Україні. *Економічний розвиток і спадщина Семена Кузнеця*: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (31 травня – 1 червня 2018 р.). С. 65–67. URL: http://repository.hneu.edu.ua/bitstream/123456789/19278/1/тези_Карпова_Костяна%20%281%29%20Пробл.%20аспекти.pdf (дата звернення: 18.06.2019).

4. Молдован Е.С., Капітанець С.В. Окремі аспекти міжнародного досвіду здійснення безмитної торгівлі. *Сталий розвиток економіки*. 2019. № 1(42). С. 44–51.

5. Бержанір А.Л. Становлення взаємодії влади, бізнесу і суспільства в ринкових умовах. *Сталий розвиток економіки*. 2013. № 3(20). С. 18–21.

6. Митний кодекс України (від 13 березня 2012 року № 4495-VI). URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17 (дата звернення: 20.07.2019).

7 Про затвердження Порядку подання та розгляду заяв, надання, зупинення дії, анулювання дозволів на відкриття та експлуатацію магазину безмитної торгівлі та форми Заяви на відкриття та експлуатацію магазину безмитної торгівлі: Наказ Міністерства фінансів України від 08.06.2012 № 692. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1080-12 (дата звернення: 20.07.2019).

8. Реєстр підприємств, яким надано дозвіл на відкриття та експлуатацію магазину безмитної торгівлі. URL: http://sfs.gov.ua/data/material/000/057/ 94931/Reestr_MBT_23.05.2019_na_sayt_DFS.xls (дата звернення: 20.07.2019).

9. Про Державну фіскальну службу України: Постанова Кабінету Міністрів України; Положення від 21.05.2014 № 236. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/236-2014-%D0%BF (дата звернення: 22.07.2019).

10. АМКУ схвалив пропозиції щодо спрощення процедури отримання дозволу на провадження діяльності з відкриття та експлуатації магазину безмитної торгівлі. URL: http://www.amc.gov.ua/amku/control/ main/uk/publish/article/134680 (дата звернення: 22.07.2019).

11. Про оренду державного та комунального майна: Закон України від 10.04.1992 № 2269-XII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2269-12 (дата звернення: 23.07.2019).

12. Про Методику розрахунку орендної плати за державне майно та пропорції її розподілу: Постанова Кабінету Міністрів України від 04.10.1995 № 786. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/786-95-%D0%BF (дата звернення: 23.07.2019).

13. Про державно-приватне партнерство: Закон України від 01.07.2010 № 2404-VI. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17 (дата звернення: 25.07.2019).

14. Драгомирецька Н.М. Теоретичний аналіз комунікативної діяльності державного службовця: монографія. Одеса: Астропринт, 2005. 280 с.

REFERENCES:

1. Danilieian, S.A. (2013). Opodatkuvannia diialnosti mahazyniv bezmytnoi torhivli [Taxation of duty-free shops], *Finansove pravo – Finance law*, 3, 169–173. URL: http://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/5141/1/Danieljan. pdf (accessed 16 July 2019).

2. Remyha, Yu.S., Marchuk, V.Ye. and Hradyskyj Yu.O. (2016). Virtualnyj mahazyn bezmytnoi torhivli: chy mozhlyvo tse v ukrainskykh aeroportakh? [Virtual Duty Free shop: is it possible at Ukrainian airports]. *Visnyk KhNTUSH – Bulletin KHNTUSG,* 167, 73–80. URL: http://journals.uran.ua/index.php/wissn021/ article/viewFile/109018/103951 (accessed 10 June 2019).

3. Karpova, V.V. and Kostiana O.V. (2018). Problemni aspekty opodatkuvannia ta pravovoho rehuliuvannia mahazyniv bezmytnoi torhivli v Ukraini [Problematic aspects of taxation and legal regulation of duty-free shops in Ukraine]. *Materialy Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii "Ekonomichnyj rozvytok i spadschyna Semena Kuznetsia" – Proceedings of the International scientific and practical conference "Economic Development and Legacy of Seven Kuznets"*. (pp. 65–67). URL: http://repository.hneu.edu.ua/ bitstream/123456789/19278/1/тези_Карпова_Костяна%20%281%29%20Пробл.%20аспекти.pdf (accessed 18 June 2019).

4. Moldovan, E.S. and Kapitanets, S.V. (2019), "Some aspects of international experience of duty-free trade implementation", *Stalyi rozvytok ekonomiky,* no. 1(42), pp. 44–51.

5. Berzhanir, A.L. (2013), "Formation of interaction between government, business and society in market conditions", *Stalyi rozvytok ekonomiky,* no. 3(20), pp. 18–21.

6. Verkhovna Rada Ukrainy (2012). *Mytnyi kodeks Ukrainy* [Customs code of Ukraine], dated 13.03.2012 no. 4495-17. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17 (accessed 20 July 2019).

7. Ministerstvo finansiv Ukrainy (2012), Pro zatverdzhennia Poriadku podannia ta rozhliadu zaiav, nadannia, zupynennia dii, anuliuvannia dozvoliv na vidkryttia ta ekspluatatsiiu mahazynu bezmytnoi torhivli ta formy Zaiavy na vidkryttia ta ekspluatatsiiu mahazynu bezmytnoi torhivli [About approval of the Procedure for submitting and reviewing applications, granting, suspending, revoking permits for opening and operating a duty-free shop and the form of an Application for opening and operating a duty-free shop], Nakaz dated 08.06.2012 no. 692, Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1080-12 (accessed 20 July 2019).

8. Reiestr pidpryiemstv, yakym nadano dozvil na vidkryttia ta ekspluatatsiiu mahazynu bezmytnoi torhivli [Register of enterprises authorized to open and operate a duty-free shop], Available at: http://sfs.gov.ua/data/material/000/057 /94931/Reestr_MBT_23.05.2019_na_sayt_DFS.xls (accessed 20 July 2019).

9. Kabinet Ministriv Ukrainy (2014), Pro Derzhavnu fiskalnu sluzhbu Ukrainy: Polozhennia [About the State Fiscal Service of Ukraine: Regulation], Postanova dated 21.05.2014 no. 236, Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/236-2014-%D0%BF (accessed 22 July 2019).

10. AMKU skhvalyv propozytsii shchodo sproshchennia protsedury otrymannia dozvolu na

provadzhennia diialnosti z vidkryttia ta ekspluatatsii mahazynu bezmytnoi torhivli [The ACU approved the proposals to simplify procedures for obtaining permission to engage in activities with the opening and operation of duty-free shop], Available at: http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/publish/article/134680 (accessed 22 July 2019).

11. Verkhovna Rada Ukrainy (1992), Pro orendu derzhavnoho ta komunalnoho maina [About the lease of state and communal property], Zakon Ukrainy dated 10.04.1992 no. 2269-XII, Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2269-12 (accessed 23 July 2019).

12. Kabinet Ministriv Ukrainy (1995), Pro Metodyku rozrakhunku orendnoi platy za derzhavne maino ta proportsii yii rozpodilu [About the Methodology of calculating rent for state property and the proportions of its distribution], Postanova dated 04.10.1995 no. 786, Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/786-95-%D0%BF (accessed 23 July 2019).

13. Verkhovna Rada Ukrainy (2010), Pro derzhavno-pryvatne partnerstvo [About public and private partnership], Zakon Ukrainy dated 01.07.2010 no. 2404-VI, Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17 (accessed 25 July 2019).

14. Drahomyretska, N.M. (2005), Teoretychnyi analiz komunikatyvnoi diialnosti derzhavnoho sluzhbovtsia [Theoretical analysis of the communicative activity of a civil servant], monograph, Astroprynt, Odesa, Ukraine, 280 p. [in Ukrainian].

Kapitanets Svitlana
Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor,
Senior Researcher Fellow at the Department for the Improvement
of Counteraction to Customs Offenses
Research Center of Customs Affair
of Research Institute Fiscal Policy
of National University of the State Fiscal Service of Ukraine

MEASURES OF LEGAL AND ORGANIZATIONAL PROVISION OF INTER-DEPARTMENTAL INTERACTION DURING THE CONTROL OF THE OPERATION OF DUTY-FREE SHOP

The purpose of the article. The long-term development of social and economic relations indicates, among other things, the need to create favourable conditions for expanding international trade, including duty-free through duty-free shops, since this is a promising area for the development of small and medium-sized businesses, despite the fact that the goods of the DFS have limited scope of use.

In view of the above, the purpose of our study is to identify the measures of legal and organizational support for interagency interaction in the control of the duty-free shops.

Methodology. General scientific and special research methods are used to obtain the result of the study: analysis and synthesis – to substantiate integration processes in the system of foreign economic relations; systematic – for determining measures of legal and organizational support of interdepartmental interaction during control over the duty-free shops; abstract and logical – when drawing conclusions.

Results. The study found that, in spite of the existing procedure, sometimes the existing departmental licensing procedures are opaque and complex, which creates obstacles for starting a business, including opening a DFS.

In this regard, it is established that improvements to the departmental information system will allow to: improve the issuance of permits for the opening and operation of DFS; reduce the time of receipt; speed up the exchange of information with the state border protection authorities; to limit the human factor and its influence in the provision of administrative services in order to minimize corruption risks; to bring the normative and legal acts of Ukraine in line with the legislation of Ukraine and international standards and practices that are in line with Ukraine's commitments in the field of European integration.

In order to establish a dialogue between DFS holders, customs, border guards and other interested parties, joint seminars, meetings, roundtables, etc. should be organized and conducted to resolve issues related to the operation of DFS in Ukraine, including with the involvement of international partners, experts and scientists.

In today's context, involvement in the discussion and co-ordination of issues within the purview of the SFS, unrelated to the DFS activities of civil society institutions, is essential.

Given the fact that DFSs are based on the infrastructural facilities for the rational use of state assets in the face of state bodies and / or state-owned enterprises, cooperation between economic entities and the state on the basis of public and private partnership is possible and effective.

Practical implication. The results of the study may be used by customs and other government bodies that control the economic activity of duty-free shops. Particularly noteworthy are the proposals on organizational and legal measures of interagency cooperation of the controlling bodies of the DFS bodies, as well as some thoughts on the implementation of the public and private partnership between business entities and the state at the stage of opening and operation of the DFS.

Value/originality. The authors argue in this article that both interdepartmental interaction and the interaction of business, civil society and government is a prerequisite for ensuring the successful and transparent activity of the latter in the direction of the development and efficient functioning of the DFS. It has also been established that these business entities can carry out their mission properly only with constant interaction. And establishing partnerships is one of the most important approaches in the activities of institutions towards achieving common goals, the key to important changes, and a hallmark of a democratic society.

МІЖНАРОДНА ГОТЕЛЬНА ІНДУСТРІЯ МАКРОРЕГІОНУ ЄВРОПИ
INTERNATIONAL HOTEL INDUSTRY OF MACRO-REGION OF EUROPE

УДК 339.13.01:338.48
https://doi.org/10.32843/infrastruct34-4

Шикіна О.В.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри туристичного
та готельно-ресторанного бізнесу
Одеський національний економічний
університет

У статті досліджено готельну індустрію Європи. За 2008–2018 рр. проаналізовано динаміку рівня завантаження готелів, показника ціни за номер (ADR) та показника виручки номерного фонду за один номер (RevPAR). За досліджуваний період у середньому щорічно в країнах Європи рівень завантаження готелів складав 66,64%, ADR становив 125,73 дол. США, щорічно збільшуючись на 3,14 дол. США, а RevPAR дорівнював 85,04 дол. США, щорічно зростаючи на 3,18 дол. США. Серед окремих країн європейськими лідерами (топ-10) готельної індустрії за кількістю місць у готелях у 2017 р. були Італія, Німеччина, Іспанія, Велика Британія, Франція, Туреччина, Греція, Австрія, Польща, Португалія. Загальна сума місць у готелях країн Європейського Союзу (28 країн) складала у 2017 р. 6 595 678 місць, а середній рівень завантаження койко-місць становив 46,21%. Найбільшу кількість мережевих готелів у 2017 р. мала Франція, друге місце посідала Велика Британія, третє – Іспанія, а четверте – Німеччина.

Ключові слова: *рівень завантаження готелів, показник середньої ціни за номер, показник виручки номерного фонду за один номер, міжнародна готельна індустрія, готельні мережі, готельний ринок Європи.*

В статье исследована гостиничная индустрия Европы. За 2008–2018 гг. проанализирована динамика уровня загрузки гостиниц, показателя цены за номер (ADR) и показателя выручки номерного фонда за один номер (RevPAR). За исследуемый период в среднем ежегодно в странах Европы уровень загрузки гостиниц составлял 66,64%, ADR составлял 125,73 долл. США, ежегодно увеличиваясь на 3,14 долл. США, а RevPAR равнялся 85,04 долл. США, ежегодно увеличиваясь на 3,18 долл. США. Среди отдельных стран европейскими лидерами (топ-10) гостиничной индустрии по количеству мест в гостиницах в 2017 г. были Италия, Германия, Испания, Великобритания, Франция, Турция, Греция, Австрия, Польша, Португалия. Общая сумма мест в гостиницах стран Европейского Союза (28 стран) составляла в 2017 г. 6 595 678 мест, а средний уровень загрузки койко-мест составлял 46,21%. Наибольшее количество сетевых отелей в 2017 г. имела Франция, второе место занимала Великобритания, третье – Испания, а четвертое – Германия.

Ключевые слова: *уровень загрузки отелей, показатель средней цены за номер, показатель выручки номерного фонда за один номер, международная гостиничная индустрия, гостиничные сети, гостиничный рынок Европы.*

The article explores the hotel industry in Europe. For 2008–2018 analyzed the dynamics of the level of hotel occupancy, price per room (ADR) and revenue per available room per day (RevPAR). During the study period, the average annual hotel occupancy in Europe was 66.64%, ADR was $125.73 and increased by $3.14 annually, and RevPAR was $85.04 and increased annually by $3.18 Among selected countries, the European leaders (top-10) in the hotel industry by the number of places in hotels in 2017 were Italy, Germany, Spain, the UK, France, Turkey, Greece, Austria, Poland, and Portugal. The leaders in the European hotel industry in terms of hotel occupancy are countries such as Malta, Cyprus, Netherlands, Ireland, United Kingdom, Spain, Germany, Denmark, France and Croatia. The highest rate of hotel occupancy was observed in Malta – 76.7%, and the smallest of the countries that provided data was in Slovakia – 39.94%. Four of the six countries in the Eastern Europe region showed low loading rates (less than 50.0%). The total amount of beds in hotels of the countries of the European Union (28 countries) amounted to 6 595 678 places in 2017, and the average load of beds was 46.21%. France had the largest number of chain hotels in 2017, Great Britain took second place, Spain took third place, Germany took fourth place. We can conclude that London among the most visited cities is on the first place in terms of hotel occupancy and showed an indicator of 81.7%, for example, according to official figures, the level of hotel occupancy in Ukraine in 2018 was 31%. It is known that the ADR affect the occupancy rate, the higher ADR is, the lower the occupancy rate will be. But London with high occupancy rate is placed on 4th grade in ADR with 169.2 euros, giving way only to Zurich (203.9 euros), Paris (231.3 euros) and Geneva (242.9 euros). This is indicative of the inelastic demand for hotel accommodation in London, meaning there are a large number of business travelers or travelers who can afford to stay at great prices. An example of elastic demand for accommodation is the occupancy rate, ADR and RevPAR of Prague. This city is ranked 3rd in terms of occupancy rate – 79.9%, and 12th in terms of ADR and RevPAR, which proves inversely proportional.
Key words: *hotel occupancy rate, average daily room rate, revenue per available room per day, international hotel industry, hotel chains, hotel market in Europe.*

Постановка проблеми. Європейський ринок готельних послуг можна визначити як сферу реалізації послуг та економічних відносин, яка об'єднує попит та пропозицію для забезпечення процесів купівлі-продажу готельного продукту (створюваного готельними компаніями в цьому регіоні згідно з нормами європейського права), а також процесу розвитку системи наднаціонального регулювання з поширення єдиних методів та стандартів для забезпечення ефективного розвитку й гармонізації готельних господарств європейських країн [2, с. 75].

Серед окремих країн європейськими лідерами готельної індустрії за потужністю бази є Італія, Німеччина, Іспанія, Велика Британія, Франція, Туреччина, Греція, Австрія, Польща, Португалія. Процес утворення готельних мереж охоплює нові країни, зокрема Мальту, Шотландію, Єгипет [6].

З огляду на високі ціни на розміщення саме Європа є найпривабливішим ринком для більшості готельних компаній. Причому, приходячи на цей ринок, міжнародні корпорації не будують нові готелі, а намагаються скупити вже наявні готелі й невеликі місцеві ланцюги або взяти їх під своє управління [7].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням розвитку міжнародної готельної індустрії, питаннями статистичної аналітики, сучасного стану та тенденціями розвитку ринку готельних послуг Європейського регіону займались Є.С. Мєнь-

кова [1], К.І. Михайличенко [1], І.В. Посохов [2], Є.І. Шевченко [1], К.І. Щетиніна [8] та інші науковці.

Постановка завдання. Отже, виникає необхідність розгляду діяльності готелів європейських країн у розрізі основних показників функціонування (рівень завантаження готелів, показник ціни за номер (ADR), показник виручки номерного фонду за один номер (RevPAR)) загалом та по окремих країнах, що входять у макрорегіон Європи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Провідне місце у світовому готельному господарстві посідає Європейський континент. На його частку припадає в середньому половина світового туристичного потоку, відповідно, готельний фонд складає більшу частку (близько 45%) усього світового готельного фонду [2]. Втім, тут не враховується той факт, що у європейських країнах готельною базою приймається близько половини іноземних відвідувачів, інші туристи приймаються на альтернативній (додатковій) базі, що менш характерне для країн інших континентів [3].

Аналіз динаміки рівня завантаження готельної індустрії Європи здійснюється на основі побудови рядів динаміки [1]. Узагальнюючою характеристикою ряду динаміки є його середній рівень, який розраховується за формулою середньої арифметичної простої (для інтервального ряду).

Для аналізу абсолютних та відносних показників динаміки використовують ланцюгові й базисні, абсолютний приріст, темп зростання, темп приросту, абсолютний зміст відсотків приросту (табл. 1).

Так, у 2018 р. порівняно з 2017 р. рівень завантаження готелів Європи знизився на 8,7%. За 2009–2018 рр. рівень завантаження готелів Європи знизився на 1,9%. Рівень завантаження стрімко впав у 2018 р., що було загальною тенденцією як для Європейського так і для Американського регіонів [4], хоча протягом 2009–2017 рр. спостерігалося стрімке зростання цього показника функціонування готелів.

Найбільший темп росту за досліджений період порівняно з базисним роком спостерігався у 2017 р., склавши 1,1 разів. Найбільший темп приросту спостерігався у 2010 р. порівняно з 2009 р., склавши 6,28%.

У 2018 р. кожному відсотку зниження рівня завантаження готелів у країнах Європи відповідало 0,719%.

За 2008–2018 рр. в середньому щорічно у країнах Європи рівень завантаження готелів складав 66,64%. За досліджуваний період рівень завантаження готелів країн Європи в середньому щорічно знижувався на 0,19%.

Для подальшого аналізу діяльності готельного ринку країн Європи звернемось до показника ADR (“Average daily room rate”). Як правило, в готельному бізнесі не існує єдиного базового тарифу [5]. Все залежить від сезону, від того, чи застосовується динамічне ціноутворення. Іншими словами, на ринок потрібно реагувати, тобто експериментувати з тарифами.

ADR дорівнює виручці від продажу номерного фонду, поділеної на кількість проданих номерів.

Фактори, які впливають на ADR [8]:

– конкурентне середовище;
– сезонність;
– активність (динамічні тарифи, акції);
– інфляція.

З огляду на табл. 2 у 2018 р. порівняно з 2017 р. середня ціна за номер готелів Європи збільшилась на 21,19 дол. США. За 2009–2018 рр. середня ціна за номер готелів Європи збільшилась на 31,37 дол. США, що могло спричинити стрімке падіння рівня завантаження у 2018 р. Середня ціна за номер у регіоні Європи у 2018 р. посідала друге місце після регіонів Середнього Сходу та Африки, що говорить про загальну тенденцію до високих цін у Європі.

Найбільший темп росту за досліджений період порівняно з базисним роком спостерігався у 2011 р., склавши 1,29 разів. Найбільший темп при-

Таблиця 1

Аналіз динаміки рівня завантаження готельної індустрії Європи за 2008–2018 рр. [9]

Рік	Рівень завантаження, %	Абсолютний приріст		Темп росту		Темп приросту, %		Абсолютний зміст 1% приросту
		$\Delta_ц$	$\Delta_б$	$T_{рц}$	$T_{рб}$	$T_{прц}$	$T_{прб}$	
2008	65,1	…	0,00	…	1,00	…	0,00	…
2009	60,5	-4,60	-4,60	0,93	0,93	-7,07	-7,07	0,651
2010	64,3	3,80	-0,80	1,06	0,99	6,28	-1,23	0,605
2011	66,1	1,80	1,00	1,03	1,02	2,80	1,54	0,643
2012	65,8	-0,30	0,70	1,00	1,01	-0,45	1,08	0,661
2013	67,4	1,60	2,30	1,02	1,04	2,43	3,53	0,658
2014	68,6	1,20	3,50	1,02	1,05	1,78	5,38	0,674
2015	70,0	1,40	4,90	1,02	1,08	2,04	7,53	0,686
2016	70,2	0,20	5,10	1,00	1,08	0,29	7,83	0,700
2017	71,9	1,70	6,80	1,02	1,10	2,42	10,45	0,702
2018	63,2	-8,70	-1,90	0,88	0,97	-12,10	-2,92	0,719

Таблиця 2

Аналіз динаміки показника середньої ціни за номер (ADR) готельної індустрії Європи за 2008–2018 рр. [9]

Рік	ADR, дол. США	Абсолютний приріст		Темп росту		Темп приросту, %		Абсолютний зміст 1% приросту
		$\Delta_ц$	$\Delta_б$	$T_{рц}$	$T_{рб}$	$T_{прц}$	$T_{прб}$	
2008	108,05	…	0,00	…	1,00	…	0,00	…
2009	132,95	24,90	24,90	1,23	1,23	23,04	23,04	1,0805
2010	128,07	-4,88	20,02	0,96	1,19	-3,67	18,53	1,3295
2011	139,78	11,71	31,73	1,09	1,29	9,14	29,37	1,2807
2012	125,2	-14,58	17,15	0,90	1,16	-10,43	15,87	1,3978
2013	136,14	10,94	28,09	1,09	1,26	8,74	26,00	1,252
2014	121,34	-14,80	13,29	0,89	1,12	-10,87	12,30	1,3614
2015	119,28	-2,06	11,23	0,98	1,10	-1,70	10,39	1,2134
2016	114,65	-4,63	6,60	0,96	1,06	-3,88	6,11	1,193
2017	118,23	3,58	10,18	1,03	1,09	3,12	9,42	1,1465
2018	139,42	21,19	31,37	1,18	1,29	17,92	29,03	1,1823

Таблиця 3

Аналіз динаміки показника виручки номерного фонду за один номер (RevPAR) готельної індустрії Європи за 2008–2018 рр. [9]

Рік	ADR, дол США	Абсолютний приріст		Темп росту		Темп приросту, %		Абсолютний зміст 1% приросту
		$\Delta_ц$	$\Delta_б$	$T_{рц}$	$T_{рб}$	$T_{прц}$	$T_{прб}$	
2008	69,13	…	0,00	…	1,00	…	0,00	…
2009	80,46	11,33	11,33	1,16	1,16	16,39	16,39	0,6913
2010	82,31	1,85	13,18	1,02	1,19	2,30	19,07	0,8046
2011	92,43	10,12	23,30	1,12	1,34	12,29	33,70	0,8231
2012	86,27	-6,16	17,14	0,93	1,25	-6,66	24,79	0,9243
2013	91,75	5,48	22,62	1,06	1,33	6,35	32,72	0,8627
2014	83,2	-8,55	14,07	0,91	1,20	-9,32	20,35	0,9175
2015	83,45	0,25	14,32	1,00	1,21	0,30	20,71	0,832
2016	80,51	-2,94	11,38	0,96	1,16	-3,52	16,46	0,835
2017	85,01	4,50	15,88	1,06	1,23	5,59	22,97	0,8051
2018	100,92	15,91	31,79	1,19	1,46	18,72	45,99	0,8501

росту спостерігався у 2009 р. порівняно з 2008 р., склавши 23,04%.

У 2018 р. кожному відсотку збільшення середньої ціни номерного фонду готелів у країнах Європи відповідало 1,1823 дол. США.

За 2008–2018 рр. в середньому щорічно у країнах Європи середня ціна номерного фонду складала 125,73 дол. США. За досліджуваний період ADR готелів країн Європи в середньому щорічно збільшувався на 3,14 дол. США.

Далі розглянемо показник RevPAR (“Revenue per available room per day”), що є одним з найважливіших показників, оскільки він втілює всю політику продажів. RevPAR дорівнює виручці від продажу номерного фонду, поділеної на кількість усіх номерів у готелі [8]. Інакше кажучи, RevPAR дорівнює ADR, помноженої на завантаження.

Один і той же RevPAR можна отримати, якщо продавати дорого, але з невеликим завантаженням, або навпаки, якщо продавати більше номерів за нижчою ціною.

Важливо дуже уважно стежити за тим, як RevPAR змінюється. Цей показник визначає те, наскільки добре працює бізнес. В ідеалі RevPAR повинен постійно зростати.

Розподіл показника виручки номерного фонду за один номер світової готельної індустрії за 2008–2018 рр. за регіонами здійснювався нерівномірно. Так, Азіатсько-Тихоокеанський регіон демонстрував загальну тенденцію до зниження після 2012 р., тоді як Американський та частково Європейський регіони були схильні до зростання.

Аналізуючи табл. 3, бачимо, що у 2018 р. порівняно з 2017 р. показник виручки номерного фонду за один номер готелів Європи збільшився на 15,91 дол. США.

За 2009–2018 рр. показник виручки номерного фонду за один номер готелів Європи збільшився на 31,79 дол. США. RevPAR, як і ADR, у регіоні Європи стрімко збільшився у 2018 р., опинившись на першому місці за величиною серед усіх регіонів світу.

Найбільший темп росту за досліджений період порівняно з базисним роком спостерігався у 2018 р., склавши 1,19 разів. Найбільший темп приросту спостерігався у 2018 р. порівняно з 2017 р., що склав 45,99%.

У 2018 р. кожному відсотку збільшення показника виручки номерного фонду за один номер готелів Європи відповідало 0,8501 дол. США.

За 2008–2018 рр. в середньому щорічно у країнах Європи показник виручки номерного фонду за один номер складав 85,04 дол. США. За досліджуваний період показник виручки номерного фонду за один номер готелів Європи в середньому щорічно збільшувався на 3,18 дол. США.

Серед окремих країн європейськими лідерами (топ-10) готельної індустрії за кількістю місць у готелях у 2017 р. були Італія, Німеччина, Іспанія, Велика Британія, Франція, Туреччина, Греція, Австрія, Польща, Португалія (табл. 4).

Так, у безперечного лідера, а саме Італії, кількість місць у готелях склала більше 1 000 000, тоді як у країни з найменшою кількістю місць у готелях, а саме Ліхтенштейну, було тільки 707. З топ-10 країн Європи за кількістю місць у готелях 5 країн належать до регіону Південної Європи, 3 – Західної Європи, по 1 – Північної та Східної Європи.

Лідерами європейської готельної індустрії за рівнем завантаження готелів є такі країни, як

Таблиця 4

Розподіл готельного сектору по країнах Європи та Європейського Союзу у 2017 р. [9]

№	Країна	Кількість місць у готелях		Рівень завантаження готелів		Рівень завантаження койко-місць	
		од.	місце	%	місце	%	місце
1	Австрія	291 046	8	55,0	15	47,0	16
2	Бельгія	58 968	21	н. д.	–	н. д.	–
3	Болгарія	123 420	14	57,1	12	42,0	20
4	Велика Британія	874 285	4	70,2	5	51,6	8
5	Греція	409 873	7	50,7	20	52,8	7
6	Данія	46 653	22	62,0	8	48,0	15
7	Естонія	16 208	27	55,0	15	48,0	15
8	Ірландія	64 643	19	71,0	4	54,0	6
9	Ісландія	14 517	28	н. д.	–	54,9	5
10	Іспанія	924 174	3	67,07	6	62,62	3
11	Італія	1 086 910	1	48,8	23	46,1	17
12	Кіпр	41 805	23	74,6	2	76,4	1
13	Латвія	13 045	30	44,8	25	39,61	27
14	Литва	13 965	29	53,7	19	40,8	24
15	Ліхтенштейн	707	34	н. д.	–	26,1	34
16	Люксембург	7 535	33	45,16	24	31,28	32
17	Македонія	9 335	32	н. д.	–	24,3	35
18	Мальта	18 785	26	76,7	1	66,4	2
19	Нідерланди	124 049	13	71,8	3	50,4	10
20	Німеччина	963 339	2	62,07	7	44,8	19
21	Норвегія	87 578	16	н. д.	–	38,5	28
23	Польща	162 512	9	48,9	22	39,8	26
24	Португалія	153 971	10	56,98	13	51,36	9
25	Румунія	114 389	15	43,97	26	36,5	29
26	Сербія	н. д.	–	н. д.	–	31,2	33
27	Словаччина	40 088	24	39,94	27	34,18	30
28	Словенія	22 908	25	55,6	14	50,1	11
29	Туреччина	445 249	6	н. д.	–	41,49	23
30	Угорщина	73 736	18	55,0	15	40,6	25
31	Фінляндія	59 104	20	54,76	18	41,5	22
32	Франція	660 017	5	61,2	9	48,9	13
33	Хорватія	79 984	17	59,2	10	59,5	4
34	Чехія	137 318	12	49,8	21	49,9	12
35	Чорногорія	н. д.	–	н. д.	–	33,7	31
36	Швейцарія	140 331	11	н. д.	–	41,6	21
37	Швеція	12 948	31	58,27	11	45,96	18
	EU-28	6 595 678		н. д.		46,21	

Мальта, Кіпр, Нідерланди, Ірландія, Велика Британія, Іспанія, Німеччина, Данія, Франція та Хорватія. Найбільший рівень завантаження готелів спостерігався у Мальти, а саме 76,7%, а найменший з тих країн, що надали дані, був у Словаччини, а саме 39,94%. Чотири країни з шести, що належать до регіону Східної Європи, демонстрували низький рівень завантаження (менший за 50,0%).

Ще один показник, а саме рівень завантаження койко-місць у готелях, склався таким чином. До топ-10 країн Європи увійшли Кіпр, Мальта, Іспанія, Хорватія, Ісландія, Ірландія, Греція, Велика Британія, Португалія та Нідерланди. Шість країни з дванадцяти, що належать до регіону Південної Європи, демонстрували високий рівень завантаження койко-місць (більший за 51,0%).

П'ятнадцять країн Європейського Союзу мають рівень завантаження койко-місць більший за середній по ЄС (46,21%) (рис. 1).

Загальна сума місць у готелях країн Європейського Союзу (28 країн) складала у 2017 р. 6 595 678 місць, а середній рівень завантаження койко-місць – 46,21%.

Виходячи з даних, отриманих із сайту Statista (табл. 5), можемо проаналізувати співвідношення мережевих готелів до місцевих незалежних готелів у наведених країнах.

Так, найбільшу кількість мережевих готелів у 2017 р. мала Франція (за співвідношенням мережевих готелів та незалежних вона посідає 4 місце), друге місце посідала Велика Британія (10 місце за співвідношенням мережевих готелів та незалежних), третє – Іспанія (1 місце за співвідношенням мережевих готелів та незалежних), четверте – Німеччина (9 місце за співвідношенням мережевих готелів та незалежних) [5, с. 191].

Такі країни, як Нідерланди, Польща, Швейцарія, Ірландія, Хорватія, Угорщина та Кіпр, мали відносно невелику загальну кількість готелів, що дало змогу посідати високі місця за співвідношенням мережевих готелів та незалежних. Найбільші готельні мережі представлені в усіх основних кра-

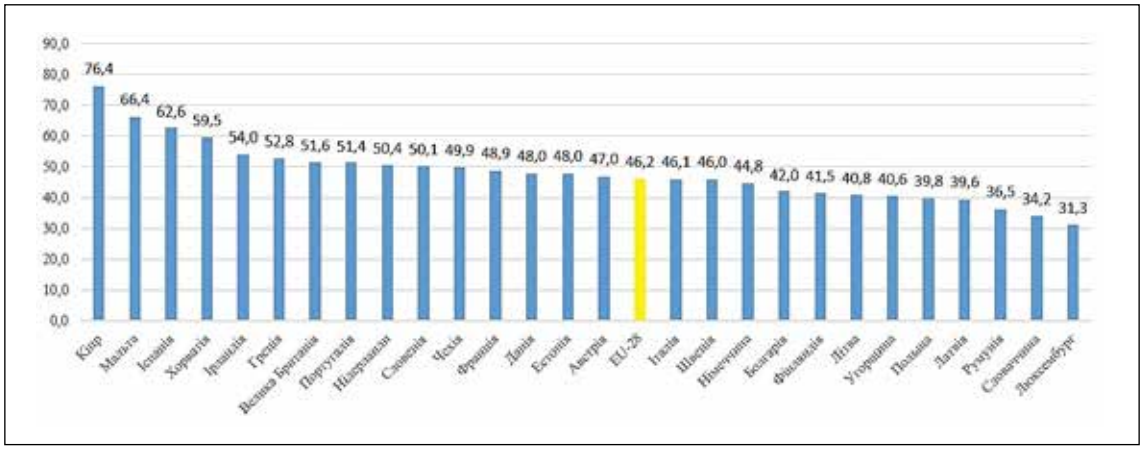


Рис. 1. Рівень завантаження койко-місць у Європейському Союзі, 2017 р. [9]

Таблиця 5

Кількість мережевих готелів у Європі у 2017 р. по країнах [9]

№	Країна	Кількість мережевих готелів	Кількість місцевих незалежних готелів	Загальна кількість готелів	Питома вага мережевих готелів	Місце за питомою вагою мережевих готелів
1	Франція	3 816	18 382	22 198	17,2%	4
2	Велика Британія	3 520	42 024	45 544	7,7%	10
3	Іспанія	2 453	7 369	9 822	25,0%	1
4	Німеччина	2 078	20 081	22 159	9,4%	9
5	Італія	1 488	33 166	34 654	4,3%	12
6	Нідерланди	663	3 503	4 166	15,9%	5
7	Польща	342	2 316	2 658	12,9%	6
8	Швейцарія	272	4 418	4 690	5,8%	11
9	Ірландія	183	822	1 005	18,2%	3
10	Хорватія	167	684	851	19,6%	2
11	Угорщина	140	1083	1223	11,4%	7
12	Кіпр	25	223	248	10,1%	8

їнах регіону, що обумовлене великим попитом на послуги індустрії гостинності в Європі.

Країною-лідером за кількістю готельних брендів у 2017 р. (табл. 6) була Іспанія, питома вага міжнародних брендів складала 29,7%.

Друге місце посідала Італія, де питома вага міжнародних брендів складала 39,6% [5, с. 193]. Ще однією з досліджених країн, де кількість міжнародних брендів не перевищувала кількість місцевих брендів, був Кіпр, що за загальною кількістю брендів посів 12 місце. Інші країни, де питома вага міжнародних брендів перевищувала питому вагу місцевих брендів у порядку зростання утворили таку послідовність: Франція (51,4%), Велика Британія (54,1%), Німеччина (56,2%), Польща (57,4%), Нідерланди (63,6%), Ірландія (74,2%), Хорватія (75,0%), Угорщина (86,7%), а перше місце посіла Швейцарія (87,7%).

За даними, наведеними у табл. 7, можемо зробити висновки, що з найбільш відвідуваних міст Лондон посідає перше місце за рівнем завантаження готелів, демонструючи показник 81,7%. Для прикладу наведемо за офіційними даними рівень завантаження готелів України у 2018 р., що склав 31%.

Як відомо, на рівень завантаження впливає показник ADR, тобто чим він більше, тим менше буде рівень завантаження. Однак Лондон посідає 4 місце за показником ADR, що складає 169,2 євро, поступаючись тільки Цюріху (203,9 євро), Парижу (231,3 євро) та Женеві (242,9 євро). Це свідчить про нееластичний попит на послугу проживання в готелях Лондона, тобто існує велика кількість бізнес-туристів чи мандрівників, що можуть собі дозволити проживати в готелях за значними цінами.

Прикладом еластичного попиту на проживання є рівень завантаження, ADR та RevPAR Праги. Це місто посідає 3 місце за рівнем завантаження, маючи 79,9%, та 12 місце за показниками ціни номера та виручки, що підтверджує обернено пропорційну залежність.

Таблиця 6

Кількість готельних брендів у Європі у 2017 р. по країнах [9]

№	Країна	Кількість міжнародних брендів	Кількість місцевих брендів	Загальна кількість брендів	Питома вага міжнародних брендів	Місце за питомою вагою міжнародних брендів
1	Іспанія	86	204	290	29,7%	12
2	Італія	90	137	227	39,6%	10
3	Німеччина	114	89	203	56,2%	7
4	Велика Британія	80	68	148	54,1%	8
5	Франція	55	52	107	51,4%	9
6	Нідерланди	68	39	107	63,6%	5
7	Швейцарія	57	8	65	87,7%	1
8	Польща	35	26	61	57,4%	6
9	Угорщина	39	6	45	86,7%	2
10	Ірландія	23	8	31	74,2%	4
11	Хорватія	15	5	20	75,0%	3
12	Кіпр	2	4	6	33,3%	11

Таблиця 7

Показники готельної індустрії в містах-лідерах за відвідуванням туристами у Європі у 2017 р. [9]

№	Місто	Рівень завантаження	ADR		RevPAR	
			євро	місце	євро	місце
1	Лондон	81,7	169,2	4	138,2	4
2	Амстердам	81,5	142,6	6	116,2	5
3	Прага	79,9	85,6	12	68,4	12
4	Лісабон	77,6	113,8	9	88,2	8
5	Берлін	76,6	95,7	10	73,4	10
6	Порто	76,4	92,0	11	70,3	11
7	Париж	73,5	231,3	2	170,1	2
8	Цюріх	72,8	203,9	3	148,4	3
9	Мілан	70,5	137,2	7	96,7	7
10	Женева	70,1	242,9	1	170,3	1
11	Рим	70,0	145,0	5	101,6	6
12	Франкфурт	69,5	122,1	8	84,9	9

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, європейський готельний ринок займає провідні позиції в міжнародній сфері готельних послуг за рівнем завантаження, втративши свої позиції лише у 2018 р. Аналіз динаміки рівня завантаження показав зменшення темпу приросту на 1,9% за 2008–2018 рр. За цей період у середньому щорічно в країнах Європи рівень завантаження готелів складав 66,64%, в середньому щорічно знижуючись на 0,19%.

Середня ціна за номер (ADR) готелів Європи за 2008–2018 рр. збільшилась на 31,37 дол. США, що могло спричинити стрімке падіння рівня завантаження у 2018 р. Порівняння цього показника у 2018 р. з показниками інших макрорегіонів свідчить про те, що Європа посідає 2 місце, демонструючи високі ціни на проживання. За досліджуваний період середня ціна номерного фонду в Європі складала 125,73 дол. США, щорічно збільшуючись на 3,14 дол. США.

Показник виручки номерного фонду за один номер (RevPAR) готелів Європи за 2008–2018 рр. в середньому щорічно складав 85,04 дол. США, збільшившись на 31,79 дол. США.

Серед окремих країн європейськими лідерами (топ-10) готельної індустрії за кількістю місць у готелях у 2017 р. були Італія, Німеччина, Іспанія, Велика Британія, Франція, Туреччина, Греція, Австрія, Польща, Португалія.

Найбільшу кількість мережевих готелів у 2017 р. мала Франція.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Менькова Е.С., Шевченко Е.И., Михайличенко К.И. Анализ мирового рынка гостиничной отрасли. *Современные научные исследования и разработки*. 2019. № 1. С. 689–701.

2. Посохов І.В. Сучасний стан і структура європейського ринку готельних послуг. *Сучасні тенденції розвитку готельно-ресторанного бізнесу: міжнародний та національний досвід* : колективна монографія / за заг. ред. А.Ю. Парфіненка. Харків, 2017. С. 77.

3. Туризм у Європі. Європейська комісія. *Eurostat*. URL: http://epp.eurostat. ec.europa.eu (дата звернення: 29.06.2019).

4. Шикіна О.В., Гончаренко Я.Є., Козловський Р.С. Динаміка показників міжнародного туризму. *Інфраструктура ринку*. 2019. № 27. С. 24–28.

5. Шикіна О.В. Моніторинг структури готельних брендів Європи. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2019. № 3 (266). С. 178–201.

6. Шикіна О.В. Динаміка розвитку міжнародної готельної індустрії на прикладі готельних мереж. *Актуальні проблеми економіки*. 2018. № 12 (210). С. 82–91.

7. Шикіна О.В. Світовий досвід створення готельних мереж. *Туристичний та готельно-ресторанний бізнес: світовий досвід та перспективи розвитку для України* : матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції, студентів, аспірантів та вчених, 10 квітня 2019 р. Одеса, 2019. С. 144–149.

8. Щетинина К.И. Тенденции развития европейского рынка гостиничных услуг : дисс. … канд. экон. наук : спец. 08.00.14. Москва, 2016. 192 с.

9. Statista : статистичний портал. URL: http://www.statista.com (дата звернення: 25.06.2019).

REFERENCES:

1. Men'kova E.S., Shevchenko E.I., Mihajlichenko K.I. (2019) Analiz mirovogo rynka gostinichnoj otrasli [Analysis of the global hotel market]. Sovremennye nauchnye issledovanija i razrabotki – Modern research and development, no. 1, pp. 689–701 [in Russian].

2. Posohov I.V. (2017). Suchasnyj stan i struktura jevropejsjkogho rynku ghoteljnykh poslugh [The current state and structure of the European hotel services market]. *Suchasni tendenciji rozvytku ghoteljno-restorannogho biznesu: mizhnarodnyj ta nacionaljnyj dosvid : kolektyvna monoghrafija – Modern tendencies of development of hotel and restaurant business: international and national experience* (pp. 77). Kharkiv : KhNU imeni V.N. Karazina [in Ukrainian].

3. Turyzm u Jevropi. Jevropejsjka komisija: Eurostat [Tourism in Europe. European Commission: Eurostat]. statista.com. Retrieved from: http://epp.eurostat. ec.europa.eu [in English] (accessed: 29 June 2019).

4. Shykina O.V., Goncharenko Ja.Je., Kozlovsjkyj R.S. (2019) Dynamika pokaznykiv mizhnarodnogho turyzmu [Dynamics of indicators of international tourism]. Infrastruktura rynku – Market infrastructure, no. 27, pp. 24–28 [in Ukrainian].

5. Shykina O.V. (2019) Monitoring strukturi gotel'nih brendiv Evropi [Monitoring the structure of hotel brands in Europe]. Naukovij visnik Odes'kogo nacional'nogo ekonomichnogo universitetu – Scientific Bulletin of the Odessa National Economic University, 3 (266), pp. 178–201 [in Ukrainian].

6. Shykina O.V. (2018) Dynamika rozvytku mizhnarodnoji ghoteljnoji industriji na prykladi ghoteljnykh merezh [Dynamics of the development of the international hotel industry on the example of hotel chains]. Aktualjni problemy ekonomiky – Actual problems of the economy, no. 12, pp. 135–143 [in Ukrainian].

7. Shykina O.V. (2019) Svitovyj dosvid stvorennja ghoteljnykh merezh [World experience in creating hotel chains] Proceedings from MIIM '19: Vseukrajinsjka naukovo-praktychna konferencija studentiv, aspirantiv ta vchenykh "Turystychnyj ta ghoteljno-restorannyj biznes: svitovyj dosvid ta perspektyvy rozvytku dlja Ukrajiny" – All-Ukrainian scientific and practical conference of students, postgraduates and scientists "Tourist, hotel and restaurant business: world experience and development prospects for Ukraine" (pp. 144–149). Odesa : ONEU [in Ukrainian].

8. Shhetinina K.I. (2016) Tendentsii razvitiya evropeyskogo rynka gostinichnykh uslug [Trends in the development of the European hotel services market]. Candidate's thesis. Moscow [in Russian].

9. Statista : statystychnyj portal [Statista : statistical portal]. statista.com. Retrieved from: http://www.statista.com [in English] (accessed: 25 June 2019)

Shykina Olga
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Tourism,
Hotel and Restaurant Business
Odessa National Economics University

INTERNATIONAL HOTEL INDUSTRY OF MACRO-REGION OF EUROPE

The purpose of the article is a need to consider the activity of hotels European countries in terms of key operation indicators (hotel occupancy, average daily room rate (ADR) and revenue per available room per day (RevPAR) in the whole and by countries within the Europe macro-region.

Methodology. The study is based on official data of Statista and analysis of their growth rates.

Results. The article explores the hotel industry in Europe. For the period 2008–2018 analyzed the dynamics of the level of hotel occupancy, price per room (ADR) and revenue per available room per day (RevPAR). During the study period, the average annual hotel occupancy in Europe was 66.64%, ADR was $ 125.73 and increased by $3.14 annually, and RevPAR was $85.04 and increased annually by $3.18

Among selected countries, the European leaders (top-10) in the hotel industry by the number of places in hotels in 2017 were Italy, Germany, Spain, the UK, France, Turkey, Greece, Austria, Poland, and Portugal.

The leaders in the European hotel industry in terms of hotel occupancy are countries such as Malta, Cyprus, Netherlands, Ireland, United Kingdom, Spain, Germany, Denmark, France and Croatia. The highest rate of hotel occupancy was observed in Malta – 76.7%, and the smallest of the countries that provided data was in Slovakia – 39.94%.

We can conclude that London among the most visited cities is on the first place in terms of hotel occupancy and showed an indicator of 81.7%, for example, the level of hotel occupancy in Ukraine in 2018 was 31%.

It is known that the ADR affect the occupancy rate, the higher ADR is, the lower the occupancy rate will be. But London with high occupancy rate is placed on 4th grade in ADR with 169.2 euros, giving way only to Zurich (203.9 euros), Paris (231.3 euros) and Geneva (242.9 euros). This is indicative of the inelastic demand for hotel accommodation in London, meaning there are a large number of business travelers or travelers who can afford to stay at great prices.

Practical implications. The European hotel market has a leading position in the international hotel services industry by occupancy rate, losing its position only in 2018. An analysis of the dynamics of the occupancy rate showed a decrease of growth rate in 1.9% for 2008–2018. During this period, on average, annually in the countries of Europe, the level of hotel occupancy was 66.64% and decreased on average annually by 0.19%.

Value/originality. The article involves the use of clear calculation algorithm available objective information. Proper understanding of the level of hotel attractiveness contributes to the development of an effective tourism development strategy at the regional levels; because it requires a differentiated approach to taking into account regional features of tourism attractiveness.

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

НОВІ НАПРЯМИ ТА МЕТОДИ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ

NEW DIRECTIONS AND METHODS OF INSTITUTIONAL MANAGEMENT OF LAND RESOURCES

УДК 332.2.01
https://doi.org/10.32843/infrastruct34-5

Гаража О.П.
к.е.н., доцент кафедри управління земельними ресурсами та кадастру
Харківський національний аграрний університет імені В.В. Докучаєва

У статті обґрунтовано чотири етапи встановлення інституціональної теорії управління земельними ресурсами. Виявлено, що в управлінні земельними ресурсами спостерігається два якісних стрибка розвитку, які характеризуються більш швидкими темпами і вносять суттєві зміни в земельні відносини не в одній країні, а в цілій низці країн Східної Європи під назвою "державно-контекстна інституціональна революція та ринково орієнтована інституціональна революція". Метою дослідження є обґрунтування відгалуження від управління земельними ресурсами нових напрямів, таких як: керування, організація, регулювання, менеджмент, адміністрування, девелопмент, маркетинг теорії розподілу в контексті земельної економіки. Результатом дослідження є обґрунтування конструктів спроможності та статусу земельних ділянок, концепцій територіального маркетингу. Доведено, що напрями розвитку території одержуються з рейтингів, індикаторів, індексів. Розкрито, що в розвитку систем публічного управління використовується широкий спектр інноваційних інструментів, підходів.
Ключові слова: *маркетинг, конструкт, територіальний продукт, рейтинг, індикатор.*

В статье обоснованы четыре этапа установления институциональной теории управления земельными ресурсами. Выявлено, что в управлении земельными ресурсами наблюдается два качественных скачка развития, которые характеризуются более быстрыми темпами и вносят существенные изменения в земельные отношения не в одной стране, а в целом ряде стран Восточной Европы под названием «государственно-контекстная институциональная революция и рыночно ориентированная институциональная революция». Целью исследования является обоснование ответвления от управления земельными ресурсами новых направлений, таких как: управление, организация, регулирование, менеджмент, администрирование, девелопмент, маркетинг теории разделения в контексте земельной экономики. Результатом исследования является обоснование конструктов способности и статуса земельных участков, концепций территориального маркетинга. Доказано, что направления развития территории получают из рейтингов, индикаторов, индексов. Раскрыто, что в развитии систем публичного управления используется широкий спектр инновационных инструментов, подходов.
Ключевые слова: *маркетинг, конструкт, территориальный продукт, рейтинг, индикатор.*

The article substantiates four stages of establishing the institutional theory of land management. It is revealed that in the land management there are two qualitative leaps of development, characterized by faster rates and making significant changes in land relations not in one country, but in a number of countries of Eastern Europe under the name: state contextual institutional revolution and market revolution. The purpose of the study is to substantiate the branch of land management of new directions: management, organization, regulation, management, administration, development, marketing of distribution theory in the context of the land economy. The result of the study is to substantiate the constructs of capacity and status of land plots, concepts of territorial marketing. It is proved that the directions of development of the territory are obtained from ratings, indicators, indices. It is revealed that in the development of public management systems a wide range of innovative tools and approaches is used. It is established that marketing tools create a territorial product, influence of the administrative status of the territory on its structure, potential consumers. It is proved that the peculiarity of marketing is the scale, which lies in the area of the territory and its administrative status. It is determined that the status of a territory is a legal provision that determines its place in the hierarchical structure of the state or world community. In other words, it is the factual or legal affiliation of the territory to one or another category of administrative-territorial units (oblast, city country). This implies that the higher the administrative status, the more complex the internal environment. We conclude that the administrative status of a territory determines the number and capacity of marketing entities; complexity of the structure of the territorial product; tasks and consequences of marketing; marketing orientation. In particular, the brand promises a territorial product in terms of composition and quality, but is not the product itself. Thanks to the brand, the consumer creates a positive image of the product, which leads to purchase.
Key words: *marketing, construct, territorial product, rating, indicator.*

Постановка проблеми. Управління земельними ресурсами у системі суспільних відносин залишається однією з найбільш суперечливих категорій, науковий інтерес до якої підкріплюється наявністю величезної кількості правових, економічних, філософських, соціальних, екологічних роз'яснень проблеми. Поряд із цим підтверджується недостатність комплексних досліджень та, як наслідок, відсутність фундаментальної теоретичної бази та чіткого розуміння основного мейнстриму розбудови наукової думки. Успішне вирішення цієї проблеми ґрунтується на ліквідації розпорошеності та систематизації теоретичних сучасних поглядів на управління земельними ресурсами та регулювання земельних відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження нових напрямів та методів управління земельними ресурсами розглядали у своїх працях

В. Соловйов [2], Е.А. Качагин, А.Ю. Мартинова [3], К.М. Романенко [4], Г.Г. Зубко [5], Т.В. Полякова [6] та ін. Поглибленого дослідження потребує інституціональний погляд на сучасні методи управління земельними ресурсами.

Постановка завдання. Метою дослідження є розкриття нових напрямів та методів управління земельними ресурсами в контексті глобальних викликів економіки та євроінтеграції, ґрунтуючись на інституціональній теорії як новітньому напрямі економічної науки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасне управління земельними ресурсами здійснює управлінську діяльність земельним фондом загалом та за територіально-галузевим розподілом, який визначає частку кожної категорії земель за цільовим призначенням і розміщених на ній основних, істотних галузей національної економіки в суспільному продукті, стимулює або гальмує виробничі процеси, формує структуру попиту на земельні ресурси, черговість задоволення потреб галузей економіки, населення в них (рис. 1).

Новою течією в економічній теорії є інституціональна теорія, яка лаконічно пояснює трансформаційні процеси сучасного управління земельними ресурсами. Автором виділено чотири етапи встановлення інституціональної теорії управління земельними ресурсами. Перший етап (20-30-і рр. Х ст.) – «староінституціональний», в якому створюється теоретико-методологічна база інституціонального управління. Його представниками є Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Мітчелл, Д. Кларк, У. Гамільтон. Управління земельними ресурсами досліджувалося в умовах монополізації економіки та конфліктів інтересів. У цей час посилюються повноваження інституту державного управління земельними ресурсами, який виокремлюють у самостійну організаційну структуру. Другий етап (30-70-і рр. ХХ ст.) – оновлено-інституціональний. Серед представників цього періоду необхідно виділити праці А. Берлі, Г. Мінза, Дж. Гелбрейта, Р. Хейлбронер, Ф. Перру, Ж. Фурастье, Г. Мюрдаль та ін. Ця школа в управлінні земельними ресурсами визнає провідну роль ринкових механізмів і державного регулювання поряд із розвитком соціальної значущості управління як індикатора «підвищення якості життя». Третій етап (70-90-і рр. ХХ ст.) – новоінституціонально-економічний, створений на наукових роботах Р. Коуза, Р. Познера, Дж. Б'юкенена, О. Уильямсона і ін. В управлінні земельними ресурсами важливу роль відіграють правамвласності, трансакційні витрати, економічні організації (мережа контрактів), за базову модель приймають концепцію раціонального вибору індивіда і зменшують втручання держави у ринок. Четвертий етап (90-х рр. ХХ ст. і дотепер) новітньо-інституціональний, що був закладений в працях Д. Норта, Дж.М. Ходжсона, Р. Нельсон, С. Уінтер та ін. Дослідження управління земельними ресурсами відбувається через призму дослідження еволюції інституціонального середовища в часі і впливу цієї еволюції на економічне зростання.

Рис. 1. Схема інтелектуально-економічного забезпечення розвитку прозорого управління земельними ресурсами

В країнах із ринковою економікою управління земельними ресурсами набуває модернізації під впливом науково-технічного прогресу, розвитку комп'ютерної техніки, програмного забезпечення, глобалізаційних процесів в економіці, що відображується прозорістю управління, використанням геоінформаційних систем, публічних кадастрових карт, електронних галузевих кадастрів, е-урядів, формуванням всесвітньої екологічної мережі, консолідацією земель.

Ретроспекція наукової думки та дискурс стосовно предмета дослідження інституціонального управління земельними ресурсами не припиняється досі. У період становлення управління земельними ресурсами термін означав вплив суб'єкта на об'єкт, яким слугував земельний фонд. У процесі еволюціонування об'єкт став складатися із земельного фонду та земельних відносин. Це спонукало до виділення в управлінні окремого поняття – регулювання земельних відносин, яке передбачає підтримку функціонування підпорядкованої системи. Окремою віхою в управлінні стала організація, що створює структуру системи (рис. 2).

Спочатку суб'єктами управління були особисто землевласники, згодом вони стали винаймати працівників, які би здійснювали управління землекористуванням, яке стало називатися керуванням (спрямування діяльності у потрібне русло). Зростання штату керівного апарату в межах одного господарюючого суб'єкта модифікували управління у менеджмент. Новим витком в управлінні стало адміністрування, яке передбачає здійснення менеджменту земельних ресурсів державними органами. Найновітнішим напрямом сучасного управління земельними ресурсами став девелопмент, який розвиває або вдосконалює об'єкт, що підвищує його вартість у майбутньому. Водночас в умовах децентралізації влади управління земельними ресурсами перетворилося на маркетинг територій. Таким чином, розглянута еволюція терміна управління земельними ресурсами видозмінюється в процесі розвитку суспільства та науково-технічного прогресу.

Ґрунтуючись на тому, що початком інституціональної теорії вважають 1899 р., коли була видана монографія «Теорія ледачого класу» Т. Веблена, докорінні перетворення, які відбувалися в період становлення і розбудови інституціональної теорії (1900–2019 рр.) в управлінні земельними ресурсами, дозволяє виділити два якісних стрибка у його розвитку, що характеризуються більш швидкими темпами і вносять суттєві зміни в земельні відносини не в одній країні, а в цілій низці країн Східної Європи, а саме: державноконтекстна інституціональна революція 1917 р. та ринково орієнтовна інституціональна революція управління земельними ресурсами 1990 р. Передумовами радикальних і глибоких змін у складі інституцій та інститутів управління земельними ресурсами обох революцій слугували зміни політичного курсу держави та влади в країні; необхідність проведення земельної реформи; створення нових організаційно-правових форм господарювання; нового класу землевласників та землекористувачів; нового світогляду, способу мислення суспільства та громадян. У перехідний період революції повністю руйнувалися наявні інститути, замість яких формалізувалися нові інституції, деякі інституції модернізувалися й адаптувалися до нових умов управління.

Перша інституціональна управлінська революція отримала назву «державноконтекстна» і відбулася на початку XX ст. у країнах східної Європи. Вона передбачала монополію державної влади на землю, загальнодержавне планування та прогнозування використання та охорони земельних ресурсів на всіх рівнях територіально-галузевого поділу, повну ліквідацію інституту приватної власності на землю, скасування купівлі-продажу земель і ринку земель загалом. В оціночних роботах визнавався інститут бонітування ґрунтів та економічної оцінки. Виникли нові організаційно-правові форми господарювання (радгоспи, колгоспи) на крупноземельних масивах. Запроваджений інститут колективної власності на землю, права постійного користування землею на довгостроковий та короткостроковий термін. У цей період науковці визнавали інституціональну теорію протилежною соціаліс-

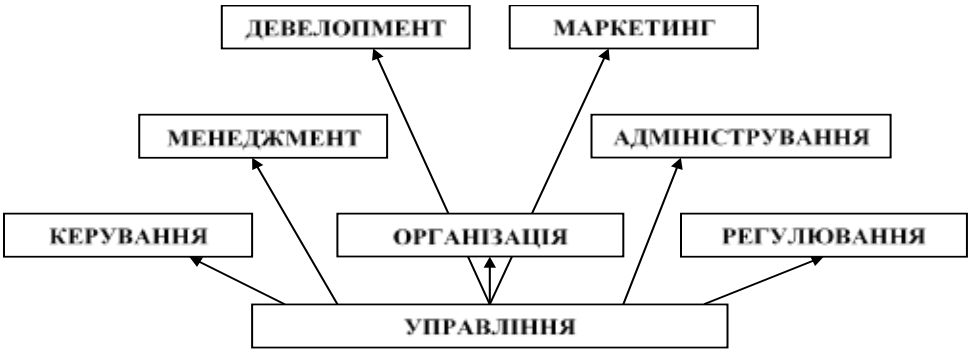


Рис. 2. Дерево модифікації управління земельними ресурсами

тичному курсу держави, тому вона була непопулярна і слабо впроваджена в науку управління земельними ресурсами. Водночас у західних країнах, де залишився інститут приватної власності на землю і ринок земель, посилюється роль державних інститутів в управлінні суто ринковими процесами щодо набуття права власності на землю, її оцінки, купівлі-продажу, оподаткування, кадастру, розміру землекористування, видів користування.

Друга інституціональна управлінська революція набула назви «ринковоорієнтовна» і відбулася наприкінці ХХ ст. у країнах Східної Європи. Вона передбачала відновлення інституту приватної власності на землю, ліквідацію колективної власності, впровадження ринку земель, їх обігу, орендних відносин, плати за землю, створення прошарку землевласників, різні форми господарювання та організації праці на землі. У зв'язку з розвитком комп'ютерної техніки та інформаційних технологій пришвидшилися темпи проведення земельної реформи, збереження, аналізу та використання повної інформації про велику кількість дрібних землевласників і землекористувачів для цілей земельного кадастру та прийняття управлінських рішень, розбудови транспорентного управління земельними ресурсами на різних рівнях територіально-галузевого поділу. Саме в цей період в управлінні земельними ресурсами активно починає застосовуватися інституціональна теорія, що може характеризувати події, які відбуваються в умовах невизначеності ринкового середовища. В країнах із розвиненою ринковою економікою, де завжди існував інститут приватної власності на землю, склалися досконалі моделі управління земельними ресурсами, виходячи із національно-історичних особливостей. В країнах із перехідною економікою почали створюватися нові інститути і нові моделі управління, включаючи досвід адміністративно-командної системи та розвиненого ринку земель.

Українська школа інституціонального управління земельними ресурсами виникла у 1990 р. і існує дотепер. Сучасні вчені опрацювують наукові питання як управління земельними ресурсами як загалом, так і за територіально-галузевим поділом. Наукові праці розробляли у сфері інституціонального забезпечення землекористування: сільськогосподарського – Н.М. Музика, А.І Крисак, Р.М. Ступінь, К.М. Дзюбак та ін.; міського – Ю.А. Мосійчук, М.А. Хвесик, В.А. Голян, А.І. Мокій, Д.А. Антонюк та ін.; природно-заповідного – В.М. Третяк, А.Д. Юрченко, Ю.В. Лобунько та ін.; оздоровчого – Ю.Ю. Губрик та ін.; рекреаційного – А.М. Іванов та ін.; історико-культурного – В.О. Горбик, Г.Г. Денисенко та ін.; лісогосподарського – А.І. Карпук, О.М. Дзюбенко, О.І. Дребот, О.І. Фурдичко, О.І. Ковалів та ін.; водного – О.В. Покуль, Х.Н. Мепарішвілі, Л.В. Левковська, В.М. Мандзик та ін.; промисловості, транспорту, зв'язку, енергетики, оборони та іншого призначення – М.В. Корінь; в умовах децентралізації влади – І.П. Купріянчик, Д.М. Мельник, В.А. Салюта, М.А. Хвесик, В.А. Голян та ін. Наукова школа інституціонального управління земельними ресурсами вивчає найкращий світовий досвід та моделі, які адаптує до національних особливостей або створює нові.

Західноєвропейська школа інституціонального управління земельними ресурсами представлена працями Ван дер Молена, С. Енемарка, Я. Вільямсона, Дж. Уоллеса, А. Раджабіфарда та ін., які розвивають сучасні напрями адміністрування, девелопменту, оцінки, ринку земель тощо. Досвід, набутий за останні десятиліття, й оцінка методів, процедур і земельної політики країн із перехідною економікою в умовах глобалізаційних процесів стають значною частиною наукових інтересів сучасної школи. На цьому етапі вони виділяють чотири основні положення управління земельними ресурсами: 1) в період застосування та постійного оновлення інженерно-комп'ютерного обладнання, технологій поряд із зростаючими масивами земельних даних і якісними вимогами користувачів в управлінні головним вектором стає стійкість; 2) використання земельної інформації, її захист, оброблення, оприлюднення, контроль та протидія корупції, дозвільні норми щодо переліку користувачів повинні бути закладені в електронності; 3) високий рівень кваліфікації управлінців та виконавців землевпорядних робіт являються критеріями успіху проведення реформаторської діяльності земельної сфери, що вимагає впровадження такого фактора, як професіоналізм; 4) вибір та створення власної моделі управлінського процесу з урахуванням специфіки території та особливостей глобалізаційних процесів світу – унікальність. Тому європейські документи з управління земельними ресурсами мають дослідницький та рекомендований характер, не приводячи конкретної моделі, а висвітлюючи інституціональні пастки та помилки власного або іншого досвіду.

Державне управління під дією глобалізаційних та інтеграційних процесів у світі трансформувалося в новий державний менеджмент (менеджеризм), що заощадило державні кошти, збільшило результативність управлінської діяльності, забезпечило скорочення штату, зростання відповідальності чиновників, конкурентоспроможність державної влади, підвищило якість і своєчасність надання послуг населенню. Тому в державні інституції закладається ідея підприємницького стилю і ринкових механізмів управлінської діяльності, тобто бізнес-стиль та конкурентоспроможність. Світове розуміння менеджеризму в сфері організації економічного співробітництва й розвитку включає такі чотири аспекти, як: 1) приватизація державних підприємств та напрямів діяльності держави; 2) спрямованість на потреби клієнта; 3)

децентралізація управління; 4) переспрямування діяльності державних установ від традиційного виконання правил і інструкцій до ринкових механізмів, спрямованих на результат [1, с. 13]. Водночас під дією інформатизації і впровадження е-урядування менеджеризм відходить на другий план і поступово втрачає свої передові позиції в управлінні. Конфліктні суперечності в менеджеризмі виникають через тріаду ключових позицій: 1) доцільності сприйняття громадянина як клієнта; 2) несумісності підприємництва і норми закону; 3) підвищення корупції через спрощення громадського контролю та послаблення вертикалі підзвітності чиновників [2, с. 4]. Зокрема, в українському законодавстві державним службовцям забороняється займатися підприємницькою діяльністю.

Під впливом децентралізації влади управління земельними ресурсами трансформувалось у маркетинг територій, бо останні стають повноцінними гравцями на ринку, конкурують за увагу цільових аудиторій як на вітчизняному, так і на світовому ринку, тобто зливаючись в одне ціле зі світовим господарством. Інструменти маркетингу створюють територіальний продукт, вплив адміністративного статусу території на його структуру, потенційних споживачів. Особливістю маркетингу є масштабність, яка полягає у площі території та її адміністративному статусі. Статус території – це правове положення, яке визначає її місце в ієрархічній структурі держави або світової спільноти. Інакше кажучи, це фактична або юридична приналежність території до тієї або іншої категорії адміністративно-територіальних одиниць (область, місто країна). Звідси витікає, що чим вищий адміністративний статус, тим складніше внутрішнє середовище. Доходимо висновку, що адміністративний статус території зумовлює кількість та спроможність суб'єктів маркетингу; складність структури територіального продукту; завдання і наслідки від маркетингу; орієнтацію маркетингу. Водночас адміністративний статус не впливає на: основні цілі маркетингу як константи до будь якої території; домінуючий або додатковий стан території; зростання некомерційності маркетингу зі збільшенням рівня ієрархії території. Таким чином, маркетинг спрямований на розвиток власної економіки території за рахунок приваблення нових фінансових і інтелектуальних інвестицій [3, с. 25–29]. Складниками маркетингу територій є маркетинг іміджу, маркетинг привабливості, маркетинг інфраструктури, маркетинг населення. Сприятливий імідж, тобто образ території в уявленні людей, забезпечує приваблення інвестицій, трудових ресурсів, туристів, розширення ринків збуту територіального продукту і поступово трансформується у бренд, що показує інтелектуальну частину територіального продукту, яка підвищує його вартість. Зокрема, бренд обіцяє територіальний продукт щодо складу та якості, але не є ним самим. Завдяки бренду у споживача створюється позитивний образ товару, який спонукає до придбання. Маркетинг привабливості – це ті якості території, історичні, культурні, природні, лікувальні, релігійні та ін., які виступають гарантами конкурентоспроможності території на ринку послуг. Маркетинг інфраструктури передбачає розвиток інженерно-транспортної системи, житлово-комунального господарства, безпеки життя, соціально-культурно-побутових об'єктів, благоустрою та озеленення території, надання пільг бізнесу, розвиток промисловості, підвищення рівня зайнятості, проведення ярмарків, виставок, туристичних та спортивних заходів. Маркетинг населення передбачає рекламування якостей території для нових кадрів, професіоналів, висококваліфікованих працівників.

Право власності на земельні ділянки в межах адміністративно-територіальних утворень спонукає не тільки до їх інтегрального землеустрою, але і до нових методів управління та управлінських технологій у процесі децентралізації влади, що розширила повноваження органів місцевого самоврядування і підвищила міру відповідальності за соціально-економічний розвиток об'єднаних територіальних громад. Місцева влада спрямувала свою управлінську діяльність на якісно вищий рівень обслуговування населення під час надання різних послуг та більшої результативності. Право власності зумовило новий стратегічний вектор територіального управління у форматі маркетингу територій і поширюється на всі рівні територіально-галузевого розподілу, передбачаючи науково-методологічне, програмно-цільове та прогнозне обґрунтування.

Вершиною цього вектору стає ідея розвитку території, яка створює конкретний позитивний імідж, образ, бренд регіону. Низький рівень впровадження прогресивних маркетингових технологій, конкурентоспроможності підприємств, міжгалузевих зв'язків, купівельної спроможності населення створюють перешкоди на шляху застосування маркетингу територій на всіх управлінських рівнях. Тому проблема модифікації державного управління земельними ресурсами в управління територіями в контексті найвигіднішого їх продажу, що є предметом вивчення маркетингу територій, стає надзвичайно актуальною під час децентралізації. Успішне її вирішення можливе завдяки ефективному управлінню органами місцевого самоврядування землями комунальної власності, які вони повинні перетворити на вигідний територіальний продукт, займатися його просуванням на вітчизняному та міжнародному ринку, розвивати державно-приватне партнерство та міжнародне співробітництво (рис. 3).

У розвинених державах протягом багатьох років розвивається концепція територіального

Рис. 3. Інституціональне середовище статусу та спроможності земельних ділянок

маркетингу органами державної влади шляхом проведення маркетингових кампаній щодо вигідної презентації своєї території перед закордонними учасниками. Відтак державне управління земельними ресурсами перетворюється у територіальний маркетинг. Науковець К.М. Романенко вказує, що в умовах, коли на перше місце висуваються завдання економічного зростання, проблема зміцнення регулювальної функції держави стає ключовою. Органи державної влади позиціонують свої країни на зовнішніх ринках через рейтинги країн за міжнародними методиками розрахунку порівняльної конкурентоспроможності країн. Відповідно, основним напрямом застосування маркетингу в державному управлінні стало підвищення конкурентоспроможності різноманітних галузей та країни загалом [4, с. 4–5]. Зокрема, методологічною базою державного маркетингу земельних ресурсів стають управлінські категорії маркетингу наданих послуг та їх ефективності за критеріями оцінки ефективності діяльності органів державної влади. Водночас державний маркетинг належить до некомерційного маркетингу, основна діяльність якого зосереджена на виконанні потреб споживачів конкретної групи без досягнення економічних цілей та прибутку.

Базові відомості про наявні ресурси, динаміку їх використання, напрями розвитку території одержуються з рейтингів, індикаторів, індексів. На світовому рівні загальновідома з 1995 р. Світова база даних індикаторів стану міст ООН (UNCHS – Habitat), кількість яких сягає 237 із 100 країн світу і містить 20 тис. елементів щодо демографічних, соціально-економічних, інфраструктурних, транспортних, екологічних, управлінських та житлових показників. Рейтинги територій класифікують за конкурентоспроможністю, економічним розвитком регіону, кредитуванням, інвестуванням, фінансовою спроможністю і кредитоздатністю, галузевим виробництвом, чисельністю виборців у керівництва регіону. Вітчизняний управлінець Г.Г. Зубко визначає два індикатора оцінки розвитку регіонів: підвищення індексу розвитку регіонального людського потенціалу (здоров'я, довголіття, доступ до медицини, освіти, комфортний життєвий простір) та індексу конкурентоспроможності регіону (економіка, інвестиції, розвиток бізнесу) [5, с. 4–5]. Європейський Союз надає кошти в державний бюджет для проектів регіонального розвитку. У зв'язку з цим маркетингові інструменти, що просувають території та розкривають її потенціал, стають головним засобом у конкурентному змаганні за інвестиційні кошти. Увагу необхідно зосередити на тому факті, що методи та інструменти маркетингу територій нині починають розроблятися і знаходяться в початковій еволюційній стадії.

Класична концепція територіального маркетингу – маркетинг-мікс або «4Р», яка складається із абревіатури Product – продукт (територіальний продукт), Price – ціна (витрати на створення

територіального продукту), Promotion – просування (реклама та інформованість про територію), Place – споживач (розподіл територіального продукту між споживачами). Закордонні вчені Дж. Мак'Карті, М. Дж. Бітнер, Б. Бумс, Ф. Котлер оновили її десятьма показниками, які згруповані за: економічними елементами (Product – базова регіональна продукція, Production – галузева структура регіону, Place – місцеположення регіону, Price – рівень цін, Promotion – просування позитивного іміджу регіону, Placement of Funds – інвестиційні капіталовкладення регіону); суспільними елементами (Patterns – норми та зразки поведінки в регіоні, вплив місцевої влади, бізнесу, Personell – аналіз трудових ресурсів); людськими елементами (People – індекс рівня життя населення регіону); природно-екологічних елементами (Pollution – екологічна безпека). У зв'язку з цим досліджувана територія асоціюється з квазікорпорацією, в інституціональному середовищі якої гравці нижчого статусу постійно борються за розподіл ресурсів, у результаті чого виникає здорова конкуренція. Натепер ця маркетингова концепція постійно адаптується та удосконалюється у різних видах маркетингу не тільки закордонними вченими, але й вітчизняними науковцями.

Науковець Т.В. Полякова запропонувала концепцію маркетингової інформаційної системи території «7С», яка має універсальний характер та може бути застосована для будь-якої території на основі елементів: Consumers (споживачі) представляє групу населення території за показниками соціально-демографічного стану і специфічних показників, таких як сфера охорони здоров'я, освіти; Culture (культура) стосується естетичного образу території в світлі традицій, історичних особливостей і стану культурних об'єктів, а саме театрів, кінотеатрів, концертних залів, музеїв, галерей, бібліотек, чисельність відвідувань, витрати бюджету; Capacity (виробнича місткість) містить дані про галузі території за індексом фізичного обсягом промислової продукції; структурою економіки за видами економічної діяльності, динаміки основних показників розвитку промислового комплексу; Commerce (бізнес) розкриває специфіку бізнесу території та вітчизняних і іноземних інвестицій за галузями і видами, в основний капітал; Control (влада) оцінює діяльність органів влади території, ефективність державних програм; Competitors (конкуренти) класифікує сильних, рівних та слабких конкурентів території; Character (імідж) показує імідж території трьох груп – влади, населення та бізнесу через ярмарки, виставки та міграцію мешканців та якість життя [6, с. 21].

Дослідники С.Ф. Смеричевський, В.Л. Сібрук пропонують оцінювати інвестиційну привабливість території у вигляді функції IA = f (R,E,G,I,O,N), де IA – інвестиційна привабливість за параметрами, R (Resources) показує наявність ресурсів на території необхідних для ведення діяльності, E (Expenses) оцінює витрати на ведення діяльності на території, G (Governance) розкриває особливості управління територією, I (Infrastructure) характеризує стан інфраструктури території, O (Ownership advantages) свідчить про наявність переваг власності перед іншими суб'єктами території, N (Nature) повідомляє про оцінку стану екологічної ситуації території [7, с. 58]. Окреслюючи децентралізацію влади, необхідно відмітити розширення повноважень органів управління об'єднаними територіальними громадами в сфері фінансових та інших ресурсів з метою розвитку економіки території та підвищення її соціальної стану. Установлено, що управлінська автономія територій спонукає до виходу на міжнародний ринок та притоку закордонних фінансів. Така позиція виокремлює головну ідею управління територіями в контексті квесту інвесторів та максимального залучення інвестицій. Зазначені положення можливо реалізувати шляхом проведення маркетингових аналізу, який забезпечує інформацією та критеріями відбору інвесторів зацікавлених сторін.

Слід зауважити, що вплив власності на інвестиційну привабливість території для здійснення прямих іноземних інвестицій вперше обґрунтовано в еклектичній парадигмі Д. Даннінга, яка розкриває транснаціоналізацію діяльності фірми та мотиви її капіталовкладень в іншу країну через три шари даних: переваги власності (Ownership Advantages), переваги інтерналізації (Internalization Advantages) та переваги територіального розміщення (Locational Advantages) [8]. Щоправда, Дж. Даннінг згрупував переваги власності за такими напрямами: 1) переваги внаслідок майнових прав чи невидимих активів (оновлення продукції, інноваційність; організаційні і маркетингові системи; знання, досвід, інтелект "людського капіталу", здатність здобувати, використовувати управляти інформацією; торгові марки і репутація фабричних знаків; 2) переваги внаслідок загального управління: а) переваги філіалу ТНК порівняно з новою фірмою, що створюється: переваги концентрації виробництва, та ефекту масштабу; виключний або сприятливий доступ до ресурсів (постачання, робоча сила, сировина, фінанси, інформація); економія на спільних поставках; б) переваги внаслідок транснаціональності посилення всіх згаданих вище переваг унаслідок ширших можливостей: більш сприятливий доступ до міжнародних ринків та краще знаннях їх; здатність відчути переваги географічних відмінностей у наявності факторів виробництва; здатність диверсифікувати ризики [9]. Загалом підсумок переваг власності для маркетингу територій зводиться до дослідження конкурентоспроможності чужих інвесторів з місцевим бізнесом (табл. 1).

Таблиця 1

Матриця еклектичної парадигми Дж. Даннінга

	Власність	Інтерналізація	Розміщення
Портфельний трансфер ресурсів	Так	Ні	Ні
Експорт	Так	Так	Ні
Прямі іноземні інвестиції	Так	Так	Так

Джерело: розроблено на основі даних [8]

В економічній сфері території важливо визначити ті галузі економіки, які в майбутньому принесуть найбільший прибуток від діяльності і підвищать дохідність земель. Для створення ефективного територіального продукту розробляють стратегії щодо організації всіх господарюючих суб'єктів території. Висока якість запланованої взаємодії між ними в подальшому забезпечить міцну конкурентоспроможність територіального продукту на ринку територіальних послуг. Тому сучасна концепція маркетингу територій зорієнтована на потреби споживачів, а не на вимоги виробничого процесу. У зв'язку з цим ступінь споживчих якостей територіального товару зумовлює його конкурентоспроможність на ринку. Поява нових гравців зі схожими споживчими якостями територіального продукту приводять до однорідності товару і зростання конкуренції в раніше встановлених межах ринку. Тобто виникають жорстокі сутички між конкурентами з «пролиттям крові», які в управлінській науці називаються «червоним океаном».

Проблема цієї маркетингової стратегії управлінців територіями полягає в тому, що межі ринку постійні і надалі не розширюються, проте виробники територіального продукту витрачають час, засоби, ресурси, безрезультатно намагаючись збільшити величину власної частки на ринку. Для її розв'язання у 2005 р. вперше К. Чан та Р. Моборн у книзі «Стратегія блакитного океану» запропонували однойменну стратегію, яка обґрунтовує бурхливе зростання прибутку фірм, що спроможні продукувати нові бізнес-ідеї в нових просторах ринку «блакитний океан», де відсутні конкуренти. Зокрема, вихід із малоприбуткових «червоних океанів» з жорсткою конкуренцією між багатьма фірмами за споживача пояснюється новаторською пропозицією нового територіального продукту, попит на який тільки починає утворюватися. Ключовим елементом «блакитних океанів» територій стають ті неіснуючі галузі натепер, що відкривають невідомі поля ринку, на відміну від «червоних океанів», де галузі-гравці інституціонально сформовані і відрегульовані, а правила конкурентної гри прописані та загальновідомі. Це виокремило найголовнішу ідею стратегії «блакитного океану» в те, що єдиний спосіб перемогти конкуренцію – це перестати намагатися її перемогти; створюйте ніші, вільні від конкуренції [10]. У підсумку зазначимо, що суть блакитного океану поглядає у інноваційній цінності територіального продукту «продукт без аналогів», а стратегія зорієнтована на мінімізацію ризиків від упровадження нової діяльності за моделлю «підвищуємо-знижуємо-спрощуємо-створюємо» на основі маркетингового інструменту «стратегічної канви».

З огляду на це, сучасна проблема економічного зростання вирішується завдяки інноваціям у приватному управлінні. Водночас державне та приватне управління відрізняються одне від одного множиною факторів, але збігаються в одній точці – впровадження інновацій. Зокрема, інноваційні технології в державному управлінні земельними ресурсами не тільки забезпечать їхню ефективну роботу та надання якісних послуг, але й спонукатимуть до розвитку інновацій в інших сферах. Науковці І.В. Котовська, О.А. Сорокіна, І.В. Луциків під інноваціями в управлінні розуміють нові форми та методи роботи органів державної влади різних рівнів, нові управлінські технології, підходи, інструменти, які використовуються з метою вдосконалення системи державного управління країною, для більш ефективного виконання завдань, а також для зміцнення організації громадянського суспільства та підвищення рівня громадської довіри. Аналіз розвитку систем публічного управління зарубіжних країн свідчить, що на практиці можна використовувати широкий спектр інноваційних інструментів, підходів. Такими інноваційними технологіями в державному управлінні можуть бути аутсорсинг, бенчмаркінг, електронне урядування, збалансована система показників, належне врядування, глобальне врядування, зайняте врядування, управління проектами, модель КАЙЗЕН, концепція радикального вдосконалення процесів (КАЙРІО), концепція загального менеджменту якості та інші [11, с. 55].

Вперше застосування аутсорсингу відбулося у 1990 р. у процесах реформування державного управління в межах концепції нового публічного управління. В нашій державі відсутні напрацювання методик та принципів його застосування у сферу державного управління, що актуалізується в період проведення адміністративної реформи. Деякі види робіт у державному управлінні земельними ресурсами виконуються неефективно, тому ринкове середовище пропонує залучати висококваліфіковані кадри приватних фірм для вирішення

цих завдань шляхом проведення конкурсів і укладання контрактів із переможцями. Особливостями аутсорсингу державного управління земельними ресурсами є: територіальна рівневість та галузі економіки, а точніше кажучи, рівні територіально-галузевого розподілу. Аутсорсинг збільшує ефективність державного управління земельними ресурсами за рахунок виконання високоякісних проектів за низьких витрат на їх виконання.

Поряд із цим у закордонному державному управлінні широко використовується реінжиринг, який вперше запропонували американські вчені М. Хаммером та Дж. Чампі у 1980 р. як фундаментальне переосмислення та радикальне перепроектування бізнес-процесів із метою досягнення істотного поліпшення у таких ключових для сучасного бізнесу показниках результативності, як витрати, якість, рівень обслуговування та оперативність. Основними в реінжинірингу є дві проблеми: радикальне проектування та бізнесові процеси [12]. Науковець О.І. Пархоменко-Куцевіл ввела у практику державного управління поняття «реінжиніринг адміністративних процесів», метою якого є не перебудова структур органів державної влади, а забезпечення підвищення ефективності роботи цих органів влади, істотне поліпшення показників діяльності. По-перше, оптимізація – кілька процесів (функцій) поєднуються в одну. По-друге, самостійність – виконавці самостійно в межах своїх процесуальних функцій приймають рішення. По-третє, відповідальність, збільшення відповідальності осіб, які приймають рішення. По-четверте, контроль – зменшення контролю за поточними процесами, збільшення контролю за результатом [13, с. 22]. У бізнесі реінжиринг моделює організацію, а потім видаляє неефективні ланки на відміну від реінжирингу влади, де відбувається тільки удосконалення управлінського процесу без трансформації структури державних органів.

Глобальні дослідження світової економіки, які проводяться Світовим банком та галузевими науково-дослідними центрами у вигляді рейтингів, індексів, надають всебічну характеристику привабливості території для потенційних споживачів. Об'єктом порівняння були вибрані європейські країни з розвиненою та перехідною економікою, які схожі за територіальним розміром з Україною. На жаль, рейтинг нашої держави за різними показниками, які можуть цікавити потенційних стейкхолдерів територіального продукту (населення, бізнес), посідає місце в проміжку 50–136, що свідчить про низький територіально-галузевий розвиток (табл. 2).

Кореляційний аналіз інвестиційної привабливості території світу та України за показни-

Таблиця 2

Індикація розвитку територій окремих країн Європи у 2018 р.

Критерій	Показник	Розвинена економіка		Перехідна економіка	
		Німеччина	Франція	Польща	Україна
Індекс людського розвитку	Рейтинг	**5**	**24**	**33**	**88**
	Індекс	0,936	0,901	0,865	0,751
Рівень ВВП	Рейтинг	**4**	**7**	**23**	**60**
	ВВП, млн дол	3 677 439 13	2 582 501 31	526 465 84	112 154 19
Рівень ВНД на 1 чоловіка	Рейтинг	**19**	**26**	**60**	**136**
	ВНД, дол/чол	44469	38476	13863	2639
Рейтинг процвітання	Рейтинг	**14**	**20**	**33**	**111**
	Індекс	77,72	74,06	68,33	53,96
Рейтинг за рівнем тривалості життя	Рейтинг	**26**	**9**	**43**	**110**
	Індекс	81,2	82,7	77,8	72,1
Індекс глобальної конкурентоспроможності	Рейтинг	**3**	**17**	**37**	**83**
	Індекс	82,8	78,0	68,2	57,0
Рейтинг індексу щастя	Рейтинг	**49**	**44**	**62**	**70**
	Індекс	29,8	30,4	27,5	26,4
Індекс інновацій	Рейтинг	**9**	**15**	**38**	**50**
	Індекс	58,39	54,18	41,99	37,62
Рейтинг прямих іноземних інвестицій	Рейтинг	**5**	**9**	**30**	**59**
	ПІІ, млн дол	77.983.39	47.335.62	10.673.00	2.827.00
Індекс продовольчої безпеки	Рейтинг	**8**	**9**	**28**	**59**
	Індекс	83.9	83.8	74.2	56.1
Індекс глобалізації	Рейтинг	**16**	**9**	**25**	**45**
	Індекс	84,6	87,2	81,3	70,2
Індекс екологічної ефективності	Рейтинг	**13**	**2**	**50**	**109**
	Індекс	78,4	84,0	64,1	52,9

Таблиця 3

Динаміка валового продукту та інвестиційної привабливості

Рік	ВВП на душу населення, дол			Приватні інвестиції на душу населення, дол		
	Світу	України	Україна до Світу, %	Світу	України	Україна до Світу, %
1990	4 313,0	1 819,0	42,17	1 094,7	502,2	45,88
1995	5 409,0	990,0	18,3	1 312,7	265,3	20,21
2000	5 469,0	663,0	12,12	1 312,9	131,3	10
2005	7 278,0	1 903,0	26,15	1 745,6	428,3	24,54
2010	9 489,0	2 970,0	31,3	2 318,4	619,9	26,74
2015	10 120,0	2 038,0	20,14	2 606,5	324,7	12,46
2016	10 134,0	2 099,0	20,71	2 554,4	451,7	17,68
К кореляції	0,996	0,904		0,996	0,904	

ками виробництва валового продукту і приватних інвестицій показав міцний зв'язок кореляції Ксвіту=0,996 і Кукраїни=0,904. Водночас дані свідчать, що українські показники виробництва валового продукту в розрахунку на 1 особу на початку періоду дослідження 1990 р. становили 42,17% від світових показників, а в кінці 2016 р. – 20,17% (табл. 3).

Висновки з проведеного дослідження. Проведений аналіз доводить, що здатність бути учасником відносин власності на землю, забезпечуючи правоздатність та дієздатність, зумовлюється специфічними особливостями природного походження земельних ресурсів та розміщення галузей національної економіки, реалізуючи функції засобу виробництва в сільському та лісовому господарстві, просторового базису для розміщення виробництва, життєдіяльності людини та суспільства й екологічних потреб навколишнього середовища. Зокрема, в процесі децентралізації влади власність спонукала до пошуку нових методів державного управління шляхом впровадження інноваційних технологій в управлінську діяльність для підвищення його ефективності та якості здійснюваних послуг. Водночас власність перетворює державне управління в територіальний маркетинг із метою створення позитивного образу та іміджу територій, рекламування та просування різних видів територіального продукту на вітчизняний та міжнародний ринки, приваблення нових інвесторів, покращення якісних показників життя населення території. Власність впливає на управлінські рішення щодо розподілення земельних ресурсів та регулювання земельних відносин між земельними індивідами та суспільством, намагаючись упровадити найновітніші методи управління з урахуванням їх ефективності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Public management developments: [Survey]. Paris: OECD Publications, 1993. p. 40. URL: http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=OCDE/GD(93)63&docLanguage=En (дата звернення: 26.02.2019).

2. Соловйов В Критицизм нового державного менеджменту *Віче. 2010*. № 15. С. 50–53. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/viche_2010_15_22. (дата звернення: 20.06.2019 р.).

3. Качагин Е.А., Мартынова А.Ю. Маркетинг территорий. Ульяновск : УлГТУ, 2014. 127 с

4. Романенко К. М. Державний маркетинг та територіальний маркетинг // *Теорія та практика державного управління*. 2010. Вип. 1. С. 43–48. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpdu_2010_1_8 (дата звернення: 19.04.2019).

5. Зубко Г.Г. Децентралізація відкриває нові можливості для інвесторів // Офіційний веб-портал Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України URL: www.minregion.gov.ua/press/ news/detsentralizatsiya-vidkrivaye-novi-mozhlivosti-dlya-investoriv-zubko. (дата звернення: 19.04.2019).

6. Полякова Т.В. Маркетинг территорий как фактор социально-экономического развития и формирования благоприятного имиджа территории автореф. дис. к-та экон. наук. Волгоград, 2011. 28 с.

7. Смерічевський С.Ф., Сібрук В.Л. Стратегічні аспекти маркетингу територій в умовах децентралізації управління України *Причорноморські економічні студії.* 2018. Вип. 26(2). С. 55–59. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2018_26%282%29__13 (дата звернення: 19.04.2019).

8. Falkenhahn A. Das Eklektische Paradigma des John Dunning: http://www.uniweimar.de/…/sites/ws0102/int_man/int_man_content/eklektisches_paradigma_falkenhahn_stanslowski.pdf (дата звернення: 19.04.2019).

9. Dunning J. Theories and Paradigms ofInternational Business Activity: The SelectedEssays of John H. Dunning, Edward Elgar Pub(October 2002)

10. Ким В. Чан; Моборн Рене. Стратегия голубого океана. Как найти или создать рынок, свободный от других игроков. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017 336 с.

11. Котовська І.В., Сороківська О.А., Луциків І.В. Аутсорсинг як інноваційний інструмент у сфері публічного управління Вісник Національного Авіаційного Університету. Проблеми системного підходу в економіці. 2017. Вип. № 4(60). С. 53–59. URL:

nbuv.gov.ua/j-pdf/PSPE_print_2017_4_10.pdf (дата звернення: 19.04.2019).

12. Хаммер М., Чампи Дж. Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе. М.: Изд-во Манн, Иванов и Фербер, 2007. 288 с.

13. Пархоменко-Куцевіл О.І. Сучасні тенденції розвитку реінжинірингу в системі державного управління *Ефективність державного управління*. 2013. Вип. 36. С. 20–26. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efdu_2013_36_5 (дата звернення: 19.04.2019).

REFERENCES:

1. Public management developments: [Public management developments]. Paris, 1993. Available at: https://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=OCDE/GD(93)63&docLanguage=En (accessed 26 February 2019).

2. Solovyov V. (2010) Krytytsyzm novoho derzhavnoho menedzhmentu: [Criticism of New State Management]. Viche. 2010. № 15. pp. 50–53. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/viche_2010_15_22. (accessed 20 June 2019).

3. Kachagin E.A., Martynova A.Yu. (2014) Territory Marketing: [Territory Marketing]. Ulyanovsk: UlSTU, 2014. 127 p. (in Russian)

4. Romanenko K.M. (2010) Derzhavnyy marketynh ta terytorial'nyy marketynh [State Marketing and Territorial Marketing]. Teoriya ta praktyka derzhavnoho upravlinnya. vol. 1, pp. 43–48. Available : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpdu_2010_1_8 (accessed 19 April 2019).

5. Zubko H.H. (2019) Detsentralizatsiya vidkryvaye novi mozhlyvosti dlya investoriv: [Decentralization opens new opportunities for investors]. Ofitsiynyy vebportal Ministerstva rehional'noho rozvytku, budivnytstva ta zhytlovo-komunal'noho hospodarstva Ukrayiny. Available at: www.minregion.gov.ua/press/ news/detsentralizatsiya-vidkrivaye-novi-mozhlivosti-dlya-investoriv-zubko. (accessed 19 April 2019).

6. Polyakova T.V. (2011) Marketing territoriy kak faktor sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya i formirovaniya blagopriyatnogo imidzha territorii [Territory marketing as a factor in socio-economic development and the formation of a favorable image of the territory]. Avtoref. dis. k-ta ekon. nauk. Volgograd, 2011. p. 28. (in Russian)

7. Smerichevsky SF, Sibruk VL (2018) Stratehichni aspekty marketynhu terytoriy v umovakh detsentralizatsiyi upravlinnya Ukrayiny: [Strategic Aspects of Territorial Marketing in the Conditions of Decentralization of the Administration of Ukraine]. Prychornomors'ki ekonomichni studiyi. vol. 26(2), pp. 55–59. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2018_26%282%29__13. (accessed 19 April 2019).

8. Falkenhahn A., Stanslowski R. (2001) Das Eklektische Paradigma des John Dunning: [The Eclectic Paradigm of John Dunning]. Seminar paper. Retrieved 2009-02-19. Available at: http://www.uniweimar. de/…/sites/ws0102/int_man/int_man_content/eklektisches_paradigma_falkenhahn_stanslowski.pdf (accessed 19 April 2019).

9. Dunning J. (2002) Theories and Paradigms of International Business Activity: [Theories and Paradigms of International Business Activity]. The Selected Essays of John H. Dunning, Edward Elgar Pub (October 2002). (in English)

10. Kim V. Chan, Moborn Rene (2017) Strategiya golubogo okeana. Kak nayti ili sozdat' rynok, svobodnyy ot drugikh igrokov: [Blue Ocean Strategy. How to find or create a market free of other players]. M.: Mann, Ivanov i Ferber, 2017. 336 p. (in Russian)

11. Kotovs'ka I.V., Sorokivs'ka O.A., Lutsykiv I.V. (2017) Aut·sorsynh yak innovatsiynyy instrument u sferi publichnoho upravlinnya: [Outsourcing as an innovative tool in public administration]. Visnyk Natsional'noho Aviatsiynoho Universytetu. Problemy systemnoho pidkhodu v ekonomitsi. 2017. Vyp. № 4(60). pp. 53–59. Available at: http://www.nbuv.gov.ua/j-pdf/PSPE_print_2017_4_10.pdf (accessed 19 April 2019).

12. Khammer M., Champi Dzh. (2007) Reinzhiniring korporatsii. Manifest revolyutsii v biznese: [Reengineering Corporation. The manifesto of the revolution in business]. M.: Izd-vo Mann, Ivanov i Ferber, 2007. 288 p. (in Russian)

13. Parkhomenko-Kutsevil O.I. (2013) Suchasni tendentsiyi rozvytku reinzhynirynhu v systemi derzhavnoho upravlinnya: [Current Trends in the Development of Reengineering in Public Administration]. Efektyvnist' derzhavnoho upravlinnya. 2013. Vyp. 36. pp. 20–26. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efdu_2013_36_5 (accessed 19 April 2019).

Garazha Yelena
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Land Management and Cadastre Department
Kharkiv National Agrarian University named after V.V. Dokuchayev

NEW DIRECTIONS AND METHODS OF INSTITUTIONAL MANAGEMENT OF LAND RESOURCES

Public administration under the influence of globalization and integration processes in the world has been transformed into a new state management (managerialism), which has saved the state funds, increased the efficiency of administrative activity, ensured reduction of staff, increased responsibility of officials, competitiveness of the state power, improved quality and timeliness. Therefore, the idea of entrepreneurial style and market mechanisms of managerial activity, i.e. business style and competitiveness, is laid in the state institutions. At the same time, under the influence of informatization and implementation of e-governance, managerialism is losing ground and is gradually losing its leading position in management. In particular, Ukrainian law prohibits civil servants from engaging in entrepreneurial activity. Under the influence of the decentralization of power, land management has been transformed into marketing territories, as the latter become full-fledged players in the market, competing for the attention of target audiences both in the domestic and global markets, i.e. merging into one with the world economy. Marketing tools create a territorial product, the impact of the administrative status of the territory on its structure, potential consumers. The peculiarity of marketing is the scale, which lies in the area of the territory and its administrative status. The status of a territory is a legal position that determines its place in the hierarchical structure of a state or world community. In other words, it is the factual or legal affiliation of the territory to one or another category of administrative-territorial units (oblast, city country). This implies that the higher the administrative status, the more complex the internal environment. We conclude that the administrative status of a territory determines the number and capacity of marketing entities; complexity of the structure of the territorial product; tasks and consequences of marketing; marketing orientation. A favorable image, that is, the image of the territory in the imagination of people, ensures the attraction of investment, labor, tourists, and expansion of markets for the territorial product and gradually transforms into a brand that shows the intellectual part of the territorial product, which increases its value. In particular, the brand promises a territorial product in terms of composition and quality, but is not the product itself. Thanks to the brand, the consumer creates a positive image of the product, which leads to purchase. Attraction marketing is the qualities of the territory, historical, cultural, natural, therapeutic, religious, etc., which are the guarantors of the territory's competitiveness in the services market. Infrastructure marketing involves the development of engineering and transport systems, housing and communal services, safety of life, social and cultural facilities, landscaping and greening of the territory, providing business benefits, industrial development, increasing employment, holding fairs, exhibitions, tourist and sports activities. Population marketing involves advertising the qualities of the territory for new personnel, professionals, highly skilled workers.

ПІДХОДИ ДО МЕТОДИКИ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ

THE APPROACHES TO THE ASSESSMENT METHODOLOGY OF PRODUCTS COMPETITIVENESS

УДК 339.137.2
https://doi.org/10.32843/infrastruct34-6

Назарова О.Ю.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри статистики,
обліку та аудиту
Харківський національний університет
імені В.Н. Каразіна
Чуприна О. А.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри статистики,
обліку та аудиту
Харківський національний університет
імені В.Н. Каразіна

У статті розглянуто методичні підходи щодо оцінювання конкурентоспроможності продукції підприємств. Надано характеристику конкурентоспроможності як досить складній економічній категорії. В умовах ринкового економічного розвитку роль конкурентоспроможності важлива, бо висловлює взаємодії всіх елементів системи як внутрішніх, так і зовнішніх відносин між виробничими підприємствами щодо можливостей реалізації цього виду продукції на якомусь ринку або його сегменті. Приділено увагу формуванню системи показників конкурентоспроможності виробничої продукції та визначенню параметричних індексів якості за кожним із показників. Зазначено, що найважливішим чинником для забезпечення конкурентоспроможності економіки держави загалом і зокрема кожного суб'єкта господарювання має створення інноваційної продукції. А інноваційна продукція, у свою чергу, є однією з чотирьох типів інновацій, таких як продуктові, процесові, організаційні, маркетингові.
Ключові слова: *конкурентоспроможність, конкурентоспроможність продукції, оцінка конкурентоспроможності виробу, параметричні індекси якості, коефіцієнт вагомості, інтегральний індекс конкурентоспроможності, інноваційна продукція.*

В статье рассмотрены методические подходы к оценке конкурентоспособности продукции предприятий. Охарактеризована конкурентоспособность как достаточно сложная экономическая категория. В условиях рыночного экономического развития роль конкурентоспособности важна, поскольку выражает взаимодействия всех элементов системы как внутренних, так и внешних отношений между производственными предприятиями о возможностях реализации данного вида продукции на определенном рынке или его сегменте. Уделено внимание формированию системы показателей конкурентоспособности производственной продукции и определению параметрических индексов качества по каждому из показателей. Отмечено, что важнейшим фактором для обеспечения конкурентоспособности экономики государства в целом и в частности каждого субъекта хозяйствования имеет создание инновационной продукции. А инновационная продукция, в свою очередь, является одним из четырех типов инноваций, таких как продуктовые, процессные, организационные, маркетинговые.
Ключевые слова: *конкурентоспособность, конкурентоспособность продукции, оценка конкурентоспособности изделия, параметрические индексы качества, коэффициент весомости, интегральный индекс конкурентоспособности, инновационная продукция.*

This article reviewed the methodological approaches to assessing the competitiveness of enterprise products. The characteristics of competitiveness as a rather difficult economic category are given. Product competitiveness is a comprehensive characteristic that reflects product compliance with market requirements, the ability to market it on a competitive market. In the conditions of market economic development, the role of competitiveness is important, because it characterizes the interaction of all system elements, both internal and external relations between production enterprises in terms of opportunities for the implementation of this type of product in a particular market or its segment. Researched stages that exist to assess the competitiveness of the product. Attention was paid to the formation of an indicators' system of production goods competitiveness and to the measuring of parametric quality indices for each of them: the purpose; reliability; security; patent and legal; ergonomic; aesthetic. It is noted that the most important factor in ensuring the competitiveness of the state economy as a whole, and in particular, each economic entity has the production of innovative products by them. Innovative products (product innovations) are one of four types of innovations, such as product, process, organization, marketing. Product innovation is the introduction of a product or service that is new or is significantly improved in terms of signs or means of use. Also, alongside with the part of innovative products indirect indicators of the enterprise products competitiveness can serve as indicators: the dynamics of its implementation; the share of exports in the total volume of sales; the share attributable to the company's products in the total volume of production or sales on the market segment under research (region, country); width and depth of product range. In order to determine the significance of the competitiveness of various types of the enterprise products or different types of its activities, methods of strategic analysis are used, in particular, construct the matrix of the Boston Consulting Group (BCG) and its modifications, which are developed taking into account the features of the enterprise functioning and their products.
Key words: *competitiveness, product competitiveness, assessment of the product's competitiveness, parametric quality indices, the weighing factor, The Integral Competitiveness Index, innovative products.*

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки як в Україні, так і в усьому світі висуваються якісно нові вимоги до конкурентоспроможності виробничої продукції. У зв'язку з цим виникає необхідність у вдосконаленні методичних підходів щодо оцінювання конкурентоспроможності продукції підприємств.

Важливого значення набувають комплексні показники якості нового виробу, які є характеристиками технічного рівня та якості продукції.

Таким чином, можна дійти висновку, що проблема підвищення рівня конкурентоспроможності продукції підприємства є актуальною, оскільки від рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств буде залежати рівень конкурентоспроможності економіки всієї країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методичні питання дослідження конкурентоспроможності продукції підприємств у світі та Україні є предметом зацікавленості з боку провідних економістів. Серед них – такі представники сучасної науки, як І. Біла, І. Бурачек, А. Кваско, Ф. Котлер, О. Чепурна, О. Янковій та інші. У їхніх працях приділено увагу питанням діяльності підприємств в умовах конкуренції, розглядаються напрями підвищення конкурентоспроможності під-

приємства та його продукції, класифікація чинників конкурентоспроможності національної економіки, підприємств і продукції, а також окремі аспекти оцінки конкурентоспроможності підприємств.

Постановка завдання. Метою статті є визначення сутності конкурентоспроможності продукції, а також дослідження основних методичних підходів щодо оцінювання конкурентоспроможності продукції підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах проблема конкурентоспроможності на різних рівнях має життєво важливе значення для будь-якої держави. Щоби брати участь у процесі глобалізації економіки, в країні повинна бути сформована економіка, конкурентоспроможна до такої міри, за якої товари, що в ній виробляються, мають бути помітні та відчутні на світовому ринку.

В умовах глобалізації сучасного світу національні економіки окремих держав починають здобувати все більш відкритий характер: чим більше відкрита економіка тієї чи іншої країни, тим важливішим для неї стає досягнутий нею ступінь конкурентоспроможності. Той, хто виграє в конкурентній боротьбі, той і матиме можливість щодо зберігання робочих місць, підвищення доходів населення, модернізування виробництва.

Конкурентоспроможність – це поняття відносне, чітко «прив'язане» до часу та ринку продажу (маються на увазі товари сезонні). Але й кожний покупець використовує свої критерії оцінки, щоб задовольняти власні потреби. Саме тому конкурентоспроможність отримує ще й індивідуальний відтінок. Взагалі у покупця витрати складаються з витрат на купування (ціна виробу) та витрат, які пов'язані зі споживанням. Вони разом і будуть являти ціну споживання, яка досить суттєво буде перевищувати ціну продажу. «У зв'язку з цим більш конкурентоспроможним є не той товар, за який на ринку просять мінімальну ціну, а той, у якого мінімальною є ціна споживання за весь строк служби покупців». [1, с. 435].

Однією з найважливіших складових частин конкурентоспроможності підприємства є конкурентоспроможність виробленого товару.

Конкурентоспроможність продукції – «це комплексна характеристика, яка відображає відповідність продукції вимогам ринку, можливість збуту її на конкретному ринку» [1, с. 435], яку можна визначати порівнянням виробів-конкурентів.

Для оцінки конкурентоспроможності продукції є такі етапи:

– аналіз ринку для вибору найбільш конкурентоспроможного виробу-взірця (аналогу) як бази для порівняння та визначення потреб груп імовірних споживачів (сегментація ринку);

– визначення набору загальних для виробів (нового та аналогу) порівняльних параметрів і розрахунок комплексного показника якості нового виробу;

– визначення ціни споживання та індексу конкурентоспроможності виробу за ціною споживання;

– розрахунок індексу конкурентоспроможності виробу за ціно-якісними параметрами;

– розрахунок інтегрального показника конкурентоспроможності виробу.

Для того щоб можна було визначити комплексний показник якості нового виробу, слід скласти список споживчих параметрів, тобто показників, які є характеристиками технічного рівня і якості продукції та якоюсь мірою зацікавленості її потенційними споживачами (рис. 1).

Групи цих показників такі:

– призначення;

– надійності;

– безпеки;

– патентно-правові;

– ергономічні;

– естетичні.

Повнота добору й точність цих показників досить суттєво можуть впливати на вірогідність розрахунку комплексного показника якості, а загалом – і на визначення конкурентоспроможності нового виробу. Числові значення, які характерні для аналога і нового виробу, вказуються для кожного показника, а також ті значення, що будуть повністю задовольняти потреби споживачів того сегменту ринку, на якому новий виріб планується позиціонувати.

Також необхідно відзначити, що за допомогою методу експертних оцінок встановлюється вагомість кожного з параметрів для споживачів певного сегменту ринку (сума вагомостей мусить рівнятися одиниці або 100%, залежно від одиниць вимірювання).

На різних сегментах ринку вагомість параметрів може бути різною для різноманітних видів нових виробів, а також за різних умов експлуатації й навіть для одного виробу.

Наступний крок – це визначення параметричних індексів якості за кожним із показників. Певні правила при цьому слід використовувати:

1. Для показників, за якими збільшення числового значення показника відповідає поліпшенню характеристики, параметричні індекси якості визначаються за формулами:

$$\begin{aligned} I_i &= П_{iH} / П_{iA}, \text{ якщо } П_{iH}, П_{iA} < П_{iC}; \\ I_i &= П_{iC} / П_{iA}, \text{ якщо } П_{iA} < П_{iC} \geq П_{iH}; \\ I_i &= П_{iH} / П_{iC}, \text{ якщо } П_{iH} < П_{iC} \geq П_{iA}; \\ I_i &= 1, \text{ якщо } П_{iC} \geq П_{iH}, П_{iA}. \end{aligned} \quad (1)$$

2. Для показників, за якими збільшення числового значення показника відповідає погіршенню характеристики, параметричні індекси якості визначаються за формулами:

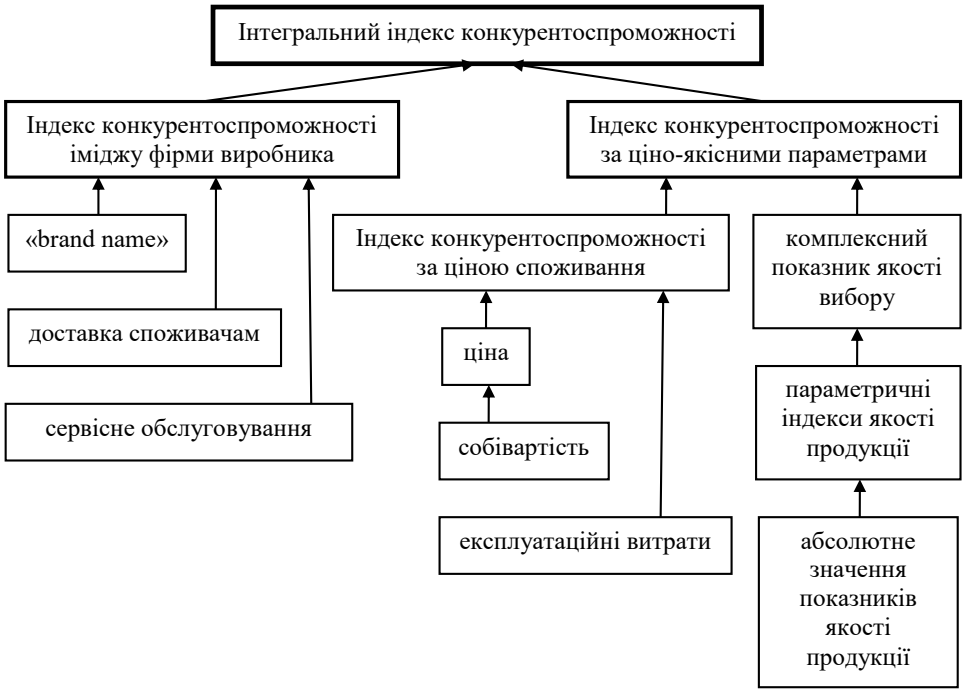


Рис. 1. Схема формування системи показників конкурентоспроможності продукції

Джерело: [1, с. 437]

$$
\begin{aligned}
I_i &= П_{iA} / П_{iH}\text{, якщо } П_{iH}, П_{iA} > П_{iC}\text{;} \\
I_i &= П_{iA} / П_{iC}\text{, якщо } П_{iA} > П_{iC^3} П_{iH}\text{;} \\
I_i &= П_{iC} / П_{iH}\text{, якщо } П_{iH} > П_{iC^3} П_{iA}\text{;} \\
I_i &= 1\text{, якщо } П_{iC^3} П_{iH}, П_{iA}\text{,}
\end{aligned}
\qquad (2)
$$

де $i = 1, 2, \ldots, n$;

I_i – відносний i-й показник якості нового виробу порівняно з аналогом;

$П_{iH}, П_{iA}, П_{iC}$ – кількісні значення одиничного i-го показника відповідно нового та виробу-аналога і значення, яке задовольняє споживачів цього сегменту ринку, натуральні одиниці;

n – кількість відносних показників якості, що дорівнює кількості параметрів, які розглядаються, шт.

Якщо $I_i > 1$, то значення параметричного індексу якості показує поліпшення, якщо $I_i < 1$ – погіршення параметра нового виробу порівняно з аналогом. Під час визначення одиничного показника якості перевагою є простота та перспектива його вживання під час, коли видається попереднє техніко-економічне обґрунтування та технічне завдання. Методу притаманний такий недолік: ніяк не враховується важливість експлуатаційних та технічних параметрів для покупця. Також відомо, що однакові параметри за розбіжних умов експлуатації мають різну вагомість. Усувається цей недолік, якщо у формули (1) і (2) включити коефіцієнт вагомості i-го техніко-експлуатаційного параметра. Щодо коефіцієнта вагомості i-го техніко-експлуатаційного параметра, то він визначається за допомогою експертного методу за шкалою від 0 до 1 або 100% і визначає вагомість (значущість) цього параметра.

У разі зміни кожного i-го параметра нового виробу стосовно до замінюваного з урахуванням коефіцієнта вагомості кожного параметра, формула розрахунку комплексного показника якості буде мати вигляд:

$$K_{як} = \sum_{i=1}^{n} I_i \times J_i\text{,} \qquad (3)$$

де I_i – одиничні показники якості i-го техніко-експлуатаційного параметра, відносні одиниці;

J_i – коефіцієнт вагомості i-го параметра, що визначає його відносну вагомість (значущість), відносні одиниці (сума цих коефіцієнтів обов'язково дорівнює 1);

n – кількість показників, що оцінюються, шт.

Зазначимо, що комплексні показники якості нового виробу визначуються для будь-якого сегменту ринку, що аналізується.

Наступний етап дослідження конкурентоспроможності – це визначення ціни споживання як досліджуваного виробу, так і аналогічного виробу за їхніми значеннями, а також за ціною споживання індексу конкурентоспроможності.

Ціну споживання виробу ($Ц_{сп}$) розраховують як суму ціни його продажу ($Ц_{пр}$) та теперішньої вартості експлуатаційних витрат (B_{pvek}) за весь термін служіння виробу:

$$Ц_{сп} = Ц_{пр} + B_{pvek}\text{.} \qquad (4)$$

Теперішня вартість експлуатаційних витрат демонструє, яка сума грошових коштів нині еквівалентна тим витратам, що будуть витрачені з часом у майбутньому протягом певного періоду. Визначають її вже після того, як розраховані річні експлуатаційні витрати нового виробу та аналогів за роками експлуатації (за умови нормативного строку служби):

$$B_{pvek} = \sum_{t=1}^{T} \frac{B_{pek_t}}{(1+i)^t}, \quad (5)$$

де t – порядковий номер року служби виробу;

T – нормативний строк служби виробу, роки;

B_{pek_t} – річні експлуатаційні витрати в році, грн.;

i – ставка дисконту, відносні одиниці.

У разі, коли експлуатаційні витрати за роками не змінюються, використовують таку формулу (теперішньої вартості ануїтету):

$$B_{pvek} = \frac{B_{pek}}{i}\left(1 - \frac{1}{(1+i)^T}\right). \quad (6)$$

Інтегральним індексом конкурентоспроможності характеризується конкурентоспроможність виробу на відповідному сегменті ринку. Він містить як якісні, так і вартісні показники продукції в об'єднанні з репутацією фірми-виробника.

Насамперед індекс конкурентоспроможності виробу визначається за ціною споживання. Це дає здатність до порівняння конкурентних вартісних характеристик аналога та виробу:

$$I_{ц.сп.} = \frac{Ц_{сп.А}}{Ц_{сп.Н}}, \quad (7)$$

де $Ц_{сп.А}$ – ціна споживання виробу-аналога, грн.;

$Ц_{сп.Н}$ – ціна споживання нового виробу, грн..

Для того, щоб обчислити індекс конкурентоспроможності за ціново-якісними параметрами, вони повинні ґрунтуватися на тому, що новий виріб можна стосовно просто реалізувати на ринку, за умови, що ціна споживання цього виробу буде менш, ніж ціна споживання аналога, яка буде скоригована на комплексний показник якості нового виробу. Інакше кажучи, необхідно виконувати таку умову:

$$Ц_{сп.Н} < Ц_{сп.А} \times K_{як}. \quad (8)$$

Враховуючи вищесказане, індекс конкурентоспроможності за ціново-якісними параметрами можна розрахувати так:

$$I_{ц-я} = \frac{Ц_{сп.А} \times K_{як}}{Ц_{сп.Н}} = K_{як} \times I_{ц.сп} \geq 1. \quad (9)$$

Необхідно відмітити, що виконання цієї умови є неодмінним, але недостатнім. Принаймні за значення $I_{ц-я}$, суттєво більшого від 1, виріб можна вважати конкурентоспроможним вже на цій стадії.

Для остаточного переконання у конкурентоспроможності певного виду продукції якогось виробника, порівнюючи з аналогічною продукцією іншого виробника, слід розглянути, як впливають на його конкурентоспроможність такі фактори «іміджу фірми», як, наприклад, «brand» фірми-виробника, сервісне обслуговування, доставка споживачам та ін.

Визначення індексу конкурентоспроможності за іміджом фірми-виробника здійснюють за формулою:

$$I_{ім} = \frac{\sum_{j=1}^{m} Б_j^H \times b_j}{\sum_{j=1}^{m} Б_j^A \times b_j}, \quad (10)$$

де m – кількість факторів, які оцінюються;

$Б_j^H, Б_j^A$ – бальна оцінка j-го фактора відповідно нового виробу і його аналога, балів;

b_j – вагомість j-го фактора для споживача, відн. од.

Під час оцінки конкурентоспроможності підприємства, на якому передбачається введення у виробництво нового виробу, необхідно:

– укладати перелік основних підприємств-конкурентів, які виробляють схожу продукцію;

– визначати коефіцієнти вагомості кожного з факторів конкурентоспроможності підприємства. Вагомість встановлюють на підставі експертних оцінок за умови, що їх сума дорівнює одиниці, а сума вагомостей таких факторів, як «brand» підприємства-виробника, повинна перебувати в межах від 0,4 до 0,6;

– здійснювати рейтингову оцінку підприємства-виробника та його основних конкурентів за чотирибальною шкалою (табл. 1).

Таблиця 1

Шкала рейтингових оцінок факторів конкурентоспроможності підприємства

Досягнення за фактором	Рейтинг
Дуже незначні	1
Незначні	2
Значні	3
Дуже значні	4

Розрахунок інтегрального індексу конкурентоспроможності виробу, який містить усі фактори (ціново-якісні та імідж фірми-виробника), здійснюють за формулою:

$$I_{ін} = I_{ц-я} \times У_{ц-я} + I_{ім} \times У_{ім}, \quad (11)$$

де $У_{ц-я}, У_{ім}$ – вагомості відповідно ціново-якісних факторів та іміджу підприємства-виробника для споживачів. Згідно з проведеними маркетинговими дослідженнями, $У_{ц-я}$ = (0,75...0,9) і $У_{ім}$ = (0,1...0,25), за умови, що $У_{ц-я} + У_{ім} = 1$.

При $I_{ін} \geq I_{ц-я}$ новий вид продукції буде конкурентоспроможним відповідно до певному сегменту ринка.

Слід зазначити, що найважливішим значенням для забезпечення конкурентоспроможності еконо-

міки держави загалом і, зокрема, кожного суб'єкта господарювання має виготовлення ними інноваційної продукції.

Інноваційна продукція (продуктові інновації) – це один із чотирьох типів інновацій, таких як продуктові, процесові, організаційні, маркетингові. Такий розподіл визначено відповідно до міжнародних рекомендацій зі статистики інноваційної діяльності підприємств і «додатково передбачає розподіл кожного з видів інновацій як нововведень на рівні самого підприємства, національного та світового ринків» [1, с. 441].

Продуктова інновація – це введення товару або послуги, які є новими або чимало поліпшені за ознаками або засобами вживання.

Товари та послуги, які суттєво відрізняються за своїми характеристиками або призначенням від продуктів, що раніше вироблялися підприємством, вважаються новими продуктами.

Також поруч із частиною інноваційної продукції непрямими характеристиками конкурентоспроможності продукції підприємств можуть слугувати такі показники: динаміка її реалізації; частка експорту у загальному обсязі реалізації; частка, яка припадає на продукцію підприємства у загальних обсягах виробництва чи реалізації на досліджуваному сегменті ринку (регіону, країни); ширина та глибина асортименту продукції.

Для того щоб визначити вагомість конкурентоспроможності різних видів продукції підприємства або ж різних видів його діяльності, користуються методами стратегічного аналізу, зокрема, будують матрицю Бостонської консалтингової групи (BCG) та її модифікації, що розроблені з урахуванням властивостей функціонування підприємств та їхньої продукції.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, проблема конкурентоспроможності дуже актуальна для України. Створення конкурентоспроможної економіки є пріоритетним завданням національної економіки. Її рішення досягається через підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняних товаровиробників.

Це вимагає системної, цілеспрямованої роботи органів державного управління, суб'єктів господарювання всіх форм власності за такими напрямами, як технічне переозброєння і модернізація виробництва; зниження витрат виробництва; підвищення інноваційної діяльності підприємств та ін.

Для того щоб підвищувалася конкурентоспроможність продукції, слід запроваджувати комплексні заходи щодо підвищення конкурентоспроможності відповідного підприємства, галузі, країни.

Конкурентоспроможність продукції підприємств виявлятиметься через систему її показників. Вони являють собою сукупність критеріїв для кількісної оцінки конкурентоспроможності виробів. Зазначимо, що у процесі порівняння аналізуються взаємодії потреби та продукту, які потрібні для створення системи конкурентних показників, і необхідне виявлення ступеня відповідності один одному. Взагалі доброчинний вплив кожного продукту – це, по суті, низка факторів, які є найбільш вагомими для визначення якості продукції. Найважливішим критерієм є саме вона для успішної конкурентної боротьби на ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Статистика підприємств: навчальний посібник. 2–ге вид., переробл. і доповн. / С.О. Матковський та ін. К.: Алерта, 2013. 560 с.

2. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: [монографія / за заг. ред. О. Г. Янкового]. Одеса: Атлант, 2013. 470 с.

3. Назарова О.Ю. Оцінка конкурентоспроможності потенціалу виробничого підприємства. Економічний розвиток держави, регіонів і підприємств: матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції (м. Одеса, 9–10 листопада 2018 року). Херсон: Видавництво «Молодий вчений», 2018. С. 160–163.

REFERENCES:

1. Matkovskyi S., Hrynkevych O., Sorochak O., Halkiv L., Prokopovach-Pavluyk I. (2013). *Statystyka pidpryiemstv* [Statistics of tnterprises]. Kyiv: Alerta, 560 p. (in Ukr.).

2. Yankovyi O. (2013). *Konkurentospromozhnist pidpryiemstva: otsinka rivnia ta napriamy pidvyshchennia* [Competitiveness of the enterprise: assessment of the level and directions of improvement. Monograph]. Odessa: Atlant, 470 p. (in Ukr.)

3. Nazarova O. (2018). Otsinka konkurentospromozhnosti potentsialu vyrobnychoho pidpryiemstva [Assessment of the competitiveness of the potential of a manufacturing enterprise]. *Economic Development of the State, Regions and Enterprises: Proceedings of the II International Scientific and Practical Conference (Odessa, November 9–10, 2018)*. Kherson: Young Scientist Publishing House, pp. 160–163.

Nazarova Oleksandra
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Statistics, Accounting and Auditing
V.N. Karazin Kharkiv National University
Chuprina Olena
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Statistics, Accounting and Auditing
V.N. Karazin Kharkiv National University

THE APPROACHES TO THE ASSESSMENT METHODOLOGY OF PRODUCTS COMPETITIVENESS

The purpose of the article. The current state of the world's economies is accompanied by many unsolved problems. One of the most important of them is inherent in the majority of Ukrainian enterprises, it is the achievement and maintenance of a certain level of competition. Product competitiveness is a comprehensive characteristic that reflects product compliance with market requirements, the ability to market it on a competitive market. Therefore, today, when there is a transformation of the country's economy, the main task of economists is to increase the competitiveness of the national economic system. The purpose of this article is to determine the essence of the products competitiveness, as well as research of the main methodological approaches to assess the enterprises competitiveness.

Methodology. The research was carried out based on the use of a special methodology, which is conditioned by the specifics of this scientific work and the needs of a comprehensive consideration of the problem. The article is devoted to the methodology of assessing the enterprises products competitiveness, in particular, the stages of assessing the product competitiveness, the scheme of system formation of indicators product competitiveness are considered. Certain rules for determining the parametric quality indices for each of the indicators are described in sufficient detail: in which cases the increase in the numerical value of the indicator corresponds to an improvement in the characteristic, and when it deteriorates. The calculation of the competitiveness index for price-quality parameters is also highlighted. Its methodological construction is based on the fact that the new product can be easily realized on the market, provided that the price of consumption of this product is less than the price of analogue consumption, which will be adjusted to the integrated quality index of the new product. Attention was paid to the rating scale of the factors of the enterprise competitiveness.

Results. The product competitiveness is more fully revealed through the system of its indicators. They are a set of criteria for quantifying the competitiveness of products. The basis for constructing a system of competitiveness indicators is an analysis of the interaction of demand and goods, during which their comparison is made, as well as the degree of compliance to each other. The total beneficial effect of each product is in fact a derivative of several factors, among which the product quality is most important. It can be the main criterion for the success of products in the competition on the market.

Consequently, the problem of competitiveness is very relevant for Ukraine. Creation of a competitive economy is a priority objective of the national economy. Its solution is achieved through increasing the product competitiveness of domestic producers.

Practical implications. The development of market relations for the creation of competitive products requires constant changes in order to maintain their positions. An enterprise that tries to strengthen its significance is obliged to take into account the needs of the consumer as much as possible and turn it to profit for themselves. Optimization of the key characteristics combination when choosing products ("price-quality") is the balance point when working with consumers. The achievement of products competitive level, which is produced with market orientation, will contribute to the growth of the competitive potential of the enterprise.

Value / originality. The authors consider the products competitiveness as one of the most important components of the enterprise competitiveness. This is a rather difficult economic category, reflecting the conformity of manufacturing products to market requirements. In connection with this, the methodology for assessing the products competitiveness requires more detailed further research. In particular, in order to have an opportunity to determine the comprehensive indicators for the quality of the new product.

ПЕНСІЙНЕ СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ: ТЕНДЕНЦІЇ, ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ

PENSION INSURANCE IN UKRAINE: TENDENCIES, PROBLEMS AND WAYS OF OPTIMIZATION

УДК 331.25
https://doi.org/10.32843/infrastruct34-7

Оглобліна В.О.
к.е.н.,
завідувач кафедри фінансів та обліку
Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій
Абубекерова А.З.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів та обліку
Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій

У статті визнано неефективність сучасної системи пенсійного страхування в Україні. Дослідження тенденцій розвитку пенсійного страхування в країні у 2010–2017 роках показало зростання проблем у цій сфері соціального захисту населення держави під час економічної кризи та у період посткризового відновлення національної економіки. Відзначено, що сучасна система пенсійного страхування в Україні перетворилася з інструменту соціального захисту населення та джерела інвестицій в економіку держави в один із ключових дестабілізуючих факторів національної економіки і потребує негайного реформування. Окремо локалізовано комплекс проблем пенсійного страхування в Україні, де виділено як загальноекономічні проблеми, так і проблеми безпосереднього функціонування самої системи такого страхування в країні та Пенсійного фонду держави. Розроблено та запропоновано сукупність напрямів оптимізації української системи пенсійного страхування.
Ключові слова: *напрями оптимізації, пенсійне страхування, пенсія, проблеми, система, тенденції пенсійного страхування.*

В статье определена неэффективность современной системы пенсионного страхования в Украине. Исследование тенденций развития пенсионного страхования в стране в 2010–2017 годах показало рост проблем в этой сфере социальной защиты населения государства во время экономического кризиса и в период посткризисного восстановления национальной экономики. Отмечено, что современная система пенсионного страхования в Украине превратилась из инструмента социальной защиты населения и источника инвестиций в экономику государства в один из ключевых дестабилизирующих факторов национальной экономики и требует немедленного реформирования. Отдельно был локализирован комплекс проблем пенсионного страхования в Украине, где выделены как общеэкономические проблемы, так и проблемы непосредственного функционирования самой системы такого страхования в стране и Пенсионного фонда государства. Разработана и предложена совокупность направлений оптимизации украинской системы пенсионного страхования.
Ключевые слова: *направления оптимизации, пенсионное страхование, пенсия, проблемы, система, тенденции пенсионного страхования.*

The scientific article has determined ineffectiveness of the modern system of pension insurance in Ukraine. The research of tendencies in the development of pension insurance in the country in the period of 2010-2017 has identified the increase of problems in this sphere of social security of the state's population during economic crisis and post-crisis renewal of national economy. It has been outlined that the modern system of pension insurance in Ukraine was transformed from the tool of social population security and the source of investments to the state's economy to one of the key destabilized factors of national economy; and it needs the immediate reformation. In addition, a set of problems of Ukrainian pension insurance, which include both common economic problems and problems of the direct functioning of such an insurance system in the country and the Pension Fund of Ukraine, has been localized. It has been developed and suggested common ways to optimize Ukrainian system of pension insurance, which include: efficiency increase of the Pension Fund of Ukraine within both its organizational structure and the staff quantity optimization based on the active implementation of information technologies for supporting pension insurance in the country; research and implementation of foreign experience on pension fund functioning in the country and reforming of the national system of pension insurance; development and implementation of the set of actions directed towards decreasing the number of employees who receive "black" or "grey" salaries and do not allocate to the Pension Fund of Ukraine by using both stimulating and administrative measures (fines, administrative or criminal responsibilities and other); transparency increase of pension provision system in the country and informational support of legal entities and individuals – charge payers to the Pension Fund of Ukraine; activation of state bodies efforts to implement the second (the saving system of mandatory state pension insurance) and the third (the system of non-state pension provision) levels of the pension insurance system in Ukraine.
Key words: *ways of optimization, pension insurance, pension, problems, system, tendencies in pension insurance.*

Постановка проблеми. Пенсійне страхування є ключовим елементом сучасної економічної системи будь-якої країни світу. Відзначаємо дуалістичну природу пенсійного страхування, а саме: з одного боку, воно є базовим елементом соціального забезпечення населення країни, з іншого – виступає суттєвим джерелом інвестиційного розвитку економіки держави. З огляду на важливість такого виду страхування та залучення до нього значної кількості домашніх господарств у країні, необхідно відмітити його велику залежність від політичної ситуації у державі і небажання владних інститутів проводити реформування у відповідні терміни, що породжує постійно діючі неефективні інститути у цій сфері національної соціально-економічної системи.

Стосовно України відзначаємо намагання владних інституцій провести пенсійну реформу, що стикається зі значною кількістю перешкод і є критично неефективною. Підтримуємо думку В.В. Фещука, який вказує на те, що «в умовах розвитку ринкових відносин та на тлі об'єктивного демографічного процесу старіння населення українська система пенсійного страхування не спроможна ефективно виконувати покладені на неї соціально-економічні функції» [1, с. 183]. За таких умов необхідно дослідити тенденції, проблеми та шляхи усунення виявлених проблем щодо національної системи пенсійного страхування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Відзначаємо значну кількість науковців, що досліджували сутність, складники, розвиток пенсійного стра-

хування в Україні, серед яких вважаємо доречним звернути увагу на роботи О.В. Бевзенко, С.Б. Березиної, В.І. Грушко, В.П. Єлагіна, Б.О. Зайчука, О.Б. Зарудного, Т.М. Кір'ян, М.С. Шаповал та ін.

Водночас швидка динаміка змін, які відбуваються у національній системі пенсійного страхування на фоні процесів кризового та посткризового розвитку економіки України, потребує визначення тенденцій розвитку такої системи, локалізації проблем та розроблення шляхів їх усунення.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення ключових тенденцій, проблематики та напрямів розвитку пенсійного страхування в Україні за сучасних умов трансформації національної соціально-економічної системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кризовий та посткризовий розвиток національної економіки показав критичну неефективність української системи пенсійного страхування, що за сучасного свого стану не в змозі забезпечити відповідний рівень соціального захисту населення країни та виступити одним із ключових джерел інвестиційного забезпечення її відновлення. Дослідження середнього рівня заробітної плати в країні та середнього рівня пенсій у 2010–2017 роках (рис. 1) вказує на те, що на фоні зростання середньої заробітної плати на 335% пенсії зросли лише на 176,96%. Такий стан справ свідчить про неможливість системи пенсійного страхування України забезпечити паритет росту пенсій щодо росту заробітної плати у державі, особливо, що стосується періоду економічної кризи.

Окремо необхідно звернути увагу на відсоткове співвідношення між заробітною платою та пенсіями в Україні у роки дослідження. Якщо у 2010 році середня пенсія становила 39,29% середньої заробітної плати у країні, то у 2017 році таке відношення становило лише 20,83%. Натомість у провідних країнах світу відношення середньої пенсії до середньої заробітної плати є не нижчим, ніж 35% [4].

Співвідношення темпів росту середньої пенсії та темпів росту інфляції в Україні у період дослідження також вказує на проблеми щодо пенсійного страхування в Україні. Так, за зростання середньої пенсії у 2010–2017 роках на 176,96% темпи росту інфляція за цей період становили 261,81% [3; 5]. При цьому чітко видно тенденцію, коли у 2010 – 2013 роках середні пенсії зросли на 142,40% за темпів інфляції – 114,46%, а у 2014–2017 роках середні пенсії зросли лише на 124,27% за темпів інфляції, які дорівнювали 228,74%. Таким чином, вітчизняна система пенсійного страхування не має компенсаційних механізмів у періоди жорсткої економічної кризи та посткризового відновлення економіки.

Досить цікавою є тенденція щодо зміни частки витрат на пенсійне страхування у ВВП України за період дослідження (рис. 2). Так у 2010–2013 роках (до економічної кризи) ця частка зростала кожен рік і становила у 2013 році 17,09% ВВП країни, натомість у 2014–2017 роках (роки економічної кризи та посткризового відновлення) вона постійно знижувалася та становила у 2017 році лише 9,77% ВВП держави. Порівнюючи частку витрат на пенсійне страхування у ВВП України з такими же частками у економічно розвинутих країнах світу (від 6 до 10% ВВП країни [6, с. 469]), відзначаємо, що у 2017 році вона дорівнювала верхній межі співвідношення витрат на виплати пенсій до ВВП у таких країнах.

Таким чином, спираючись на проведене вище дослідження, можемо відзначити намагання уряду країни зменшити витрати на пенсійне страхування у період кризи та посткризового відновлення України на фоні різкого зменшення рівня пенсійного забезпечення та соціального захисту пенсіонерів у державі. Наведена ситуація, у тому числі, була викликана наявністю та зростанням дефіциту бюджету Пенсійного фонду України (ПФУ) у 2010–2017 роках (рис. 3).

Оцінка динаміки дефіциту Пенсійного фонду України за період дослідження чітко вказує на його значне зростання у період економічної кризи. При цьому, якщо у 2010–2014 роках дефіцит ПФУ

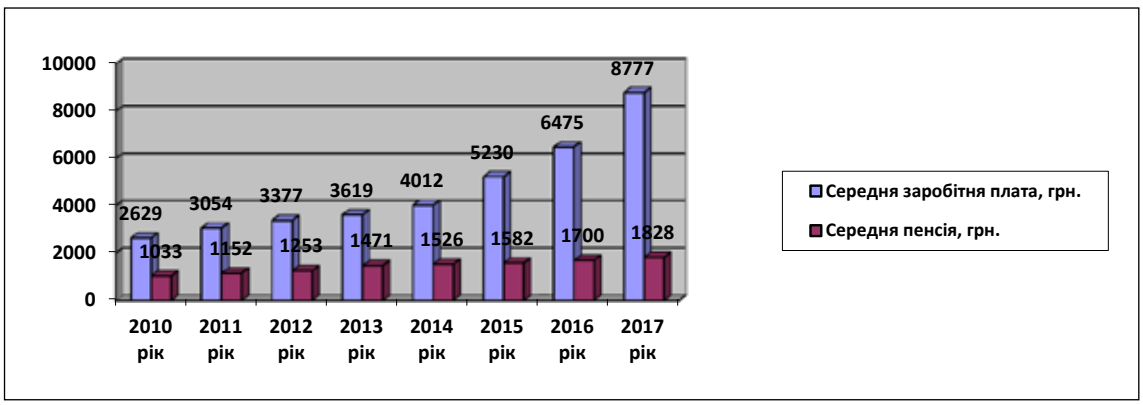


Рис. 1. Динаміка середньої заробітної плати та середньої пенсії в Україні за 2010–2017 роки

Джерело: складено авторами на основі [2; 3]

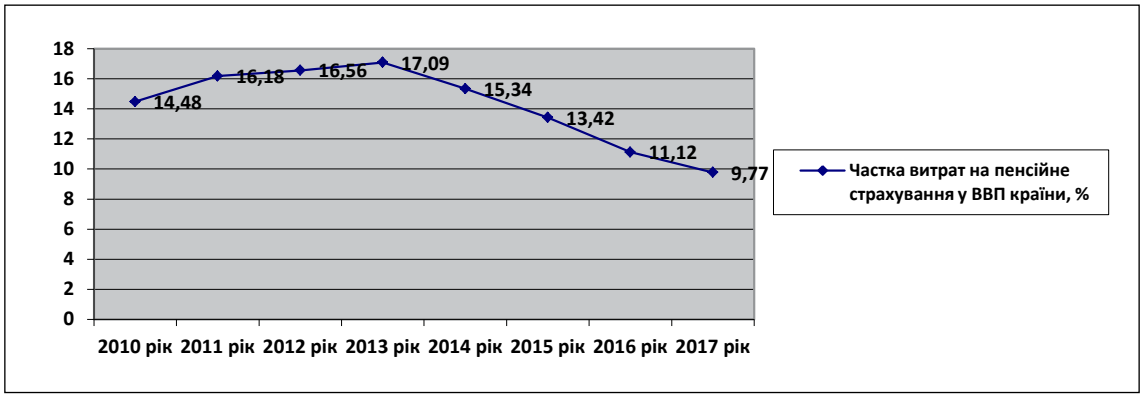


Рис. 2. Динаміка частки витрат на пенсійне страхування у ВВП України за 2010–2017 роки

Джерело: складено авторами на основі [7; 8]

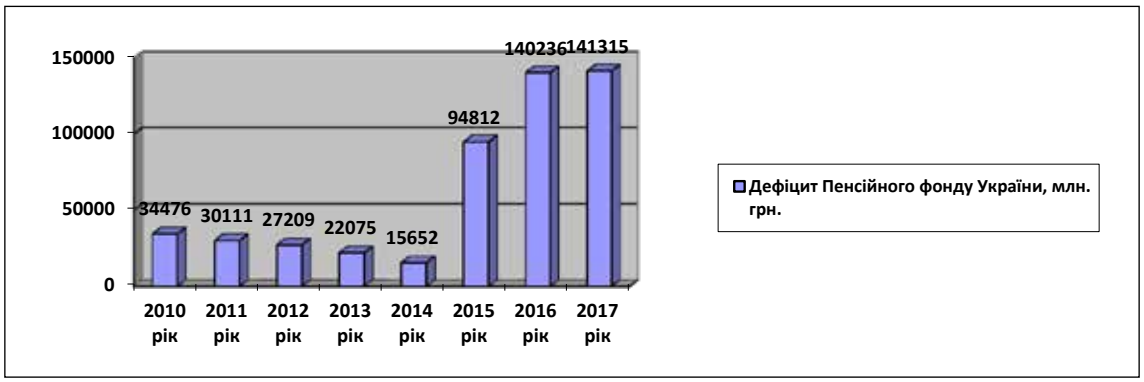


Рис. 3. Динаміка дефіциту Пенсійного фонду України за 2010–2017 роки

Джерело: складено авторами на основі [8]

не перевищував 22% (у 2010 році) від суми його видатків, то у 2015 році він становив 35,69%, у 2016 році – 55,32%, а у 2017 році – 48,48%. Таким чином, відзначаємо необхідність негайного реформування системи пенсійного страхування в Україні, оскільки з інструменту соціального захисту населення та джерела інвестицій в економіку держави національна система пенсійного забезпечення перетворилася в один із ключових дестабілізуючих факторів економіки країни.

Наведена ситуація стала можлива через формування комплексу проблем у розвитку української системи пенсійного забезпечення, таких як:

– формування структури доходів і видатків, а також управління бюджетом Пенсійного фонду України;

– значний бюрократичний апарат ПФУ та його невідповідність сучасним реаліям пенсійного страхування в країні;

– скорочення кількості працюючих за одночасного збільшення кількості пенсіонерів;

– непрозорість системи пенсійного страхування в Україні та її низька ефективність;

– низький рівень розмірів пенсій та їх критичне відставання від зростання рівня заробітної плати в державі;

– складнощі у становленні та недовіра громадян України до системи недержавного пенсійного страхування;

– низькій рівень інформаційної відкритості національної системи пенсійного страхування, особливо що стосується отримання інформації фізичними особами;

– високий рівень відрахувань до Пенсійного фонду України з боку юридичних і фізичних осіб;

– низька зацікавленість у відрахуваннях до Пенсійного фонду України з боку юридичних і фізичних осіб;

– значна кількість працівників, що отримують «чорну» або «сіру» оплату праці та не здійснюють відрахування до ПФУ;

– високий рівень трудової міграції до інших країн світу, що зменшує базу платників на першому рівні (солідарний) пенсійного страхування в Україні;

– значна частка «тіньової» економіки у країні, що негативно позначається на рівні доходів Пенсійного фонду України;

– низький рівень оплати праці в країні та складні економічні умови відновлення бізнесу після двох послідовних економічних криз;

– недостатня ефективність проведення реформи пенсійного страхування в країні.

З огляду на наведений комплекс проблем, система пенсійного страхування в Україні потребує розроблення сукупності шляхів оптимізації її розвитку, до яких належать:

– підвищення ефективності функціонування Пенсійного фонду України в межах оптимізації його організаційної структури та кількості персоналу на базі активного впровадження інформаційних технологій підтримки пенсійного страхування в країні;

– дослідження та імплементація закордонного досвіду як функціонування пенсійного фонду країни, так і реформування національної системи пенсійного страхування;

– розроблення та впровадження комплексу заходів щодо зменшення обсягів кількості працівників, що отримують «чорну» або «сіру» оплату праці та не здійснюють відрахування до ПФУ з використанням як стимулюючих, так і адміністративних заходів (штрафи, адміністративна або кримінальна відповідальність та ін.);

– підвищення прозорості системи пенсійного забезпечення в країні та інформаційного супроводження юридичних і фізичних осіб – платників зборів до ПФУ;

– активізація зусиль органів державної влади щодо впровадження другого (накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування) та третього (система недержавного пенсійного забезпечення) рівня системи пенсійного страхування в Україні.

Таким чином, відзначаємо наявність значної кількості проблем щодо розвитку системи пенсійного страхування в Україні, які викликані суб'єктивними та об'єктивними причинами, що потребують вирішення в межах розроблення і реалізації комплексу оптимізаційних заходів.

Висновки з проведеного дослідження. У дослідженні визначено тенденції розвитку системи пенсійного страхування в Україні у період кризового та посткризового функціонування національної економіки. Зазначено, що вітчизняна система пенсійного страхування слабко адаптувалася та втратила гнучкість в умовах кризи економіки держави, що призвело до зниження рівня соціального захисту населення країни та необхідності відволікати значні бюджетні кошти для фінансування дефіциту бюджету Пенсійного фонду України.

Сформовано комплекс проблем, що заважають ефективно розвиватись українському пенсійному страхуванню у сучасних умовах функціонування соціально-економічної системи держави. Визначено напрями оптимізації розвитку системи пенсійного забезпечення в Україні.

Подальші дослідження необхідно зосередити на деталізації шляхів оптимізації пенсійного страхування в країні з використанням закордонного досвіду.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фещук В.В. Організаційно – правові проблеми реформування пенсійної системи в Україні. *Порівняльно-аналітичне право*. 2013. № 3–1. С. 183 – 185.

2. Середньомісячна заробітна плата за видами економічної діяльності за період з початку року. *Державна служба статистики України*. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 21.08.2019).

3. Середній розмір місячної пенсії та кількість пенсіонерів (за даними Пенсійного фонду). *Державна служба статистики України*. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 21.08.2019).

4. Козак Т.М. Досвід провідних країн світу в побудові дієвої пенсійної системи. *Інвестиції: практика та досвід. Державне управління*. 2017. № 23. С. 120 – 125.

5. Індекси споживчих цін у 1993–2017 рр. *Державна служба статистики України*. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 31.08.2019).

6. Мохова Ю.Л., Писаренко Н.О. Стан та перспективи розвитку системи пенсійного забезпечення в Україні. *Молодий вчений*. 2018. № 1 (53). С. 468 – 472.

7. Валовий внутрішній продукт. *Державна служба статистики України*. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 21.08.2019).

8. Бюджет Пенсійного фонду України. *Пенсійний фонд України*. URL: https://www.pfu.gov.ua (дата звернення: 21.08.2019).

REFERENCES:

1. Feshchuk V.V. (2013) Orhanizatsiino – pravovi problemy reformuvannia pensiinoi systemy v Ukraini [Organizational and legal problems of reforming the pension system in Ukraine]. *Comparative-analytical law,* no. 3–1, pp. 183 – 185.

2. State Statistics Service of Ukraine (2019) Serednomisiachna zarobitna plata za vydamy ekonomichnoi diialnosti za period z pochatku roku [The average monthly wage by type of economic activity since the beginning of the year]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua (accessed 21 August 2019).

3. State Statistics Service of Ukraine (2019) *Serednij rozmir misyachnoyi pensiyi ta kil`kist` pensioneriv (za dany`my` Pensijnogo fondu)* [Average monthly pension and number of pensioners (according to the Pension Fund)]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua (accessed 21 August 2019).

4. Kozak T.M. (2017) Dosvid providnykh krain svitu v pobudovi diievoi pensiinoi systemy. [Experience of the leading countries in building an effective pension system]. *Investments: practice and experience. Governance*, no. 23, pp. 120 – 125.

5. State Statistics Service of Ukraine (2019) Indeksy spozhyvchykh tsin u 1993–2017 rr. [Consumer price indices in 1993–2017]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua (accessed 21 August 2019).

6. Mokhova Yu.L., Pysarenko N.O. Stan ta perspektyvy rozvytku systemy pensiinoho zabezpechennia v Ukraini. [State and prospects of development of the pension system in Ukraine]. *Young scientist*, no. 1 (53), pp. 468 – 472.

7. Valovyi vnutrishnii produkt. (2019) *Valovy`j vnutrishnij produkt* [Gross domestic product]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua (accessed 21 August 2019).

8. The Pension Fund of Ukraine (2019) *Biudzhet Pensiinoho fondu Ukrainy.* [Budget of the Pension Fund of Ukraine]. Available at: https://www.pfu.gov.ua (accessed 21 August 2019).

Ogloblina Viktoriia
Candidate of Economic Sciences.
Head of the Department "Finance and Audit"
Zaporizhzhya Institute of Economics and Information Technologies
Abubekerova Albina
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of "Finance and Audit"
Zaporizhzhya Institute of Economics and Information Technologies

PENSION INSURANCE IN UKRAINE: TENDENCIES, PROBLEMS AND WAYS OF OPTIMIZATION

The scientific article has determined ineffectiveness of the modern system of pension insurance in Ukraine. The research of tendencies in the development of pension insurance in the country in the period of 2010–2017 has identified the increase of problems in this sphere of social security of the state's population during economic crisis and post-crisis renewal of national economy. It has been outlined that the modern system of pension insurance in Ukraine was transformed from the tool of social population security and the source of investments to the state's economy to one of the key destabilized factors of national economy; and it needs the immediate reformation.

In addition, a set of problems of Ukrainian pension insurance, which include both common economic problems and problems of the direct functioning of such an insurance system in the country and the Pension Fund of Ukraine (PFU), has been localized. Thus, the key problems are as follows:

– structure formation of income and expenses as well as budget management of The Pension Fund of Ukraine;

– a huge bureaucratic apparatus of the PFU and its discrepancy with the modern realia of the pension insurance in the country;

– number reduction of the employed with the simultaneous increase of pensioners amount;

– the opacity of the pension insurance system in Ukraine and its low efficiency;

– the low level of pensions and their critical backlog from the increase of the salary level in the country;

– problems in the establishment and distrust of Ukrainian citizens in the system of non-government pension insurance;

– the low level of information transparency of the national system of pension insurance, especially in the field of information receiving by physical persons;

– the high level of contribution to the Pension Fund of Ukraine made by individuals and legal entities;

– the low interest in contributions to the Pension Fund of Ukraine by individuals and legal entities;

– a significant amount of employees who receive "black" or "grey" salary and do not contribute towards the PFU;

– the high level of labor migration to other countries. This reduces the database of payers in the first level (solidarity) of pension insurance in Ukraine;

– a huge amount of "the underground economy" in the country that negatively influences the income level of the Pension Fund of Ukraine;

– the low level of pay in the country and difficult economic terms of business renewal after two sequential economic crisis;

– a lack of efficiency in pension insurance reforming in the country.

It has been developed and suggested common ways to optimize Ukrainian system of pension insurance, which include: efficiency increase of the Pension Fund of Ukraine within both its organizational structure and the staff quantity optimization based on the active implementation of information technologies for supporting pension insurance in the country; research and implementation of foreign experience on pension fund functioning in the country and reforming of the national system of pension insurance; development and implementation of the set of actions directed towards decreasing the number of employees who receive "black" or "grey" salaries and do not allocate to the Pension Fund of Ukraine by using both stimulating and administrative measures (fines, administrative or criminal responsibilities and other); transparency increase of pension provision system in the country and informational support of legal entities and individuals – charge payers to the Pension Fund of Ukraine; activation of state bodies efforts to implement the second (the saving system of mandatory state pension insurance) and the third (the system of non-state pension provision) levels of pension insurance system in Ukraine.

РЕГІОНАЛЬНІ ПРОГРАМИ ЯК ЗАСІБ УВ'ЯЗКИ ЕКОНОМІЧНИХ, СОЦІАЛЬНИХ ТА ЕКОЛОГІЧНИХ ЦІЛЕЙ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЇ

REGIONAL PROGRAMMES AS A MEANS OF LINKING ECONOMIC, SOCIAL AND ENVIRONMENTAL DEVELOPMENT OBJECTIVES OF THE TERRITORY

УДК 332.1:338.242
https://doi.org/10.32843/infrastruct34-8

Пакуліна А.А.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки
Харківський національний університет
будівництва та архітектури
Беліченко А.О.
студентка
Харківський національний університет
будівництва та архітектури
Пакуліна Г.С.
аспірантка
Харківський національний університет
будівництва та архітектури

Дослідниками розкрито місце екологічної підсистеми в структурі програм соціально-економічного розвитку регіону, проаналізовано основні методологічні та методичні основи формування стратегії охорони навколишнього середовища в регіоні. У статті автори обґрунтували важливу роль регіональних програм як засобу ув'язки економічних, соціальних та екологічних цілей розвитку території. Науково обґрунтовано вибір стратегічних напрямів природоохоронної діяльності в регіоні, які забезпечують формування реальної тенденції поступового поліпшення екологічної обстановки. Обґрунтовано рекомендації щодо вдосконалення механізму управління регіональною еколого-економічною системою. Проаналізовано умови реалізації природоохоронної стратегії в регіоні та проблеми створення економічного інструментарію стимулювання природоохоронних заходів, сучасне правове забезпечення екологічної політики. Авторами виявлено особливості фінансування природоохоронної діяльності в Україні та досліджено інноваційні аспекти екологічної безпеки розвитку національної економіки.

Ключові слова: *екологічна стратегія, екологічна політика, соціально-економічний розвиток, охорона навколишнього середовища, регіон.*

Исследователями раскрыто место экологической подсистемы в структуре программ социально-экономического развития региона, проанализированы основные методологические и методические основы формирования стратегии охраны окружающей среды в регионе. В статье авторы обосновали важную роль региональных программ как средства увязки экономических, социальных и экологических целей развития территории. В статье научно обоснован выбор стратегических направлений природоохранной деятельности в регионе, которые обеспечивают формирование реальной тенденции постепенного улучшения экологической обстановки. Обоснованы рекомендации по совершенствованию механизма управления региональной эколого-экономической системой. Проанализированы условия реализации природоохранной стратегии в регионе и проблемы создания экономического инструментария стимулирования природоохранных мероприятий, современное правовое обеспечение экологической политики. Авторами выявлены особенности финансирования природоохранной деятельности в Украине и исследованы инновационные аспекты экологической безопасности развития национальной экономики.

Ключевые слова: *экологическая стратегия, экологическая политика, социально-экономическое развитие, охрана окружающей среды, регион.*

In the article the authors substantiate the important role of regional programs as a means of linking economic, social and environmental development goals of the territory. Aggravation of environmental problems requires regionalization of environmental policy, regulation and management of natural resources in the long term. Currently, the need to develop an effective strategy for environmental protection in the region is being actualized. Environmental consequences of economic activity arise and manifest themselves in a particular area. The local nature of anthropogenic impact on the processes of reproduction of natural resources and the state of the environment require the search for ways to effectively solve environmental problems, taking into account the characteristics of natural factors and conditions of the territory. It is necessary to analyze the specifics of the production and spatial structure of the regional production complex. The development of the environmental strategy provides for the definition of the environmental mission of the region and its ecological image of the future. When developing the strategy, priority environmental goals and objectives are selected. These tasks are then detailed in specific environmental programs. Further, the mechanism of their implementation is developed, the analysis and evaluation of the results and consequences of the implementation of programs are carried out. At the same time, the ecological mission of the region and its ecological image of the future are based on the analysis of internal and external factors that affect the formation of the ecological situation in the region. Further opportunities and threats for ensuring ecological safety of development of regional economy and habitat of people are revealed. The researchers revealed the place of the ecological subsystem in the structure of programs of socio-economic development of the region, analyzed the basic methodological and methodical bases of formation of the strategy of environmental protection in the region. The authors scientifically justified the choice of strategic directions of environmental activities in the region, which provide the formation of a real trend of gradual improvement of the environmental situation. The recommendations on improving the management mechanism of the regional ecological and economic system are substantiated.

Key words: *environmental strategy, environmental policy, socio-economic development, environmental protection, region.*

Постановка проблеми. Забезпечення сталого соціально-економічного розвитку, високої якості життя і здоров'я людей можливо тільки за умови проведення ефективної екологічної політики, координації діяльності в екологічній сфері з урахуванням довгострокових завдань розвитку. Загострення екологічної ситуації в багатьох регіонах України посилює значущість обліку територіальних аспектів використання природних ресурсів та охорони навколишнього середовища. Проведене нами дослідження виявило неефективність проведеної державної екологічної політики. Водночас екологічна політика покликана виражати інтереси всього населення України і бути основою і необхідним каталізатором розвитку соціально-економічного розвитку регіону. Актуальність і складний характер розглянутих явищ послугували підставою вибору теми проведеного нами дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Широке коло питань, присвячених проблемам розроблення екологічної стратегії соціально-економічного розвитку регіонів, досліджені у працях таких науковців, як Б.І. Беззубко [1], С.Л. Пакулін [2; 6; 7; 8], І.С. Феклістова [4, 7], С. Шутяк [3],

Ю.А. Ципкін [9]. Незважаючи на те, що проблемам розроблення регіональних програм як засобу ув'язки економічних, соціальних та екологічних цілей розвитку території нині приділяється значна увага, низка теоретичних і методичних аспектів вищевказаних проблем залишаються невивченими, що стало підставою для вибору напряму, визначення мети і завдань дослідження.

Загострення екологічних проблем підвищує вимоги регіоналізації екологічної політики, упорядкування та управління природокористуванням у довгостроковій перспективі. У зв'язку з цим стає нагальною необхідність вироблення ефективної стратегії природоохоронної діяльності в регіоні. Екологічні наслідки будь-якої господарської діяльності виникають і проявляються насамперед на конкретній території. Переважно локальний характер антропогенного впливу на процеси відтворення природних ресурсів і стан навколишнього середовища вимагає пошуку шляхів ефективного вирішення екологічних проблем з урахуванням як особливостей природних факторів і умов території, так і специфіки виробничої та просторової структури її господарства. Нині одним зі слабких місць різних регіональних програм господарського розвитку є не досить повне з погляду комплексності аналізу опрацювання проблем раціонального природокористування і охорони навколишнього середовища. Як правило, відповідні розділи регіональних програм характеризуються принаймні двома недоліками. По-перше, екологічна проблематика в них знаходить відображення найчастіше або у розрізі окремих виробництв, які чинять негативний вплив на стан навколишнього середовища (без урахування ефектів взаємодії викидів і скидів різних джерел забруднення, можливого сумарного антропогенного навантаження на ті чи інші компоненти природного середовища і т. д.), або у розрізі окремих елементів навколишнього середовища, включаючи забруднення або повітряного басейну, або водойм, або порушення ландшафту і т. д. При цьому за межами дослідження нерідко залишаються проблеми взаємодії різних об'єктів (як діючих, так і намічуваних) один з одним і з навколишнім середовищем. По-друге, подібні дослідження з погляду економічної оцінки наслідків антропогенної діяльності нерідко обмежуються лише оцінкою економічного збитку від забруднення навколишнього середовища, залишаючи осторонь питання визначення ефективності здійснення природоохоронних заходів і загалом можливостей отримання вигоди від природоохоронної діяльності. Уникнути таких недоліків можливо лише на підставі використання комплексного підходу, що дає змогу здійснювати всебічний аналіз еколого-економічних взаємозв'язків, що виникають під час прогнозування розвитку територіальних господарських систем і передбачає розроблення і реалізацію природоохоронної стратегії.

Постановка завдання. Основні завдання дослідження такі: обґрунтувати важливу роль регіональних програм як засобу узгодження економічних, соціальних та екологічних цілей розвитку території; розкрити місце екологічної підсистеми в структурі програм соціально-економічного розвитку регіону; проаналізувати основні методологічні та методичні основи формування стратегії охорони навколишнього середовища в регіоні; науково обґрунтувати вибір стратегічних напрямів природоохоронної діяльності в регіоні, що забезпечують формування реальної тенденції поступового поліпшення екологічної обстановки.

Виклад основного матеріалу дослідження. На рівні регіонів України розробляються стратегії їх розвитку на довгострокову перспективу, в основі яких лежать цільові програми і схеми територіального планування регіону України [2]. Таким чином, з позицій інтересів її регіонів регіональні програми визнаються як основний інструмент стратегічного планування та управління [4, с. 27]. Стратегічне планування є найважливішою функцією управління на різних рівнях, включаючи регіональний. Воно охоплює процес вибору цілей розвитку території та шляхів їх досягнення, ув'язаних в просторі (за виконавцями), в часі і за джерелами фінансування. Однією з основ державного стратегічного планування та управління в Україні є програмно-цільове планування, що включає визначення цілей соціально-економічного розвитку України і пріоритетів соціально-економічної політики, а також формування комплексів заходів, що забезпечують досягнення обраних цілей і пріоритетів.

Одним із важливих елементів стратегічних інструментів управління є екологічні стратегії, і, відповідно, однією з підпрограм у складі і національних і регіональних цільових програм виступають підпрограми з охорони навколишнього середовища. Екологічні проблеми носять, як правило, довгостроковий характер і вимагають вироблення стратегічних підходів до їх вирішення.

Розроблення екологічної або природоохоронної стратегії передбачає визначення екологічної місії регіону та його екологічного образу майбутнього, вибір пріоритетних екологічних цілей і завдань, деталізацію їх у конкретних програмах з охорони навколишнього середовища, вироблення механізму їх реалізації, аналіз і оцінку результатів та наслідків реалізації програм. При цьому екологічна місія регіону та його екологічний образ майбутнього будуються на підставі аналізу внутрішніх і зовнішніх факторів, що впливають на формування екологічної ситуації в регіоні, встановлення переваг та недоліків у природоохоронній сфері регіону, виявлення можливостей і загроз для забезпечення екологічної безпеки розвитку регіональної економіки та середовища проживання людей.

Використання програмно-цільового підходу дозволяє здійснювати комплексне вирішення проблем охорони навколишнього середовища на території того чи іншого регіону України, включаючи: ув'язку цілей і завдань екологічної програми з цілями і завданнями інших довгострокових цільових програм регіону; облік масштабності, складності і розмаїття проблем екологічного розвитку регіону, вирішення яких передбачає консолідацію зусиль і джерел фінансування на розробленні та здійсненні комплексу взаємопов'язаних з конкретних завдань, ресурсів і виконавців програмних заходів законодавчого, технічного, науково-дослідного, дослідно-конструкторського, виробничого, соціально-економічного, організаційно-господарського та іншого характеру з досягнення поставлених цілей; поєднання адміністративно-контрольних інструментів управління і ринкових принципів господарювання, забезпечуючи тим самим координацію різних сторін природоохоронної діяльності самостійно господарюючих суб'єктів; послідовну інтеграцію екологічних цілей у процес соціально-економічного розвитку регіону України в цілях забезпечення його сталого розвитку; погодження постановки і досягнення збалансованих поточних і довгострокових екологічних цілей; встановлення (з урахуванням обмеженості фінансових та інших ресурсів) чіткої пріоритетності в задоволенні інвестиційних потреб на цілі охорони навколишнього середовища. Регіональна екологічна програма, таким чином, розглядається як ключовий інструмент планування, прогнозування та практичної реалізації регіональної екологічної політики, а також координації природоохоронних заходів в регіоні.

Регіональні програми розробляються в межах довгострокового прогнозування і укладають у собі ті чи інші стратегічні інтереси України загалом. Об'єктами впливу регіональних програм є ті чи інші регіони. Це, як правило, проблемні або програмні регіони. Проблемний регіон – просторова система, на території якої реалізуються деякі регіональні та загальнонаціональні завдання і яка стає в цьому зв'язку особливим об'єктом управління. Нами виділяються три основних напрями регіонального програмування – просторово-виробничий, соціально-економічний та ресурсно-екологічний, в межах яких потрібне вирішення таких завдань: формування регіональних програм створення промислових, агропромислових, транспортних та інших комплексів; програмування різних форм виробничої або соціальної інфраструктури; економічне стимулювання окремих регіонів і видів економічної діяльності з метою створення сприятливих умов для розміщення виробництва; проведення комплексних заходів щодо впорядкування концентрації виробництва і населення, включаючи програми з охорони навколишнього середовища.

Екологічна складова частина регіональних програм в кінцевому рахунку укладає в собі цілі, завдання та основні напрями регіональної екологічної політики. Мета екологічної підсистеми програм соціально-економічного розвитку регіону (або екологічного блоку) полягає в розробленні стратегії природоохоронної діяльності, заснованої на аналізі напрямків і схем залучення в господарський оборот природних ресурсів регіону та виборі системи природоохоронних заходів, що забезпечують дотримання екологічних вимог з урахуванням місцевих природних умов і перспектив економічного і соціального розвитку території [2].

Розроблення та використання екологічної підсистеми регіональних програм дозволяє не тільки проаналізувати взаємодію елементів господарства, населення і природного середовища в регіоні, виявити необхідні природоохоронні заходи, здійснити вибір варіантів і напрямів розвитку території за умови дотримання встановленого екологічного регламенту, але й визначити величину потрібних витрат екологічного призначення, а також чисельність трудових ресурсів, потребу в локальних природних ресурсах, послугах об'єктів інфраструктури, необхідних для запобігання негативним екологічним наслідкам господарської діяльності в регіоні.

Основу стратегії у сфері охорони навколишнього середовища в регіоні становлять характерні для нього екологічні проблеми, що вже існують або можуть виникнути в процесі подальшого формування господарського комплексу території, а також система природоохоронних заходів, обумовлених необхідністю розв'язання чи попередження даних екологічних проблем.

Як основні положення, що формують стратегію у сфері охорони навколишнього середовища в тому чи іншому регіоні України, можна, зокрема, запропонувати такі напрями діяльності: облік екологічно допустимих масштабів як виробничих потужностей окремих об'єктів, так і концентрації виробництва в окремих ареалах; впровадження і використання екологічно орієнтованих технологій з метою забезпечення технологічної основи безпечного розвитку господарської діяльності в регіоні (включаючи створення і впровадження маловідходних виробничих і ефективних природоохоронних технологій); виявлення найбільш екологічно небезпечних об'єктів та їх поєднань (проблемних ситуацій), а також частин території регіону з ускладненою екологічною обстановкою (проблемних ареалів); організація попередження можливого забруднення навколишнього середовища (повітряного та водного) понад встановлені межі; впровадження механізму оцінки стану навколишнього середовища шляхом розрахунку величини економічного збитку від забруднення повітряного і

водного басейнів в даному регіоні; облік можливих екологічних наслідків функціонування і розвитку в регіоні найбільш екологічно значимого сектора економіки та різних видів економічної діяльності; вибір складу виробництв і масштабів їх розвитку в межах окремих частин території регіону з урахуванням екологічних вимог; аналіз взаємозв'язків забруднення атмосфери і здоров'я людей при формуванні господарства в межах територій з найбільшою концентрацією населення та екологічно шкідливих виробництв; визначення рівня витрат екологічного призначення в регіоні в цілому і окремим елементам господарського комплексу; проведення певного комплексу правових, економічних, організаційних та інших заходів, необхідних для реалізації природоохоронної стратегії регіону України.

Загалом вироблення стратегії природоохоронної діяльності в регіоні визначається насамперед його економічними, соціальними і природними умовами, що зумовлює вибір пріоритетів у здійсненні природоохоронних заходів. При цьому одним з найважливіших напрямків природоохоронної діяльності в будь-якому регіоні є забезпечення технологічної основи екологічної безпеки розвитку і формування ефективного правового й економічного механізму регулювання відносин між господарською діяльністю та навколишнім середовищем. Із зростанням масштабів впливу антропогенної діяльності на навколишнє середовище зростає залежність розвитку виробництва від впливу екологічних факторів. Врахування екологічних чинників при прогнозуванні формування територіально-виробничих систем різного типу та рівня дозволяє не тільки запобігти можливі негативні наслідки господарської діяльності на навколишнє середовище, але і створює необхідні передумови для раціоналізації взаємозв'язків між виробництвом і навколишнім середовищем, включаючи формування бажаного якісного стану її різних компонентів.

Прогнозування соціально-економічного розвитку в межах окремих територій потребує спільного розгляду природного середовища, виробництва і населення як елементів єдиної територіально-виробничої системи. Одним із шляхів відображення екологічних наслідків господарської діяльності в регіоні є розробка екологічної підсистеми (екологічного блоку) у складі програм соціально-економічного розвитку території, що в кінцевому рахунку укладають у собі основні напрями екологічної політики. Результатом розроблення екологічної підсистеми програм соціально-економічного розвитку території є формування стратегії природоохоронної діяльності в регіоні, яку можна розглядати як синтез його екологічних проблем і комплексу природоохоронних заходів, орієнтованих на їх вирішення.

З екологічних позицій будь-який регіон можна розглядати як відносно відокремлену територіальну еколого-економічну систему, що характеризується специфікою як природно-кліматичних, так і соціально-економічних умов. Облік подібної специфіки необхідний при виробленні першочергових напрямків регіональної екологічної політики, в основі якої повинна лежати природоохоронна стратегія, націлена на розробку і здійснення заходів, спрямованих на збереження і поліпшення стану навколишнього середовища і здоров'я людей в довгостроковій перспективі.

Загострення екологічних проблем підвищує вимоги регіоналізації екологічної політики України, упорядкування та управління природокористуванням в довгостроковій перспективі. У зв'язку з цим стає актуальною необхідність вироблення ефективної стратегії природоохоронної діяльності в регіоні. Екологічні наслідки будь-якої господарської діяльності виникають і проявляються в першу чергу на конкретній території. Актуальність регіональних екологічних проблем обумовлена не тільки насущністю пошуку шляхів ефективного вирішення проблем раціоналізації природокористування, але і переважно регіональним характером антропогенного впливу на процеси відтворення природних ресурсів і стан навколишнього середовища. Антропогенний вплив на навколишнє середовище в регіоні носить, як правило, комплексний характер, який визначається передусім виробничою та технологічною структурою господарства кожного окремого регіону, характером розміщення виробничих об'єктів та населених пунктів у межах даної території, рівнем концентрації виробництва на окремих підприємствах, так і в окремих регіонах, а також іншими соціально-економічними факторами. Поряд із цим у зоні негативного впливу виробництва і населення виявляються всі компоненти навколишнього середовища, що піддаються впливу не тільки кожного конкретного джерела окремо, але і їх сукупного впливу, який може виявитися набагато небезпечнішим і більш руйнівним, ніж вихідні. Формування екологічної ситуації в регіоні багато в чому залежить і від характеру його природно-кліматичних умов, що визначають адаптаційний механізм навколишнього середовища, його здатність до самовідтворення і підтримання екологічної рівноваги.

Є тісний взаємозв'язок між виробленням стратегії природоохоронної діяльності та режимом економічної і соціальної активності в регіоні. В екологічному блоці нами виділяються три основних етапи досліджень: аналіз сучасного стану навколишнього природного середовища в регіоні; прогноз можливих змін у стані навколишнього середовища та ризику виникнення екологічного неблагополуччя; 3) оцінка наслідків впливу антропогенної діяльності на навколишнє середовище і

вироблення пропозицій з природоохоронних заходів. Прогноз можливих змін у стані навколишнього середовища та ризику виникнення екологічного неблагополуччя передбачає розробку природоохоронної стратегії і встановлення необхідної системи природоохоронних заходів.

Сталий соціально-економічний розвиток, висока якість життя і здоров'я населення можливі лише за умови забезпечення екологічної безпеки території та збереження природних систем. Основою для цього є проведення єдиної екологічної політики на території регіону, координація діяльності підприємств, установ і організацій у галузі охорони навколишнього середовища з урахуванням довгострокових завдань економічного розвитку. Одним з найважливіших інструментів управління екологічною сферою регіону та прогнозування її стану є стратегічне планування. Процес стратегічного планування забезпечує базу для управління регіоном як в цілому, так і його окремими сферами, включаючи, зокрема, екологічну.

Екологічна політика в регіоні багато в чому залежить від того, наскільки адекватно під час її здійснення враховуються фактори, що впливають на формування екологічної ситуації. Аналіз подібних факторів у взаємозв'язку з можливостями органів управління охороною навколишнього середовища дозволяє виявити найбільш істотні на конкретний період часу екологічні проблеми і запропонувати шляхи їх вирішення. При цьому важливо чітко представляти, чи піддаються критичні фактори контролю з боку природоохоронних структур, чи є вони внутрішніми чи зовнішніми, чи потрапляють у сферу регулювання природоохоронних органів регіону або це зовнішні умови, на які вони впливати не в змозі.

Розглянемо основні кроки розроблення стратегії охорони навколишнього середовища в регіоні, включаючи: формулювання стратегічних цілей, завдань і пріоритетів в області охорони навколишнього середовища в регіоні; обґрунтування необхідності вирішення проблеми в рамках програмно-цільового підходу; можливі варіанти вирішення проблеми. Виконаний нами комплексний аналіз екологічної обстановки в регіоні дозволяє сформулювати екологічні цілі і завдання в галузі формування сприятливої екологічної ситуації, а також визначити стратегічні напрями природоохоронної діяльності.

Основні напрями формування механізму реалізації регіональних програм охорони навколишнього середовища як на національному, так і регіональному рівнях повинні, на наш погляд, передбачати такі заходи: розвиток економічного механізму стимулювання раціонального природокористування та охорони навколишнього середовища, стимулювання та підтримка екологічно відповідального бізнесу; відновлення економічних регуляторів в екологічній сфері, насамперед врегулювання та вдосконалення системи екологічних платежів, введення рентних платежів за користування природними ресурсами; посилення природоохоронних органів, розширення можливостей і повноважень регіональної влади та органів місцевого самоврядування в галузі охорони навколишнього середовища та раціонального використання природних ресурсів; оптимізація системи управління якістю охорони навколишнього середовища, спрямована насамперед на мінімізацію забруднення повітряного і водного басейнів; збільшення витрат на охорону навколишнього середовища з усіх можливих джерел фінансування (насамперед за рахунок власних коштів підприємств та організацій); врегулювання та вдосконалення системи екологічних платежів; удосконалення нормативно-правової бази, формування нормативно-правового поля, адекватного складній економічній та екологічній ситуації в Україні; заходи з відновлення обов'язковості державної екологічної експертизи проектів нового будівництва як фактично єдиного легітимного інструменту для підприємств демонстрації суспільству своєї екологічної спроможності; запобігання руйнування системи екологічного контролю та екологічного моніторингу, формування системи інформування населення про стан навколишнього середовища; розвиток системи особливо охоронюваних природних територій; екологічне виховання та освіта населення, підвищення рівня екологічної свідомості та екологічної культури як основи екологічного благополуччя України.

Висновки з проведеного дослідження.

1. Запропоновано основні методологічні та методичні основи формування стратегії охорони навколишнього середовища в регіоні, включаючи визначення екологічної місії регіону та його екологічного образу майбутнього, постановку пріоритетних цілей і завдань і вибір шляхів їх вирішення, деталізацію завдань у конкретних проектах і програмах, вироблення механізму їх реалізації, аналіз і оцінку результатів та наслідків реалізації програм. Обґрунтований вибір регіональних програм у як один із найбільш ефективних засобів вирішення економічних, соціальних та екологічних цілей розвитку регіону та виявлено місце екологічної підсистеми в структурі програм соціально-економічного розвитку території. Такі програми будуються на підставі використання програмно-цільового підходу, який дозволяє комплексно охопити основні проблеми розвитку територіально-виробничої системи, реалізовувати ідеї сталого розвитку регіону, згідно з якими передбачається економічний і соціальний розвиток регіону, збалансовані з можливостями навколишнього середовища, і включає в якості обов'язкової умови забезпечення екологічної безпеки розвитку відповідної території.

2. Виявлено коло проблем, пов'язаних із реалізацією регіональних екологічних програм. Обґрунтовано вибір стратегічних напрямів природоохоронної діяльності в регіоні, що забезпечують формування реальної тенденції поступового поліпшення екологічної обстановки. Обґрунтовано рекомендації щодо вдосконалення механізму управління регіональною еколого-економічною системою. Проаналізовано умови реалізації природоохоронної стратегії в регіоні, включаючи проблеми створення економічного інструментарію стимулювання природоохоронних заходів, сформоване правове забезпечення екологічної політики, особливості фінансування природоохоронної діяльності в Україні та інноваційні аспекти екологічної безпеки розвитку національної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Беззубко Б.І. Оцінка розвитку стратегічного планування міст в Україні. *Економічний вісник КПІ*, 2013, № 32. URL: http://economy.kpi.ua/uk/node/449 (дата звернення: 15.08.2019).

2. Пакуліна А.А., Пакулін С.Л. Управління сталим розвитком сучасного підприємства. *Traektoriâ Nauki*. 2016. № 3(8). URL: http://pathofscience.org/index.php/ps/article/view/50 (дата звернення: 15.08.2019).

3. Шутяк С. Стратегічна екологічна оцінка: можливості для громадськості. Львів: Манускрипт. 2017. 28 с.

4. Feklistova I.S., Pakulin S.L., Pakulina A.A., Pakulina, H.S. Sustainable development of the economic base of cities in modern conditions. Proceedings of IX International scientific conference «Scientific achievements of Europe» (United Kingdom, Edinburgh, Mar 9, 2019). London: SI Universum. Pp. 23–32.

5. Feklistova I.S., Pakulin S.L., Pakulina A.A., Pakulina, H.S. Sustainable development of the regional social complex. Universum View 12: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції (Україна, м. Львів, 5 січня 2019 р.). Вінниця: ТОВ «Нілан-ЛТД», 2019. С. 115–125.

6. Pakulin S.L., Feklistova I.S., A.A. Pakulina, H.S. Resource support of sustainable socio-economic regional development. Proceedings of the XXVIII International scientific conference «Theoretical achievements for practice» (USA, Morrisville, Sept 22, 2018). Morrisville: Lulu Press. Pp. 29–35.

7. Pakulin S.L., Feklistova I.S., Pakulina A.A., Pakulina, H.S. Strengthening public-private partnership as a factor of sustainable regional development. Universum View 12: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції (Україна, м. Львів, 5 січня 2019 р.). Вінниця: ТОВ «Нілан-ЛТД», 2019. С. 33–37.

8. Pakulin S.L., Feklistova I.S., Pakulina A.A., Pakulina, H.S. Strengthening public-private partnership as a factor of sustainable regional development. Universum View 13: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції (Україна, м. Рівне, 19 січня 2019 р.). Вінниця: ТОВ «Нілан-ЛТД», 2019. С. 11–17.

9. Tsypkin Y.A., Pakulin S.L., Feklistova I.S. The implementation of the strategy of sustainable development of the social sphere. Proceedings of the VII International scientific conference «Innovations in modern world» (United Kingdom, London, June 1, 2018). London: SI Universum. Pp. 18–24.

REFERENCES:

1. Bezzubko B.I. (2013) Otsinka rozvytku stratehichnoho planuvannia mist v Ukraini [Assessment of the development of strategic planning of cities in Ukraine]. *Economic Bulletin of the KPI*, 2013, no. 32. Available at: http://economy.kpi.ua/uk/node/449 (accessed 15 August 2019).

2. Pakulina A.A., Pakulin S.L. (2016) Upravlinnia stalym rozvytkom suchasnoho pidpryiemstva [Management of sustainable development of a modern enterprise]. *Traektoriâ Nauki* [Path of Science] (electronic journal), no. 3(8). Available at: http://pathofscience.org/index.php/ps/article/view/50 (accessed 15 August 2019).

3. Shutiak S. (2017) *Stratehichna ekolohichna otsinka: mozhlyvosti dlia hromadskosti* [Strategic environmental assessment: opportunities for the public]. Lviv: Manuscript. (in Ukrainian)

4. Feklistova I.S., Pakulin S.L., Pakulina A.A., Pakulina, H.S. (2019) Sustainable development of the economic base of cities in modern conditions. Proceedings of the *Scientific achievements of Europe*: *IX International scientific conference (United Kingdom, Edinburgh, Mar 9, 2019),* London: SI Universum, pp. 23–32.

5. Feklistova I.S., Pakulin S.L., 5. Pakulina A.A., Pakulina, H.S. (2019) Improvement of public-private partnership as a factor of sustainable development of territories. Proceedings of the *Universum View 12: international scientific-practical conference (Ukraine, Lviv, January 5, 2019)*, Vinnitsa: LLC "Nylan-LTD", pp. 115–125.

6. Pakulin S.L., Feklistova I.S., A.A. Pakulina, H.S. (2018) Resource support of sustainable socio-economic regional development. Proceedings of the *Theoretical achievements for practice: XXVIII International scientific conference (USA, Morrisville, Sept 22, 2018),* Morrisville: Lulu Press., pp. 29–35.

7. Pakulin S.L., Feklistova I.S., Pakulina A.A., Pakulina, H.S. (2019) Strengthening public-private partnership as a factor of sustainable regional development. Proceedings of the *Universum View 12: international scientific-practical conference (Ukraine, Lviv, January 5, 2019)*, Vinnitsa: LLC "Nylan-LTD", pp. 33–37.

8. Pakulin S.L., Feklistova I.S., Pakulina A.A., Pakulina, H.S. (2019) Sustainable development of the regional social complex. Proceedings of the *Universum View 13: international scientific-practical conference (Ukraine, Rivne, January 19, 2019)*, Vinnitsa: LLC "Nylan-LTD", pp. 11–17.

9. Tsypkin Y.A., Pakulin S.L., Feklistova I.S. (2018) The implementation of the strategy of sustainable development of the social sphere. Proceedings of the *Innovations in modern world"*: *VII International scientific conference (United Kingdom, London, June 1, 2018),* London: SI Universum, pp. 18–24.

Pakulina Alevtyna
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economics
Kharkiv National University of Civil Engineering and Architecture
Belichenko Anzhelika
Student
Kharkiv National University of Civil Engineering and Architecture
Pakulina Hanna
Postgraduate Student
Kharkiv National University of Civil Engineering and Architecture

REGIONAL PROGRAMMES AS A MEANS OF LINKING ECONOMIC, SOCIAL AND ENVIRONMENTAL DEVELOPMENT OBJECTIVES OF THE TERRITORY

The purpose of the article. In the article the authors substantiate the important role of regional programs as a means of linking economic, social and environmental development goals of the territory.

Methodology. The author uses a variety of methodological tools. The tools include methods of analysis, generalization, design, statistical methods.

Results. Aggravation of environmental problems requires regionalization of environmental policy, regulation and management of natural resources in the long term. Currently, the need to develop an effective strategy for environmental protection in the region is being actualized. Environmental consequences of economic activity arise and manifest themselves in a particular area. The local nature of anthropogenic impact on the processes of reproduction of natural resources and the state of the environment require the search for ways to effectively solve environmental problems, taking into account the characteristics of natural factors and conditions of the territory. It is necessary to analyze the specifics of the production and spatial structure of the regional production complex. The development of the environmental strategy provides for the definition of the environmental mission of the region and its ecological image of the future. When developing the strategy, priority environmental goals and objectives are selected. These tasks are then detailed in specific environmental programs. Further, the mechanism of their implementation is developed, the analysis and evaluation of the results and consequences of the implementation of programs are carried out. At the same time, the ecological mission of the region and its ecological image of the future are based on the analysis of internal and external factors that affect the formation of the ecological situation in the region. Further opportunities and threats for ensuring ecological safety of development of regional economy and habitat of people are revealed. The authors consider the regional environmental program as the main tool for planning, forecasting and practical implementation of regional environmental policy. The regional environmental programme facilitates the coordination of environmental activities in the region. Regional programs are developed within the framework of long-term forecasting and include strategic interests of Ukraine.

Practical implications. The conditions of implementation of the environmental strategy in the region and the problems of creating economic tools to stimulate environmental protection measures, modern legal support of environmental policy are analyzed. The authors identify the features of financing environmental activities in Ukraine and explore innovative aspects of environmental safety of the national economy.

Value/originality. The researchers revealed the place of the ecological subsystem in the structure of programs of socio-economic development of the region, analyzed the basic methodological and methodical bases of formation of the strategy of environmental protection in the region. The authors scientifically justified the choice of strategic directions of environmental activities in the region, which provide the formation of a real trend of gradual improvement of the environmental situation. The recommendations on improving the management mechanism of the regional ecological and economic system are substantiated.

СИСТЕМНІ КОНЦЕПТИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РЕСУРСУ СТРУКТУРНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

SYSTEM CONCEPT OF REALIZATION OF INVESTMENT RESOURCE OF STRUCTURAL MODERNIZATION OF ECONOMY

УДК 330.322:342.1
https://doi.org/10.32843/infrastruct34-9

Сакун О.С.
к.е.н., доцент кафедри
бухгалтерського обліку,
оподаткування та аудиту
Чернігівський національний
технологічний університет

У статті запропоновано систему формування та подальшої реалізації інвестиційного ресурсу як ключового фактору структурної модернізації економіки країни. Запропоновано концепцію реалізації інвестиційного ресурсу структурної модернізації економіки, охарактеризовано її основні складові. Доведено необхідність створення інвестиційної платформи реалізації інвестиційного ресурсу структурної модернізації економіки як підґрунтя для досягнення найбільшого економічного ефекту від інвестиційного забезпечення структурних перетворень. Основними підсистемами платформи повинні стати інституційне середовище, організаційно-правова сфера, соціальна сфера, фінансове середовище, господарське середовище. Розроблено модель платформи інвестиційного ресурсу структурної модернізації економіки та алгоритм її реалізації. На основі зазначеної моделі інвестиційної платформи доцільною є побудова системи забезпечення формування та реалізації інвестиційного ресурсу структурної модернізації економіки України.
Ключові слова: *інвестиції, інвестиційний ресурс, інвестиційна платформа, національна економіка, структурна модернізація економіки.*

В статье предложена система формирования и дальнейшей реализации инвестиционного ресурса как ключевого фактора структурной модернизации экономики страны. Предложена концепция реализации инвестиционного ресурса структурной модернизации экономики, охарактеризованы ее основные составляющие. Доказана необходимость создания инвестиционной платформы реализации инвестиционного ресурса структурной модернизации экономики как основы для достижения наибольшего экономического эффекта от инвестиционного обеспечения структурных преобразований. Основными подсистемами платформы должны стать институционная среда, организационно-правовая сфера, социальная сфера, финансовая среда, хозяйственная среда. Разработаны модель платформы инвестиционного ресурса структурной модернизации экономики и алгоритм ее реализации. На основе указанной модели инвестиционной платформы целесообразным является построение системы обеспечения формирования и реализации инвестиционного ресурса структурной модернизации экономики Украины.
Ключевые слова: *инвестиции, инвестиционный ресурс, инвестиционная платформа, национальная экономика, структурная модернизация экономики.*

The system of forming and further realization of investment resource as a key factor of structural modernization of economy of country is proposed in the article. The conception of realization of investment resource of structural modernization of economy is offered and described its basic constituents. The necessity of creation of investment platform of realization of investment resource of structural modernization of economy as soil is well-proven for the achievement of most economic effect from the investment providing of structural transformations. The basic subsystems of platform must become: institutional sphere, organizationally legal sphere, social sphere, financial sphere, economic field. The investment resource of structural modernization of economy should be understood as the system of specific elements, which is able to provide the organization of managed control system. It is presented as an aggregate of financial, material and technical, intellectual and informatively legal elements which a national economy has in the order and which are used for providing of investment development of country. Offered definition will enable completer and more expressly to engulf essence and terms of realization of investment development in the context of structural modernization of economy of the country. The model of platform of investment resource of structural modernization of economy and algorithm of its realization is developed. On the basis of the noted model of investment platform expedient is a construction of the system of providing of forming and realization of investment resource of structural modernization of economy of Ukraine. On providing of modernization of economy of country reverse intercommunications have a fundamental influence between forming of investment resource, enterprise sector, public institutes and actions of public authorities, in relation to initiator and realization of structural changes in the economy of country. On this basis the well-proven necessity of development of mechanism of structural modernization of economy of country, that allows to carry out effective mobilization it financial, scientifically technological and organizationally economic backlogs with the purpose of providing the dynamic ascending the vector of economic development in the conditions of decision of tasks modernization.
Key words: *investments, investment resource, investment platform, national economy, structural modernization of economy.*

Постановка проблеми. Україна перебуває перед об'єктивною необхідністю активізації створення конкурентоздатних господарських систем, модернізації та реконструкції діючих господарських структур, забезпечення диверсифікації капіталу підприємств щодо інноваційно орієнтованих структурних перетворень.

З огляду на це визначення логічним є твердження про відповідну роль інвестиційного ресурсу структурної модернізації економіки. Під інвестиційним ресурсом структурної модернізації економіки розуміємо систему специфічних елементів, яка здатна забезпечувати самоорганізацію регульованої системи управління.

Саме такою узгодженою взаємодією взаємо обумовлюється ефект синергії, що визначає роль та місце інвестиційного ресурсу в управлінні інноваційним розвитком економіки в контексті інноватики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання трактування інвестиційного ресурсу та його ролі в розвитку інноваційних процесів висвітлені в працях таких вітчизняних та закордонних вчених, як І.А. Бланк [1], М.І. Бондар [2], Ю.Н. Воробйов, О.Н. Воробйова [3], А.П. Дука [4], О.О. Клокар [5], І.М. Кобушко [6], Т.В. Майорова [7], А.В. Череп [8], Й. Шумпетер [9]. Питанням сутнісного наповнення та функціональної складової

інвестиційного ресурсу присвячено чимало праць вітчизняних та зарубіжних науковців, проте невирішеною залишається деталізація процесу реалізації інвестиційного ресурсу, тим більше в контексті структурної модернізації економіки.

Постановка завдання. Метою статті є науково-практична концептуалізація процесу формування інвестиційного ресурсу структурної модернізації економіки України в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під інвестиційним ресурсом структурної модернізації економіки розуміємо систему специфічних елементів, яка здатна забезпечувати самоорганізацію регульованої системи управління. Він представлений як сукупність фінансових, матеріально-технічних, інтелектуальних та інформаційно-правових елементів, які має у своєму розпорядженні національна економіка та які використовуються для забезпечення інвестиційного розвитку країни. Запропонована дефініція дасть змогу повніше й чіткіше охоплювати сутність та умови реалізації інвестиційного розвитку в контексті структурної модернізації економіки країни.

Фундаментальний вплив на забезпечення модернізації економіки країни мають зворотні взаємозв'язки між формуванням інвестиційного ресурсу, підприємницьким сектором, публічними інститутами та діями органів державної влади щодо ініціації та реалізації структурних зрушень в економіці країни. На цій основі доведена необхідність розроблення механізму структурної модернізації економіки країни, що дає змогу здійснити ефективну мобілізацію її фінансових, науково-технологічних та організаційно-економічних резервів задля забезпечення динамічного висхідного вектору економічного розвитку в умовах вирішення завдань модернізації (рис. 1, 2).

З огляду на це запропоновано поняття «механізм реалізації структурної модернізації економіки», під яким слід розуміти систему заходів нормативного та регулятивного характеру, вжиття яких здійснюється суб'єктами структурної політики держави шляхом використання відповідних інструментів задля забезпечення взаємозв'язку між її елементами та їхнього впливу на інвестиційний розвиток країни.

Для більш чіткої побудови механізму реалізації інвестиційного ресурсу структурної модернізації економіки важливим є визначення ключових векторів та кінцевої мети як результату структурних перетворень (рис. 2).

Визначено концептуальні основи конструктивістської парадигми структурних перетворень через визначення основними імперативами гуманізацію технологій, розвиток інвестиційних кластерів, екологізацію суспільства, інтеграцію у глобальний інвестиційний простір, формування податкових преференцій, що, на відміну від наявних, визначають основні напрями світового інвестиційного розвитку та розширюють просторові межі поширення технологічних укладів і сприяють синхронізації структурних зрушень на основі ідентифікації напрямів формування інвестиційного ресурсу України в перспективі (рис. 3).

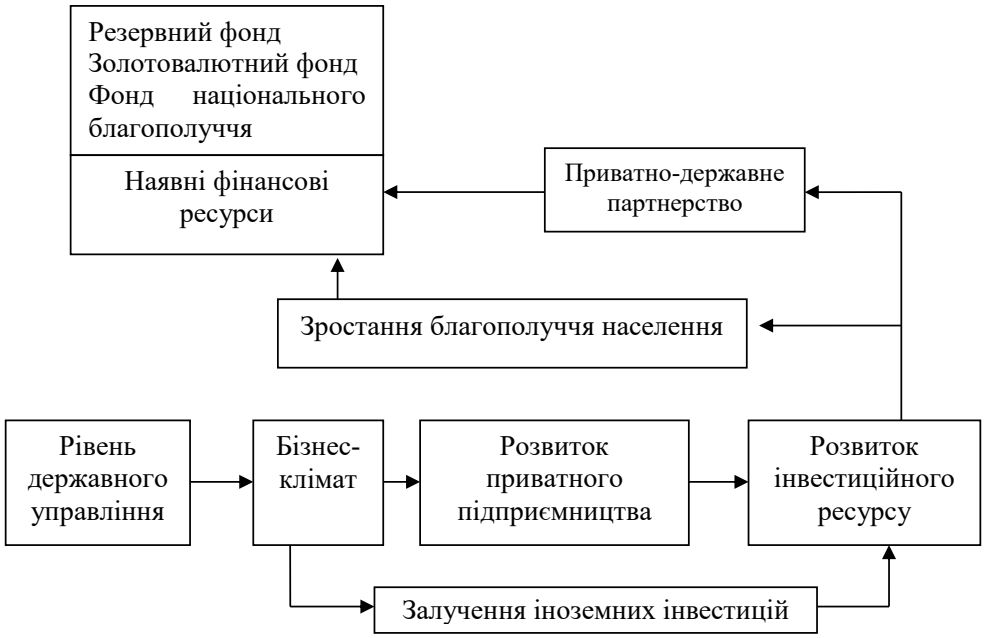


Рис. 1. Фінансові та організаційні ресурси, що визначають рівень інвестиційного ресурсу та конкурентної сфери, а також національної безпеки економіки

Джерело: складено автором

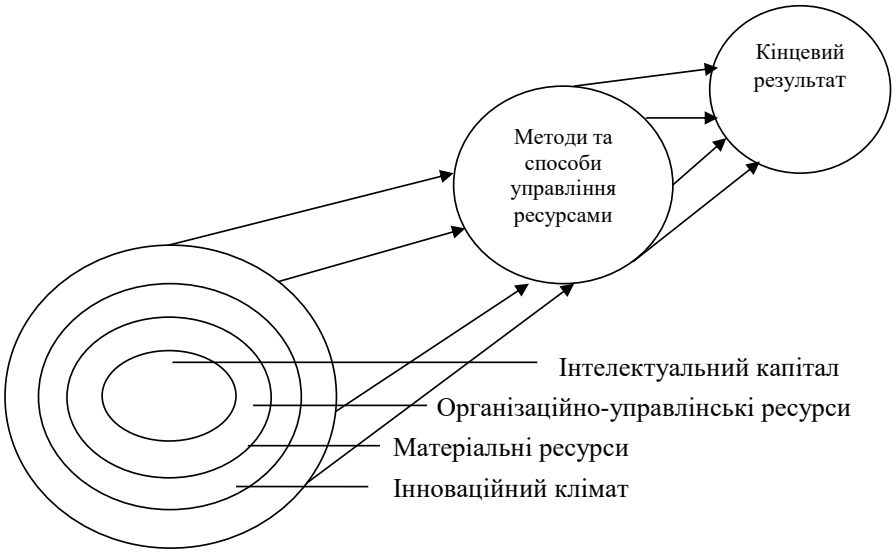


Рис. 2. Вектори реалізації інвестиційного ресурсу соціально-економічної системи в процесі досягнення кінцевого економічного результату

Джерело: складено автором

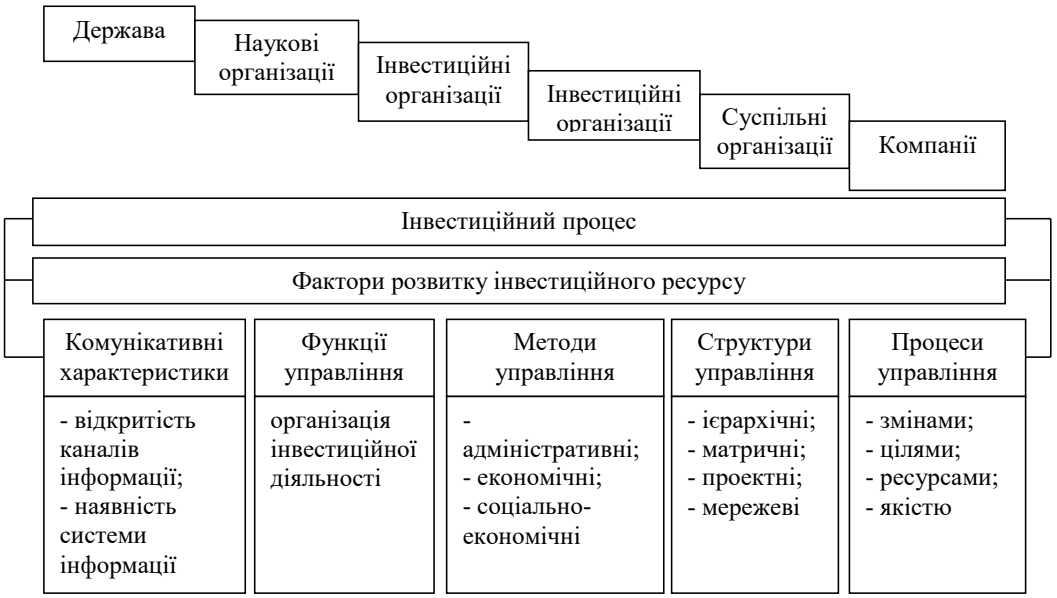


Рис. 3. Середовище формування та реалізації інвестиційного ресурсу структурної модернізації економіки

Джерело: розроблено автором

Виходячи з наведених напрямів реалізації, доцільним вважаємо визначення концептуальних основ конструктивістської парадигми структурних перетворень через визначення основними імперативами гуманізації технологій, розвиток інвестиційних кластерів, екологізації суспільства, інтеграції в глобальний інвестиційний простір, формування податкових преференцій, що, на відміну від наявних, визначають основні напрями світового інвестиційного розвитку та розширюють просторові межі поширення технологічних укладів і сприяють синхронізації структурних зрушень на основі ідентифікації напрямів формування інвестиційного ресурсу України в перспективі (рис. 4).

У рамках наведеної науково-практичної концептуалізації були систематизовані теоретико-методологічні положення, що дало змогу розробити алгоритм реалізації моделі інвестиційної платформи інвестиційного ресурсу структурної модернізації економіки (рис. 5).

Функціонування інвестиційної платформи має реалізуватись через окремі підсистеми, такі як:

Рис. 4. Концепція реалізації інвестиційного ресурсу структурної модернізації економіки

Джерело: складено автором

1) підсистема інституційного середовища, що передбачає сукупність основоположних політичних, соціальних, юридичних та економічних правил, що визначають рамки поведінки суб'єктів інвестиційного процесу й утворюють базис та умови для інноваційного розвитку національної економіки;

2) організаційно-правова сфера інвестиційної платформи інноваційного розвитку економіки, яку можна охарактеризувати як систему методів та правил правового характеру й заснованих на них механізмів та процесів інноваційно-інвестиційного характеру в контексті розвитку національної економіки;

3) соціальна сфера інвестиційної платформи, що має комплекс соціально-економічних завдань, пов'язаних із досягненням стабільності функціонування, економічного зростання, високого рівня конкурентоспроможності об'єктів соціальної сфери як важливої умови інноваційного розвитку економіки;

4) фінансове середовище, що є набором фінансових інститутів банківської та парабанківської систем, а також механізмом їх взаємодії в процесі перерозподілу тимчасово вільних грошових коштів у вигляді інвестиційного капіталу;

5) господарське середовище, що містить систему взаємодії суб'єктів господарювання, які є

Рис. 5. Модель інвестиційної платформи реалізації інвестиційного ресурсу структурної модернізації економіки

Джерело: розроблено автором

Рис. 6. Блок-схема структури системи забезпечення формування й реалізації інвестиційного ресурсу структурної модернізації економіки України

Джерело: розроблено автором

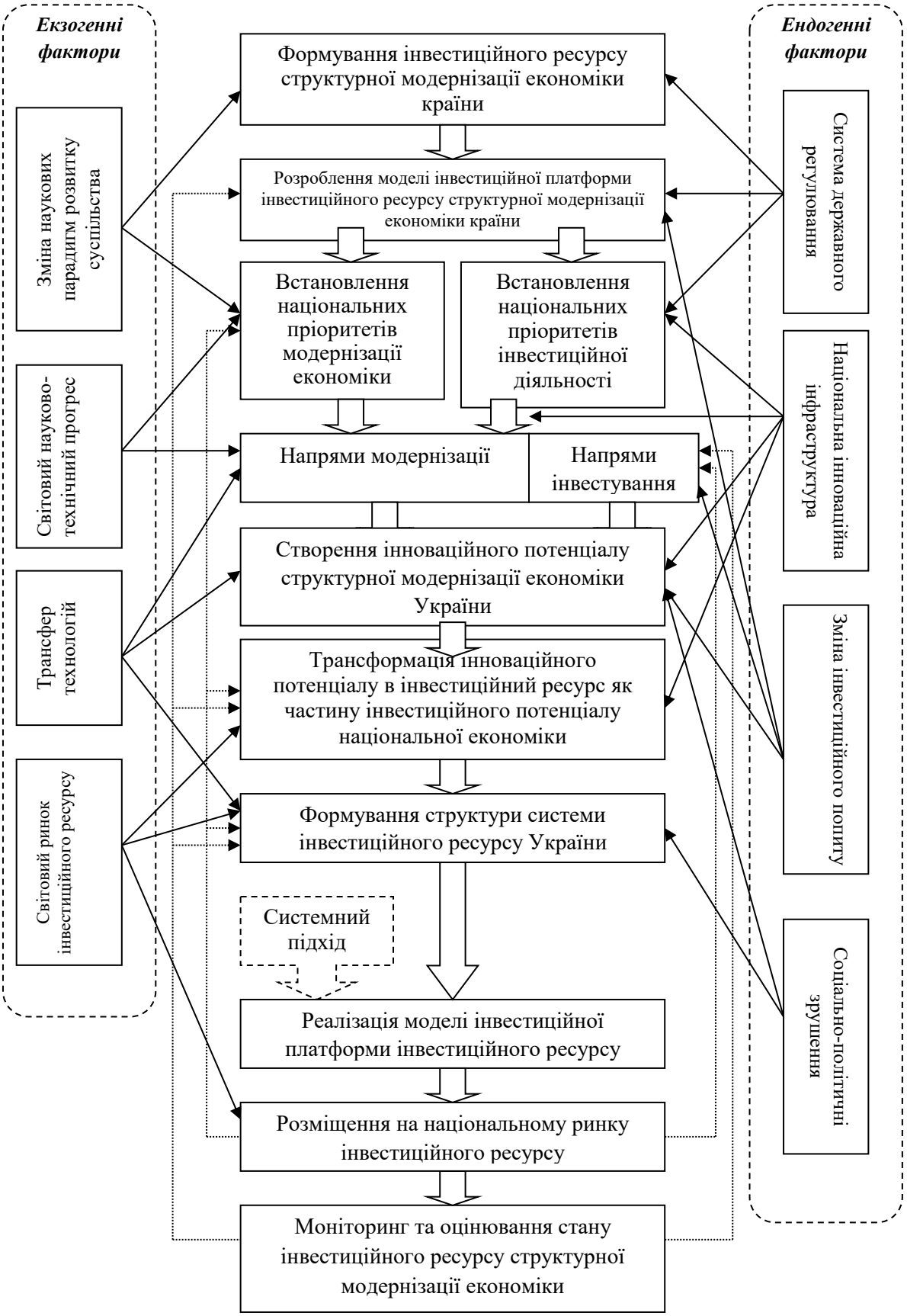


Рис. 7. Алгоритм формування інвестиційного ресурсу структурної модернізації економіки

Джерело: розроблено автором

учасниками інвестиційного процесу, спрямованого на інноваційний розвиток національної економіки.

На основі зображеної моделі інвестиційної платформи доцільною є побудова системи забезпечення формування й реалізації інвестиційного ресурсу структурної модернізації економіки України (рис. 6).

Деталізація зазначених підсистем та їх призначення дали змогу розробити алгоритм формування інвестиційного ресурсу структурної модернізації економіки України, діалектика якого зумовлена потребою розроблення моделі інвестиційної платформи інвестиційного ресурсу структурної модернізації економіки країни на основі встановлення національних пріоритетів модернізації економіки та національних пріоритетів інвестиційної діяльності (рис. 7).

У рамках науково-практичної концептуалізації систематизовані теоретико-методологічні положення, що дало змогу розробити алгоритм реалізації моделі інвестиційної платформи інвестиційного ресурсу структурної модернізації економіки.

Висновки з проведеного дослідження. Україна перебуває перед об'єктивною необхідністю

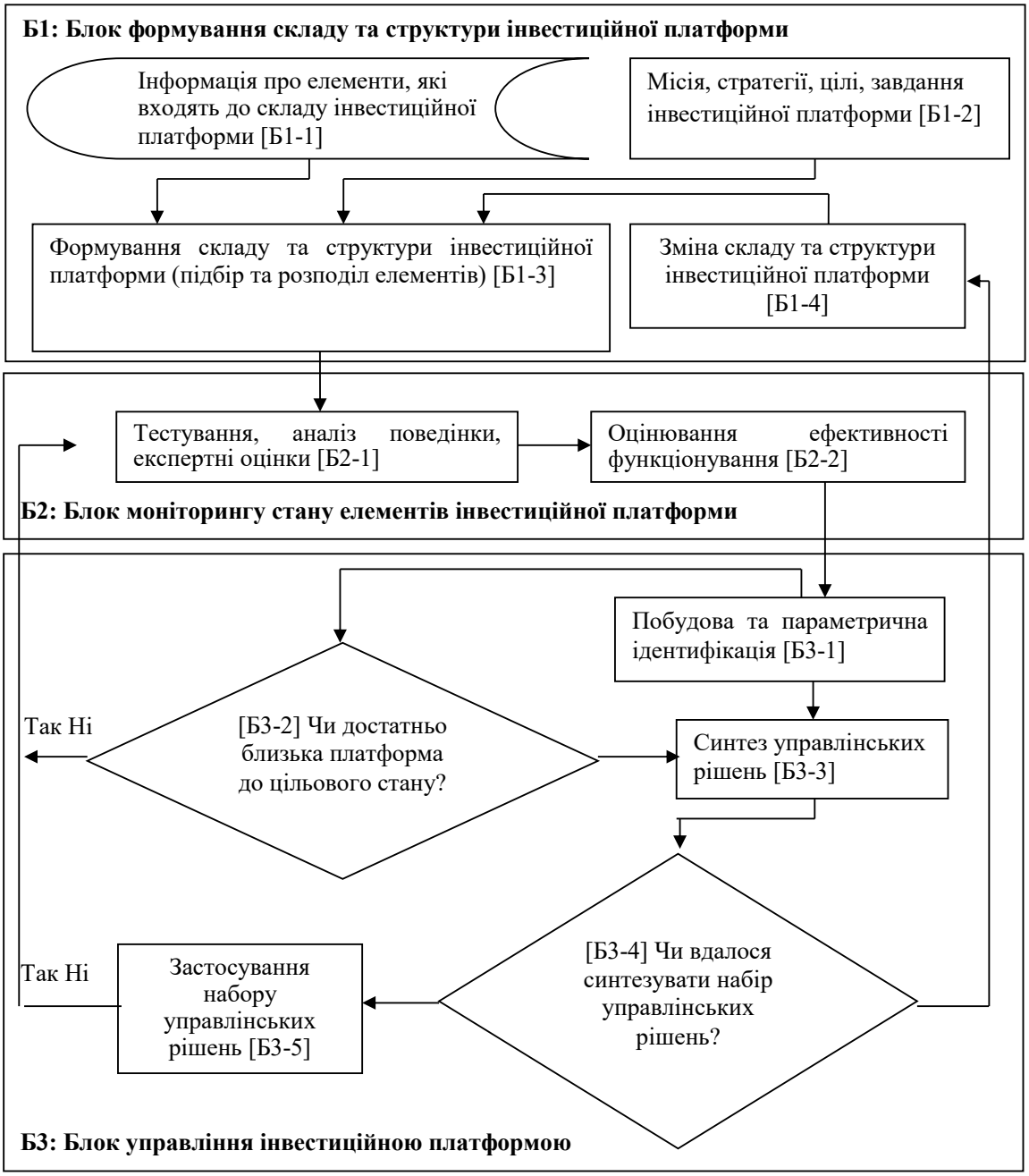


Рис. 8. Алгоритм реалізації моделі інвестиційної платформи інвестиційного ресурсу структурної модернізації економіки

Джерело: складено автором

активізації створення конкурентоздатних господарських систем, модернізації та реконструкції діючих господарських структур, забезпечення диверсифікації капіталу підприємств щодо інноваційно орієнтованих структурних перетворень. Ефектним джерелом матеріального забезпечення та стимулом таких перетворень може стати інвестиційний ресурс.

Для отримання належного ефекту щодо інноваційних перетворень доцільно створити інвестиційну платформу реалізації інвестиційного ресурсу структурної модернізації економіки, що є сукупністю елементів, яка здатна забезпечити самоорганізацію системи управління інноваційним розвитком економіки і за допомогою синергетичного ефекту забезпечує злагоджену роботу системи управління та модернізації економіки.

Розроблено алгоритм формування інвестиційного ресурсу структурної модернізації економіки України, діалектика якого зумовлена потребою розроблення моделі інвестиційної платформи інвестиційного ресурсу структурної модернізації економіки країни на основі встановлення національних пріоритетів модернізації економіки та національних пріоритетів інвестиційної діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк І.А. Інвестиційний менеджмент: навчальний курс. 2-ге вид., перероб. і доп. Київ : Ельга, Ніка-Центр, 2006. 552 с.

2. Бондар М.І. Інвестиції та джерела фінансування інвестиційних ресурсів в обліку. *Фінанси, облік і аудит*. 2010. № 15. С. 220–227.

3. Воробйов Ю.Н. Інвестування : навчальний посібник для вузів. Сімферополь : Таврія, 2004. 340 с.

4. Дука А.П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування : навчальний посібник. Київ : Каравела, 2007. 424 с.

5. Клокар О.О. Формування інвестиційних ресурсів агропромислового виробництва. *Економіка АПК*. 2012. № 10. С. 90–95.

6. Кобушко І.М. Стратегія розвитку інвестиційного ринку: теоретичні засади та вітчизняні реалії : монографія. Суми : Сумський державний університет, 2012. 517 с.

7. Майорова Т.В. Формування інвестиційних ресурсів в Україні. *Фінанси, облік і аудит*. 2010. № 15. С. 122–132.

8. Череп А.В. Інвестознавство : підручник. Київ : Кондор, 2006. 398 с.

9. Шумпетер Й. Теория экономического развития, исследования предпринимательской прибыли, капитала и цикла конъюнктуры. Москва : Прогресс, 1982. 455 с.

REFERENCES:

1. Blank I.A. (2006). *Investytsiinyi menedzhment: nachalnyi kurs [Investment management: initial course]*. 2-he vyd., pererob. i dop. K. : Elha, Nyka-Tsentr. 552 s. [in Ukrainian].

2. Bondar M.I. (2010). Investytsii ta dzherela finansuvannia investytsiinykh resursiv v obliku [Investments and sourcings investment resources are in an account]. *Finansy, oblik i audyt – Finances, account and audit*, 15, 220–227 [in Ukrainian].

3. Vorobiov Yu.N. (2004). *Investuvannia: navch. pos. dlia vuziv [Investing: train aid for the institutes]*. Simferopol : Tavriia [in Ukrainian].

4. Duka A.P. (2007). *Teoriia ta praktyka investytsiinoi diialnosti. Investuvannia: navch. posib [Theory and practice of investment activity. Investing: train aid]*, K. : Karavela [in Ukrainian].

5. Klokar O.O. (2012). Formuvannia investytsiinykh resursiv ahropromyslovoho vyrobnytstva [Forming of investment resources of agroindustrial production]. *Ekonomika APK – Economy of agroindustrial complex*, 10, 90–95 [in Ukrainian].

6. Kobushko I.M. (2012). *Stratehiia rozvytku investytsiinoho rynku: teoretychni zasady ta vitchyzniani realii : monohrafiia [Strategy of investment market development: theoretical principles and domestic realities : monograph]*. Sumy : Sumskyi derzhavnyi universytet [in Ukrainian].

7. Maiorova T.V. (2010). Formuvannia investytsiinykh resursiv v Ukraini [Forming of investment resources is in Ukraine]. *Finansy, oblik i audyt – Finances, account and audit*, 15, 122–132 [in Ukrainian].

8. Cherep A.V. (2012). *Investoznavstvo : pidruchnyk [Investment : textbook]*. K. : Kondor [in Ukrainian].

9. Shumpeter J. (1982). *Teorija jekonomicheskogo razvitija, issledovanija predprinimatel'skoj pribyli, kapitala i cikla konjunktury [Theory of economic development, researches of enterprise income, capital and cycle of the state of affairs]*. M. : Progress [in Russian].

Sakun Oleksandra
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Accounting, Taxation and Audit
Chernihiv National University of Technology

SYSTEM CONCEPT OF REALIZATION OF INVESTMENT RESOURCE OF STRUCTURAL MODERNIZATION OF ECONOMY

The purpose of the article. The financial crisis played the role of catalyst of modernization for Ukraine, impelling to the awareness – both at the level of public consciousness and domestic politics – necessity of change of model of economic development on the basis of paradigm of high-quality modernization of country on innovative principles. The investment resource has the ponderable role in providing of effective realization of modernization reforms. Forming of investment resource is the fundamental parameter of reproductive process, which determines possibilities of update of the fixed assets, realization of structural reforms, forming of base of steady long-term development of economy.

Methodology. The question of the essence filling and functional constituent of investment resource is devote quite a bit labour of domestic and foreign research workers, however unsolved is working out in detail of process of realization of investment resource the more so in the context of structural modernization of economy.

Results. The primary objective of this work is to make the conceptualization of forming of investment resource of structural modernization of economy of Ukraine in modern terms.

The investment resource of structural modernization of economy should be understood as the system of specific elements, which is able to provide the organization of managed control system. It is presented as an aggregate of financial, material and technical, intellectual and informatively legal elements which a national economy has in the order and which are used for providing of investment development of country. Offered definition will enable completer and more expressly to engulf essence and terms of realization of investment development in the context of structural modernization of economy of the country.

Practical implications. On providing of modernization of economy of country reverse intercommunications have a fundamental influence between forming of investment resource, enterprise sector, public institutes and actions of public authorities, in relation to initiator and realization of structural changes in the economy of country. On this basis the well-proven necessity of development of mechanism of structural modernization of economy of country, that allows to carry out effective mobilization it financial, scientifically technological and organizationally economic backlogs with the purpose of providing the dynamic ascending the vector of economic development in the conditions of decision of tasks modernization.

Value/originality. On providing of modernization of economy of country reverse intercommunications have a fundamental influence between forming of investment resource, enterprise sector, public institutes and actions of public authorities, in relation to initiator and realization of structural changes in the economy of country. On this basis the well-proven necessity of development of mechanism of structural modernization of economy of country, that allows to carry out effective mobilization it financial, scientifically technological and organizationally economic backlogs with the purpose of providing the dynamic ascending the vector of economic development in the conditions of decision of tasks modernization.

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

РОЗРОБЛЕННЯ ПЛАНУВАННЯ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

DEVELOPMENT OF PLANNING IN THE SYSTEM OF FINANCIAL MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

УДК 658.14
https://doi.org/10.32843/infrastruct34-10

Бабич Д.В.
д.е.н., професор,
професор кафедри менеджменту
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету
Тюріна Д.М.
к.п.н., доцент,
доцент кафедри обліку, аудиту
та економічного аналізу
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету
Кібенко Я.Ю.
студентка
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Стаття присвячена розгляду актуальної проблеми фінансового планування як основного елементу управління фінансами в умовах сучасної економіки. Визначено значення і переваги планування в роботі підприємства. Відображено основні функції фінансового планування. Також у статті розглянуті теоретичні аспекти фінансового планування і його проблематика для українських підприємств. Виділено основні види планування: поточне і стратегічне. Перераховано методи, що використовуються в поточному фінансовому плануванні. Проаналізовано методи та моделі, що використовуються в стратегічному фінансовому плануванні, а також виділені їхні недоліки. З метою вдосконалення фінансової політики надані рекомендації до розроблення системи стратегічного планування. Зроблені висновки, що від належної організації фінансового планування докорінно залежить благополуччя не тільки одного підприємства, але і всієї країни. Найбільш об'єктивне і точне фінансове прогнозування є запорукою успіху впровадження та виконання прийнятих методик і управлінських рішень.

Ключові слова: *планування, фінансове планування, методи планування, стратегічне фінансове планування, фінанси, фінансовий менеджмент.*

Статья посвящена рассмотрению актуальной проблемы финансового планирования как основного элемента управления финансами в условиях современной экономики. Определены значение и преимущества планирования в работе предприятия. Отражены основные функции финансового планирования. Также в статье рассмотрены теоретические аспекты финансового планирования и его проблематика для украинских предприятий. Выделены основные виды планирования: текущее и стратегическое. Перечислены методы, которые используют в текущем финансовом планировании. Проанализированы методы и модели, которые используют в стратегическом финансовом планировании, а также выделены их недостатки. С целью совершенствования финансовой политики даны рекомендации к разработке системы стратегического планирования. Сделаны выводы, что от надлежащей организации финансового планирования в корне зависит благополучие не только одного предприятия, но и всей страны. Наиболее объективное и точное финансовое прогнозирование является залогом успеха внедрение и выполнение принятых методик и управленческих решений.

Ключевые слова: *планирование, финансовое планирование, методы планирования, стратегическое финансовое планирование, финансы, финансовый менеджмент.*

The article is devoted to the consideration of the urgent problem of financial planning as the main element of financial management in the modern economy. We determined the significance and advantages of planning in the enterprise. The main functions of financial planning are reflected. The article also discusses the theoretical aspects of financial planning and its problems for Ukrainian enterprises. Highlighted the main types of planning: current and strategic. The methods that are used in current financial planning are listed. The methods and models that are used in strategic financial planning are analyzed, and their disadvantages are highlighted. In order to improve financial policy, recommendations are given for the development of a strategic planning system. In the course of financial planning, each organization comprehensively evaluates its financial condition, determines the possibility of increasing financial resources and identifies areas for their most effective use. Financial planning is carried out on the basis of the analysis of information on the finances of an economic entity obtained from accounting, statistical and management reporting. In a market economy, the importance and relevance of financial planning increases significantly. The most objective and accurate financial forecasting is the key to the success of the implementation and implementation of accepted methods and management decisions. A business cannot rely on prosperity without developing financial plans and monitoring their implementation. Therefore, in developed countries, planning is one of the most important tools for regulating the economy. It is concluded that the well-being of not only one enterprise, but the whole country as a whole, fundamentally depends on the proper organization of financial planning. The most objective and accurate financial forecasting is the key to success in the implementation and implementation of accepted methods and managerial decisions. Paying more attention to financial planning, it is possible to achieve the strengthening of the financial stability of the enterprise, provided that the budgeted volumes of operating and investment activities on the basis of financial stability.

Key words: *planning, financial planning, planning methods, strategic financial planning, finance, financial management.*

Постановка проблеми. В умовах сучасної економічної ситуації підприємницька діяльність стикається із впливом окремих фундаментальних факторів, що призводять до дестабілізації і високої волатильності ринкової кон'юнктури. У зв'язку з цим такі основні бізнес-процеси, як фінансове планування і бюджетування компанії, стають неефективними і потребують удосконалення своєї системи. Але, незважаючи на благі цілі вдосконалення системи фінансового планування, менеджмент підприємства стикається з окремими проблемами, причиною чого є процеси будь-якого характеру.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорія, методологія та практика фінансового планування постійно перебувають у колі основних проблем фахових наукових досліджень.

Теоретичні та методологічні аспекти фінансового планування у діяльності підприємств розгля-

дають у своїх працях М.Д. Бердинець, Т.Г. Васильців, Т.О. Ілляшенко, В.В. Круш, М.В. Скобенко, А.В. Сурженко, А.А. Фастовець та багато інших.

Крім того, питанням вивчення аспектів фінансового планування приділили увагу такі зарубіжні економісти, як І.А. Бланк, Б. Коласса, Ж. Перар, А. Фалуді, Д. Хан, Д.К. Шим, Д.Г. Сігел, Е. Хелферт тощо.

Дослідження сутності фінансового планування показало, що досі у працях науковців залишається не досить висвітленим та навіть суперечливим питання сутнісної характеристики планування у системі фінансового управління підприємством.

Постановка завдання. Мета статті полягає в узагальненні і систематизації наукової літератури, що розкриває сутність, мету, завдання, методи та моделі, принципи та функції фінансового планування та формування цілісного уявлення про фінансове планування в системі менеджменту підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як на малих, так і на великих підприємствах є висока потреба в ефективному фінансовому плануванні, але, як правило, вона є доступною для тих підприємств, що володіють значними коштами для залучення висококваліфікованих фахівців, які здатні вести масштабну планову роботу. Одним із найбільш затребуваних і перспективних напрямів удосконалення фінансового менеджменту сьогодні є підвищення якості системи фінансового планування на підприємстві.

Вивчивши різні підходи до визначення поняття «фінансове планування», можна дійти висновку, що це влучний вислів усіх планованих показників і результатів, наведених у фінансових термінах. З його допомогою керівництво компанії зіставляє витрати і результати за планований період і його окремі тимчасові порядки. Крім того, наявність фінансового планування передбачає використання подальшого контролю, коригування та дотримання фінансового плану, що перетворює його в управлінську технологію.

Фінансове планування спрямоване на досягнення таких цілей [4, с. 181]:

1) визначення обсягу передбачуваних надходжень грошових коштів на рахунки компанії;

2) визначення можливостей реалізації готової продукції з урахуванням договорів, що укладаються, й економічної кон'юнктури ринку;

3) визначення й обґрунтування передбачуваних витрат господарської діяльності;

4) встановлення раціональних пропорцій під час розподілу коштів;

5) визначення фінансової ефективності окремих структур компанії за допомогою прогнозування майбутніх результатів.

Зважаючи на наявність суб'єктивної оцінки під час складання фінансового плану та нестабільного середовища функціонування підприємства, фінансове планування стикається з численними труднощами. Основні проблеми такого процесу можна розділити на дві ключові групи:

1) проблеми ефективності та точності, серед яких, наприклад, більш високий рівень фактичних витрат, ніж під час планування, тощо;

2) проблеми організаційного характеру, серед яких – кадрове та інформаційне забезпечення. Прикладом може бути взаємозв'язок бухгалтерії компанії з іншими підрозділами, коли останні не надають всю необхідну інформацію першим, що впливає на процес фінансового планування.

Крім цього, для українських підприємств характерні такі додаткові проблеми щодо функціонування системи фінансового планування [2; 3]:

1) нереалістичність сформованих фінансових планів, насамперед показників прибутковості і результативності виробництва;

2) відсутність оперативності під час складання фінансових планів;

3) відсутність автоматизації управлінського і фінансового обліку;

4) висока ступінь ринкової невизначеності в українській економіці;

5) відірваність стратегічного планування від оперативного і поточного;

6) відсутність чітких внутрішніх стандартів складання планів.

Під час розгляду діяльності підприємств виділяють три основних види фінансового планування (за строками): оперативне – менше 1 року, як правило, за кварталами або місяцями, поточне – в межах одного року, стратегічне – від 2 до 5 років.

Оперативне фінансове планування в деяких джерелах розглядається як вид короткострокового планування. Воно призначене для управління рухом грошових потоків, що дає змогу в кінцевому рахунку підтримувати стійку платоспроможність підприємства. Також оперативне фінансове планування є інструментом, за допомогою якого ведеться моніторинг стану оборотних коштів підприємства та управління джерелами фінансування. Оперативне фінансове планування передбачає насамперед складання і подальше виконання платіжного календаря, касового і кредитного планів.

Поточне фінансове планування – це планування всіх доходів і витрат для забезпечення розвитку бізнесу організації на звітний період – як правило, протягом 1 року.

Стратегічне фінансове планування – це процес вибору довгострокових цілей організації і способу їх найкращого досягнення. За допомогою стратегічного планування визначаються ключові фінансові показники, темпи виробництва, зростання бізнесу, що є головною формою реалізації стратегії розвитку.

Під час фінансового планування застосовуються такі методи:

1. Метод екстраполяції.
2. Метод терміну оборотності.

3. Метод бюджету грошових коштів.
4. Метод попередніх (прогнозних) балансів.
5. Розрахунково-аналітичний метод.
6. Нормативний метод.
7. Балансовий метод.
8. Методи математичного моделювання.

Незважаючи на наявність великої кількості методів, ефективність їх використання не завжди висока, оскільки вони можуть не відображати будь-яких проблем сучасної української економіки. Щодо особливих або нещодавно виниклих проблем застосовуються комплексні методи, однак їх застосування у плануванні обмежене через те, що кожному підрозділу організації потрібно акцентувати увагу лише на одних показниках.

Щоб не допустити помилок, а також перевитрати ресурсів під час застосування набору не пов'язаних один з одним методів, доцільно провести розроблення силами управлінського персоналу власної системи стратегічного фінансового планування, що включає свою методологію, адаптовану до конкретної компанії і до поточних економічних реалій.

За основу можна взяти метод економічного аналізу, оскільки саме в ньому є важливий етап оцінки та аналізу фінансових показників підприємства, динаміки його стану, внутрішніх резервів і характеру їх зміни. Таким чином, метод економічного аналізу буде першим етапом такої системи планування, після чого йде другий етап – аналіз зовнішнього середовища, ринкової і економічної кон'юнктури.

Інакше кажучи, цей етап є аналізом макросередовища компанії, тобто факторів, на які фірма не в змозі значно вплинути. Саме тому тут особлива увага приділяється прогнозній діяльності, що становить основу інформаційної бази для стратегічного планування діяльності компанії.

Прогнозу підлягають, як правило, такі параметри, як індекс споживчих цін (інфляція), динаміка валютного ринку, цін на сировину тощо. При цьому особливо виділяється важливість прогнозування товарно-сировинного ринку галузі підприємства, оскільки його поведінка визначає найближчим зовнішнє оточення організації.

Завершальним елементом у структурі стратегічного фінансового планування є процес управління ризиками. На підставі вже використовуваних або із застосуванням нових статистичних методів можна, маючи базу даних про діяльність підприємства, оцінити ймовірність настання різних подій, в тому числі і негативних. На підставі ризиків у тих чи інших сферах будується конкретна стратегія протидії їм, що може включати страхування ризиків (тобто плату за зниження рівня ризику). Головним же практичним питанням залишається, як правило, кількісна оцінка наслідків ризику, яка і вимагає ведення статистики на підприємстві. Крім того, забезпечення сталого розвитку підприємства, незважаючи на можливі ризики, зазвичай проводиться шляхом диверсифікації тих чи інших напрямів і сфер діяльності, що дає змогу знизити вплив несприятливих наслідків в одній галузі діяльності на іншу. Таким чином, процес управління ризиками дає два основні результати: оцінку можливих негативних наслідків (а значить, і необхідний запас міцності на плановий період), а також необхідний ступінь диверсифікації діяльності під час формування стратегії.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, розроблена на основі такого підходу система стратегічного фінансового планування, ґрунтуючись на комбінації вибраних методів, дає змогу знизити ризики планування в управлінні, а також компенсувати потенційні недоліки наявних методів. Розглянутий підхід дає змогу на підставі моделювання економічного аналізу оцінювати фактори внутрішнього і зовнішнього середовища компанії і більш обґрунтовано підходити до процесу створення стратегії компанії наплановий період.

Приділяючи більше уваги фінансовому плануванню, можна досягти зміцнення фінансової стабільності підприємства за умови виконання прогнозованих бюджетом обсягів операційної та інвестиційної діяльності на засадах фінансової стійкості, створення передумов для отримання чистого прибутку, достатнього для самоокупності та самофінансування підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гончар В. Перспективи розвитку та шляхи вдосконалення фінансового планування в сучасних умовах. *Фінанси України*. 2012. № 3. С. 1–5.

2. Равенков А. Фінансове планування на підприємстві. *Проблеми теорії та практики управління*. 2010. № 4. С. 72–78.

3. Литвин Ю.О. Фінансове планування на підприємствах в сучасних умовах. *Актуальні проблеми розвитку фінансово-кредитної системи України*. Донецьк: ДонНТУ, 2012. С. 67–85.

4. Мусорін А.Г. Проблеми організації ефективної системи фінансового планування. Науково-методичний електронний журнал «Концепт», 2016. Т. 6. С. 181–185.

5. Шептієва О.Е. Удосконалення системи фінансового планування на підприємствах. Актуальні проблеми гуманітарних та природничих наук, 2016. № 2–3. С. 148–152.

REFERENCES:

1. Honchar V. (2012) *Perspektyvy rozvytku ta shliakhy vdoskonalennia finansovoho planuvannia v suchasnykh umovakh* [Prospects for development and ways to improve financial planning in modern conditions]. *Finansy Ukrainy*. № 3. pp. 1–5. (in Ukrainian)

2. Ravenkov A. (2010) *Finansove planuvannia na pidpryiemstvi* [Financial planning at the enterprise]. *Problemy teorii ta praktyky upravlinnia*. № 4. pp. 72–78. (in Ukrainian)

3. Lytvyn Yu.O. (2012) *Finansove planuvannia na pidpryiemstvakh v suchasnykh umovakh* [Financial planning at enterprises in modern conditions]. *Aktualni problemy rozvytku finansovo-kredytnoi systemy Ukrainy*. Donetsk: DonNTU. pp. 67–85. (in Ukrainian)

4. Musorin A.H. (2016) *Problemy orhanizatsii efektyvnoi systemy finansovoho planuvannia* [Problems of organization of effective financial planning system]. Naukovo-metodychnyi elektronnyi zhurnal «Kontsept», T. 6. pp. 181–185. (in Russian)

5. Sheptiieva O.E. (2016) *Udoskonalennia systemy finansovoho planuvannia na pidpryiemstvakh* [Improvement of the system of financial planning at the enterprises]. *Aktualni problemy humanitarnykh ta pryrodnychykh nauk*. № 2–3. pp. 148–152. (in Russian)

Babych Dmytro
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor at Department of Management
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics
Tiurina Dina
Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Accounting, Auditing
and Economic Analysis
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics
Kibenko Yana
Student
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

DEVELOPMENT OF PLANNING IN THE SYSTEM OF FINANCIAL MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

The purpose of the article. The purpose of the article is to summarize and systematize the scientific literature, which reveals the essence, purpose, tasks, methods and models, principles and functions of financial planning and forming a holistic view of financial planning in the enterprise management system.

Methodology. There is a high need for efficient financial planning, both for small and large enterprises, but as a rule it is affordable for those businesses with significant funds to attract highly qualified professionals who capable of conducting large-scale planned work. One of the most sought after and promising areas for improving financial management today is improving the quality of the financial planning system in the enterprise.

Having studied different approaches to the definition of the term "financial planning", we can conclude that this is an accurate expression of all the planned indicators and results presented in financial terms. With its help, the company management compares costs and results for the planned period and its separate time schedules. In addition, the availability of financial planning implies the use of further control, adjustment and adherence to the financial plan, which transforms it into management technology.

The final element in the structure of strategic financial planning is the risk management process. Based on the methods already used or with the use of new statistical methods, it is possible, having a database of enterprise activity, to assess the likelihood of various events, including negative ones. Based on risks in certain areas, a specific strategy to counter them is being built, which may include risk insurance (that is, a fee for reducing the level of risk).

Results. A strategic financial planning system, based on a combination of selected methods, reduces the risks of planning in management and offsets potential weaknesses in existing methods. The considered approach allows to evaluate the internal and external factors of the company on the basis of modeling of economic analysis and more justified approach to the process of creating the company strategy for the planning period.

Paying more attention to financial planning, it is possible to achieve the strengthening of the financial stability of the enterprise, provided that the budgeted volumes of operating and investment activities on the basis of financial stability, the creation of prerequisites for obtaining net profit sufficient for self-sufficiency and self-financing of the enterprise.

Practical implications. According to the authors, in order to avoid mistakes, as well as waste of resources when applying a set of unrelated methods, it is advisable to develop by the management personnel their own system of strategic financial planning, which includes its methodology, adapted to the specific company and current economic realities.

Value/originality. In our work we have considered theoretical aspects of financial planning and its problems for Ukrainian enterprises.

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ У ВІТЧИЗНЯНУ ПРАКТИКУ

FOREIGN EXPERIENCE OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY AND THE POSSIBILITY OF ITS IMPLEMENTATION IN DOMESTIC PRACTICE

УДК 331.101
https://doi.org/10.32843/infrastruct34-11

Білан О.С.
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій
Тернопільський національний економічний університет

У статті здійснено аналіз зарубіжного досвіду соціальної відповідальності бізнесу в контексті забезпечення сталого розвитку. Акцентовано, що корпоративна соціальна відповідальність є характерною рисою успішних компаній, важливим чинником конкурентної боротьби та питанням економічного виживання. Визначено ключові напрями та передумови застосування досвіду країн ЄС у сфері соціальної відповідальності в Україні. Досліджено особливості процесу реалізації програм корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) в провідних західних компаніях. Окреслено основні напрями реалізації інституційної підтримки соціальної відповідальності бізнесу. Враховуючи зарубіжний досвід у сфері КСВ, запропоновано пріоритетні вектори розроблення та реалізації Національної стратегії розвитку КСВ вітчизняних компаній. Наголошено, що поширення практики реалізації принципів соціальної відповідальності необхідно розглядати як додатковий важіль стимулювання інноваційного розвитку вітчизняного бізнесу.

Ключові слова: *соціальна відповідальність бізнесу, зарубіжний досвід, сталий розвиток, державне регулювання.*

В статье осуществлен анализ зарубежного опыта социальной ответственности бизнеса в контексте обеспечения устойчивого развития. Акцентировано, что корпоративная социальная ответственность является характерной чертой успешных компаний, важным фактором конкурентной борьбы и вопросом экономического выживания. Определены ключевые направления и предпосылки применения опыта стран ЕС в сфере социальной ответственности в Украине. Исследованы особенности процесса реализации программ корпоративной социальной ответственности (КСО) в ведущих западных компаниях. Определены основные направления реализации институциональной поддержки социальной ответственности бизнеса. Учитывая зарубежный опыт в сфере КСО, предложены приоритетные векторы разработки и реализации Национальной стратегии развития КСО отечественных компаний. Отмечено, что распространение практики реализации принципов социальной ответственности необходимо рассматривать как дополнительный рычаг стимулирования инновационного развития отечественного бизнеса.

Ключевые слова: *социальная ответственность бизнеса, зарубежный опыт, устойчивое развитие, государственное регулирование.*

The article analyses the foreign experience in corporate social responsibility in the context of sustainable development. It is emphasized that corporate social responsibility is a feature of successful companies, an important factor of competition, and an issue of economic survival. The key directions and prerequisites for applying the EU experience in corporate social responsibility in Ukraine are identified. The characteristic features of the process of implementation of corporate social responsibility (CSR) programs in leading Western companies are investigated. It is summarized that the institutional support for corporate social responsibility in Ukraine needs to be implemented in the following three areas: state authorities, research centres, business circles. It is argued that in order to promote CSR activities, the state should increase the use of various forms of social recognition of the CSR achievements of companies. Features of the European CSR model are studied and it is determined that it is characterized by the key role of the state in socio-economic processes; its main task is not to make a profit but to form a responsible attitude to workers and local communities. Herewith, the state influence extends to the labour conditions and protection, the level of wages, outputs and services, ecology, employment, social guarantees. Based on the study of EU countries' experience, it is summarized that the effectiveness of promoting socially responsible corporate behaviour depends to a large extent on effective state regulation, one of the most important instruments of which is incentives (tax breaks, compensation for greening and energy efficiency of production, improved product quality and safety, promoting social protection for personnel, etc.). Taking into account EU experience in the CSR sphere, priority vectors for development and implementation of the National CSR Development Strategy of domestic companies are proposed. It is emphasized that the spread of the practice of implementation of the principles of social responsibility should be considered as an additional lever to stimulate innovative development of domestic business.

Key words: *corporate social responsibility, foreign experience, sustainable development, state regulation.*

Постановка проблеми. У розвинутих країнах соціальну відповідальність бізнесу розглядають як ключовий чинник підвищення конкурентоспроможності компаній та підвищення життєвих стандартів громадян і суспільства загалом. Відповідно, є чітке розуміння того, що реалізація принципів соціальної відповідальності бізнесу – стратегічний пріоритет кожного підприємства та основа їхнього сталого розвитку. У зв'язку з цим виникає необхідність дослідження передового міжнародного досвіду у сфері соціальної відповідальності з метою визначення ключових напрямів та передумов його застосування в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблематики корпоративної соціальної відповідальності зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як З. Бурик, Х. Гальчак, С. Гончарова, Л. Грицина, І. Дегтярьова, П. Калита, Е. Карнегі, Н. Кирилюк, А. Колосок, Ф. Котлер, А. Кравченко, О. Олійник, М. Портер та ін. Проте в сучасних умовах питання підвищення ефективності соціальної відповідальності вітчизняного бізнесу за допомогою впровадження передового міжнародного досвіду залишаються не досить розробленими, що зумовлює необхідність детальніших досліджень.

Постановка завдання. Метою написання статті є дослідження зарубіжного досвіду соціальної відповідальності бізнесу та можливості його імплементації у вітчизняну практику

Виклад основного матеріалу дослідження. Міжнародний досвід свідчить, що сталий гармонійний розвиток можливий лише за умови належного рівня соціальної відповідальності головних його суб'єктів, насамперед бізнесу, враховуючи його провідну роль в суспільстві.

Варто зазначити, що особливої актуальності поняття корпоративної соціальної відповідальності набуло в другій половині XX ст. Це пов'язано з прискоренням процесу глобалізації, зростанням ролі транснаціональних корпорацій, залученням величезних територій і всього населення планети в процес активного видобутку і використання природних ресурсів, що призвело до негативних соціально-економічних наслідків, незворотних змін у навколишньому середовищі і кліматі планети, порушення екологічної рівноваги.

У зв'язку з цим провідні світові корпорації розробляють і реалізовують ініціативи, що враховують потреби суспільства та навколишнього середовища. Так, наприклад, у середині 90-х рр. фармацевтична компанія Betapharm стала однією з перших німецьких фірм, яка успішно використала свою ініціативу в межах КСВ для вирішення проблем, пов'язаних зі зниженням обсягів продажу. Betapharm виступила зі стратегічної соціальною ініціативою на користь сімей із хронічно хворими дітьми. У результаті компанія отримала стратегічну перевагу перед конкурентами і збільшила свій оборот на ринку, який був перенасиченим продукцією інших фірм.

Сьогодні практично кожне велике європейське підприємство прагне довести, що воно несе відповідальність за свої дії як перед своїми працівниками, так і перед суспільством загалом. Корпоративна соціальна відповідальність є характерною рисою успішних компаній, важливим чинником конкурентної боротьби і навіть питанням економічного виживання. КСВ сприяє формуванню позитивного іміджу компанії не лише у споживачів, але і у своїх працівників. Це сприяє залученню кваліфікованих працівників та їх мотивації до продуктивної праці, закріпленню наявного штату на цьому підприємстві.

Як показують дослідження, соціальна відповідальність західних бізнесменів має давню традицію. Ще в XIX ст. підприємці, вихована на християнських цінностях, вважали своїм обов'язком не тільки виплачувати заробітну платню своїм працівникам, а й нараховувати їм пенсії.

Досліджуючи діяльність компаній у різних країнах, варто зазначити, що умови праці в Німеччині – одні з найкращих у світі. Працівники німецьких компаній найбільш захищені, тут успішно реалізуються принципи охорони праці, правила і підходи, які дозволяють працівникам комфортно почувати себе на робочому місці. Відповідно, безпечні та комфортні умови праці, відповідний психологічний клімат сприяють підвищенню продуктивності праці. При цьому варто зазначити, що соціально відповідальні компанії цінують і дбають про літніх співробітників.

Окрім того, ключовою тезою соціальної відповідальності німецького бізнесу є відповідальність не тільки перед співробітниками, але і перед суспільством загалом. КСВ є одним із найважливіших компонентів німецької концепції управління стійкістю («das Nachhaltigkeitsmanagement»). Корпоративна соціальна відповідальність описує зобов'язання компаній працювати в напрямі сталого розвитку, діючи добровільно, виходячи за межі своїх юридичних зобов'язань з екологічних, соціальних та економічних питань у всьому світі. Сьогодні прихильність до суспільства є обов'язковою складовою частиною німецької бізнес-культури [11].

Від соціальної відповідальності компанії безпосередньо залежить її успіх на ринку та розмір прибутку. Характерними особливостями процесу реалізації програм корпоративної соціальної відповідальності західними компаніями є:

– реалізація проектів КСВ, яку здебільшого ініціюють державні органи влади;

– орієнтація на екологічну безпеку в країні;

– реалізація проектів КСВ, спрямована на комерційний результат;

– реалізація проектів КСВ на території інших країн тощо.

Варто зазначити, що західні компанії беруть активну участь у вирішенні важливих суспільних проблем, особливо в країнах, що розвиваються. При цьому більшість провідних європейських компаній планують реалізацію заходів соціальної відповідальності на довгострокову перспективу. Так, наприклад, компанія з виробництва засобів догляду за шкірою Beiersdorf розробила в 2015 р. проект, метою реалізації якого було зниження впливу на екологію і збільшення екологічно чистих інгредієнтів у своїй продукції [9].

Виробник автомобілів BMW Group також має екологічну спрямованість. Діяльність фірми орієнтована на зменшення негативного впливу власних транспортних засобів на навколишнє середовище шляхом використання електроенергії з відновлюваних джерел. Натепер частка електроенергії з відновлюваних джерел в BMW Group становить 58% [10].

Використання перероблених (та отриманих у результаті рециклінгу) матеріалів дозволяє заощадити ресурси. Основні приклади в BMW Group – це використання оливкової олії в ролі дубильної речовини для шкіри, гібіскусових волокон і ПЕТ матеріалів – для оздоблення салону. Крім того,

концерн BMW Group до 2020 р. планує зменшити кількість води, електроенергії, розчинників і відходів на кожен виготовлений автомобіль на 45% [10].

Варто зазначити, що серед світових автовиробників BMW є лідером за рівнем реалізації принципів корпоративної соціальної відповідальності – ще в 1973 р. на виробничих потужностях компанії була запроваджена посада Environmental Officer (співробітника, що стежить за дотриманням екологічних норм). Компанія активно взаємодіє не тільки зі своїми споживачами, але і з суспільством в цілому: фахівці BMW розробляють освітні програми, що підвищують рівень обізнаності про соціальні та екологічні загрози, питання безпеки дорожнього руху тощо. Активна взаємодія з підростаючим поколінням, турбота про захист навколишнього середовища і прозоре управління посприяли становленню BMW як однієї з найбільш шанованих і успішних автомобільних компаній сучасності.

Ще одним успішним прикладом реалізації принципів корпоративної соціальної відповідальності є діяльність Deutsche Post DHL або DHL – міжнародної логістичної компанії, яка налічує біля 510,000 працівників у більш ніж 220 країнах світу з доходом більше 58 млрд. євро в 2017 році. Компанія реалізує три внутрішні програми в межах корпоративної соціальної відповідальності компанії, а саме:

1. Go Green – включає в себе широкий спектр заходів та ініціатив: від ведення аудиту викидів парникових газів до складання та оприлюднення звіту про рівень цих викидів; внутрішнього природоохоронного менеджменту та дій щодо ощадливого використання природних ресурсів, просвітницької роботи із інформування і створення екоощадливої культури праці робітників та інше.

2. Go Teach – передбачає соціальні ініціативи компанії щодо навчання та працевлаштування молоді (в тому числі тієї, яка перебуває на низькому соціально-економічному рівні). На сайті DHL зазначено: «У сучасному світі, який швидко змінюється, освіта сприяє підвищенню стабільності та процвітання – як для людей, так і для суспільства та ринків».

3. Go Help – передбачає дії із ліквідації наслідків стихійних лих. Володіючи знаннями про інфраструктуру більшості регіонів, маршрути та особливості транспортних систем у світі, компанія бере на себе відповідальність допомогти населенню і своїм працівникам у випадку виникнення стихійного лиха.

Отже, європейські компанії є одним із прикладів реалізації корпоративної соціальної відповідальності, чиї програми орієнтовані на майбутнє.

Впровадження принципів сталого розвитку забезпечує збалансований економічний, екологічний та соціальний розвиток країни. Позитивний приклад державного регулювання зі встановлення балансу економічного інтенсивного зростання та забезпечення високого рівня соціальних показників демонструє Німеччина. У Національній стратегії сталого розвитку Німеччини (Nachhaltigkeits-strategie fur Deutschland) зазначено, що ідея сталого розвитку передбачає відповідальність як за сьогоднішній день, так і за майбутні покоління у масштабах країни та на міжнародній арені [11].

Концепція управління сталим розвитком включає управлінські правила, а також цілі й індикатори, що утворюють основу безперервного моніторингу. Німеччина користується гарною репутацією за видатні досягнення в галузі виробництва якісної продукції. Підтвердженням цієї тези є реалізація проекту німецького уряду «CSR – Made in Germany» (КСВ «Зроблено в Німеччині») у 2016 році. Головна ідея проекту полягає в тому, щоб в очах споживачів продукт чи послуга були виготовлені з врахуванням ініціатив корпоративної соціальної відповідальності. Таким чином, у Німеччині корпоративна соціальна відповідальність набуває статусу не просто державного і корпоративного масштабу, а вже національного. Це і є повноцінним проявом стратегічної моделі корпоративної соціальної відповідальності в сучасній економіці.

Тепер у межах нової ініціативи продукція сертифікується як «Зроблено в Німеччині», що є гарантією високих стандартів КСВ щодо виробничого ланцюга. Проект Ініціативи Deutschlandsiegel охоплює продукти, які виробляються в Німеччині на постійній основі. У результаті ця ініціатива заручилася підтримкою вже більш ніж 60 відомих компаній, які зареєстрували 156 продуктів для сертифікації.

Щоби претендувати на «етикетку», рівень виробництва продукту в країні повинен становити не менше 55% та відповідати конкретним підходам стійкості, які реалізуються на відповідних етапах виробництва. Охоплюється широкий спектр питань КСВ, включаючи такі, як видобуток сировини, викиди парникових газів, біологічне різноманіття, раціональне використання енергії, споживання води, утилізація тощо.

Актуальність теми соціальної відповідальності зумовила виникнення компаній, які надають консультації німецьким підприємствам з питань етики і моралі. Є навіть спеціальна нагорода для найбільш соціально-відповідального підприємства. Переможця нагороджують престижною премією Arbeit Plus («Робота плюс»). Наслідуючи приклад США, німецькі підприємці відкривають в своїх офісах відділи, які стежать за дотриманням моральних, етичних і екологічних норм.

Як уже зазначалося, в Німеччині власники бізнесу є ініціаторами запровадження і розвитку практики корпоративної соціальної відповідальності.

У свою чергу державні органи влади країн ЄС реалізують певний набір ефективних засобів і методів підтримки соціальної відповідальності бізнесу, а саме:

– проведення соціальних форумів у регіонах та запрошення бізнесу для участі в найважливіших заходах, організованих місцевою владою;

– реалізація спеціальних цільових програм і соціальних інвестицій шляхом залученням до їх фінансування бізнесу;

– участь представників місцевих органів влади в так званих соціальних діалогах із бізнесом для вироблення конкретних рекомендацій щодо розвитку своїх громадських програм;

– проведення спеціальних заходів для розвитку соціального партнерства за участю всіх його сторін: влади, бізнесу та суспільства.

Завдяки своїй діяльності з корпоративної соціальної відповідальності компанії можуть зробити важливий внесок у сталий розвиток у партнерстві з іншими гравцями в суспільстві. У цьому контексті необхідно чітко розмежувати розподіл ролей між урядами та компаніями.

Ключовою тезою соціальної відповідальності німецького бізнесу є відповідальність не тільки перед співробітниками, але і перед суспільством загалом. У Німеччині від соціальної відповідальності (або безвідповідальності) компанії безпосередньо залежить фактор її успіху на ринку і розмір прибутку.

Варто зазначити, що в Німеччині власники бізнесу є ініціаторами запровадження і розвитку практики корпоративної соціальної відповідальності, а державні органи влади Німеччини реалізують певний набір ефективних засобів і методів підтримки соціальної відповідальності бізнесу.

Європейська модель КСВ характеризується ключовою роллю держави в соціально-економічних процесах. Головним її завданням є не прибутковість, а формування відповідального ставлення до працівників і місцевих громад. Відповідно, державний вплив поширюється на умови та охорону праці, рівень заробітної плати, обсяги випуску продукції й надання послуг, екологію, зайнятість, соціальні гарантії. Важливою рисою європейської моделі КСВ є перерозподіл обсягів ВВП через державний бюджет (понад 45%), що забезпечує потужну систему соціального захисту населення за рахунок залучення коштів державного та приватного капіталів.

Уряди країн ЄС подають приклад соціально-відповідального підходу та заохочують до цієї практики приватні структури. Наприклад, у Нідерландах встановлено, що 2% всіх товарів, придбаних державними організаціями, повинні бути екологічно чистими. Така ініціатива заохочує приватні підприємства інвестувати кошти в цей напрям [5].

Перехід України до сталого розвитку, її інтеграція в європейське та світове співтовариство вимагають запровадження сучасної практики взаємодії держави і бізнесу, а також бізнесу і суспільства, що сприятиме посиленню взаємної відповідальності усіх учасників суспільного життя, створенню умов для подальшого стабільного розвитку суспільства.

Необхідність розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні зумовлена низкою таких чинників, як:

1) низький рівень корпоративної культури в Україні;

2) деформація правової свідомості, прагнення оминути закон, а не дотримуватися його;

3) нерозуміння бізнесом та суспільством основних завдань і механізмів реалізації соціальної відповідальності бізнесу;

5) закритість більшості українських суб'єктів господарювання від широкої громадськості;

6) дисбаланс складників реалізації політики соціальної відповідальності українськими компаніями.

У сучасному світі соціально відповідальна поведінка бізнесу є загальноприйнятою нормою, якої дотримується значна кількість великих, середніх і навіть малих підприємств. З огляду на надзвичайну суспільну та економічну значущість, що містить у собі соціальна відповідальність, питання її розвитку належать до сфери особливої уваги органів державної влади багатьох країн світу та провідних міжнародних організацій. Проявом цієї уваги є розроблення стандартів соціальної відповідальності і заходів зі стимулювання бізнесу до такої відповідальності.

У більшості країн ЄС розроблені та функціонують державні програми підтримки і стимулювання соціальної відповідальності бізнесу, в яких держава визначає соціально відповідальну поведінку для бізнесу, долучає компанії приватного і державного секторів до спільного виконання соціально важливих завдань, стимулює бізнес до соціально відповідальної діяльності [7].

Враховуючи досвід європейських компаній у сфері КСВ, необхідно реалізувати коригувальні заходи щодо вдосконалення та підвищення ефективності української моделі корпоративної соціальної відповідальності.

Насамперед національне законодавство необхідно привести у відповідність з нормами та правилами міжнародних стандартів, а саме: ISO 26000, Глобальний договір ООН, Багатосторонній форум з питань КСВ та ЄС тощо. Розширення сфери реалізації соціально-орієнтованих проектів в Україні принесе користь суспільству, забезпечить чистоту навколишнього середовища, збереження ресурсів та покращення життя.

З метою стимулювання діяльності у сфері КСВ держава повинна розширити використання різних

форм соціального визнання досягнень компанії у сфері КСВ: громадське визнання, різні форми соціальних ініціатив. Переорієнтація на бізнес-критерії компанії, включаючи вартість бренду, інвестиційну привабливість та конкурентні переваги, сприятиме реалізації програм КСВ в українських компаніях. Прийняття відповідних положень на державному рівні стимулюватиме діяльність корпорацій з розвитку КСВ.

Варто зазначити, що запорукою швидкого поширення практик соціальної відповідальності бізнесу є дієве інституційне забезпечення. Саме завдяки спільним зусиллям державних органів, громадських та наукових кіл, а також бізнесу, вдалося асимілювати соціальну відповідальність у бізнес-практику країн ЄС.

Досвід європейських країн у напрямі формування інституційної підтримки корпоративної соціальної відповідальності може стати корисним для України. Уряди країн ЄС спільно з представниками бізнесу та громадськості реалізують навчальні програми, які передбачають зустрічі урядовців та представників компаній з метою підвищення їхньої обізнаності щодо КСВ. Також уряди впроваджують багато проектів у сфері екології та справедливої торгівлі.

Урядом Німеччини започаткований Круглий стіл із питань корпоративних кодексів поведінки з представників міністерств, соціальних партнерів, компаній та неурядових організацій. Круглий стіл в основному працює в напрямі покращення соціальних умов та умов праці в країнах, що розвиваються.

Яскравим прикладом реалізації соціальних проектів дослідницькими центрами ЄС є інформаційна компанія «Місцеві альянси заради родини», що має на меті забезпечення балансу "життя – робота" та створення гнучких можливостей для піклування про дітей працівників компанії.

Постійна еволюція інституційного середовища розвитку КСВ Німеччини зумовлена міцним законодавчим підґрунтям. Крім загальних норм, у Німеччині діють внутрішні нормативно-правові акти, які є жорсткішими та точнішими порівняно із загальноєвропейськими. Одним з них є Федеральний закон «Про досягнення рівного ставлення до інвалідів». Міністерство громадського здоров'я та соціальної безпеки реалізує проект «Робота без перешкод» для підвищення професійних можливостей інвалідів (навчання, сприяння кар'єрному просуванню, заходи з охорони здоров'я).

Підсумовуючи вищесказане, вважаємо, що інституційну підтримку КСВ в Україні необхідно реалізувати за такими трьома напрямами:

1) державні органи влади:

– організація навчальних програм з КСВ;

– впровадження проектів у сфері екології та справедливої торгівлі;

– реалізація проекту «Робота без перешкод»;

– організація круглих столів з питань корпоративних кодексів поведінки.

2) науково-дослідні центри:

– проведення інформаційних компаній;

– консалтингова підтримка розроблення та реалізації соціальних проектів.

3) ділові кола:

–підвищення рівня обізнаності та посилення розвитку КСВ;

– розроблення корпоративних кодексів.

Як показує досвід ЄС, ефективність поширення соціально відповідальної поведінки компаній значною мірою залежить від дієвого державного регулювання, одним із найважливіших інструментів якого є стимули (податкові пільги для виконавців суспільно важливих проектів, компенсації за екологізацію та енергоефективність виробництва, підвищення якості та безпечності продукції, сприяння мотивації та соціальному захисту персоналу, підвищенню їхнього професійного рівня тощо). Такі стимули повинні бути чітко закріплені у законодавстві, а їхня дієвість залежить від прозорості та ефективності механізму впровадження. Впровадження соціально відповідальних ініціатив є загальнооздоровлюючим чинником розвитку підприємств, що зумовлює покращення його іміджу та посилення конкурентних позицій, а також сталий розвиток населення та довкілля.

Враховуючи зарубіжний досвід у сфері КСВ в межах розроблення та реалізації Національної стратегії розвитку КСВ вітчизняних компаній можна виділити такі основні пріоритетні напрями:

1. Розвиток галузевих і міжгалузевих партнерств та ініціатив. Ця практика допоможе представникам приватного бізнесу подолати бар'єр недовіри з боку різних груп стейкхолдерів і, об'єднавшись зі своїми партнерами з бізнесу, неурядовими організаціями, інвесторами, впровадити практику КСВ у внутрішню структуру власного бізнесу.

2. Побудова трикутника «бізнес – влада – суспільство». Прикладом може слугувати створення багатосторонньої ради з розроблення варіантів національної стратегії з КСВ.

3. Надання кваліфікованих консалтингових послуг у галузі КСВ зацікавленим представникам бізнесу. Компанії-першопрохідці в розвитку КСВ формують власні стратегії соціальної відповідальності й активно використовують інструментарій галузі, наприклад цільові програми, міжсекторальне партнерство, дискусійні зустрічі із зацікавленими особами, звітність з КСВ, створення інноваційних товарів і послуг соціальної або екологічної спрямованості.

4. Якісні зміни в системі освіти і підвищення якості людського капіталу країни. Внутрішні програми розвитку персоналу, співпраця компаній з вищими навчальними закладами та програми ста-

жувань підвищують загальний рівень компетенції працівників в країні.

5. Підвищення прозорості бізнесу. Активна позиція щодо КСВ сприятиме підвищенню прозорості бізнесу – суспільство матиме можливість отримати інформацію про структуру корпоративного управління, стратегії КСВ і напрями соціальних інвестицій компаній.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, поширення практики реалізації соціальної відповідальності може розглядатися як додатковий важіль стимулювання інноваційного розвитку вітчизняного бізнесу та сприятиме позитивному іміджу України у світовому економічному просторі.

Реалізація принципів соціально відповідального бізнесу вітчизняними компаніями забезпечить формування нової корпоративної культури, сприятиме зміцненню національної економіки, стимулюванню пошуку шляхів вирішення економічних, соціальних та екологічних проблем та, відповідно, сталому розвитку суспільства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дегтярьова І.Б. Економічні та фінансові інструменти забезпечення сталого регіонального розвитку: досвід ЄС. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mre_2014_3_4 (дата звернення 10.07.2019).

2. Калита П. Сталий розвиток. Корпоративна соціальна відповідальність. Ділова досконаліть. *Стандартизація, сертифікація, якість.* 2013. № 1. С. 31–36.

3. Кирилюк Н.В. Корпоративна соціальна відповідальність: досвід європейських компаній. *Молодий вчений.* 2015. № 2 (17). С. 107–111. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=molv_2015_2%282%29__27. (дата звернення 15.08.2019).

4. Коваленко Є.В. Зарубіжний досвід формування національних моделей корпоративної соціальної відповідальності. URL: http://mer.fem.sumdu.edu.ua/content/acticles/issue_28/YEVHEN_V_KOVALENKOForeign_Experience_of_National_Corporate_Social_Responsibility_Models_Forming.pdf. (дата звернення 16.08.2019).

5. Колосок А. Зарубіжний досвід соціальної відповідальності бізнесу та перспективи його застосування в Україні. *Економічний часопис Східноєвропейського нац. універ. ім. Л. Українки. Економіка й управління національним господарством.* 2015. № 1. С. 15–19. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/echcenu_2015_1_5 (дата звернення 18.08.2019).

6. Олійник О.Р. Міжнародний досвід розвитку соціальної відповідальності та можливість його застосування в Україні. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgibin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/inek_2015_4_7.pdf. (дата звернення 11.08.2019).

7. Стратегія сприяння розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні на період до 2020 року. URL: http://svb.ua/sites/default/files/201309_strategiya_spriyannya_rozvitku_svb_v_ukrayini.pdf. (дата звернення 11.08.2019).

8. Яншина А.М. Національна політика сталого зростання: досвід Німеччини та Японії. *Інвестиції: практика та досвід.* 2013. № 18. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/18_2013/12.pdf. (дата звернення 19.08.2019).

9. Beiersdorf. URL: https://www.beiersdorf.de/?_ga=2.176419238.289304045.1559631815-489612486.1559631815 (дата звернення 18.08.2019).

10. BMW Group. URL: https://www.bmwgroup.com/en.html (дата звернення 18.08.2019).

11. Nachhaltigkeits-strategie für Deutschland. URL: www.nationale-nachhaltigkeitsstrategie.de (дата звернення 20.08.2019).

REFERENCES:

1. Dehtiarova I.B. (2014) Ekonomichni ta finansovi instrumenty zabezpechennia staloho rehionalnoho rozvytku: dosvid ES [Economic and Financial Instruments for Ensuring Sustainable Regional Development: EU Experience]. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mre_2014_3_4. (accessed 10 July 2019).

2. Kalyta P. (2013) Stalyi rozvytok. Korporatyvna sotsialna vidpovidalnist. Dilova doskonalist [Sustainability. Corporate Social Responsibility. Business perfection]. Standardization, certification, quality, no. 1, pp. 31–36.

3. Kyryliuk N.V. (2015) Korporatyvna sotsialna vidpovidalnist: dosvid yevropeiskykh kompanii [Corporate social responsibility: the experience of european companies]. *Molodyi vchenyi*. no. 2 (17), pp.107–111. Available at : http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=molv_2015_2%282%29__27. (accessed 15 August 2019).

4. Kovalenko Y.V. (2018) Zarubizhnyi dosvid formuvannia natsionalnykh modelei korporatyvnoi sotsialnoi vidpovidalnosti [The organizational and economical mechanism of corporate social responsibilitymanagement]. Available at : http://mer.fem.sumdu.edu.ua/content/acticles/issue_28/YEVHEN_V_KOVALENKOForeign_Experience_of_National_Corporate_Social_Responsibility_Models_Forming.pdf. (accessed 16 August 2019).

5. Kolosok A. (2015) Zarubizhnyi dosvid sotsialnoi vidpovidalnosti biznesu ta perspektyvy yoho zastosuvannia v Ukraini [Foreign Experience of Social Responsibility of Business and Prospect of his Application is in Ukraine]. *Ekonomichnyi chasopys* Skhidnoievropeiskoho nats. univer. im. L. Ukrainky. Ekonomika y upravlinnia natsionalnym hospodarstvom. No. 1. pp.15–19. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/echcenu_2015_1(accessed 18 August 2019).

6. Oliinyk O.R. (2015) Mizhnarodnyi dosvid rozvytku sotsialnoi vidpovidalnosti ta mozhlyvist yoho zastosuvannia v Ukraini [International experience of social responsibility and the possibility of its application in Ukraine]. Available at : http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgibin/irbis_nbuv/

cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/inek_2015_4_7.pdf. (accessed 11 August 2019).

7. Stratehiia spryiannia rozvytku sotsialnoi vidpovidalnosti biznesu v Ukraini na period do 2020 roku. Available at : http://svb.ua/sites/default/files/201309_strategiya_spriyannya_rozvitku_svb_v_ukrayini.pdf. (accessed 11.08.2019).

8. Yanshyna A. M.(2013) Natsionalna polityka staloho zrostannia: dosvid Nimechchyny ta Yaponii. [Sustainable growth policy: national practices of Germany and Japan]. Investytsii: praktyka ta dosvid. [Investytsiyi: praktyka ta dosvid] (VOL) 18. Available at: http://www.investplan.com.ua/pdf/18_2013/12.pdf. (accessed 19 August 2019).

9. Beiersdorf. Available at : https://www.beiersdorf.de/?_ga=2.176419238.289304045.1559631815-489612486.1559631815 (accessed 18 August 2019).

10. BMW Group. Available at : https://www.bmwgroup.com/en.html (accessed 18.08.2019).

11. Nachhaltigkeits-strategie für Deutschland. Available at : www.nationale-nachhaltigkeitsstrategie.de (accessed 20 August 2019).

Bilan Oksana
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economics of Enterprises
and Corporations
Ternopil National Economic University

FOREIGN EXPERIENCE OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY AND THE POSSIBILITY OF ITS IMPLEMENTATION IN DOMESTIC PRACTICE

Relevance. In developed countries, corporate social responsibility is seen as a key factor in improving the competitiveness of companies and improving the living standards of citizens and society as a whole. Accordingly, there is a clear understanding that the implementation of the principles of corporate social responsibility is a strategic priority of each enterprise and the basis of their sustainable development. In this context, there is a need to study the best international practices in the field of social responsibility in order to identify key areas and prerequisites for its application in Ukraine.

Purpose. The purpose of this article is to investigate the foreign experience in corporate social responsibility and the possibilities of its implementation in domestic practice.

Methodology. Research methods: logical and situational analysis, grouping, systematization, and generalization.

Results. International experience shows that sustainable harmonious development is possible only if the proper level of social responsibility of its main actors, first of all, business, is given, taking into account its leading role in society. Corporate social responsibility is a feature of successful companies, an important factor in competition, and the issue of economic survival.

European companies are one of the examples of the implementation of corporate social responsibility, which programs are forward-looking. The key directions and prerequisites for applying the EU experience in corporate social responsibility in Ukraine are identified. The characteristic features of the process of implementation of corporate social responsibility (CSR) programs in leading Western companies are investigated. Institutional support for CSR in Ukraine needs to be implemented in the following three areas: 1) state authorities (organization of CSR training programs; implementation of projects in the field of ecology and fair trade; implementation of the project “Work Without Obstacles”; organization of roundtables on corporate codes of conduct); 2) research centres (conducting information companies; consulting support for the development and implementation of social projects); 3) business circles (awareness-raising and CSR development improvement, development of corporate codes).

Based on the study of features of the European CSR model, it is determined that it is characterized by the key role of the state in socio-economic processes; its main task is not to make a profit but to form a responsible attitude to workers and local communities. Herewith, the state influence extends to the labour conditions and protection, the level of wages, outputs and services, ecology, employment, social guarantees. Accordingly, in order to promote CSR activities, the state should expand the use of various forms of social recognition of the CSR achievements of the company.

According to EU experience in the CSR sphere, the effectiveness of promoting socially responsible corporate behaviour depends to a large extent on effective state regulation, one of the most important instruments of which is incentives (tax breaks, compensation for greening and energy efficiency of production, improved product quality and safety, promoting social protection for personnel, etc.).

Based on foreign experience in CSR within the development and implementation of the National CSR Development Strategy of domestic companies, the following priority areas are identified: development of sectoral and cross-sectoral partnerships and initiatives; construction of the triangle “business-power-society”; providing qualified CSR consulting services to interested business representatives; qualitative changes in the education system and improving the quality of the country’s human capital; increasing business transparency. An active position in relation to CSR will help to increase business transparency – society will have the opportunity to gain information on corporate governance structures, CSR strategies, and companies’ social investment trends.

The spread of the practice of implementation of the principles of social responsibility should be considered as an additional lever to stimulate innovative development of domestic business.

Practical implications. The research results can be used in the formation of corporate social responsibility programs of domestic companies, the development of state support programs, and the dissemination of corporate social responsibility practices in Ukraine.

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АВИАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ В УСЛОВИЯХ ВНЕШНЕЙ ЭКОНОМИКИ

ROLE AND SIGNIFICANCE OF THE COMMERCIAL ACTIVITY OF THE AIRCRAFT ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF THE EXTERNAL ECONOMY

УДК 338.48(4/8)
https://doi.org/10.32843/infrastruct34-12

Бондарь Ю.А.
к.э.н., доцент,
доцент кафедры менеджмента, экономики, права и туризма
Летная академия
Национального авиационного университета
Муминова Д.
магистрант
Летная академия
Национального авиационного университета

В статье рассмотрен теоретический подход к определению сущности коммерческой деятельности, проведен обзор теоретических подходов к формированию основных элементов коммерческой деятельности. Описана роль коммерческой деятельности в авиационной отрасли Украины как одной из стратегических отраслей, которая играет важную роль в развитии экономики страны. Охарактеризирована деятельность аэропорта как коммерческой организации, направленной на получение оптимальной прибыли, рассмотрены коммерческие и некоммерческие виды услуг. Указано, что составляющей коммерческой среды осуществления внешнеэкономической деятельности авиационными предприятиями является совокупность международных конвенций, договоров, действующее национальное законодательство страны в сфере авиации, а также внешнеэкономическая деятельность в авиационной отрасли оказывает влияние на развитие национальной экономики в целом.

Ключевые слова: *коммерческая деятельность, услуга, предприятие, авиационная отрасль, аэропорт, внешнеэкономическая деятельность.*

У статті розглянуто теоретичний підхід до визначення сутності комерційної діяльності, проведено огляд теоретичних підходів до формування основних елементів комерційної діяльності. Описано роль комерційної діяльності в авіаційній галузі України як однієї із стратегічних галузей, яка відіграє важливу роль у розвитку економіки країни. Охарактеризовано діяльність аеропорту як комерційної організації, спрямованої на отримання оптимального прибутку, розглянуті комерційні і некомерційні види послуг. Ведення комерційної діяльності в умовах економічних відносин можуть здійснювати лише добре підготовлені і кваліфіковані кадри комерційних працівників. Зазначено, що складовою частиною комерційного середовища здійснення зовнішньоекономічної діяльності авіаційними підприємствами є сукупність міжнародних конвенцій, договорів, чинне національне законодавство країни у сфері авіації, а також зовнішньоекономічна діяльність в авіаційній галузі впливає на розвиток національної економіки загалом.

Ключові слова: *комерційна діяльність, послуга, підприємство, авіаційна галузь, аеропорт, зовнішньоекономічна діяльність.*

This article discusses theoretical approaches to determining the essence of commercial activity, reviews the theoretical approaches to the formation of the main elements of commercial activity. The role of commercial activity in the aviation industry of Ukraine is described as one of the strategic industries that plays an important role in the development of the country's economy. The airport activity is characterized as a commercial organization aimed at obtaining optimal profit; commercial and non-commercial types of services are considered. The operation of the airport, which is a strategic and socially significant state facility, is described, how aviation enterprises are somehow involved in the globalization process. The article considers commercial activity in foreign economic activity, which is such a form of management that transcends national borders and is associated with involving multinational entities in a multi-stage cycle of economic relations. It is indicated that a component of the commercial environment for the implementation of foreign economic activity by aviation enterprises is a set of international conventions, agreements, the country's current national legislation in the field of aviation, as well as foreign economic activity in the aviation industry, affecting the development of the national economy as a whole, individual industries and regions in particular. The methods of managing an aviation enterprise, as well as the actions of airline management to timely identify promising opportunities in the field of commercial activities of aviation services, are considered. The work of the head and managers of commercial activities at aviation enterprises is characterized, they should be qualified managers who are well aware of the essence of commercial work, especially the commercial initiative of participants and employees, as well as the ability to competently sell services. Then the aviation company wants to be an active participant in the market, to have its customers, to be profitable, it is not possible to do without competent commercial activities

Key words: *commercial activities, service, enterprise, aviation industry, airport, foreign economic activity.*

Постановка проблемы. Для любого предприятия, осуществляющего коммерческую деятельность, главной целью всегда остается прибыль и, как следствие, постоянный поиск и применение различных способов удержания существующих позиций на рынке и увеличения уровня продаж. Грамотное управление коммерческой деятельностью является основным направлением в руководстве любым предприятием авиационной сферы. При анализе и изучении коммерческой деятельности предприятия очень важно обратить особое внимание на ту сферу деятельности, которая взаимодействует непосредственно с покупателем, с рынком, с денежно-товарным обменом в условиях сложившейся конкуренции на существующем рынке. От руководства авиапредприятий требуется адекватная и, главное, своевременная реакция на любое изменение рыночной ситуации. Особо важным аспектом является ориентированность на покупателя, его желания и возможности.

Именно эти отношения должны всесторонне стимулировать производство и услуги, предоставлять динамику потребностям, активизировать денежный обмен. Поэтому коммерческая деятельность является объективно необходимой категорией экономики, к тому же чрезвычайно сложной по своему характеру и содержанию. В связи с этим на сегодня исследование управления коммерческой деятельностью авиационных предприятий становится актуальным.

Анализ последних исследований и публикаций. Коммерческая деятельность выступает пред-

метом анализа многих экономистов. Проблемы повышения эффективности управления коммерческой деятельностью предприятия в условиях внешнеэкономической деятельности в течение последних лет привлекают внимание как практиков, так и ученых. Различные теоретические и практические аспекты, связанные с исследованиями коммерческой деятельности освещались в трудах отечественных и зарубежных ученых Гонтаржевской Л.И., Гребельник А.П., Дроздовой М., Криковцевой Н.А., Воробьева Б.З., Васильева А., Апопия В.В. Однако специфика авиационных предприятий, особенности оказания услуг на международных рынках нуждаются в адаптации теоретических и практических доработок с потребностями отрасли.

Постановка задачи. Целью работы является углубление теоретико-методологических подходов к функционированию коммерческой деятельности авиапредприятий в условиях глобализации. Главными целями исследования является ознакомление с коммерческой деятельностью предприятий в условиях внешнеэкономической деятельности, определение основных их факторов, а также характеристика работы руководителя и менеджеров коммерческой деятельностью на авиапредприятиях.

Изложение основного материала исследования. Коммерческая деятельность является одним из важнейших факторов обеспечения эффективного функционирования экономической системы в рыночных условиях хозяйствования.

Коммерческая деятельность – древнейший из видов деятельности человека. Эта деятельность появилась с начала разделения труда и выражалась вначале в примитивных формах натурального обмена. Постепенно совершенствовались способы производства и усложнялись формы коммерческой деятельности. Сформировался особый класс людей, которые всю свою жизнь посвящали торговле, – купцы. С развитием товарно-денежных отношений резко увеличилось разнообразие форм коммерческой деятельности. Старая система товарного обмена уже не отвечала потребностям быстро развивающегося хозяйства. Появились банки – организации, позволяющие аккумулировать капиталы для осуществления крупных проектов, страховые компании, призванные защитить от различных рисков, а также биржи, облегчающие процесс поиска торговых партнеров.

Коммерческая деятельность оказывает непосредственное влияние на эффективное производство и воздействует на различные показатели деятельности предприятия: объем реализации товара, уровень коммерческих издержек, показатели оборачиваемости и ряд других. На современном этапе в условиях формирования экономических отношений это воздействие особенно усиливается.

Коммерческая деятельность предприятий состоит из следующих элементов (рис. 1) [1]:

С развитием экономических отношений внутри страны и на международном уровне коммерческая деятельность стала одной из основных областей человеческой деятельности.

Коммерческой деятельностью следует обозначать все операции при поставке услуги от производителя до конечного покупателя.

На современном этапе развития международных экономических отношений глобализационные процессы охватили все сферы мирового хозяйства, в том числе и мировой рынок авиационных услуг. Как следствие, происходит рост уровней интегрированности авиационных отраслей и отдельных предприятий разных стран, с одной стороны, и обострение конкурентной борьбы между странами за распределение авиационных потоков – с другой.

На сегодня авиационная отрасль Украины является одной из стратегических отраслей, которая играет важную роль в развитии экономики страны. Авиационные предприятия в условиях рыночных отношений образуются и успешно функционируют только тогда, когда имеется широкий круг потребителей, клиентов. Это дает возможность определить одну из основных целей таких предприятий – расширение круга клиентов (пассажиров), которые являются объективной основой дальнейшего существования предприятия.

Авиационное предприятие – это предприятие гражданской авиации, осуществляющим воздушные перевозки материальных ценностей или пас-

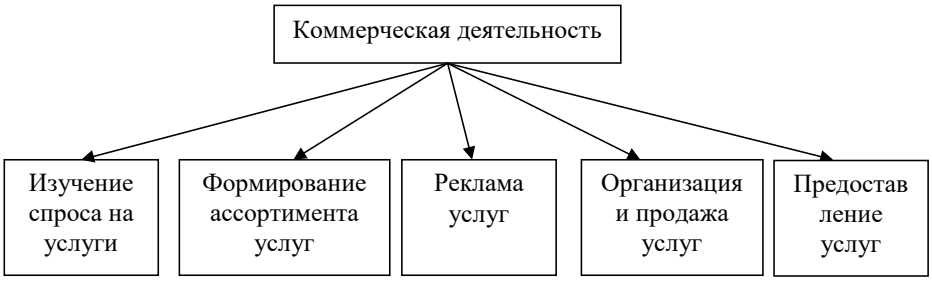


Рис. 1. Основные элементы коммерческой деятельности

сажиров, прием и отправление воздушных судов и их наземное обслуживание. На современном этапе стабильное развитие нашего государства невозможно без развития авиационной отрасли. Увеличение пассажирооборота является достаточно весомым фактором, способствующим стабилизации авиационной отрасли. Наиболее распространенной и многофункциональной организационной формой авиационного предприятия является авиакомпания [1].

Аэропорты как часть транспортной системы является важнейшим компонентом местной, национальной и региональной инфраструктуры. Для надежного функционирования международного воздушного транспорта нужна всемирная сеть аэропортов, обеспечивает безопасность, регулярность воздушного движения, качество наземного обслуживания авиаперевозок. Сеть аэропортов является важнейшей составляющей системы мирового воздушного транспорта. Аэропорты являются стратегически и социально значимыми государственными объектами.

В современных условиях эффективное функционирование аэропортов является составной частью развития транспортной системы страны в целом. В сложившейся ситуации аэропорт не может нормально функционировать, ориентируясь только на авиационную деятельность, так как тарифы на авиационную деятельность подошли к максимально допустимому уровню, и переступить этот уровень означает потерять клиентов, поэтому нужно развивать и коммерческую деятельность авиационной отрасли.

Для осуществления успешной экономической деятельности в современных условиях значительного обострения конкуренции, глобализации и регионализации хозяйственных связей авиационных предприятий недостаточно владеть факторами производства. Их международные конкурентные преимущества зависят и от того, в какой среде они функционируют. При этом авиапредприятия должны не только быть информированными о внешней среде, но и уметь его анализировать, оценивать и учитывать в своей деятельности.

Предприятия аэропортов призваны обеспечить обслуживание воздушных судов на земле, подготовку воздушных судов к выполнению полета и обеспечение выпуска их в рейс. От четкой работы предприятий аэропортов во многом зависят безопасность полетов воздушных судов, своевременное их обслуживание, культура обслуживания авиапассажиров и грузоперевозчиков и много других специфических задач, решаемых ими. Эффективная деятельность предприятия должна быть направлена на удовлетворение спроса потребителей путем улучшения качества обслуживания, повышения надежности и сокращения времени обслуживания. Сейчас нужна разработка мероприятий, направленных на формирование конкурентных преимуществ аэропортов, привлечение средств частных инвесторов в их развитие, что будет способствовать эффективному развитию авиатранспортной отрасли в целом. Деятельность аэропорта как коммерческой организации направлена на получение оптимальной прибыли. Исключением являются работы, связанные с обеспечением безопасности и предотвращением или уменьшением шума в аэропортах. Величина аэропортовых сборов в данном случае ограничивается государственными регулирующими органами суммой расходов на содержание конкретных служб безопасности и на мероприятия по борьбе с шумом в аэропортах. Размер сборов в различных аэропортах мира существенно отличается. Она зависит от типа самолета, от времени года, от факта использования аэропорта в пиковый период. В крупнейших аэропортах Европы величина сборов традиционно выше, чем в США, достигается за счет более низкого уровня эксплуатационных расходов. Однако в США достаточно низкие сборы компенсируются дополнительными налогами за использование аэровокзального оборудования, таможенными и иммиграционными собраниями. В некоторых аэропортах низкие посадочные сборы компенсируются высокими пассажирскими сборами, что характерно для Великобритании.

Аэропорты в зависимости от направления формирования доходов (доход от авиационной или неавиационной деятельности) и типологии аэропортов, которые устанавливаются в зависимости от объема пассажиропотока, формируют стратегию диверсификации или специализации. Доход аэропортов растет за счет увеличения количества авиакомпаний и формирует авиационный компонент, а развитие инфраструктуры – неавиационные. К авиационной коммерции следует отнести следующие услуги:

– обеспечение взлета и посадки воздушных судов (ВС)

– обслуживание пассажиров и их багажа;

– наземное обслуживание воздушных судов;

– обеспечение местами для стоянки воздушных судов;

– обеспечение авиационной безопасности;

– хранение и обработка багажа, груза, почты (прием и отправка);

– услуги по заправке топливом воздушных судов;

– реализация борт-питания;

– другие специализированные услуги.

Из неавиационной коммерции для партнеров доступны различные услуги:

– аренда коммерческих площадей и офисных помещений;

– аренда рекламных площадей;

– пользование инфраструктурой аэропорта;

– парковка;
– услуги связи;
– другие услуги.

Стратегии специализации используются для развития авиационной деятельности аэропорта. Некоторые из них будут связаны с авиационной инфраструктурой, тогда как другие нацелены на повышение уровня обслуживания или улучшение коммуникации или маркетинга по отношению к клиентам.

Важной составляющей коммерческой среды осуществления внешнеэкономической деятельности авиационными предприятиями являются правовые предпосылки – совокупность международных конвенций, договоров, действующее национальное законодательство страны в сфере авиации, двух- и многосторонние межправительственные соглашения и договоры, регулирующие их отношения с иностранными партнерами. Существенным условием, которое может как активизировать, так и тормозить развитие внешнеэкономической деятельности авиационной отрасли страны, является состояние международного и национального законодательства.

Авиация является одной из важнейших отраслей национальной экономики. Эффективное функционирование авиации является необходимым условием стабилизации, структурных преобразований, развития и производства внешнеэкономической деятельности, удовлетворения потребности населения и общественного производства в перевозках, обеспечения защиты национальных интересов Украины.

Приведение инфраструктуры авиационного транспорта в соответствие с международными требованиями – важная составляющая стратегии государства, направленной на обеспечение конкурентоспособности Украины на мировом рынке [3].

Коммерческая деятельность в авиационной отрасли выступает не только как источник поступления доходов для продавцов и удовлетворения духовных и физических потребностей покупателей, но и как связующее звено между странами, международными регионами, деловыми кругами различных государств, источником распространения информации о них на внешних рынках. Авиационные предприятия практически всех стран мира так или иначе вовлекаются в процесс глобализации. Наблюдается тенденция к формированию глобальной цивилизации с общими предпочтениями, ценностями и общественным сознанием, не последнюю роль в распространении которых играет авиация.

Согласно действующему законодательству Украины, внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) определяется как «деятельность субъектов хозяйственной деятельности Украины и иностранных субъектов хозяйственной деятельности, построенная на взаимоотношениях между ними, имеющая место как на территории Украины, так и за ее пределами» [6]. Коммерческая деятельность во внешнеэкономической деятельности представляет собой такую форму хозяйствования, которая выходит за пределы национальных границ и связана с привлечением к многоэтапному циклу экономических отношений разнонациональных субъектов. Поэтому внешнеэкономическая деятельность в авиационной отрасли оказывает существенное влияние на развитие национальной экономики в целом и отдельных отраслей и регионов в частности. Внешнеэкономический сектор национальной экономики является своеобразным индикатором, показывающим степень привлечения данной отрасли страны или региона в международное разделение труда, отражая тем самым уровень соответствия национальных показателей мировым стандартам.

Следует отметить, что из внешнеэкономических отношений открывается возможность экспортировать такие товары и услуги, которые в противном случае могли бы найти рынок сбыта на внешнем рынке. Авиационная отрасль, в частности, является «одним из каналов продаж за валюту таких услуг, как размещение в гостиницах, питание в ресторанах, транспортные услуги, экскурсии, посещение театров, музеев, картинных галерей» и др. [5].

К данным операциям могут относиться действия, совершаемые с целью последующей продажи товара в том же виде либо после его обработки и доведения до необходимых качеств, свойств, либо в целях предоставления их в аренду или на прокат. Коммерческим можно называть любое предприятие, деятельность которого связана с добычей, производством, покупкой и последующей продажей или обменом товара на другие товары с целью получения в конечном итоге дохода и прибыли. Коммерческая деятельность всегда ведется в условиях конкретного рынка. «Рынок – это совокупность покупателей и продавцов, взаимодействие которых приводит к возможности обмена» [1]. В условиях рынка успех коммерческой деятельности предприятия зависит от правильного функционирования механизма возврата вложенных средств, по средствам продвижения и продажи товаров и услуг, следовательно, главными задачами предприятия всегда будут оставаться постоянный анализ, изучение и, возможно, более полная эксплуатация имеющихся ресурсов [2].

Управление любым авиапредприятием должно основываться на грамотных коммерческих действиях по прогнозированию спроса, изучению рынка потребителей и конкурентов, рекламной деятельности, оптимальной организации хозяйственной деятельности и реализации прочих

услуг. Руководство авиакомпаний должно уметь выявлять перспективные рыночные возможности, регулировать ассортимент реализуемых услуг стремится к освоению новых рынков сбыта. Предприятию необходимо постоянно заниматься поисками своих возможностей и перспектив. Новые идеи могут возникнуть просто при внимательном и правильном ведении коммерческой деятельности.

Таким образом, если авиапредприятие хочет быть активным участником рынка, иметь своих потребителей, быть прибыльным, ему невозможно обойтись без грамотной коммерческой деятельности [2]. В странах, где высоко развиты экономические отношения, на авиапредприятиях, осуществляющих коммерческую деятельность, высоко ценятся коммерческая инициатива участников и сотрудников и умение грамотно продавать услуги. Успешно вести коммерческую деятельность в условиях рыночных отношений могут лишь хорошо подготовленные и квалифицированные кадры коммерческих работников.

Руководить коммерческой деятельностью предприятий должны квалифицированные менеджеры, хорошо знающие сущность коммерческой работы. Для выбора партеров необходимо изучение рынка поставщиков и их возможностей. Отличным инструментом в этом вопросе будут являться события по участию на всевозможных выставках-продажах, оптовых ярмарках. Также необходимо отслеживать рекламные объявления в средствах массовой информации, проспектах, каталогах и т.д. Важными задачами коммерческой службы являются прогнозирование уровня продаж, емкости товарных рынков, разработка схем развития и совершенствования рекламно-информационной деятельности, контроль закупочной деятельности, работа с поставщиками и потребителями. Современное состояние рынка дает предпосылки для проведения такой коммерческой работы авиационными предприятиями, которая бы способствовала освоению внешнеэкономической деятельности и выходу на международный рынок торговли услугами с использованием различных форм экономико-финансовых связей, возможных между контрагентами, расчетов в различных свободно конвертируемых валютах, бартере и др.

Выводы из проведенного исследования. Таким образом, коммерческая деятельность в авиационной отрасли выступает не только как источник поступления доходов для продавцов авиационных услуг и удовлетворения духовных и физических потребностей покупателей, но и как связующее звено между странами, международными регионами, деловыми кругами различных государств, источник распространения информации о них на внешних рынках. Авиационные предприятия практически всех стран мира так или иначе вовлекаются в процесс глобализации. Наблюдается тенденция к формированию глобальной цивилизации с общими предпочтениями, ценностями и общественным сознанием, не последнюю роль в распространении которых играет авиация.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Альбеков А.У., Согомонян С.А. Экономика коммерческого предприятия. Серия «Учебники, учебные пособия». Ростов н/Д: Феникс, 2002. 448 с.

2. Виноградський М.Д., Виноградська А.М., Шканова О.М. Організація праці менеджера. К.: Кондор, 2002. 514 с.

3. Геєць І.О., Волох О.О. Європеїзація авіапростору України та підписанням угоди про спільний авіаційний простір. *Стратегія розвитку соціально-економічного розвитку України.* 2014. № 1. С. 119–128.

4. Геєць І.О. Формування соконкурентної стратегії розвитку регіональних аеропортів та хабів. Проблеми системного підходу в економіці. 2017. № 1 (57). С. 64–72.

5. Дихне Є. Стратегічний менеджмент в аеропортах. К., 16.11.2016. Режим доступу: http://kbp.aero. (дата звернення: 04.07.2019).

6. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: навч. пос. К.: ЦУЛ, 2002. 172 с.

7. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16 квітня 1991 р. № 959-12 / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12. (дата звернення: 06.08.2019).

REFERENCES:

1. Albekov A.U., Soghomonyan S.A. (2002) Economika komercheskogo predpriyatiya [Economics of a commercial enterprise]. A series of Textbooks, teaching aids. Rostov n/d: Phoenix (in Russian)

2. Vinogradsky M.D., A.M. Vinogradska, O.M. Shkanova. (2002) Organizaciya pratci menedgera [Organizations of the manager]. K.: Condor.

3. Gets I.O., Volokh O.O. (2014) Evropeizaciya aviaprostory Ukrainuta pidpusannyam ygodu pro cpilnue aviatciynuy prostir [Europe in Ukraine and those written about the air space]. Strategy for the development of social and economic development of Ukraine. pp. 119–128.

4. Heiets I.O. (2017) Formuvannja sokonkurentnoji strateghiji rozvytku reghionaljnykh aeroportiv ta habiv [Formation of a coopetitive strategy for the development of regional airports and Hubs]. Kyiv: NAU. pp. 64–72 (in Ukrainian).

5. Dichne Є. (2016) Strategichnuy menedgment v aeroportax [Strategic management in airports]. K. (in Ukraine). Access mode http://kbp.aero. (accessed 4 July 2019).

6. Drozdova G.M. (2002) Menedgment zovnisnyekonomichnoi diyalnisti [Management of economic activity] K.: TSUL.

7. Zakon Ukrainu pro zovnishyoeconomichny diyalnist [On Foreign Economic Activity] Law of Ukraine of April 16, 1991 No. 959–12 / Verkhovna Rada of Ukraine. Access mode https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12 (accessed 6 August 2019).

Bondar Yulia
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management,
Economics, Law and Tourism
Flight Academy
National Aviation University
Muminova Dilfuza
Master's Degree
Flight Academy
National Aviation University

ROLE AND SIGNIFICANCE OF THE COMMERCIAL ACTIVITY OF THE AIRCRAFT ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF THE EXTERNAL ECONOMY

The purpose of the article. This article discusses theoretical approaches to determining the essence of commercial activity, reviews the theoretical approaches to the formation of the main elements of commercial activity. For any enterprise engaged in commercial activities, the main goal is always profit, and as a result, the constant search and application of various ways to maintain existing market positions and increase sales. Competent management of commercial activities is the main direction in the management of any enterprise in the aviation sector. It is these relations that should comprehensively stimulate production and services, provide dynamics to needs, and activate monetary exchange. Therefore, commercial activity is an objectively necessary category of the economy, which is also extremely complex in its nature and content.

Methodology. An economic analysis, approach of the systems, abstracting, analysis and synthesis, induction and deduction, was in-process used, and others.

Results. The role of commercial activity in the aviation industry of Ukraine is described as one of the strategic industries that plays an important role in the development of the country's economy. The airport activity is characterized as a commercial organization aimed at obtaining optimal profit; commercial and non-commercial types of services are considered. The operation of the airport, which is a strategic and socially significant state facility, is described. The article considers commercial activity in foreign economic activity, which is such a form of management that transcends national borders and is associated with involving multinational entities in a multi-stage cycle of economic relations. It is indicated that a component of the commercial environment for the implementation of foreign economic activity by aviation enterprises is a set of international conventions, agreements, the country's current national legislation in the field of aviation, as well as foreign economic activity in the aviation industry, affecting the development of the national economy as a whole, individual industries and regions in particular.

Practical implications. The methods of managing an aviation enterprise, as well as the actions of airline management to timely identify promising opportunities in the field of commercial activities of aviation services, are considered. The work of the head and managers of commercial activities at aviation enterprises is characterized, they should be qualified managers who are well aware of the essence of commercial work, especially the commercial initiative of participants and employees, as well as the ability to competently sell services. Then the aviation company wants to be an active participant in the market, to have its customers, to be profitable, it is not possible to do without competent commercial activities

Value/originality. A problems of commercial activity of aviation enterprises are especially relevant, therefore, commercial activity is an objectively necessary category of the economy, which is also extremely complex in nature and content. In this regard, today, research on the management of commercial activities of aviation enterprises is becoming relevant.

ЛОГІСТИЧНІ СИСТЕМИ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

RAILWAY LOGISTICS SYSTEMS IN THE GLOBALIZATION CONDITIONS

УДК 658.7(477)
https://doi.org/10.32843/infrastruct34-13

Волохова І.В.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
та адміністрування
Український державний університет
залізничного транспорту
Романова Н.В.
магістр
Український державний університет
залізничного траснпорту
Сухоборова Т.П.
магістр
Український державний університет
залізничного траснпорту

У роботі розглянуто теоретико-методологічні підходи до логістичного забезпечення залізничного транспорту в умовах глобалізації, що передбачає розроблення стратегії і тактики створення стійких логістичних систем. Проаналізовано причини неефективності роботи залізничного транспорту. Особливу увагу привернуто до трактування сутності логістичної системи, що ґрунтується на базових принципах функціонування та розвитку логістичних систем у світовому господарстві. Звернено увагу на процес формування логістичних технологій організації транспортного процесу залізниць України, який має мати комплексний характер і сприяти процесам реформування, враховувати інтереси усіх учасників перевізного процесу, бути спрямованим на ресурсозберігаючі технології під час використання обмежених ресурсів (рухомого складу, вантажних механізмів), на покращення кількісних і якісних показників експлуатаційної роботи. Доведено, що формування ефективного логістичного забезпечення діяльності залізничного транспорту виражається у сукупному ефекті від упровадження логістичних технологій роботи.

Ключові слова: *глобалізація, логістичне забезпечення, логістична система, ефективність, залізничний транспорт.*

В работе рассмотрены теоретико-методологические подходы к логистическому обеспечению железнодорожного транспорта в условиях глобализации, которые предусматривают разработку стратегии и тактики создания устойчивых логистических систем. Проанализированы причины неэффективности работы железнодорожного транспорта. Особое внимание привлечено к трактовке сущности логистической системы, основанной на базовых принципах функционирования и развития логистических систем в мировом хозяйстве. Обращено внимание на процесс формирования логистических технологий организации транспортного процесса железных дорог Украины, который должен носить комплексный характер и способствовать процессам реформирования, учитывать интересы всех участников перевозочного процесса, быть направленным на ресурсосберегающие технологии при использовании ограниченных ресурсов (подвижного состава, грузовых механизмов), на улучшение количественных и качественных показателей эксплуатационной работы. Доказано, что формирование эффективного логистического обеспечения деятельности железнодорожного транспорта выражается в совокупном эффекте от внедрения логистических технологий работы.

Ключевые слова: *глобализация, логистическое обеспечение, логистическая система, эффективность, железнодорожный транспорт.*

The issue of increasing the competitiveness of the transport and logistics complex requires a detailed analysis of the problems and possible prospects for development. The paper considers theoretical and methodological approaches to logistics railway transport in the conditions of globalization, which involves the development of strategies and tactics to create sustainable logistics systems. Analyzed reasons of inefficiency of railway transport. The inefficiency of the railways today is due to insufficient study of the problems of management efficiency and quality of transport production. Today, the development of the global transportation system, is based on global logistics, looking for new opportunities for the formation of her goals. Special attention is drawn to the interpretation of the essence of the logistics system as one of the main concepts in logistics, based on the basic principles of functioning and development of logistics systems in the world economy. Logistics system of rail transport is the combination of the interconnected subsystems and elements that support the functioning of the interregional economic relations, the formation of which is aimed at achieving system-wide objectives through the management of material flows and related financial, service and information flow throughout the railway system of the country. Attention is drawn to the process of formation of logistic technologies of the transport process of the Railways of Ukraine, which needs to be integrated and to contribute to reform processes, to take into account the interests of all participants of the transportation process, to be aimed at resource-saving technologies in the use of scarce resources (rolling stock, freight movements), to improve the quantitative and qualitative operational performance. It is proved that the formation of an effective logistics operation of rail transport is reflected in the cumulative effect of the implementation of logistics technology. In the business environment, the pursuit of efficiency has become central to strategic, tactical and operational tasks. The vector of railway development can only be imagined as a vector of increasing its efficiency.
Key words: *globalization, logistic support, logistic system, efficiency, railway transport.*

Постановка проблеми. Сучасні тенденції розвитку світового господарства вказують на те, що господарські системи держав, які відчувають вплив глобалізації, все частіше конкурують між собою у сфері виробництва і реалізації продукції, а також у міжнародній торгівлі, через удосконалення і модернізацію функцій та інструментів прикладної логістики. В умовах глобалізації міжнародних ринків та розширення економічного розвитку посилення конкурентоспроможності України залежить від ефективних транспортно-логістичних систем. Актуальність питання щодо підвищення конкурентоспроможності транспортно-логістичного комплексу потребує детального аналізу проблем та можливих перспектив розвитку.

Глобалізація світового ринку, інтенсивний науково-технічний прогрес і поточні тенденції подальшого міжнародного поділу праці збільшують значущість управління потоковими процесами на залізничному транспорті, тому ініціюють дослідження в цьому напрямі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальні проблеми формування транспортно-логістичних систем глибоко проаналізовані багатьма зарубіжними вченими, такими як Д. Бауерсокс, Д. Клосс, А.М. Гаджинський, Б. А. Анікін [1–4]. Дослідження науковців стосуються розвитку різних видів транспорту, управлінської науки, логістичного підходу та інших актуальних питань,

пов'язаних із транспортно-логістичною системою або її складниками. Проблемам підвищення конкурентоспроможності транспортно-логістичних систем України присвячені роботи таких вітчизняних учених та практиків, як В.В. Брагінський [5], В.Л. Дикань [6; 7], Є.В. Крикавський [8; 9], О.М. Сумець [10] та ін.

Постановка завдання. Саме тому метою цієї роботи є поглиблення теоретико-методологічних підходів до забезпечення розвитку логістичних систем залізничного транспорту в ринковому середовищі в умовах глобалізації світового господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Жорсткі умови конкурентної боротьби вимагають від підприємств застосування нових підходів до планування та управління рухом товарних потоків від виробника готової продукції до споживача, заснованих на принципах логістики, особливо в умовах глобалізації, а зростання її ролі в забезпеченні конкурентоспроможності підприємств, у тому числі і залізничного транспорту, зумовило необхідність перегляду підходів до логістичного забезпечення.

Логістика є науково-практичним інструментом спільного господарювання багатьох економічно самостійних ринкових структур, що дає змогу досягти раціональної організації потокових процесів, які відбуваються в просторово-часовій послідовності, з метою виявлення та реалізації потенційних резервів управління й одержання додаткових доходів і прибутку цими структурами переважно за рахунок суспільно корисних, головним чином – виробничих, факторів і джерел. Саме концепція логістики містить у собі значні резерви економії часу та оптимізації витрат на виконання логістичних операцій [7].

Неефективність роботи залізниць нині пов'язана з недостатнім вивченням проблем управління ефективністю та якістю транспортного виробництва. Сьогодні розвиток світової транспортної системи проходить на основі глобальної логістики, пошуку нових можливостей для формування її цілей. Істотне значення для реалізації глобальної логістики в Україні, зокрема у сфері вантажних та пасажирських перевезень, мають процедури регулювання, що проводять багато країн для зняття торгових, митних, транспортних та фінансових бар'єрів на шляху розвитку міжнародних торгових, соціально-політичних відносин. Ці процедури полегшують перевезення міжнародними транспортними коридорами, що збільшує потоки вантажів і пасажирів на залізничному транспорті, сприяють посиленню конкуренції між залізницями України та інших країн у боротьбі за споживачів транспортних послуг. Тому впровадження логістичних підходів на макрорівні мають надзвичайно велике значення для інтеграції країни у світову транспортну систему, формування міжнародних транспортних коридорів. Зростання вантажо- та пасажиропотоків вимагає необхідності дослідження проблем, що пов'язані з логістичними технологіями. Розвиток мережевої інфраструктури залізничного комплексу, регіональних інформаційних логістичних центрів повинен передбачати формування цілісних логістичних систем управління перевезеннями.

Досвід провідних зарубіжних країн доводить високу ефективність логістики в отриманні стійких конкурентних переваг. Завдяки їй підприємства забезпечують необхідний рівень обслуговування кінцевого споживача, надаючи йому при цьому певні додаткові цінності.

Основним напрямом удосконалення організації транспортного процесу залізниць України нині є забезпечення конкурентоспроможності та прибутковості, реформування галузі в умовах ринкового середовища. Вирішення цієї наукової проблеми можливо здійснити шляхом упровадження логістичних принципів в усі ланки перевізного процесу. Цей напрям відповідає вимогам Державної цільової програми реформування залізничного транспорту України [11], Національної транспортної стратегії України на період до 2030 року [12] та інших директивних документів Укрзалізниці. Процес формування логістичних технологій організації транспортного процесу залізниць України повинен носити комплексний характер і сприяти процесам реформування, враховувати інтереси усіх учасників перевізного процесу, бути спрямованим на ресурсозберігаючі технології під час використання обмежених ресурсів (рухомого складу, вантажних механізмів тощо), на покращення кількісних і якісних показників експлуатаційної роботи. В умовах зростання обсягів перевезень за наявності конкуренції з іншими видами транспорту та за підвищення вимог клієнтури до якості транспортного обслуговування особливо актуальним стає вирішення наукової проблеми створення методологічних основ для формування логістичних ланцюгів, що, у свою чергу, передбачає створення високоефективних транспортних технологій, визначення раціональних маршрутів прямування поїздів, формування адаптивної системи взаємодії залізничного та інших видів транспорту тощо.

Логістична система є одним із головних понять у логістиці. Розроблення логістичної системи залізничного транспорту ґрунтується на базових принципах функціонування та розвитку логістичної системи загалом. Вчені у своїх працях трактували поняття «логістична система» по-різному. Так, наприклад, Б.А. Анікін дав таке визначення логістичної системи: «логістична система – складна організаційно завершена (структурована) економічна система, яка складається з елементів-ланок (підсистем), взаємопов'язаних в єдиному процесі управління матеріальними і супутніми

потоками, причому завдання функціонування цих ланок об'єднані внутрішніми цілями організації бізнесу і (або) зовнішніми цілями» [2]. А.М. Гаджинський трактує логістичну систему як адаптивну систему зі зворотним зв'язком, що виконує ті чи інші логістичні функції. Вона, як правило, складається з декількох підсистем і має розвинені зв'язки із зовнішнім середовищем» [4]. Серед зарубіжних авторів, таких як Д. Бауерсокс, Д. Клосс, Р. Баллоу, часто вживається поняття «логістичний ланцюг» [1]. Дж. Р. Сток і Д.М. Ламберт однозначно визначають поняття «управління ланцюгами поставок» та встановлюють його зміст. Дж. Р. Сток і Д.М. Ламберт однозначно визначають поняття «управління ланцюгами поставок» та встановлюють його зміст. Вони визначають ланцюг поставок як «ключові бізнес-процеси, що починаються від кінцевого користувача й охоплюють усіх постачальників товарів, послуг і інформації, що додають цінність для споживачів та інших зацікавлених осіб» [13].

Усі наведені приклади трактування поняття «логістичної системи» дають досить повне уявлення про об'єкти, суб'єкти, принципи, функції, цілі і завдання. Відповідно до цього, можна сформулювати поняття логістичної системи на залізничному транспорті. Логістична система залізничного транспорту є об'єднанням взаємопов'язаних підсистем і елементів, що підтримує процес функціонування міжрегіональних господарських зв'язків, формування яких спрямоване на досягнення загальносистемної мети за допомогою управління матеріальними потоками і пов'язаних із ними фінансовими, сервісними та інформаційними потоками в межах усього залізничного комплексу країни.

Таким чином, проаналізувавши теоретико-методологічний досвід побудови логістичних систем і стратегію перетворень на залізничному транспорті, можна дійти висновку, що поставлена низка завдань, спрямованих на підвищення економічної ефективності, скорочення витрат і оптимальної організації залізничних перевезень загалом. Результатом застосування стратегії і тактики перетворень і розроблення продуманої логістичної системи залізничного транспорту стануть зміни ключових показників, таких як, наприклад: максимальне скорочення часу простою і обігу вагонів під час навантаження та вивантаження; зниження вартості залізничних перевезень за рахунок скорочення тарифної складової частини; зменшення часу вагонообігу рухомого складу власного парку під час зовнішніх перевезень; скорочення всіх витрат на залізничні перевезення; зростання продуктивності праці; рівень задоволеності клієнтів; дотримання вимог, пов'язаних із забезпеченням безпеки транспортних та логістичних послуг тощо.

Формування ефективного логістичного забезпечення діяльності залізничного транспорту є важливим науково-практичним завданням. Дослідження логістики в контексті господарської діяльності залізниць передбачає, що в основу логістичного забезпечення повинна бути покладена методологія аналізу, яка оптимізує потокові процеси, а також оцінка ефективності прийнятих рішень. Оптимізація спрямована на оперативну мобілізацію резервів і насамперед організаційних чинників. Вона націлена на адаптацію суб'єктів економіки до постійно мінливого ринкового середовища. Аналізу і синтезу повинні піддаватися в комплексі всі складники логістичної системи, взаємопов'язані потокові процеси (матеріальні, інформаційні, транспортні, складські, сервісні та інші), причому в їхній єдності і взаємозалежності.

На думку авторів, сукупний ефект функціонування логістичних систем залізничного транспорту, наведений на рис. 1, буде виражатися у такому:

– виробництво орієнтується на ринок. Стає можливим за рахунок маркетингових досліджень вантажо- та пасажиропотоків;

– налагоджуються партнерські відносини з постачальниками, державними органами, операторами перевезень тощо;

– скорочуються простої обладнання, рухомого складу. Це забезпечується тим, що на робочих місцях постійно є необхідні для роботи матеріали, а оптимальне використання рухомого складу взагалі приводить до скорочення логістичних витрат на перевезення;

– оптимізуються запаси – одна з центральних проблем логістики. Утримання запасів вимагає значних фінансових коштів, використання значної частини матеріально-технічної бази, трудових ресурсів. Аналіз досвіду низки фірм Західної Європи, що використовують сучасні логістична методи організації виробництва (систему Канбан), показує, що застосування логістики дає змогу зменшити виробничі запаси на 50%;

– скорочується чисельність допоміжних робітників. Чим менший рівень системності, тим невизначеніший трудовий процес і тим вища потреба в допоміжному персоналі для виконання пікових обсягів перевезень;

– покращується якість перевезень. Сучасні логістичні технології мають бути зорієнтовані на підсилення координації та взаємодії різних видів транспорту, задоволення потреб споживача щодо якості обслуговування, впровадження логістичних принципів управління в діяльність транспортних підприємств;

– знижуються витрати матеріалів. Будь-яка логістична операція – це потенційні витрати, а оптимізація логістичних операцій сприяє скороченню витрат;

– знижується травматизм. Логістичний підхід включає в себе систему безпеки праці.

Рис. 1. Сукупний ефект функціонування логістичних систем залізничного транспорту

У бізнес-середовищі прагнення до ефективності стало головним у вирішенні стратегічних, тактичних та операційних завдань. Вектор розвитку залізничного транспорту можна уявити лише як вектор підвищення ефективності його функціонування.

Висновки з проведеного дослідження. Використання логістики в господарській діяльності ринкових структур в умовах реформування економіки України не може обмежитися лише раціоналізацією їх систем управління, а повинно супроводжуватися паралельним перетворенням їх у системи. У результаті ефект від її використання набагато перевищить додаткову вигоду суб'єктів господарювання від раціональної організації управління їхніми потоковими процесами. Формування і подальший розвиток логістичних систем залізничного транспорту є запорукою вирішення основних проблем залізничної галузі (зниження вартості перевезень, поліпшення їхньої якості, скорочення термінів доставки, створення у транспортній галузі єдиного інформаційного простору, координація роботи усіх видів сучасного транспорту під час змішаних перевезень) та успішної діяльності на світових ринках, інтеграції до сучасної структури світової економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Bowersox D. J., Closs D.J. Logistical Management. The Integrated Suplly Chain Process. The McGRAW–HILL Companies, New York : 1996. 752 p.

2. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Основы логистики. / Б.А. Аникин и др. ; под ред. Б.А. Аникина и Т.А. Родкиной. Москва : Проспект, 2013. 344 с.

3. Логистика: тренинг и практикум : учебное пособие. / Б.А Аникин и др. Москва : Проспект, 2015. 443 с.

4. Гаджинский А. М. Логистика : учебник для высших учебных заведений по направлению подготовки "Экономика". Москва : Дашков и К°, 2013. 420 с.

5. Брагінський В.В. Розвиток транспортно-логістичної системи як форма реалізації транзитного потенціалу України. *Державне управління: теорія і*

практика. 2011. № 2. URL: http://www.academy.gov.ua/ej/ej14/index.htm (дата звернення 22.08.2019).

6. Дикань В.Л. Глобализационные процессы в экономике Украины. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2017. Вип. 58. С. 9– 18. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2017_58_3. (дата звернення 20.08.2019).

7. Дикань В. Основи логістичної інтеграції при формуванні логістичних систем через утворення територіально-промислового кластера *Українські залізниці.* 2014. Вип.9. С. 22–29.

8. Крикавський Є.В. Логістика : підручник. Львів : Видавництво національного університету «Львівська політехніка», 2004. 448 с.

9. Крикавський Є., Чорнописька Н. Україна у глобальних ланцюгах поставок. *Логістика: теорія та практика*. 2012. № 1. С. 92–100.

10. Сумец А.М. Логистика: Теория, ситуации, практические задания: учебное пособие. Київ : Хай-Тех Пресс, 2008. 320 с.

11. Державна цільова програма реформування залізничного транспорту на 2010–2019 рр : Постанова Кабінету Міністрів України від 16 грудня 2009 р. N 1390 URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1390-2009-п (дата звернення 15.08.2019).

12. Про схвалення Національної транспортної стратегії України на період до 2030 року. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/430-2018-%D1%80

13. Сток Дж.Р., Ламберт Д.М. Стратегическое управление логистикой. Москва : Инфра-М, 2005. 797 с.

REFERENCES:

1. Bowersox, D.J. & Closs, D.J. (1996), *Logistical Management: The integrated supply chain Process*, McGraw-Hill Companies, New York, NY. (in English)

2. Anikin B.A. (2013) *Logistika i upravlenie tsepyami postavok. Teoriya i praktika. Osnovy logistiki.* [Logistics and supply chain management. Theory and practice. The basics of logistics.]. Moscow: Prospect. (in Russian)

3. Anikin B.A. (2015) *Logistika: trening i praktikum* [Logistics: training and workshop]. Moscow: Prospect. (in Russian)

4. Gadzhinskiy A.M. (2013) *Logistika* [Logistics]. Moscow: Dashkov i K. (in Russian)

5. Braghinsjkyj V.V. (2011) Rozvytok transportnologhistychnoji systemy jak forma realizaciji tranzytnogho potencialu Ukrajiny [Development of transport and logistics system as a form of realization of Ukraine's transit potential]. *Derzhavne upravlinnja: teorija i praktyka* [Public administration: theory and practice] (electronic journal), vol. 2. Available at: http://www.academy.gov.ua/ej/ej14/index.htm (accessed 22 August 2019)

6. Dikan' V.L. (2017) Globalizatsionnye protsessy v ekonomike Ukrainy [Globalization processes in the economy of Ukraine.]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti* [Bulletin of Economics of Transport and Industry] (electronic journal), vol. 58, pp. 9–18. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2017_58_3. (accessed 20 August 2019).

7. Dykanj V. (2014) Osnovy loghistychnoji integhraciji pry formuvanni loghistychnykh system cherez utvorennja terytorialjno-promyslovogho klastera [Fundamentals of logistics integration in the formation of logistics systems through the formation of a territorial-industrial cluster]. *Ukrajinsjki zaliznyci,* vol. 9, pp. 22–29.

8. Krykavsjkyj J.V. (2004) *Loghistyka* [Logistics]. Ljviv: Vydavnyctvo nacionaljnogho universytetu «Ljvivsjka politekhnika». (in Ukrainian)

9. Krykavsjkyj J., Chornopysjka N. (2012) Ukrajina u ghlobaljnykh lancjughakh postavok [Ukraine in global supply chains.]. *Loghistyka: teorija ta praktyka*, no. 1, pp. 92-100.

10. Sumets A.M. (2008) Logistika: Teoriya, situatsii, prakticheskie zadaniya [Logistics: Theory, situations, practical tasks] Kyjiv: Khaj-Tekh Press. (in Russian)

11. Derzhavna ciljova proghrama reformuvannja zaliznychnogho transportu na 2010–2019 rr : Postanova Kabinetu Ministriv Ukrajiny vid 16 ghrudnja 2009 r. N 1390 [National Target Program for Railway Transport Reform 2010–2019: Decree of the Cabinet of Ministers of Ukraine of December 16, 2009 N 1390]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1390-2009-п (accessed 15 August 2019).

12. Pro skhvalennja Nacionaljnoji transportnoji strateghiji Ukrajiny na period do 2030 roku [About the scolding of the National Transport Strategy of Ukraine for the period until 2030]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/430-2018-%D1%80 (accessed 18 August 2019).

13. Stock G.R., Lambert D.M. (2005) *Strategicheskoe upravlenie logistikoy* [Strategic logistics management]. Moscow: Infra-M. (in Russian)

Volokhova Inna
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management and Administration
Ukrainian State University of Railway Transport
Romanova Nadiia
Master
Ukrainian State University of Railway Transport
Sukhoborova Tetiana
Master
Ukrainian State University of Railway Transport

RAILWAY LOGISTICS SYSTEMS IN THE GLOBALIZATION CONDITIONS

The purpose of the article. For effective functioning in market conditions any company must consider several internal and external factors. Given the problems of railway transport and the impact of globalization processes, there is a need of implementation of logistic approaches in the work of the railway industry. It requires to perceive the whole railway complex logistic system. The relevance of the question on increase of competitiveness of logistics railway transport systems require a detailed analysis and possible prospects of development. Special needs require knowledge of logistics system management of railway transport in the conditions of intensive scientific and technical progress and globalization of the world market.

Methodology. Studying the theoretical and methodological bases for ensuring the development of logistics systems, the authors applied the dialectical method of cognition ¬ to form the prerequisites for the development of logistics management and the possibility of its implementation on railway transport; principles of system analysis ¬ for determining priority operating conditions of railway enterprises; basic principles of economic theory ¬ to clarify the meaning of the concept of "logistics systems", the laws of social development – justification of the combined effect of the functioning of logistics systems, structural and functional analysis ¬ to study the structural and functional relationships in the rail transport system.

The results were obtained. The result of the study is an opportunity to develop a strategy and tactics for consumer-oriented rail transportation and to develop a rail logistics system to improve key performance indicators, such as maximizing downtime and loading and unloading of wagons; reducing the cost of rail transportation by reducing the tariff component; reducing the time of carriage of rolling stock of its own fleet for external transportation; reduction of all rail transportation costs; productivity growth; customer satisfaction level; compliance with the requirements related to the security of transport and logistics services, etc. The development of the logistics system of railway transport was based on the basic principles of operation and development of the logistics system as a whole.

Originality. The paper analyzes theoretical and methodological approaches to the formation of logistics systems, defines the concept of logistics system in railway transport and proves its effectiveness. The process of forming logistic technologies for the organization of the transport process of Ukrainian railways is complex and facilitates the processes of reforming the railway industry. Formation and further development of logistic systems of railway transport is the key to solving the main problems of the railway industry (reducing the cost of transportation, improving their quality, reducing delivery times, creating a single information space in the transport industry, coordinating the operation of all types of modern transport in mixed transportation) and in terms of integration globalization of the world economy.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ КООПЕРАТИВНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

PERFORMANCE EVALUATION OF COOPERATIVE ENTERPRISE MANAGEMENT

УДК 338.43.631.115.8
https://doi.org/10.32843/infrastruct34-14

Гаркавый В.В.
к.э.н., доцент,
доцент кафедры менеджмента,
публичного управления
и администрирования
Днепровский государственный аграрно-экономический университет

Эффективность производства – это сложная экономическая категория, в ней отражается действие многих экономических законов и показывается одна из важнейших сторон общественного производства – его результативность. Формы проявления эффективности можно сгруппировать по функциональным подсистемам, то есть оценка эффективности базируется на каком-то показателе (технологическая, экономическая, социальная и другие подсистемы). В статье проведен анализ процесса формирования механизма управления эффективностью деятельности кооперативного предприятия. Исследована структура организационно-экономического механизма управления эффективностью деятельности кооперативных предприятий. Выявлено влияние внешних факторов на успешное осуществление бизнес-деятельности кооператива. Определен удельный вес кооперативных объединений в общем количестве сельскохозяйственных предприятий Украины. Решение проблемы увеличения производства сельскохозяйственной продукции и улучшения ее качества требует радикальных превращений экономических отношений, ускорения научно-технического прогресса и социально-экономического развития села.

Ключевые слова: *сельское хозяйство, оценка эффективности, производство, кооперативные формирования, влияние внешних факторов.*

Ефективність виробництва – це складна економічна категорія, в ній відображається дія багатьох економічних законів і показується одна з найважливіших сторін суспільного виробництва – його результативність. Форми прояву ефективності можна згрупувати за функціональними підсистемами, тобто оцінка ефективності базується на якомусь показнику (технологічна, економічна, соціальна та інші підсистеми). У статті проведено аналіз процесу формування механізму управління ефективністю діяльності кооперативного підприємства. Досліджено структуру організаційно-економічного механізму управління ефективністю діяльності кооперативних підприємств. Виявлено вплив зовнішніх факторів на успішне здійснення бізнесової діяльності кооперативу. Визначено питому вагу кооперативних об'єднань у загальній кількості сільськогосподарських підприємств України. Вирішення проблеми збільшення виробництва сільськогосподарської продукції і поліпшення її якості вимагає радикальних перетворень економічних відносин, прискорення науково-технічного прогресу і соціально-економічного розвитку села.

Ключові слова: *сільське господарство, оцінка ефективності, виробництво, кооперативні формування, вплив зовнішніх факторів.*

Production efficiency is a complex economic category. It displays the action of many economic laws and shows one of the most important aspects of social production – its performance. Manifestations of efficiency can be grouped into functional subsystems, ie performance evaluation is based on some indicator (technological, economic, social and other subsystems). Production efficiency is a complex economic category. It displays the action of many economic laws and shows one of the most important aspects of social production – its performance. Manifestations of efficiency can be grouped as follows: into the functional subsystems; according to the level of the sectoral makeup of national economy; based on display of costs, for example, cost efficiency of labor or productive efficiency are evaluated; according to the form of identification. Enhancement of the productive efficiency depends on a set of permanent factors and a number of features of the present stage of economic development of the society. On the one hand, the need to improve the economic efficiency is caused by the limited increase in certain types of resources, changes in the cost of factors of production, increase in the market demand in domestic production and increased requirements for the product quality. On the other hand, at the present stage of the development of society the opportunities to increase economic efficiency of the society are expanding. This article describes the analysis of process for cooperative enterprise performance management mechanism formation. The structure of organizational and economic mechanism of cooperative enterprise performance management is investigated. Solving the problem of increasing agricultural production and improving its quality requires radical transformations in economic relations, accelerating scientific and technological progress and the socio-economic development of the countryside. The influence of external factors on the successful execution of business activities of a cooperative is found out. A relative share of cooperative associations in the overall number of agricultural enterprises in Ukraine is determined.

Key words: *agriculture, performance evaluation, production, cooperative formations, influence of external factors.*

Постановка проблемы. Результаты производственной деятельности можно оценить по ее эффективности, уровню производительности труда, социальному эффекту и так далее. В самом общем понимании эффективность производства следует понимать как соотношение результатов и затрат или задействованных ресурсов. Проблема сравнения затрат и полученных результатов может осложняться в условиях инфляции, поэтому целесообразным есть метод определения эффективности производства, что предполагает соотношение полученных результатов и задействованных ресурсов.

Важной составляющей рыночных преобразований аграрного сектора экономики Украины является становление и развитие сельскохозяйственной кооперации. На пореформенном этапе наблюдается активизация деятельности кооперативных формирований, что обусловлено осознанием объективной необходимости консолидации усилий аграрных товаропроизводителей, а также повышением роли кооперативных организаций в современном агробизнесе. Сельскохозяйственные кооперативы как предприятия особого типа имеют двойную экономическую природу, поскольку их миссия заключается в удовлетворе-

нии не только экономических, но и социальных интересов своих членов.

Однако кооперативы еще не обеспечивают достаточно высоких результатов хозяйствования вследствие действия ряда объективных и субъективных факторов. Именно поэтому есть насущная потребность идентификации таких факторов в оценке влияния на эффективность деятельности кооперативов и поиска возможных резервов ее повышения. Кроме того, экономическая природа сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов требует особого подхода к определению экономической эффективности их деятельности, поскольку в соответствии с Законом Украины «О сельскохозяйственной кооперации» они признаются неприбыльными организациями.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросам управления эффективностью деятельности аграрных предприятий уделяется значительное внимание ученых нашей страны, таких как А.В. Куценко, Н.Н. Гуменюк, Л.А. Кустрич, И.С. Крамаренко, С.В. Мочерный и целый ряд других. Но проблема исследования эффективности останется актуальной.

Современная экономическая теория и мировая практика хозяйствования оценивают результаты функционирования экономики страны или определенной ее отрасли, двумя способами: экономическим ростом и эффективностью общественного производства. Эти понятия близки и взаимосвязаны друг с другом, но тем не менее не тождественны.

Экономический рост – это развитие национальной экономики в течение определенного периода времени, который измеряется или абсолютным приростом объемов валового внутреннего продукта (ВВП) и валового национального дохода, или темпами роста этих показателей в расчете на душу населения.

Эффективность производства – категория, характеризующая отдачу, результативность производства. Она свидетельствует не о темпах прироста объемов производства, а о том, какой ценой, какими затратами ресурсов достигается этот прирост, то есть свидетельствует о качестве экономического роста.

Эффективность производства является одной из главных характеристик хозяйственной деятельности человека. Она носит многоаспектный и многоуровневый характер. Различают эффективность процесса воспроизводства в целом и отдельных его фаз: производства, распределения, обмена и потребления. Выделяют эффективность всей экономики страны, отдельных ее отраслей, предприятий и эффективность хозяйственной деятельности отдельного работника.

Например, А.В. Куценко в своей работе «Организационно-экономический механизм управления эффективностью деятельности предприятий потребительской кооперации Украины» отмечает, что для современных украинских предприятий одной из основных проблем успешного функционирования является формирование организационно-экономического механизма управления эффективностью их деятельности [1, с. 19]. Л.А. Кустрич указывает на следующее: «Предприятиям для того, чтобы сохранить свои позиции на рынке, необходимо правильно определять свою стратегию и тактику поведения, систематически проводить оценку эффективности управления деятельностью предприятия с целью повышения эффективности функционирования и получения прибыли» [2, с. 18].

А.В. Подгорный указывает, что разнообразие подходов к толкованию категории эффективности свидетельствует не только о ее многовариантности, но также и о незавершенности процесса познания проблемы [3, с. 126–131]. Он отмечает, что эффективность производства следует рассматривать как сложную экономическую категорию, в которой отражается действие объективных экономических законов. Что касается исследования эффективности непосредственно сельскохозяйственного производства, то автор отмечает, что оно предусматривает использование системного подхода к социально-экономическим процессам, основываясь на теории восстановления. Также, по мнению автора, сущность эффективности сельского хозяйства заключается в формировании комплекса условий для обеспечения воспроизводства сельского населения на основе производства необходимой общественной продукции.

Н.А. Вернюк эффективность производства рассматривает как комплексное отражение конечных результатов использования средств производства и рабочей силы, направленных на определенный вид деятельности за определенный промежуток времени [4, с. 118–124]. Он отмечает, что, с одной стороны, эффективным можно считать такое производство, которое обеспечивает оптимальное сочетание и использование экономического потенциала и позволяет получить максимальный натурально-производственный и финансовый результаты. Но Н.А. Вернюк также отмечает, что эффективность производства достигается при применении принципа минимизации – то есть речь идет о достижении высоких конечных результатов при минимальных затратах ресурсов.

Постановка задачи. Целью написания статьи является необходимость научно обоснованного подхода к совершенствованию организационно-экономического механизма управления эффективностью деятельности кооперативных предприятий, функционирующих в сфере сельскохозяйственного производства Украины, с учетом их внутренних особенностей и динамичности внешней среды.

Изложение основного материала исследования. Решение указанных вопросов позволит дополнить теоретические и практические основы повышения эффективности функционирования сельскохозяйственных кооперативов. По результатам проведенного исследования выявлено, что организационно-экономический механизм управления эффективностью деятельности кооперативного предприятия является оптимальной совокупностью форм, структур, методов, средств и функций управления, которая должна формировать через экономические рычаги его отношения с внешней средой с целью обеспечения целенаправленного оперативного регулирования деятельности по направлениям управления эффективностью для соответствия фактического состояния предприятия заданным параметрам.

В его состав входят три взаимосвязанных элемента: нормативно-правовое, организационно-экономическое и информационное обеспечение. Структура организационно-экономического механизма управления эффективностью деятельности кооперативных предприятий представлена на следующем рисунке.

Формирование организационно-экономического механизма управления эффективностью деятельности кооперативных предприятий должно осуществляться поэтапно и предусматривать последовательность действий.

I этап – мониторинг социально-экономического развития кооперативных предприятий. На этом этапе путем использования специальных методов исследования необходимо провести комплексный анализ результатов хозяйственно-финансовой деятельности предприятий, изучить динамику важнейших количественных и качественных показателей.

II этап – диагностика функционирования организационно-экономического механизма управления эффективностью деятельности кооперативных предприятий.

III этап – оценка возможностей совершенствования организационно-экономического механизма управления эффективностью деятельности кооперативных предприятий. На этом этапе необходимо осуществить:

– поиск возможностей, то есть средств, методов, рычагов, оптимальная совокупность которых позволит оптимизировать механизм для достижения им цели функционирования;

– оценку выявленных возможностей, то есть определение по методу анализа иерархий значимости предложений экспертов по совершенствованию механизма управления эффективностью деятельности предприятий;

– определение путей совершенствования механизма на основе результатов оценки возможностей его совершенствования.

IV этап – разработка программы совершенствования организационно-экономического механизма управления эффективностью деятельности кооперативных предприятий, которая является детальным планом мероприятий, которые должны быть приняты, их последовательность, ресурсы и ответственность за их выполнение.

Рис. 1. Структура организационно-экономического механизма управления эффективностью работы кооперативных предприятий

Источник: [1, с. 83]

V этап – оценка предложенного организационно-экономического механизма управления эффективностью деятельности кооперативных предприятий.

VI этап – внедрение программы совершенствования организационно-экономического механизма управления эффективностью деятельности кооперативных предприятий. На этом этапе работы особое значение, по нашему мнению, имеет популяризация позитивных изменений среди работников предприятия для поддержания уверенности в достижении поставленной цели [1, с. 84].

В ходе исследования выявлено влияние внешних факторов на успешное осуществление бизнес-деятельности кооператива, которые подразделяются на экономические, законодательные и политические. Объективно нейтрализовать действие этих факторов практически невозможно, однако сельскохозяйственные товаропроизводители, объединяясь в кооперативы, в состоянии уменьшить негативное влияние рыночной среды. Прежде всего это объясняется преимуществами кооператива, поскольку совместно можно достигать того, чего нельзя достичь в одиночку, благодаря возможности координации своих действий с другими товаропроизводителями, выхода на рынки, участия в крупномасштабном бизнесе.

Достижение высоких результатов хозяйствования сельскохозяйственных кооперативов возможно благодаря выявлению и нейтрализации негативных факторов и стимулированию действия положительных, в частности усовершенствование организационной структуры, сбалансирование производственного потенциала, внедрение новых технологий. Реализация внутренних и внешних факторов повышения эффективности деятельности кооперативов обеспечит получение не только экономического эффекта, но и социального и экологического [5, с. 14].

Выводы из проведенного исследования. Проведенные исследования позволяют сделать вывод о том, что эффективность – это не случайное явление, а закономерный, устойчивый, объективный процесс функционирования экономики, который приобрел черты экономического закона. Он может быть сформулирован как закон повышения эффективности общественного производства. Эффективность производства – это сложная экономическая категория, в ней отражается действие многих экономических законов и показывается одна из важнейших сторон общественного производства – его результативность.

Формы проявления эффективности можно сгруппировать следующим образом: по функциональным подсистемам, то есть на каком показателе базируется оценка эффективности (технологическая, экономическая, социальная и другие подсистемы); по уровню структуры народного хозяйства (здесь речь идет о масштабе объекта оценки, например, можно оценивать эффективность производства отрасли в целом, а можно оценивать эффективность производства на маленьком подразделении предприятия); по отражению затрат (например, подвергаются оценке эффективность затрат труда или производственная эффективность); по форме идентификации эффективность может быть как абсолютной, так и относительной (по сравнению с чем-либо).

Уникальная природа кооперации как особой формы хозяйствования позволяет использовать ее преимущества, поскольку она объединяет в себе частную собственность и коллективную форму организации труда, позволяет работникам влиять на управление кооперативом и стимулирует их к высокопроизводительному труду. Расширение кооперативной инициативы способствует привлечению сельскохозяйственных товаропроизводителей не только к горизонтальным интеграционных процессов, но и к созданию вертикально интегрированных кооперативных организаций, которые способны обеспечить повышение эффективности деятельности участников кооперации путем обеспечения контроля на всех стадиях движения продукции от ее производителя к потребителю.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Куценко А.В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємств споживчої кооперації України: Монографія. Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. 205 с.

2. Кустріч Л.О. Оцінка ефективності використання фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств на регіональному рівні. *Агросвіт*. 2018. № 1. С. 18–24.

3. Підгорний А.Н. Ефективність виробництва – головний показник результативності функціонування сільськогосподарського підприємства. *Продуктивність агропромислового виробництва*. 2014. Вип. 25. С. 126–131.

4. Вернюк Н.О. Організаційно-економічні засади управління ефективністю виробництва продукції сільськогосподарськими підприємствами. *Економіка та управління АПК*. 2014. № 1. С. 118–124.

5. Булуй О.Г. Економічна ефективність діяльності сільськогосподарських кооперативів: автореф. дис. канд. ек. наук 080004, Житомир, 2007. 20 с.

REFERENCES:

1. Kucenko A.V. (2008) Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm upravlinnia efektyvnistiu diialnosti pidpryiemstv spozhyvchoi kooperatsii Ukrainy [Organizational and Economic Mechanism for Managing the Efficiency of Ukrainian Consumer Cooperatives] Poltava: RVV PUSKU. (in Ukrainian).

2. Kustrich L.O. (2018) Otsinka efektyvnosti vykorystannia finansovykh resursiv silskohospodarskykh

pidpryiemstv na rehionalnomu rivni [Estimation of efficiency of use of financial resources of agricultural enterprises at the regional level]. *Agrosvit*. no 1. pp 18–24.

3. Podgorny A.N. (2014) Efektyvnist vyrobnytstva – holovnyi pokaznyk rezultatyvnosti funktsionuvannia silskohospodarskoho pidpryiemstva [Efficiency of production – the main indicator of the effectiveness of the functioning of the agricultural enterprise] *Productivity of agro-industrial production*. no. 25. pp. 126–131.

4. Vernyuk N.O. (2014) Orhanizatsiino-ekonomichni zasady upravlinnia efektyvnistiu vyrobnytstva produktsii silskohospodarskymy pidpryiemstvamy [Organizational and economic principle s of management of production efficiency by agricultural enterprises] *Economics and management of agro-industrial complex*. no. 1.pp. 118–124.

5. Buluj O.G. (2007) Ekonomichna efektyvnist diialnosti silskohospodarskykh kooperatyviv: avtoref. dy`s. kand. ek. nauk 080004 [Economic efficiency of activity of agricultural cooperatives: author's abstract. dis Cand. eq Sciences 080004], Zhytomyr: National Agroecological University.

Garkavyi Valerii
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Public Management
and Administration Department
Dnipro State Agrarian and Economic University

PERFORMANCE EVALUATION OF COOPERATIVE ENTERPRISE MANAGEMENT

Purpose and research relevance. Production efficiency is a complex economic category. It displays the action of many economic laws and shows one of the most important aspects of social production – its performance. Manifestations of efficiency can be grouped as follows: into the functional subsystems; according to the level of the sectoral makeup of national economy; based on display of costs, for example, cost efficiency of labor or productive efficiency are evaluated; according to the form of identification. Enhancement of the productive efficiency depends on a set of permanent factors and a number of features of the present stage of economic development of the society. On the one hand, the need to improve the economic efficiency is caused by the limited increase in certain types of resources, changes in the cost of factors of production, increase in the market demand in domestic production and increased requirements for the product quality. On the other hand, at the present stage of the development of society the opportunities to increase economic efficiency of the society are expanding.

Research methodology. In the process of research, a monographic method, a method of comparative analysis, as well as statistical and abstract-logical methods were used.

Results. The unique nature of co-operation as a special form of management allows us to take advantage of it, since it combines private property and a collective form of labor organization, which allows employees to influence the management of the cooperative and stimulates them into high-performing labor. Expansion of the cooperative initiative facilitates the attraction of agricultural producers not only to horizontal integration processes, but also to the creation of vertically integrated cooperative organizations that are able to increase the efficiency of cooperation of the participants by ensuring control at all stages of the movement of products from its producer to the consumer.

Practical implications. The aim of this article is related to the necessity of a scientifically based approach to the improvement of organizational and economic mechanism for performance management of cooperative enterprises acting in the area of agricultural production of Ukraine, which should be developed based on their specific internal features and dynamics of the environment. Organizational and economic mechanism of cooperative enterprise performance management is determined as an optimal combination of managerial forms, structures, methods, means and functions, which is intended to arrange its relationships with external environment via appropriate economic instruments in order to ensure dedicated operational control of the activities by performance management areas so that the actual state of the enterprise be consistent with its target conditions. Formation of organizational and economic mechanism of cooperative enterprise performance management should be achieved in a stepwise manner with corresponding sequence of operations established as appropriate. During the study, it has been found out that successful execution of business activities of a cooperative is influenced by a number of external factors which can be divided into economical, legislative and political ones. Hence, a unique nature of cooperation as a specific form of business activities provides an opportunity of using advantages thereof, as it combines private property with a collective organization of labor which makes it possible for employees to be engaged in cooperative management thereby motivating them to a highly productive work. Enhancement of cooperative initiatives facilitates engagement of agricultural manufacturers in horizontal integration processes as well as in creation of vertically-integrated cooperative organizations which can provide for increased performance of participants in cooperation by ensuring control at all production flow stages from a manufacturer to a consumer.

Results. The unique nature of co-operation as a special form of management allows us to take advantage of it, since it combines private property and a collective form of labor organization, which allows employees to influence the management of the cooperative and stimulates them into high-performing labor. Expansion of the cooperative initiative facilitates the attraction of agricultural producers not only to horizontal integration processes, but also to the creation of vertically integrated cooperative organizations that are able to increase the efficiency of cooperation of the participants by ensuring control at all stages of the movement of products from its producer to the consumer.

ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВА

STUDY OF FEATURES OF FORMING THE ENTERPRISE ORGANIZATIONAL CULTURE

УДК 658.3.07
https://doi.org/10.32843/infrastruct34-15

Грубяк С.В.
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій
Тернопільський національний економічний університет

У статті обґрунтовано думку, що в сучасних умовах відбувається зростання питомої ваги чинників, які належать до нематеріальних активів підприємства. Досліджено роль організаційної культури в досягненні конкурентних переваг підприємства. Аргументовано, що на організаційну культуру підприємства впливають чинники зовнішнього (макро- та мікрооточення) і внутрішнього середовища: національний чинник (культура, менталітет, релігія); інституційний чинник; науково-технічний прогрес; національна культура, політика, правова система, економічна ситуація; ділові партнери, інвестори; конкуренти, тощо. Визначено основні етапи формування організаційної культури підприємства. Акцентовано, що формування організаційної культури слід почати з розроблення місії підприємства із залученням всіх зацікавлених працівників. Підсумовано, що організаційна культура і стратегія розвитку підприємства повинні мати спільний вектор, а формування якісно нової організаційної культури забезпечить практичну реалізацію стратегії підприємства.

Ключові слова: *організаційна культура, чинники зовнішнього середовища, чинники внутрішнього середовища, стратегія підприємства.*

В статье обоснована мысль, что в современных условиях происходит рост удельного веса факторов, которые принадлежат к невещественным активам предприятия. Исследована роль организационной культуры в достижении конкурентных преимуществ предприятия. Аргументировано, что на организационную культуру предприятия влияют факторы внешней (макро- и микроокружение) и внутренней среды: национальный фактор (культура, менталитет, религия); институционный фактор; научно-технический прогресс; национальная культура, политика, правовая система, экономическая ситуация; деловые партнеры, инвесторы; конкуренты. Определены основные этапы формирования организационной культуры предприятия. Акцентировано, что формирование организационной культуры следует начать с разработки миссии предприятия с привлечением всех заинтересованных работников. Подытожено, что организационная культура и стратегия развития предприятия должны иметь общий вектор, а формирование качественно новой организационной культуры обеспечит реализацию стратегии предприятия.

Ключевые слова: *организационная культура, факторы внешней среды, факторы внутренней среды, стратегия предприятия.*

The article substantiates the opinion that in the present conditions, there is an increase in the share of factors that belong to intangible assets of the enterprise. The role of organizational culture in achieving competitive advantages of the enterprise is investigated. It is summarized that organizational culture is a value-normative paradigm ("credo") of the life of an organization, which is reflected in its material aspects, behaviour, consciousness, and even the subconsciousness of employees. It is argued that the organizational culture of the enterprise is influenced by factors of external (macro- and microenvironment) and internal environment, namely: national factor (culture, mentality, religion); institutional factor; scientific and technological advance; national culture, politics, legal system, economic situation; business partners (suppliers, consumers, financial institutions), investors; competitors. Internal factors include: the organization's history (myths, legends, rituals, traditions); goals and objectives set by the organization; the size of the organization and its technological equipment; staff (personal relationships, rewards and punishments, status distribution within the organization). In order to improve the process of organizational culture formation, it is proposed to distinguish the following stages: development of the organization's mission, definition of its strategy, main goals and values; study of the situation in the organization, diagnosis of its organizational culture; development of measures aimed at the formation, development or consolidation of desirable values and patterns of behaviour; purposeful actions on organizational culture with the purpose of eradication of negative values and formation of preconditions favourable for the implementation of the developed strategy; assessment of the success of the impact of the implemented measures on the organizational culture and, if necessary, making the necessary adjustments. It is emphasized that the formation of organizational culture should start with the development of the mission of the enterprise with the involvement of all interested employees. It is concluded that the organizational culture and strategy of enterprise development should have a common vector, and the formation of a qualitatively new organizational culture will ensure the practical implementation of the enterprise strategy.

Key words: *organizational culture, external environmental factors, internal environmental factors, strategy of enterprise.*

Постановка проблеми. Останнім часом спостерігаються зміни у співвідношенні між факторами конкурентоспроможності бізнесу, зокрема відбувається зростання питомої ваги чинників, які належать до нематеріальних активів підприємства. Чільне місце у цій групі чинників посідає організаційна культура як елемент інтелектуального капіталу, оскільки саме вона сприяє досягненню конкурентних переваг в управлінні підприємством. Цілеспрямоване й ефективне управління розвитком організаційної культури та її елементами є одним із основних завдань сучасного менеджменту.

У зв'язку з цим виникає необхідність розроблення рекомендацій щодо вирішення питань управління розвитком персоналу за допомогою формування в організації достатнього рівня організаційної культури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження теорії організаційної культури здійснили вітчизняні та зарубіжні вчені: Д. Денісон, К. Камерон, Р. Куїнн, Е. Шейн, Т. Баландіна, Ю. Биченко, Е. Бойко, А. Воронкова, І. Грошева, Г. Захарчин О. Смоленська, Ф. Хміль та ін. Проте нині не досить розробленим залишається питання формування організаційної

культури підприємства на основі стратегічного підходу, що зумовлює необхідність детальніших досліджень.

Постановка завдання. Метою цього дослідження є розроблення теоретичних положень і практичних рекомендацій щодо формування організаційної культури підприємства на основі стратегічного підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «культура» – одне з багатозначних і широко використовуваних у повсякденному житті. Культура формується як важливий механізм соціальних зв'язків, що допомагає людям жити в своєму середовищі, зберігаючи при цьому єдність і цілісність колективу у взаємодії з іншими спільнотами.

Особливий інтерес становить середня ланка культури – її зріз на рівні окремої організації або, іншими словами, погляд на організацію як на специфічний культурний простір.

Виникнення такого напряму, як організаційна культура, є закономірним етапом розвитку наукової думки, світоглядної концепції сучасного суспільства. Характерними ознаками концепції організаційної культури є використання у практиці управління загальнолюдських морально-етичних норм і цінностей, системний влив на ефективність управління на основі узгодження індивідуальних і організаційних цінностей, забезпечення кооперації праці та приведення усіх елементів системи управління у відповідність із ціннісними орієнтирами компанії [2].

Організаційна культура характеризує внутрішній стан організації на основі загальних для неї цінностей, інтересів, норм, зразків поведінки персоналу. Вона формує специфічну для організації систему зв'язків, дій, взаємодій і відносин. Таким чином, успішними є ті підприємства, що будують свою діяльність виключно на соціально-психологічних і культурних цінностях. У зв'язку з цим організаційна культура має істотне значення для діяльності фірми, так само як її технологія, економічні ресурси, а також організаційно-управлінські структури [1].

Отже, організаційна культура – це ціннісно-нормативна парадигма («кредо») життєдіяльності організації, яка отримує відображення в її матеріальних аспектах, поведінці, свідомості і навіть підсвідомості працівників.

У контексті теорії і практики менеджменту таке визначення дає змогу, з одного боку, підкреслити всеосяжність, всепроникність організаційної культури, що необхідно враховувати і використовувати в процесі управління її розвитком на підприємствах, а з іншої – структурувати основні сфери прояву організаційної культури для того, щоб мати можливість намітити базові напрями її діагностики та вдосконалення.

При цьому варто зазначити, що в поведінковий рівень організаційної культури необхідно включати не тільки реальну, але і вербальну та невербальну поведінку (мову, гумор, манеру спілкування, жестикуляцію тощо).

Культура організації є своєрідною «душею» організації. У зв'язку з цим слід розрізняти організаційну культуру як факт і організаційну культуру як ідею. У першому разі маються на увазі укорінені на підприємстві порядки, «правила гри», а у другому – ідеали й орієнтири, до досягнення яких прагне організація та її члени.

Таким чином, організаційна культура – це набір найбільш важливих припущень, прийнятих членами організації, які відображаються в заявлених організацією цінностях та слугують людям орієнтирами їхньої поведінки і дій.

Варто зазначити, що на організаційну культуру підприємства впливають чинники зовнішнього і внутрішнього середовища. Зовнішнє середовище складається з макро- та мікрооточення. До основних чинників зовнішнього макросередовища, що впливають на організаційну культуру, належать:

1) національний чинник (культура, менталітет, релігія). Його формують національні звичаї, виховання, етикет, що властиві різним національним спільнотам, які впливають на організаційну культуру підприємства;

2) інституційний чинник – проявляється у політичній, економічній та соціальній ситуації, що визначає рівень життя населення та особливості функціонування підприємства в певній країні;

3) науково-технічний прогрес як чинник зовнішнього середовища впливає на всі сфери життєдіяльності людини. Розвиток інформаційних технологій, виникнення ринкових сегментів змушує підприємства змінювати акцент своєї діяльності та вимагає застосування новітніх методів організації управління та організації виробництва, управління персоналом;

4) національна культура, політика, правова система, економічна ситуація – це ті сфери, на які підприємство практично не має впливу. Проте вплив цих чинників як на підприємство, так і на окрему особу є досить відчутним. Саме вони формують ціннісні характеристики як окремої особистості, так і суспільства загалом, що, у свою чергу, безпосередньо позначається на якісних характеристиках особистості (рівень освіти, кваліфікація, дисциплінованість, відповідальність, ініціативність, цілеспрямованість, самостійність, рішучість, гнучкість у спілкуванні тощо);

5) ділові партнери (постачальники, споживачі, фінансові інститути). Варто зазначити, що специфіка бізнесу в сучасних умовах формує нову культуру відносин із постачальниками, яка ґрунтується на довірі та позитивній репутації;

6) сучасний споживач диктує умови на ринку. У зв'язку з цим для підприємств-виробників великого значення набувають способи залучення споживачів для участі у створенні власної торгової марки, у процесі розроблення фірмового стилю та бездоганного іміджу. При цьому культура відносин із фінансовими інститутами повинна сприяти отриманню кредиту, страхуванню угод, проведенню розрахунків із постачальниками та споживачами, а також наданню соціальних гарантій персоналу;

7) Власники, інвестори. Вплив власників проявляється у їхній позиції щодо організаційної культури підприємства. Проте варто відзначити, що в Україні відносини між власниками та менеджерами є непрозорими. Вони характеризуються прагненням бути незалежними. У зв'язку з цим організаційна культура має орієнтуватися в основному на власників та сприяти розвитку системи мотивації менеджерів. Вплив інвесторів на організаційну культуру підприємства полягає у тому, що гроші інвестора будуть вкладатися лише в ту компанію, яка має позитивну репутацію та високу довіру. У процесі формування організаційної культури такі особливості необхідно враховувати, що сприятиме створенню сприятливого інвестиційного клімату в компанії;

8) конкуренти. Сучасні ринкові умови диктують новітні способи конкуренції. Якщо раніше можна було досягти значних конкурентних переваг за рахунок удосконалення виробничого процесу або підвищення якості продукції, то нині цього не досить.

До внутрішніх чинників відносять: історію організації (міфи, легенди, ритуали, традиції); цілі та завдання, які ставить перед собою організація; розмір організації та її технологічне оснащення; персонал (особистісні відносини, винагорода та покарання, встановлення розподілу статусу в організації).

Як було зазначено вище, організаційна культура – це, з одного боку, складний, комплексний феномен, що не має кількісного відображення та однозначного визначення. З іншого боку – організаційною культурою можна управляти, змінювати її, розвивати і підтримувати в певному стані. При цьому слід враховувати, що принципи розвитку та підтримки організаційної культури ґрунтуються на розумінні її змісту і структури.

Організаційна культура має певну структуру. Найбільш поширеною є структурна модель Е. Шейна, який запропонував розглядати організаційну культуру на трьох рівнях (див. рис. 1).

«Верхній» рівень культурної системи («поверхневий») розглядається як сукупність видимих подій, явищ функціонуючої організації, за допомогою яких організація виконує свої завдання. «Середній» рівень організаційної культури представляють її норми, цінності, переконання, які не піддаються безпосередньому спостереженню, але відображаються в мові і різних символах.

«Нижній» рівень утворюють «базові уявлення» працівників, під якими розуміється загальна духовна налаштованість працівників, сукупність їхніх думок, вірувань, що створюють загальну картину

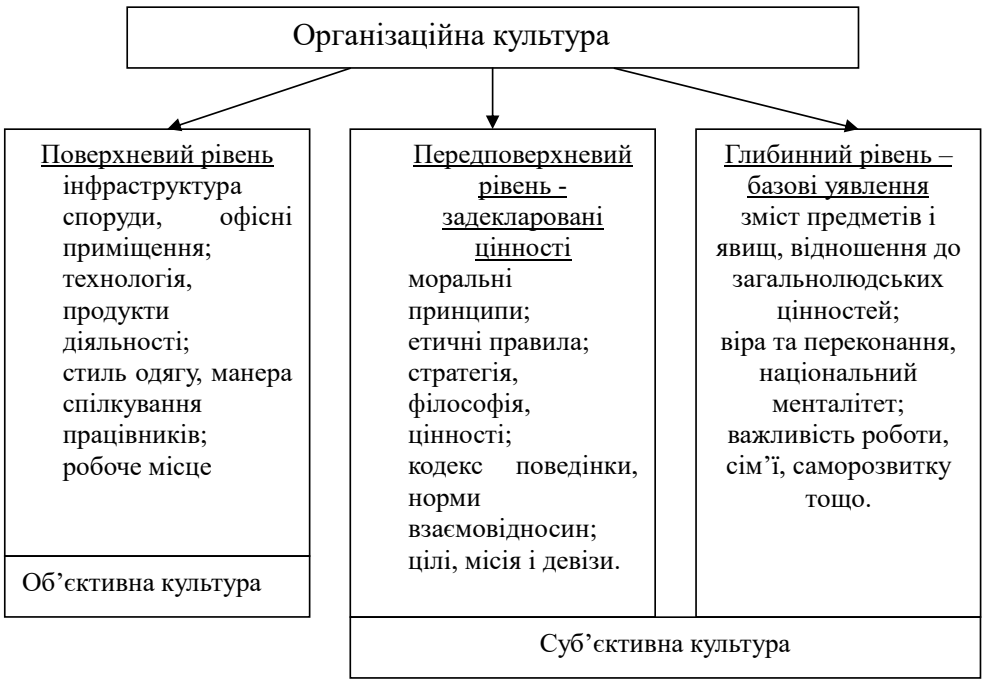


Рис. 1. Рівні організаційної культури

Джерело: побудовано автором на основі [7]

самої організації і регулюють їхню поведінку в часі і просторі, визначаючи відносини працівників.

У науковій літературі пропонують розрізняти два принципи формування організаційної культури: «знизу вгору» і «згори вниз». Іншими словами, у першому разі організаційна культура формується шляхом відстеження менеджерами того, що відбувається в організації, з метою розуміння змісту базових уявлень працівників для подальшого їхнього розвитку. У цьому разі є небезпека захоплення наглядом (упускаючи управління) та/або неправильної інтерпретації тенденцій, за якими ведеться спостереження (відповідно, будуть зроблені неправильні висновки щодо розвитку і підтримки організаційної культури).

Принцип «згори вниз» реалізується простіше – шляхом встановлення керівництвом певних правил, наказів або шляхом домовленості, проведення корпоративних заходів тощо. Такий шлях більше підходить для нових організацій [7, с. 74], в іншому разі «насаджена» культура може суперечити уже сформованій, що лише погіршить ситуацію. Таким чином, на практиці необхідно поєднувати ці два принципи.

Варто зазначити, що формування організаційної культури можна розглядати як реакцію на проблеми, характерні для цієї організації. При цьому можуть бути виділені внутрішні проблеми, а саме пов'язані з інтеграцією необхідних для існування і розвитку організації ресурсів і зусиль: створення єдиної, зрозумілої для всіх членів організації термінології; визначення «кордонів» організації і принципів включення і виключення з неї; розроблення механізму розподілу влади і прав тощо.

Зовнішні проблеми організація вирішує в процесі взаємодії із зовнішнім середовищем. До них належать: визначення місії компанії і її ключових цілей, розроблення стратегії, призначеної для реалізації такої місії; визначення переліку завдань, вирішення яких забезпечить досягнення головної мети організації; розроблення методів, що використовуються для досягнення мети, а також системи контролю та корекції.

В економічні літературі з досліджуваної проблематики прийнято виділяти первинні і вторинні чинники, що визначають формування організаційної культури. До первинних належать: реакція менеджменту на кризові явища, що виникають в організації; стиль керівництва; критерії мотивації працівників; критерії відбору персоналу, призначення, просування кар'єрною драбиною і звільнення з організації. До групи вторинних чинників належать: структура компанії; система інформаційного обміну між підрозділами та інші процедури; зовнішній і внутрішній дизайн і оформлення приміщень, в яких розташовується персонал; «міфи та історії» про ключові події і людей, які відіграли важливу роль у житті організації; формалізовані положення про філософію і сенс існування організації.

З метою вдосконалення процесу формування організаційної культури пропонуємо виділити основні етапи та схематично зобразити цей процес (див. рис. 2).

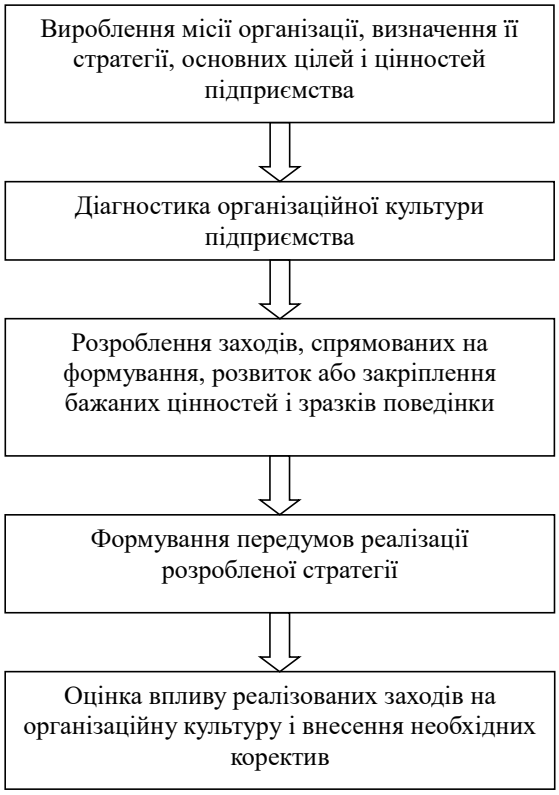


Рис. 2. Етапи формування організаційної культури підприємства

Джерело: побудовано автором на основі [1–6]

Як бачимо з рис. 2, формування організаційної культури організації передбачає послідовну реалізацію таких етапів:

1. Вироблення місії організації, визначення її стратегії, основних цілей і цінностей (пріоритетів, принципів, підходів, зразків поведінки).

2. Вивчення ситуації в організації, діагностика її організаційної культури. Визначення ступеня відповідності сформованої культури стратегії організації, що була вироблена керівництвом. Виявлення позитивних і негативних цінностей.

3. Розроблення заходів, спрямованих на формування, розвиток або закріплення бажаних цінностей і зразків поведінки.

4. Цілеспрямовані дії щодо організаційної культури з метою викорінення негативних цінностей і формування передумов, що сприяють реалізації розробленої стратегії.

5. Оцінка успішності впливу реалізованих заходів на організаційну культуру і внесення необхідних корективів у разі потреби.

Таким чином, формування організаційної культури слід почати з розроблення місії підприємства із залученням всіх зацікавлених працівників до здійснення такого розроблення, висловлення своєї думки з цього питання. Для закріплення формули місії і засвоєння її працівниками доцільно розробляти корпоративні кодекси компаній.

При цьому слід пам'ятати, що для того, щоб заходи, спрямовані на формування, підвищення рівня організаційної культури приносили соціально-економічні результати, необхідна її інтеграція в стратегію підприємства. Тобто організаційна культура і стратегія розвитку підприємства повинні мати спільний вектор.

Сьогодні більшість керівників розглядають організаційну культуру як потужний стратегічний інструмент, який орієнтує всі підрозділи на досягнення загальних цілей [3].

Стратегічний характер організаційної культури пояснює характер її впливу на результати діяльності, а також її місце в системі управління підприємством. Адже головним змістом стратегічного управління організацією є розроблення і реалізація стратегічного плану її поведінки [2]. Отже, формування якісно нової організаційної культури забезпечить практичну реалізацію стратегії підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, на сучасному етапі розвитку економіки кожне підприємство має сформувати власну організаційну культуру – сукупність найважливіших положень діяльності організації, зумовлених місією та стратегією розвитку, що знаходять своє відображення в соціальних нормах і цінностях більшості працівників. Така культура вирізнятиме компанію, зміцнить соціальну стабільність та буде контролюючим механізмом, який формує відносини та поведінку працівників, спрямовує їхню діяльність у напрямі реалізації стратегічних цілей підприємства.

Перспективами подальших досліджень за темою статті можуть бути дослідження принципів формування системи управління розвитком організаційної культури підприємства; практичного досвіду підвищення рівня організаційної культури вітчизняних та міжнародних компаній.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ліпенцев А.В. Дослідження організаційної культури: теоретичні та методологічні аспекти. *Науковий вісник «Демократичне врядування»*. 2010. № 5. URL: http:// www.lvivacademy.com/visnik5/fail/+Lipentsev.pd (дата звернення: 2.07.2019).

2. Мартинов С.В., Харчишина О.В. Культура організації в контексті сучасної парадигми управління. Наукові праці Національного університету харчових технологій. 2012. № 47. С. 184–189. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npnukht_2012_47_35 (дата звернення 19.07.2019).

3. Озірська Н.В. Організаційна культура як складова системи управління підприємством URL: https://www.sworld.com.ua/konfer42/173.pdf (дата звернення: 07.08.2019).

4. Грібахо О.О. Організаційна культура підприємства як чинник підвищення його конкурентоспроможності. Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. 2013. № 1(14). С. 104–112.

5. Поторочин С. Управління організаційною культурою на промислових підприємствах. Економіка: реалії часу. Науковий журнал. 2014. № 3(13). С. 57–63. URL: http://economics.opu.ua/files/archive/2014/n3.html (дата звернення 10.08.2019).

6. Харчишина О.В. Організаційна культура як важлива складова системи управління підприємствами. *Економіка. Управління. Інновації*. 2012. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2012_1_62 (дата звернення: 19.08.2019).

7. Шэйн Э. Х. Организационная культура и лидерство / Э. Шэйн; пер. с англ. под ред. Т.Ю. Ковалевой. СПб.: Питер, 2008. 336 с.

REFERENCES:

1. Lipentsev A.V. (2010) Doslidzhennia orhanizatsiinoi kultury: teoretychni ta metodolohichni aspekty [Organizational culture research: theoretical and methodological aspects]. Naukovyi visnyk «Demokratychne vriaduvannia. № 5. Available at: http://www.lvivacademy.com/visnik5/fail/+Lipentsev.pd (accessed 2 July 2019).

2. Martynov S.V., Kharchyshyna O.V. (2012) Kultura orhanizatsii v konteksti suchasnoi paradyhmy upravlinnia. [Organizational culture in the contects of the modern management paradigm]. Naukovi pratsi Natsionalnoho universytetu kharchovykh tekhnolohii. № 47. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npnukht_2012_47_35 (accessed 19 July 2019).

3. Ozirska N.V. (2016) Orhanizatsiina kultura yak skladova systemy upravlinnia pidpryiemstvom. [Organizational culture as a part of enterprise management]. Available at: https://www.sworld.com.ua/konfer42/173.pdf (accessed 7 August 2019).

4. Gribaho O.O. (2013) Organizational culture of the enterprise as a factor in increasing its competitiveness. [Organizational culture of enterprise as factor of increase of his competitiveness]. Visnyk Shidnoevropeyskogo universutetu. Vol. 1(14), pp. 104–112.

5. Potorochin S.O. (2014) Management of organizational culture at industrial enterprises [A management an organizational culture is on industrial enterprises]. Economika: realii chasu, vol. 3(13), pp. 57–63. – Available at: http://economics.opu.ua/ files/archive/2014/n3.html (accessed 10 August 2019).

6. Kharchyshyna O.V. (2012) Orhanizatsiina kultura yak vazhlyva skladova systemy upravlinnia pidpryiemstvamy. [Organizational culture as an important part of management system of enterprises]. Ekonomika. Upravlinnia. Innovatsii. № 1. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2012_1_62 (accessed 19 August 2019).

7. Shein E. Kh. (2008) Orhanyzatsyonnaia kultura y lyderstvo. [Organizational Culture and Leadership]. [per. s anhl. pod red. T.Yu. Kovalevoi.]. SPb.: Pyter.

Hrubyak Svitlana
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economics of Enterprises
and Corporations
Ternopil National Economic University

STUDY OF FEATURES OF FORMING THE ENTERPRISE ORGANIZATIONAL CULTURE

Relevance. In recent years, changes have been observed in the ratio between the factors of business competitiveness; in particular, there is an increase in the share of factors that belong to intangible assets of the enterprise. Organizational culture as an element of intellectual capital is at the forefront of this group of factors because it contributes to the competitive advantage of managing an enterprise. Purposeful and effective management of organizational culture development and its elements is one of the main tasks of modern management.

In this regard, there is a need to develop recommendations for solving personnel development management through the formation of a sufficient level of organizational culture in the organization.

Purpose. The purpose of this article is to develop theoretical provisions and practical recommendations for forming the organizational culture of the enterprise based on a strategic approach.

Methodology. Research methods: grouping, systematization and generalization, logical and situational analysis.

Results. Organizational culture is a natural stage in the development of scientific thought, the ideological concept of modern society. Characteristic features of the concept of organizational culture are the use in the practice of management of universal moral and ethical norms and values, a systematic influence on the management efficiency based on reconciliation of individual and organizational values, ensuring cooperation of labour, and bringing all elements of the management system in line with the company's values.

Organizational culture characterizes the internal state of the organization based on common values, interests, norms, patterns of personnel behaviour. It forms an organization-specific system of connections, actions, interactions, and relations.

In the context of management theory and practice, this definition, on the one hand, allows emphasizing the comprehensiveness, pervasiveness of organizational culture, which should be taken into account and used in the process of managing its development in enterprises, and on the other, structuring the main areas of organizational culture in order to be able to outline the basic directions of its diagnostics and improvement.

Herewith, it should be noted that the behavioural level of organizational culture should include not only real but also verbal and non-verbal behaviour (language, humour, communication style, gesture, etc.).

It should be noted that the organizational culture of the enterprise is influenced by factors of the external and internal environment. The external environment consists of macro and microenvironment. The main factors of the external macroenvironment affecting organizational culture include: national factor (culture, mentality, religion); institutional factor; scientific and technological advance; national culture, politics, the legal system, economic situation; business partners, investors; competitors.

Internal factors include: the organization's history (myths, legends, rituals, traditions); goals and objectives set by the organization; the size of the organization and its technological equipment; staff (personal relationships, rewards and punishments, etc.).

In order to improve the process of organizational culture formation, it is proposed to distinguish the following stages: development of the organization's mission, definition of its strategy, main goals and values; study of the situation in the organization, diagnosis of its organizational culture; development of measures aimed at the formation, development or consolidation of desirable values and patterns of behaviour; purposeful actions on organizational culture with the purpose of eradication of negative values and formation of preconditions favourable for the implementation of the developed strategy; assessment of the success of the impact of the implemented measures on the organizational culture and, if necessary, making the necessary adjustments.

Therefore, at the present stage of economic development, each enterprise should form its own organizational culture – a set of the most important provisions of the organization's activities, determined by the mission and development strategy, which are reflected in the social norms and values of most employees.

Practical implications. The research results can be used in the planning and formation of an effective organizational culture of domestic organizations.

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ТА СТРУКТУРИ ІНВЕСТИЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА
ANALYSIS OF DYNAMICS AND STRUCTURES OF ENTERPRISE INVESTMENTS

УДК 330:322:658.14:658.15
https://doi.org/10.32843/infrastruct34-16

Дем'яненко Н.В.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри підприємництва і права
Полтавська державна аграрна академія
Заєць А.К.
студент
Полтавська державна аграрна академія

У статті проведено аналіз динаміки та структури інвестицій підприємства. Управління інвестиційною діяльністю сільськогосподарського підприємства має низку специфічних особливостей, що зумовлені необхідністю комплексно враховувати значно більшу, порівняно з іншими галузями, сукупність чинників. Основними джерелами інвестиційної діяльності ТОВ «Агрофірма «Срібний колос» є: власні кошти, що інвестуються у вигляді чистого прибутку, амортизаційних відрахувань, страхової суми відшкодування збитків, реінвестування коштів, отриманих внаслідок реалізації частини основних засобів, надлишків оборотних активів, іммобілізованих в інвестиції; довгострокових фінансових вкладень, строк погашення яких закінчується в поточному році; позичений капітал, що утворюється шляхом отримання інвестиційних кредитів банків; залучені активи, що надходять внаслідок внесків сторонніх інвесторів у статутний капітал; безкоштовні – фінансові ресурси цільового призначення, що надаються державними органами влади з метою підтримки та розвитку галузей (компенсації за кредитами, субсидії тощо).
Ключові слова: *інвестиції, інвестиційна привабливість підприємства, окупність, проект, фінансові вкладення, реінвестування коштів, кредити банків.*

В статье проведен анализ динамики и структуры инвестиций предприятия. Управление инвестиционной деятельностью сельскохозяйственного предприятия имеет ряд специфических особенностей, которые обусловлены необходимостью комплексно учитывать значительно большую, по сравнению с другими отраслями, совокупность факторов. Основными источниками инвестиционной деятельности ООО «Агрофирма «Серебряный колос» являются: собственные средства, инвестируемые в виде чистой прибыли, амортизационных отчислений, страховой суммы возмещения убытков, реинвестирования средств, полученных в результате реализации части основных средств, излишков оборотных активов, иммобилизованных в инвестиции; долгосрочных финансовых вложений, срок погашения которых заканчивается в текущем году; одолженный капитал, который образуется путем получения инвестиционных кредитов банков; привлеченные активы, поступающие в результате взносов сторонних инвесторов в уставный капитал; бесплатные финансовые ресурсы целевого назначения, которые предоставляются государственными органами власти с целью поддержки и развития отраслей (компенсации по кредитам, субсидии и тому подобное).
Ключевые слова: *инвестиции, инвестиционная привлекательность предприятия, окупаемость, проект, финансовые вложения, реинвестирования средств, кредиты банков.*

The article analyzes the dynamics and structure of enterprise investments. The management of the investment activity of an agricultural enterprise has a number of specific features, which are due to the need to take into account a much larger set of factors than in other sectors. The main sources of investment activity of LLC «Agro Firm «Silver ear» are: own funds invested in the form of: net profit; depreciation; insurance amount of damages; reinvestment of funds received as a result of realization of part of fixed assets; surpluses of current assets immobilized in investments; long-term financial investments, the maturity of which expires this year; borrowed capital generated by obtaining bank investment loans; attracted assets resulting from contributions of third parties to the authorized capital; free of charge – purpose-made financial resources provided by public authorities to support and develop industries (loan repayments, subsidies, etc.). In researching the investment activity of an agricultural enterprise, particular attention is paid to financial security, in particular sources of its financing. Each source of financial resources has its own peculiarities, advantages and disadvantages. In general, internal sources of funding are characterized by their ease, accessibility and ability to mobilize quickly. They allow you to maintain the form of ownership and management of enterprises. However, internal sources of investment attract significant constraints on the ability to raise funds. Evaluation of main indicators of functioning, LLC «Agrofirma «Silver ear» has made possible the identification of the key problems impeding their economic development, including in the context of investment ensure, in particular: lack of financial resources for business activities; insufficient level of professional training of managers, especially, on the application of modern technologies of production, organization and management of labor; energy – and resource-intensive technologies of production; high degree of moral and physical depreciation of equipment and machinery; low level of provision of information resources and collaboration with the subjects of market infrastructure; lack of participation of agricultural enterprises in the integration processes (horizontal and vertical vectors).
Key words: *investments, investment attractiveness of the enterprise, payback, project, financial investments, reinvestment of funds, bank loans.*

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки діяльність сільськогосподарських підприємств залежить від ефективності їхньої інвестиційної діяльності. Інвестиції є ключовим елементом ринкової економіки, що дозволяє господарюючим суб'єктам нарощувати виробничі потужності та обсяги виробництва. Проте, зважаючи на стан інвестиційної діяльності в сільському господарстві, вони натепер не є повноцінним рушієм розвитку економічних процесів: обсяги інвестицій недостатні, структура – нераціональна і спотворена ціновим диспаритетом, а віддача обмежена різними чинниками організаційного, економічного та інституційного характеру. Окрім цього, відповідно до основного принципу ринкової економіки, підтримка держави в інвестиційних процесах дуже обмежена і має ситуаційний характер, рішення щодо обсягів, джерел залучення інвестицій та їх використання приймається на рівні підприємств і зумовлює потребу в ефективному менеджменті для забезпечення проекту розвитку підприємства [4, с. 5].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження значення та ролі інвестицій в умовах ринкової економіки було зроблено класиками економічної теорії та менеджменту: П. Друкером, Дж. Кейнсом, Ф. Кене, М. Кондратьєвою, М. Портером, Р. Роджерсом, М. Туган-Барановським А. Смітом, П. Самуель-

соном, К. Фріманом, Й. Шумпетером, Д. Юмом, І. Бланком та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз динаміки та структури інвестицій підприємства. Класифікація джерел фінансування мультипроекту розвитку спрямована на узагальнення інвестицій. З метою чіткого уявлення щодо інвестиційної привабливості сільського господарства ТОВ «Агрофірма «Срібний колос» важливим є застосування методики SWOT-аналізу та визначення сильних, слабких сторін, можливостей та загроз підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління інвестиціями в ТОВ «Агрофірма «Срібний колос» здійснюють директор та головні спеціалісти підприємства. Їхні ідеї дозволяють вирішувати проблеми ефективного впровадження інновацій та пошуку джерел їх фінансування.

Персонал ТОВ «Агрофірма «Срібний колос» складається зі спеціалістів, які тією чи іншою мірою виконують функції управління інвестиціями. Причому для одних із них ці функції є основним видом діяльності (для головного бухгалтера), а для інших працівників (головний агроном, головний інженер-будівельник, заступник директора з комерційної діяльності тощо) ці функції поєднуються з іншими видами діяльності. Основними видами діяльності спеціалістів у підприємстві є:

– розроблення загальної стратегії інноваційного розвитку підприємства загалом. Виконуючи цю функцію, плановики виступають у ролі радників, консультантів. Остаточне рішення, пов'язане із затвердженням стратегії, приймає директор. Стратегічне планування інноваційного розвитку на підприємстві не проводиться, лише визначається загальний курс діяльності підприємства;

– здійснення, поряд з іншими спеціалістами, аналізу та оцінки зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства та доцільності запровадження інновацій;

– участь, поряд із головними спеціалістами, у розробленні прогнозів щодо майбутнього підприємства;

– консультації з іншими спеціалістами (головні спеціалісти передових підприємств, дорадча служба «Порада», викладачі-дорадники Полтавської державної аграрної академії) з питань запровадження інновацій та їх інвестиційне підкріплення;

– пошук коштів для запровадження інновацій.

Управління інвестиційною діяльністю сільськогосподарського підприємства має низку специфічних особливостей, що зумовлені необхідністю комплексно враховувати значно більшу, порівняно з іншими галузями, сукупність чинників:

– біологічних, до яких належать біологічні цикли виробництва, захист рослинного світу, карантинні правила, потреба в агрокліматичному потенціалі, видові та сортові вимоги тощо;

– технологічних. Технології надзвичайно диференційовані й диверсифіковані. Вони залежать від нестабільних природно-економічних умов, слабкої технічної оснащеності виробництва, слабких фінансових можливостей виробника. Варіанти технологій вимагають ґрунтовної експертизи та аналізу їхньої економічної ефективності. Надійним інструментом такої оцінки є технологічні карти та розроблені на їх основі нормативи витрат (але підприємство відмовилось від їх складання у зв'язку з нестабільністю цін на сировину);

– технічних, що зумовлено необхідністю застосовувати в сільському господарстві широкий асортимент технічних засобів. Більшість із них використовується протягом обмеженого проміжку часу. Технічні засоби часто неуніфіковані, експлуатаційні й витратні матеріали, запасні частини не є взаємозамінними. Тому вартість техніки є відносно високою порівняно з вихідним продуктом;

– екологічних. Природне середовище є невід'ємною складовою частиною аграрного виробництва, тому дотримання правил екологічної безпеки є обов'язковим. Виробничі процеси не можуть ставити під загрозу екологічну безпеку регіону, місцевості, конкретного ландшафту. Екологічність господарської діяльності покращує соціальний імідж підприємства, полегшує співпрацю з громадськістю, місцевими органами влади, зрештою, є економічно вигідною;

– соціальних. У сільській місцевості у працівників можливості вибору сфер прикладання своєї праці дуже обмежені. Тому створення позитивного соціально-психологічного клімату, врахування місцевих традицій, потреб і настроїв працівників, членів їхніх сімей має набагато більше значення, ніж у містах. На селі значно більша питома вага людей пенсійного віку (33,5% проти 23,8% у містах), які потребують соціального захисту;

– економічних. Економічна ефективність аграрного виробництва у світі є нижчою, ніж в інших галузях виробництва; воно дотується. Отримання результату є пролонгованим у часі і має великий ступінь ризику;

– організаційних. Поля сільськогосподарського підприємства розпорошені. Це зумовлює значні додаткові витрати, що пов'язані зі створенням транспортних, інженерних та інших комунікацій, складністю управління, зв'язку тощо [7, с. 6].

З метою з'ясування основних організаційно-економічних аспектів інноваційних процесів у досліджуваному підприємстві проведено опитування 20 спеціалістів підприємства. Більшість опитаних, а саме 66,1%, вважають, що нині в сільськогосподарському підприємстві застосовуються незначні інновації. Стосовно основних стримуючих факторів інноваційної діяльності 25,7 % опитуваних відмітили нестачу власних коштів, а 30,1% наголосили на недостатній фінансовій підтримці держави.

Головним інноваційним пріоритетом 24,2% опитаних вважають придбання нових матеріалів, нових сортів та порід тварин, а 20,6% – придбання нової сільськогосподарської техніки. Основним видом інноваційно-інвестиційного напряму діяльності є вкладення коштів сільськогосподарських підприємств у техніко-технологічний розвиток. Ця особливість інноваційних процесів у сільськогосподарських підприємствах зумовлена потребами оновлення їхньої матеріально-технічної бази.

Організація економічного механізму інвестування аграрної сфери сільськогосподарського підприємства визначається джерелами та видами інвестицій, характером та напрямом інвестиційних процесів, особливостями інвестиційного клімату, які формуються під впливом рівня економічного розвитку сільського господарства регіону, його галузевої спеціалізації, розміщення, конкурентоспроможності та інших важливих чинників [1, с. 45; 2, с. 78; 3, с. 64]. Основними джерелами інвестиційної діяльності ТОВ «Агрофірма «Срібний колос» є: власні кошти, що інвестуються у вигляді: чистого прибутку; амортизаційних відрахувань; страхової суми відшкодування збитків; реінвестування коштів, отриманих внаслідок реалізації частини основних засобів; надлишків оборотних активів, іммобілізованих в інвестиції; довгострокових фінансових вкладень, строк погашення яких закінчується в поточному році; позичений капітал, що утворюється шляхом отримання інвестиційних кредитів банків; залучені активи, що надходять внаслідок внесків сторонніх інвесторів у статутний капітал; безкоштовні – фінансові ресурси цільового призначення, що надаються державними органами влади з метою підтримки та розвитку галузей (компенсації за кредитами, субсидії тощо).

Так, основними джерелами фінансування проекту розвитку ТОВ «Агрофірма «Срібний колос» є власні, залучені, позичені та безкоштовні фінансові інструменти та інші форми капіталу (рис. 1). Під час дослідження інвестиційної діяльності сільськогосподарського підприємства особлива увага приділяється фінансовому забезпеченню, зокрема джерелам його фінансування. Кожне джерело надходження фінансових коштів має свої особливості, переваги та недоліки.

Загалом же внутрішні джерела фінансування характеризуються легкістю, доступністю і здатністю до швидкої мобілізації. Вони дають змогу зберігати форму власності й управління підприємствами [5, с. 71].

З метою чіткого уявлення щодо інвестиційної привабливості сільського господарства ТОВ «Агрофірма «Срібний колос» доцільно провести SWOT-аналіз та визначити сильні, слабкі сторони, можливості та загрози (табл. 1). SWOT-аналіз дає підстави стверджувати, що ТОВ «Агрофірма «Срібний колос» є досить вразливою галуззю.

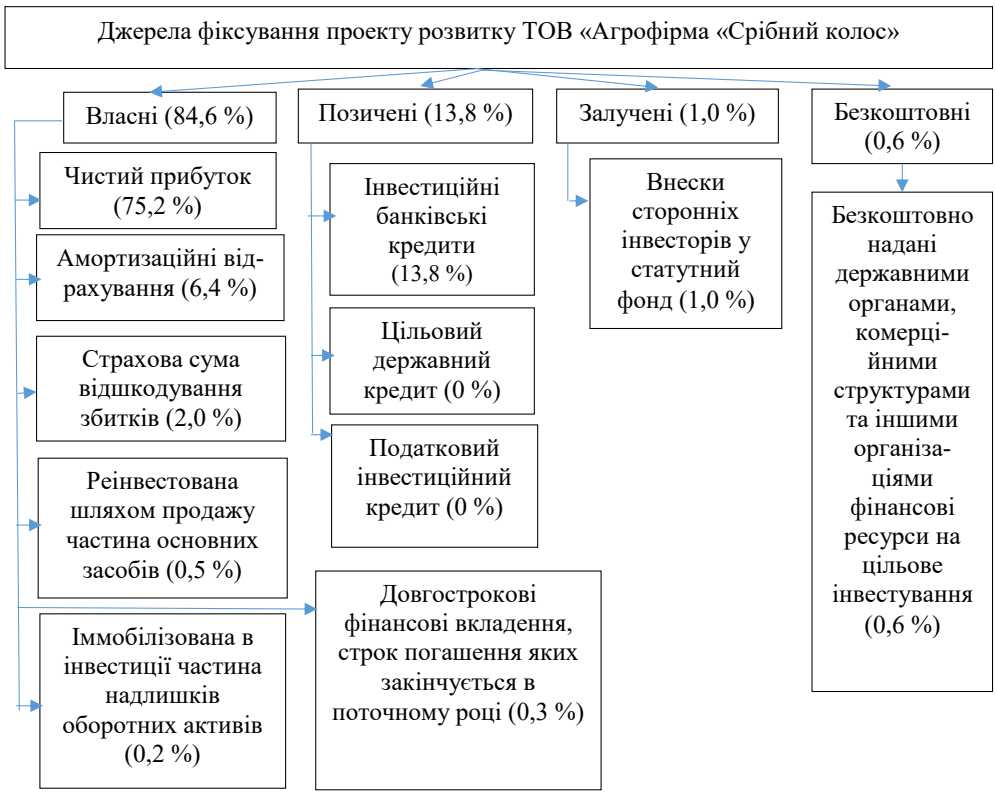


Рис. 1. Класифікація джерел фінансування мультипроекту розвитку ТОВ «Агрофірма «Срібний колос», 2018 р.

Таблиця 1

SWOT-аналіз інвестиційної привабливості ТОВ «Агрофірма «Срібний колос», 2018 р.

Сильні сторони	Слабкі сторони
потужний природно-ресурсний потенціал; наявність вільних земельних ділянок для ведення бізнесу та інвестування; висока родючість земель; наявність потужної наукової бази для підготовки фахівців; кваліфікована робоча сила; географічне розташування регіону; сприятливі природно-кліматичні умови	низький рівень ділової активності регіону; часта зміна голів районної державної адміністрації; незадовільний технічний стан доріг; використання застарілих технологій вирощування продукції рослинництва; низький рівень інноваційності сільського господарства; високий рівень зносу технічних засобів; низький рівень доходів населення даного регіону; залежність аграрного підприємства від зовнішніх джерел фінансування; низький рівень інформаційного забезпечення з питань інвестиційної політики
Можливості	**Загрози**
підвищення ефективності наукового потенціалу сільськогосподарських підприємств; збільшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції; підвищення попиту на якісну сільськогосподарську продукцію; розширення ринків збуту виробленої сільськогосподарської продукції; удосконалення сільської інфраструктури	обмеженість в інвестуванні на внутрішньому ринку; зниження родючості земель; скорочення чисельності сільського населення; низький рівень державної підтримки сільськогосподарських виробників; недосконала фіскальна політика в даній галузі; нестабільна економічно-правова політика країни; незахищеність права власності

Таблиця 2

Типи інвестицій в ТОВ «Агрофірма «Срібний колос», 2014–2018 рр.

Інвестиційний тип	Деталі	Цілі
Капітал	Фізичний	Сільськогосподарська інфраструктура Покращення земель
	Людський	Придбання необхідних навичок
Наукові дослідження і розвиток	Поліпшення методів ведення сільського господарства	Розвиток насінництва. Оптимізація виробництва. Боротьба зі шкідниками і хворобами
Інституційні	Сприятливі умови управління. Поліпшення ланцюжка поставок	Доступний вхід і вихід на ринки

Поряд із пріоритетними можливостями та сильними сторонами є значна кількість слабких сторін та загроз, які можуть виникнути навіть за мінімального рівня ризиків. Доцільно наголосити, що нині однією з найактуальніших проблем інвестиційної політики аграрного підприємства є вибір джерел фінансування капітальних вкладень.

ТОВ «Агрофірма «Срібний колос» не вміє самостійно знаходити кошти для фінансування фінансово-господарської діяльності та фінансування капітальних інвестицій. Цей факт негативно впливає на фінансові результати, інвестиційну привабливість та конкурентоспроможність суб'єкта господарювання. Проаналізувавши інвестиційну діяльність ТОВ «Агрофірма «Срібний колос» та сільськогосподарських підприємств України, можемо дійти висновку, що інвестиції в сільське господарство здійснюються в різних формах (табл. 2).

Оцінка основних показників функціонування ТОВ «Агрофірма «Срібний колос» уможливила ідентифікацію ключових проблем, що перешкоджають їхньому економічному розвитку, в т.ч. й у контексті інвестиційного забезпечення, зокрема: брак фінансових ресурсів для ведення господарської діяльності; недостатній рівень професійної підготовки керівників, передусім із питань застосування сучасних технологій виробництва продукції, організації та управління праці; енерго- та ресурсозатратні технології виробництва продукції; високий ступінь морального та фізичного зносу техніки й устаткування; низький рівень забезпеченості інформаційними ресурсами та співробітництва із суб'єктами ринкової інфраструктури; недостатня участь сільськогосподарських підприємств у інтеграційних процесах (за горизонтальним та вертикальним векторами).

Основними напрямами управління інвестиційним проектом ТОВ «Агрофірма «Срібний колос» є: управління розробленням проектної документації (інвестиційне проектування); організація фінансування інвестиційного проекту; управління реалізацією інвестиційних проектів (матеріально-технічна

підготовка проектів, організація торгів, тендерів та укладання контрактів); організація контролю (моніторингу) за реалізацією інвестиційного проекту.

В основі кругообігу інвестицій лежить інвестиційний процес, основні стадії якого у сільськогосподарському підприємстві зображено на рис. 2.

Особливість аграрного виробництва полягає в тому, що воно має цілу низку економічних і природних ризиків: погодні умови, шкідники, епідемії, перепади цін на пальне, неврожай чи навпаки, надвиробництво продукції і ще багато інших. Кожен із них може здійснити вплив на кінцевий результат реалізації інвестиційного проекту [6, с. 143].

Отже, мультипроект розвитку ТОВ «Агрофірма «Срібний колос» передбачав упровадження низки проектів та забезпечення їх інвестування (рис. 3).

Отже, загалом можна дійти висновку, що основними проектами розвитку у 2018 р. були: реконструкція зерносушильного комплексу (окупність інвестицій – 10 років) та оновлення фасаду адміністративного приміщення підприємства (соціальна інвестиція).

Однією з головних причин кризи виробництва й інвестиційного процесу в сільському господарстві є послаблення ролі держави в регулюванні виробничих економічних відносин і, насамперед,

Рис. 2. Основні стадії інвестиційного процесу у ТОВ «Агрофірма «Срібний колос», 2014-2018 рр.

Рис. 3. Сукупність проектів розвитку ТОВ «Агрофірма «Срібний колос», 2014-2018 рр.

паритетності міжгалузевого товарообміну. Розраховано, що загальні фінансові втрати сільськогосподарських підприємств Полтавської області від диспаритету цін за останні 5 років становили 1210,2 млн. грн, що становить 13,7% від отриманої за цей час грошової виручки. Тому через нееквівалентність у товарообміні сільського господарства з іншими галузями економіки сільське господарство має низьку інвестиційну привабливість порівняно з іншими галузями виробництва [8]. Проаналізуємо динаміку інвестицій ТОВ «Агрофірма «Срібний колос» у табл. 3.

Отже, в цілому в 2018 р. ТОВ «Агрофірма «Срібний колос» залучило 7703,3 тис. грн, що на 7246,1 тис. грн більше, ніж у 2014 р. 84,6 % коштів були власними і надходили з прибутку підприємства.

АБ «Укргазбанк» співфінансував проект із придбання трактора ХТЗ-242К.20 ПАТ «Харківського тракторного заводу», що має невисокі показники ефективності, адже спеціалісти були упевнені у зворотності засобів від результатів діючого виробництва. Вартість придбання трактора становила 1330 тис. грн, з них 20% було відшкодовано за рахунок коштів державного бюджету (відповідно до Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для часткової компенсації вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва) та 1064 тис. грн кредиту було отримано під 10% річних від АБ «Укргазбанк». Для отримання компенсації спеціалісти ТОВ Агрофірма «Срібний колос»:

1. Здійснили оплату за техніку, яка входить до Переліку техніки, що входять до компенсації через держбюджет, через АБ «Укргазбанк».

2. Відкрили рахунок у банку та подали заявку і документи, що підтверджували придбання техніки та обладнання, а саме: копію платіжного доручення; акт приймання-передачі техніки та обладнання; свідоцтво про державну реєстрацію техніки (якщо техніка підлягає обов'язковій державній реєстрації).

3. Державний банк надав Мінагрополітики інформацію щодо суми коштів, що підлягає частковій компенсації.

4. Міністерство аграрної політики та продовольства формує реєстр сільськогосподарських товаровиробників та у межах обсягу відкритих асигнувань на підставі реєстру перераховувало кошти акціонерному банку, який перераховує їх на поточні рахунки сільськогосподарським товаровиробникам.

Обсяг інвестицій на підприємстві є недостатнім для розширеного відтворення. Розподіл капітальних інвестицій підприємства наведено в табл. 4.

Загалом у 2018 р. капітальні інвестиції у матеріальні активи становили 7703,3 тис. грн, у нематеріальні активи – 45 тис. грн. Джерелом фінансування капітальних інвестицій є власні кошти підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Інвестиційну діяльність підприємства координує директор та наглядова рада підприємства згідно з виділеними в підприємстві центрами відповідальності. Основними джерелами інвестиційної діяльності є: власні кошти (з прибутку) – 84,6%, позичений капітал (банківські кредити) – 13,8%, залучені активи (приватні інвестори) – 1,0% та безкоштовні інвестиції (державні та грантові кошти) – 0,6%. У 2018 р. спостерігалося надходження іноземних інвестицій із «офшорних зон» за рахунок співпраці з підприємством Handelsblatt (Німеччина). Проведений SWOT-аналіз виявив низький рівень інформаційного забезпечення спеціалістів підприємства з питань інвестиційної політики. Основними

Таблиця 3

Динаміка інвестицій ТОВ «Агрофірма «Срібний колос», 2014-2018 рр.

Показники	Роки					2018 р. від 2014 р., (+, -)	В середньому по Полтавському району, 2018 р.	ТОВ «Агрофірма «Срібний колос» від середнього по району, (+, -)
	2014	2015	2016	2017	2018			
Залучено інвестиції – всього, тис. грн	457,2	965,9	5052,6	8190,0	7703,3	7246,1	8520,0	-816,7
у т. ч. залучено власних інвестицій	457,2	180,9	5052,6	8190,0	6519,3	6062,1	7203,0	-683,7
отримані позики	x	519,0	x	x	1064,0	x	250,0	814,0
залучено інших інвестицій (приватні та державні)	x	266,0	x	50,0	120,0	x	67,0	53,0
Питома вага власних інвестицій, %	100,0	18,7	100,0	100,0	84,6	-14,9	85,0	-0,4
Чистий прибуток від операційної діяльності, тис. грн	508,0	201,0	5614,0	9100,0	8337,0	7687,0	9213,0	-876,0

Таблиця 4

Капітальні інвестиції ТОВ «Агрофірма «Срібний колос», 2018 р., тис. грн

Найменування	Освоєно за рік		
	усього	нові активи	витрати на капітальний ремонт
Капітальні інвестиції – усього	7703,3	5568,8	2134,5
Капітальні інвестиції у матеріальні активи	7658,3	5533,1	2125,2
житлові будівлі	5,0	х	5,0
нежитлові будівлі	185,0	84,1	100,9
інженерні споруди	1083,3	1083,3	х
машини, обладнання та інвентар	1019,0	889,1	129,9
електричне й електронне устаткування	250,0	250,0	х
транспортні засоби	1543,0	1543,0	х
довгострокові біологічні активи рослинництва	3515,0	3515,0	х
інші матеріальні активи	58,0	58,0	х
Капітальні інвестиції у нематеріальні активи	45,0	45	х
права користування природними ресурсами та майном	45	45	х

складниками управління інвестиційним проектом є: управління розробленням проектної документації (інвестиційне проектування); організація фінансування інвестиційного проекту; управління реалізацією інвестиційних проектів (матеріально-технічна підготовка проектів, організація торгів, тендерів та укладання контрактів); організація контролю (моніторингу) за реалізацією інвестиційного проекту. Основними проектами розвитку у 2018 р. були: реконструкція зерносушильного комплексу (окупність інвестицій 10 років) та оновлення фасаду адміністративного приміщення підприємства (соціальна інвестиція).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Батенко Л. П., Загородніх О.А., Ліщинська В.В. Управління проектами : навчальний посібник. Київ: КНЕУ, 2003. 231с.

2. Бэгьюли Ф., Петрашек В. Управление проектом. Москва: ФАИР-ПРЕСС, 2002. 208 с.

3. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента. Т. 1. К.: ЭльгаН, Ника-Центр, 2001. 536 с.

4. Борсук О.М. Підвищення інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка і управління підприємствами (економіка сільського господарства і АПК)». Біла Церква, 2010. 20 с.

5. Владика Ю.П. Інвестування у виробництво і реалізацію зерна сільськогосподарськими підприємствами. *Наукові праці Полтавської державної аграрної академії*. Полтава : ПДАА, 2013. Вип. 2 (7). Т. 1. С. 71–80.

6. Ганза І.В. Специфіка формування проектної команди: управлінський аспект. *Економіка та управління підприємствами.* 2017. № 10. С. 142–143.

7. Ландик О.В. Формування інвестиційної політики підприємств АПК : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)». Полтава, 2011. 20 с.

8. Філатов А.С. Особливості формування кросфункціональних команд для управління інноваційними проектами URL: http://www.pmdp.org.ua/images (дата звернення: 25.08.2019).

REFERENCES:

1. Batenko L.P., Zahorodnikh O.A., Lishchynska V.V. (2003) *Upravlinnia proektamy* [Project management]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian).

2. Beg'yuli F., Petrashek V. (2002) *Upravlenye proektom* [Project Management]. Moskva: FAYR-PRESS, 2002. (in Russian).

3. Blank Y.A. (2001) *Osnovy ynvestytsyonnoho menedzhmenta* [Fundamentals of Investment Management]. K.: ElhaN, Nyka-Tsentr.

4. Borsuk O.M. (2010) *Pidvyshchennia investytsiinoi pryvablyvosti silskohospodarskykh pidpryiemstv* [Investment and investment affiliations] (avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk : spets. 08.00.04 Ekonomika i upravlinnia pidpryiemstvamy (ekonomika silskoho hospodarstva i APK). Bila Tserkva.

5. Vladyka Yu.P. (2013) Investuvannia u vyrobnytstvo i realizatsiiu zerna silskohospodarskymy pidpryiemstvamy [Investment in the production and sale of grain by agricultural enterprises]. *Naukovi pratsi Poltavskoi derzhavnoi ahrarnoi akademii*. Poltava : PDAA, 2013. Vyp. 2 (7). T.1. pp. 71–80.

6. Hanza I.V. (2017) *Spetsyfika formuvannia proektnoi komandy: upravlinskyi aspect* [Specificity of project team formation: managerial aspect]. Ekonomika ta upravlinnia pidpryiemstvamy. 2017. № 10. P. 142–143.

7. Landyk O.V. (2011) *Formuvannia investytsiinoi polityky pidpryiemstv APK* [Formuvannia investytsiinoi polityky pidpryiemstv APK] (avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk : spets. 08.00.04 ekonomika ta upravlinnia pidpryiemstvamy (za vydamy ekonomichnoi diialnosti). Poltava, 2011.

8. Filatov A.S. *Osoblyvosti formuvannia krosfunktsionalnykh komand dlia upravlinnia innovatsiinymy proektamy* [Features of forming cross-functional teams for managing innovative projects] Available at: http://www.pmdp.org.ua/images (accessed 25 August 2019).

Demyanenko Natalia
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Entrepreneurship and Law
Poltava State Agrarian Academy
Zayets Artem
Student
Poltava State Agrarian Academy

ANALYSIS OF DYNAMICS AND STRUCTURES OF ENTERPRISE INVESTMENTS

The purpose of the article. In a market economy the activities of agricultural enterprises depend on the efficiency of their investment activities. Investment is a key element of the market economy that allows economic actors to increase production capacity and volumes of production. However, given the state of investment activity in agriculture, they are currently not a full engine of economic growth: the volume of investments is insufficient, the structure is irrational and distorted the price disparity, and the impact is limited by various factors of the organizational, economic and institutional nature. In addition, according to the basic principle of market economy, state support in investment processes is very limited and situational, the decision regarding the volume, sources of investment and their use is accepted at the enterprise level and requires effective management to ensure enterprise development project.

Methodology. When writing the article, the authors used the following methods: survey, SWOT analysis, comparison. The basic directions of management of an investment project of LLC «Agro firm «Silver ear» are: management of development of project documentation (investment design); organization of financing of the investment project; management of realization of investment projects (material and technical preparation of projects, organization of tenders, tenders and conclusion of contracts); organization of control (monitoring) on the implementation of the investment project.

Results. The investment activity of the enterprise is coordinated by the Executive and Supervisory Board of the company under the company allocated to responsibility centers. The main sources of investing activities are: own funds (from profits) – 84.6% of borrowed capital (Bank loans) – 13.8% of attracted assets (private investors) – 1,0 % and free investments (government and grants) – 0,6 %. In 2018, observed the flow of foreign investments from the «offshore areas» through cooperation with the company, Handelsblatt (Germany). Conducted a SWOT analysis revealed the low level of information support of company experts on issues of investment policy. The main components of the management of the investment project: managing the development of project documentation (investment project); organization of financing of the investment project; managing the implementation of investment projects (material and technical preparation of projects, tendering, tenders and conclusion of contracts); organization of control (monitoring) over the implementation of the investment project. Major development projects in 2018 were: reconstruction of grain drying complex (ROI, 10 years) and updating the façade of the office premises (social investment).

Practical implications. One of the main causes of the crisis of production and investment process in agriculture is the weakening of the state's role in regulating industrial economic relations and, above all, the parity of interbank trade.

Value/originality. The peculiarity of agrarian production is that it has a number of economic and natural risks: weather conditions, pests, epidemics, fluctuations in fuel prices, crop failure or vice versa, overproduction of products, and many more. Each of them can influence the end result of the investment project.

ВПРОВАДЖЕННЯ НОВІТНІХ ФОРМ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

IMPLEMENTATION OF NEW SOCIAL RESPONSIBILITY FORMS IN AGRICULTURAL ACTIVITY

УДК 005.06

https://doi.org/10.32843/infrastruct34-17

Дем'яненко Н.В.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри підприємництва
і права
Полтавська державна аграрна академія
Костюк С.В.
студент
Полтавська державна аграрна академія

У статті розглянуто трансформацію соціальної відповідальності у стратегію діяльності сільськогосподарського підприємства. Застосування цього підходу в ТОВ Агрофірма «Зоря-Агро» Миргородського району Полтавської області передбачає проведення кількісної та якісної оцінки рівня розвитку соціальної відповідальності на підприємстві за соціальним, екологічним, трудовим, етичним, суспільним напрямами, результати оцінки можуть використовуватися під час складання рейтингів соціальної відповідальності підприємств на рівні галузі та регіону, розроблення заходів, які сприятимуть підвищенню рівня соціальної відповідальності підприємства. Для здійснення цього виду робіт на підприємстві доцільно найняти на роботу кваліфікованого менеджера із соціальної відповідальності для згуртованості роботи колективу та підвищення соціальної відповідальності підприємства. Доцільним є укладання Угоди про соціальне партнерство з кожною територіально-адміністративною одиницею та будівництво дитячого майданчика.

Ключові слова: *соціальна відповідальність, сільськогосподарське підприємство, менеджер із соціальної відповідальності, тендер, координаційна рада, соціальне партнерство, соціально-орієнтовані витрати.*

В статье рассмотрена трансформация социальной ответственности в стратегию деятельности сельскохозяйственного предприятия. Применение этого подхода в ООО Агрофирма «Заря-Агро» Миргородского района Полтавской области предусматривает проведение количественной и качественной оценки уровня развития социальной ответственности на предприятии по социальным, экологическим, трудовым, нравственным, общественным направлениям, результаты оценки могут использоваться при составлении рейтингов социальной ответственности предприятий на уровне отрасли и региона, разработки мероприятий, способствующих повышению уровня социальной ответственности предприятия. Для осуществления этого вида работ на предприятии целесообразно нанять на работу квалифицированного менеджера по социальной ответственности для сплоченности работы коллектива и повышения социальной ответственности предприятия. Целесообразно заключение Соглашения о социальном партнерстве с каждой территориально-административной единицей и строительстве детской площадки.

Ключевые слова: *социальная ответственность, сельскохозяйственное предприятие, менеджер по социальной ответственности, тендер, координационный совет, социальное партнерство, социально-ориентированные расходы.*

The article deals with the transformation of social responsibility into a strategy of agricultural enterprise activity. Application of this approach in LLC Zoria-Agro Agro Firm of Myrhorod district of Poltava region provides for quantitative and qualitative assessment of the level of development of social responsibility at the enterprise in social, environmental, labor, ethical, social directions, the results of the evaluation can be used in compiling the ratings of social responsibility of enterprises levels of industry and region, developing measures that will increase the level of corporate social responsibility. In order to carry out this type of work in the enterprise, it is advisable to hire a qualified social responsibility manager for the cohesion of the team and to increase the social responsibility of the enterprise. It is advisable to conclude a Social Partnership Agreement with each territorial-administrative unit and to construct a playground. Playground project with. Salonika, will be financed by the LLC Zorya-Agro LLC and the village community. In 2020, it is advisable to conclude a Social Partnership Agreement with each territorial-administrative unit on which the areas rented by the agricultural enterprise are located. It is advisable to introduce a local fee of 1 hectare for land use (at the level of 1% monetary valuation of land) and direct these funds to the development of rural communities. It would be advisable for rural communities and their local governments to have effective tools to influence business entities to protect the interests of community members and to form a mutually beneficial social partnership for rural development. In addition, it is advisable to develop the Social Investment Program of Zorya-Agro Agro Firm under the name «With People and for People», which will provide for the possibility of additional financial and logistical support of initiatives of territorial communities to address social needs. By completing and submitting application forms and projects, you can expect a committee decision to participate in the proposed project within a month.

Key words: *social responsibility, agricultural enterprise, social responsibility manager, tender, coordination council, social partnership, socially oriented costs.*

Постановка проблеми. Упровадження принципів соціальної відповідальності у бізнес-процеси виступає чинником подальшого розвитку підприємства та набуває першочергового значення під час вирішення низки соціальних проблем. Однак, хоча й спостерігаються окремі приклади соціально відповідальної поведінки вітчизняних підприємств, упровадження принципів соціальної відповідальності не є загальноприйнятою практикою. Українські компанії переважно не використовують сучасних підходів у цій сфері. Водночас принципи та практичні підходи до соціальної відповідальності підприємств, притаманні радянському суспільству, у новітній історії були відкинуті з ідеологічних та економічних причин. Виникла ситуація, коли навіть ті сільськогосподарські підприємства, що володіють фінансовими та організаційними ресурсами для вирішення соціальних проблем, не мають чітких орієнтирів розвитку соціальної відповідальності [6, с. 3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різнобічним аспектам забезпечення соціальної відповідальності підприємств присвячені фундаментальні праці таких вітчизняних та зару-

біжних учених-економістів, як О.В. Алексєєва, Н.В. Балабанова, С.В. Братющенко, С.Ю. Гончарова, А.В. Дудкін, П. Друкер, Н.В. Зубаревич, А.В. Канунніков, А.М. Колот, Ф. Котлер, Н.О. Кричевський, О.О. Лазаренко, Т.К. Лейн та ін.

Постановка завдання. Запровадити методи впровадження новітніх форм соціальної відповідальності в діяльності сільськогосподарського підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Трансформація соціальної відповідальності у стратегію діяльності ТОВ Агрофірма «Зоря-Агро» Миргородського району Полтавської області зумовила необхідність удосконалення організаційної структури підприємств. Практика соціальної діяльності дає змогу класифікувати соціально-орієнтовані витрати не лише за об'єктами відповідальності (зацікавленими сторонами), а і за напрямами, що враховують характер витрат та їх регулярність (табл. 1).

Отже, загалом застосування цього підходу в ТОВ Агрофірма «Зоря-Агро» передбачає проведення кількісної та якісної оцінки рівня розвитку соціальної відповідальності на підприємстві за соціальним, екологічним, трудовим, етичним, суспільним напрямами, результати оцінки можуть використовуватися під час складання рейтингів соціальної відповідальності підприємств на рівні галузі та регіону, розроблення заходів, які сприятимуть підвищенню рівня соціальної відповідальності підприємства.

Для здійснення даного виду робіт в підприємстві доцільно найняти на роботу кваліфікованого менеджера з соціальної відповідальності для згуртованості роботи колективу та підвищення соціальної відповідальності підприємства. Для цього буде виділено з фонду оплати праці 62,4 тис. грн у 2020 р. на його заробітну плату.

У табл. 2 наведені планові витрати на створення посади менеджера з соціальної відповідальності (0,5 ставки).

Отже, в цілому витрати на створення посади менеджера з соціальної відповідності включатимуть витрати на заробітну плату – 62,4 тис. грн за рік та виплата єдиного соціального внеску на суму 8,4 тис. грн, а також витрати на відрядження в сумі 2,5 тис. грн за рік.

Менеджер з соціальної відповідальності – це працівник, відповідальний за розробку системи

Таблиця 1

Планова характеристика статей соціально орієнтованих витрат ТОВ Агрофірма «Зоря-Агро», 2020–2025 рр.

Напрями соціально-орієнтованих витрат	Складові напрямів соціально орієнтованих витрат	Обов'язковість і системність витрат
Податки та збори в бюджетні фонди	Податки та збори у бюджети всіх рівнів	Законодавчо визначені витрати (обов'язкові)
Платежі в позабюджетні фонди	Платежі у фонд соціального страхування, пенсійний фонд та інші фонди	Законодавчо визначені витрати (обов'язкові)
Заробітна плата	Витрати на оплату праці працівників підприємства	Законодавчо визначені витрати (обов'язкові) та добровільні поточні витрати (необов'язкові та несистемні)
Розвиток персоналу	Витрати на навчання та розвиток персоналу	Добровільні поточні витрати (необов'язкові та несистемні)
Забезпечення соціальних гарантій	Витрати на забезпечення «соціального пакету», медичне обслуговування, транспорт та ін.	Законодавчо визначені витрати (обов'язкові) та добровільні поточні витрати (необов'язкові та несистемні)
Добровільні поточні соціальні витрати	Несистемні витрати, що включають фінансування спортивних, культурних, благодійних заходів	Добровільні поточні витрати (необов'язкові та несистемні)
Соціальні інвестиції	Витрати на розвиток об'єктів соціальної сфери, довгострокові соціальні програми	Витрати по довгостроковим програмам (необов'язкові і системні)
Екологічні витрати	Планові та передбачені законодавством витрати на утримання природоохоронних об'єктів	Законодавчо визначені витрати (обов'язкові)
Добровільні поточні екологічні витрати	Витрати на несистемні заходи екологічного спрямування	Добровільні поточні витрати (необов'язкові та несистемні)
Екологічні інвестиції	Будівництво об'єктів природоохоронного спрямування, довгострокові програми покращення екологічного становища регіону	Витрати по довгостроковим програмам (необов'язкові і системні)
Інформаційні витрати	Комплекс витрат, пов'язаних із інформуванням стейкхолдерів про соціальну відповідальність	Витрати по довгостроковим програмам (необов'язкові і системні)

Таблиця 2

Планові видатки на введення посади менеджера з соціальної відповідальності в ТОВ Агрофірма «Зоря-Агро», 2020 р.

Стаття витрат	Сума, тис. грн	Питома вага, %
Витрати на заробітну плату (з податком на доходи фізичних осіб (18 %) та військовим збором (1,5 %)) (0,5 ставки)	62,4	85,1
Єдиний соціальний внесок (22 %)	8,4	11,5
Витрати на відрядження, %	2,5	3,4
Всього	73,3	100,0

внутрішньо-корпоративних цінностей і втілення їх в повсякденну діяльність працівників. У його посадові обов'язки входитиме з'ясування уявлень керівництва і співробітників про цілі й завдання підприємства, його місця в діловому і суспільному житті, на основі чого розробляються можливі варіанти згуртування колективу для досягнення спільної мети. Передбачається, що таким чином досить серйозно підвищиться ефективність діяльності підприємства. Для досягнення цього результату розробляється стратегія корпоративних заходів, яка може включати в себе спеціальні поїздки, конференції, семінари, тренінги і т. п. [4, с. 151].

Менеджер з соціальної відповідальності повинен організувати і контроль виконання впровадження корпоративної культури в середовищі співробітників, по мірі необхідності коригувати цю діяльність, відстежувати ефективність реалізації проекту, готувати аналітичні довідки та статистичні звіти по досягненню цілі, розробляти корпоративні заходи і т. д. Завдання менеджера з соціальної відповідальності полягатиме у регулярному здійсненні соціологічних досліджень, спрямованих на розробку та впровадження заходів щодо створення сприятливих соціально-психологічних умов для підвищення міри задоволеності матеріальних та духовних потреб працівників, а також зростання продуктивності праці та ефективності виробництва [2].

Спеціальність менеджера з соціальної відповідальності на ринку праці України нова. Державні навчальні заклади фахівців з цього профілю поки не готують. Як правило, до фахівців по корпоративній культурі пред'являються наступні вимоги: вища соціологічна або психологічна освіту, навички аналітичної роботи, здатність працювати як частина команди, так і автономно; розвинуті організаційні здібності, увага до дрібниць і деталей. Тому, доцільно залучити на посаду спеціаліста-психолога. Плюси посади: цікава робота, широке коло спілкування, досить високий посадовий статус. Мінуси: нерегламентований робочий день, робота з великими обсягами інформації.

Менеджер з соціальної відповідальності буде займатися реалізацією соціальних програм та благодійних проектів у складі планово-економічного відділу. До розробки проектів доцільно включити представників профільних відділів підприємства, що сприятиме залученню працівників до процесу управління соціальною відповідальністю на підприємстві.

У національній аграрній політиці на новий період декларується, що прогрес аграрного сектору економіки має зумовлювати адекватні позитивні зрушення у сільському розвитку, і насамперед – покращення якості (зайнятості, доходів, інфраструктури, екології тощо) життя сільського населення. Так, у Стратегії розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 року серед семи стратегічних цілей передбачено сприяння розвиткові сільських населених пунктів і формування середнього класу на селі. В Угоді про асоціацію між Україною та ЄС виокремлено підрозділ «Сільське господарство і розвиток сільських територій», і це означає, що Україна повинна імплементувати у національну політику і практику засади європейської аграрної політики. Але для проходження цим шляхом у державі необхідно сформувати політико-економічний контекст, у якому гармонізація аграрного і сільського розвитку стане пріоритетом [1, с. 128]. Тому ТОВ Агрофірма «Зоря-Агро» доцільно поліпшити соціальну сферу сільських територій. Важливе значення для покращення мотивації праці є розвиток соціальної сфери с. Солонці (табл. 3).

У механізмі трудової мотивації найяскравіше виявляються особисті потреби, оскільки вони безпосередньо пов'язані із життєдіяльністю індивіда. Тому забезпечення соціальних потреб трудового колективу ТОВ Агрофірма «Зоря-Агро» дасть можливість мотивувати працівників залишатися працювали в с. Солонці, а не мігрувати в міста чи за кордон. Передбачається удосконалення пакету компенсацій та пільг для працівників ТОВ Агрофірма «Зоря-Агро» на виробництві. Співробітники повинні отримувати конкурентний рівень зарплатні, для них повинні бути створені комфортні умови роботи, надаватися безкоштовне харчування і навіть житло. Головним напрямом підвищення трудової мотивації є удосконалення форм і систем організації та оплати праці. Адже наявна

Таблиця 3

Планові напрями покращення соціальної сфери у с. Солонці, 2020–2025 рр.

Напрям соціальної відповідальності	Шляхи покращення соціальної відповідальності	Виконавець	Період запровадження
Підтримка дітей	Будівництво дитячого майданчика	Спільне фінансування	2020
Ресурсозбереження	Долучення до проекту «Модернізація навчально-виховних закладів для дітей Миргородського району Полтавської області із застосуванням енергозберігаючих технологій»	Спільне фінансування	2021
Оновлення роботи будинку культури	Придбання нової апаратури	ТОВ Агрофірма «Зоря-Агро» та приватний інвестор	2022
Медичне обслуговування	Покращення медичного обслуговування	Сільська рада та райдержадміні-страція	2023
Діяльність торговельної мережі	Відкриття магазину	ТОВ Агрофірма «Зоря-Агро»	2024
Транспортне сполучення	Асфальтування доріг	ТОВ Агрофірма «Зоря-Агро» спільно з сільською радою та райдержадміні-страцією	2025

нині організація оплати праці працівникам аграрної сфери майже не відповідає ринковій економіці, тому її необхідно удосконалювати щоб вона відповідала сучасним умовам, які склалися у сільському господарстві. Для заохочення в сільському господарстві застосовуються як моральні, так і матеріальні стимули.

ТОВ Агрофірма «Зоря-Агро» повинно ставити перед собою високі стандарти соціальної відповідальності, такі як виробництво якісної та безпечної сільськогосподарської продукції, забезпечення належних умов роботи для своїх працівників, надання для них рівних можливостей, інвестування у навчання та розвиток персоналу. Це також дотримання етичних правил ведення бізнесу у прозорий та відкритий спосіб, запровадження ефективного корпоративного управління, своєчасна сплата податків.

Один із найважливіших аспектів соціальної відповідальності – діяльність, яку ТОВ Агрофірма «Зоря-Агро» спрямовує на покращення життя у територіальній громаді. Таку діяльність підприємство вважає високоперспективним інвестуванням, яке сприятиме розвитку духовного та матеріального благополуччя суспільства загалом та підприємства зокрема.

Менеджер із соціальної відповідальності буде також займатися соціальною політикою підприємства, комплексно вивчатиме, аналізуватиме та у взаємодії з органами місцевого самоврядування і територіальними громадами фінансово сприятиме вирішенню найбільш актуальних питань у сфері освіти, медицини, духовності, благоустрою тощо [3, с. 9]. У 2020 р. доцільним є укладання Угоди про соціальне партнерство з кожною територіально-адміністративною одиницею, на якій розміщені площі, які орендує сільськогосподарське підприємство. Доцільно ввести місцевий збір з 1 га за користування земельними ділянками (на рівні 1% грошової оцінки землі) і спрямування цих коштів на розвиток сільських громад. Сільським громадам та їхнім органам місцевого самоврядування доцільно було б мати дієві інструменти впливу на господарюючих суб'єктів для захисту інтересів членів громад і формувати взаємовигідне соціальне партнерство для забезпечення сільського розвитку.

Окрім того, доцільно ввести в дію Програму соціальних інвестицій ТОВ Агрофірма «Зоря-Агро» під назвою «З людьми і для людей», яка передбачатиме можливість додаткової фінансової та матеріально-технічної підтримки ініціатив територіальних громад із вирішення соціальних потреб. Заповнивши та подавши на розгляд аплікаційні форми заяви та проекти, в місячний термін можна очікувати рішення комісії щодо участі у запропонованому проекті.

Так, більшість працівників підприємства мають неповнолітніх дітей та скаржаться на відсутність дитячого майданчика в с. Солонці (згідно з проведеним анкетуванням). На питання, що саме працівники хотіли би зробити для села, відповіді поділилися таким чином: 40% хочуть збудувати дитячий майданчик, 5% – провести ремонт доріг, 7% – покращити екологію населеного пункту, 15% – відремонтувати будинок культури, а 33% – відновити роботу центру відпочинку для молоді.

Із проведеного аналізу можна дійти висновку, що серед усіх вікових категорій населення більша його частина незадоволені теперішнім станом

населеного пункту, проте вони не готові зробити свій внесок у його розвиток, що показує відсутність у громади бажання згрупуватися для досягнення поставленої мети. Проте все може змінитися, якщо хоча би хтось із громади проявить лідерські якості та зможе із загального натовпу зробити цілеспрямовану і впевнену у своїх діях громадську спільноту.

Натепер громадою було вирішено збудувати дитячий майданчик. Метою проекту з будівництва дитячого майданчика буде забезпечення належного рівня відпочинку та фізичного (всебічного) розвитку дітей шляхом облаштування на території школи сучасного ігрового спортивного дитячого майданчика, що сприятиме відпочинку дітей та заняттям спортом на свіжому повітрі, тобто вихованню здорового покоління; проведенню заходів із благоустрою в районі облаштування дитячого майданчика; організації інформаційно-освітньої роботи з громадськістю, формуванню партнерських стосунків між владою та громадою міста.

В описі заходів проекту варто розкрити зміст кожного з нижченаведених питань:

І етап – здійснення організаційних та підготовчих заходів: створення координаційної ради зі впровадження проекту; визначення ділянки у відповідному місці дошкільного навчального закладу для встановлення дитячого майданчика; проведення громадських слухань, інформування населення щодо заходів проекту «Дитячий майданчик» та наслідків його реалізації для громади. Залучення до реалізації проекту установ, організацій, суб'єктів підприємницької діяльності, які бажають долучитися у питанні благоустрою території поблизу майданчика.

ІІ етап – облаштування дитячого майданчика: проведення тендеру на закупівлю обладнання для майданчика та додаткових аксесуарів до них (лавки, пісочниці, гойдалки, тощо); залучення спеціалізованої організації для виконання інженерно-технічних робіт для монтажу майданчика, укладення угоди; придбання обладнання дитячого майданчика та аксесуарів до нього; виконання робіт із монтажу дитячого майданчика, наладка та апробація; проведення опитування батьків у мікрорайоні з метою виявлення їхнього відгуку на функціонування нової зони відпочинку для дітей.

Зазначимо джерела фінансування проекту в табл. 4. Отже, загалом проект із будівництва дитячого майданчика передбачатиме залучення коштів у сумі 966 тис. грн.

Саме уряду разом із об'єднанням роботодавців і професійними спілками слід розробити нормативно-правову базу соціальної відповідальності бізнесу. Державі слід запровадити пільги в оподаткуванні витрат добровільних соціальних ініціатив для утвердження практики корпоративних зобов'язань, оскільки наявна податкова система не досить стимулює діяльність бізнесу в цьому напрямі [4, с. 75].

Іншими діями у сфері поширення концепції соціальної відповідальності бізнесу слід вважати створення спеціальних органів, відповідальних за поширення принципів корпоративного громадянства, з метою розвитку загального розуміння і збільшення рівня поінформованості, контролю за дотриманням норм законодавства у сфері соціальної діяльності; організацію рейтингів і змагань із присвоєнням нагород за використання досвіду корпоративного громадянства, запровадження обов'язкової звітності корпорацій про соціальні, екологічні й економічні наслідки їхньої діяльності. Узгоджений проект дитячого майданчика наведено на рис. 1. Отже, проект дитячого майданчика с. Солонці буде профінансований коштами ТОВ Агрофірма «Зоря-Агро» та громади села. Загалом за рахунок запропонованих заходів підприємство зможе покращити свій імідж.

Ініціатором розвитку і впровадження принципів соціальної відповідальності бізнесу на міжнародному рівні виступатимуть міжнародні об'єднання, організації, бізнес-асоціації та сам великий капітал. Норми міжнародного права є орієнтиром для побудови національної моделі корпоративного громадянства та мають рекомендаційний і стимулюючий характер.

Для остаточного утвердження принципів відповідальної діяльності на рівні країни державі у особі уряду та владних структур разом із національними інститутами соціального партнерства слід розробити нормативно-правові акти та стимули для впровадження норм корпоративного громадянства у практичну господарську діяльність. Отже, впровадження новітніх форм соціальної відпо-

Таблиця 4

Зведена таблиця планових джерел фінансування проекту з будівництва дитячого майданчика в с. Солонці, 2020 р.

Джерела фінансування	Сума, тис. грн	Питома вага, %
Внесок сільської ради	251,0	26,0
Внесок районної ради	320,0	33,1
Кошти громади	50,0	5,2
Приватні інвеститори (ТОВ Агрофірма «Зоря-Агро»)	345,0	35,7
Всього	966,0	100,0

Рис. 1. Проект дитячого майданчика с. Солонці, що буде співфінансований ТОВ Агрофірма «Зоря-Агро», 2020 р.

відальності в діяльності ТОВ Агрофірма «Зоря-Агро» дасть можливість підвищити імідж підприємства загалом.

Висновки з проведеного дослідження. Соціальна підтримка громади с. Солонці буде проводитися на основі стратегії соціальної підтримки: будівництво дитячого майданчика, придбання нової музичної апаратури для будинку культури, відкриття магазину та асфальтування доріг. Передбачається долучення ТОВ Агрофірма «Зоря-Агро» до проекту «Модернізація навчально-виховних закладів для дітей Миргородського району Полтавської області із застосуванням енергозберігаючих технологій». Отже, реалізація соціальної відповідальності ТОВ Агрофірма «Зоря-Агро» в довгостроковому періоді приведе до поліпшення морального клімату на підприємстві та покращення ділової репутації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ворона О.В. Методичні підходи до оцінки рівня соціальної відповідальності. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2010. № 30. С. 127–133.

2. Войтенко О.А., Костенко А.Б., Бюрократецька Л.П. Аспекти управління соціальною відповідальністю в бюджетній сфері. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2010. № 20. С. 75–79. URL : http://global-national.in.ua/issue-20-2010 (дата звернення: 20.08.2019).

3. Галан Н.І., Толочна Т.Ю. Соціально-відповідальна поведінка бізнесу в умовах глобалізації. *Вісник Дніпропетровського університету*. Серія Світове господарство і міжнародні економічні відносини. 2016. № 10/2. С. 8–19.

4. Ганслі Т.М. Соціальна політика та соціальне забезпечення за ринкової економіки : монографія. Київ : Крок, 1996. 238 с.

5. Клишова Е.В. Социальное поведение: функциональный анализ экономической рациональности. *Наукові праці Донецького національного технічного університету*. Серія: економічна. 2008. Випуск 34-1. С. 150–157.

6. Макаренко П.М. Соціальна відповідальність аграрних підприємств як чинник їхньої ефективності та конкурентоспроможності: сутність, складники, проблеми і тенденції здійснення. С. 3–8. URL : https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/11/1.pdf (дата звернення: 20.08.2019).

REFERENCES:

1. Vorona O.V. (2010) Metodychni pidkhody do otsinky rivnia sotsialnoi vidpovidalnosti [Methodical approaches to assessing the level of social responsibility]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, no. 30. pp. 127–133.

2. Voitenko O.A., Kostenko A.B., Biurokratetska L.P. (2010) Aspekty upravlinnia sotsialnoiu vidpovidalnistiu v biudzhetnii sferi [Aspects of management of social responsibility in the budget sphere]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky* (electronic journal)*, no.* 20. Available at: http://global-national.in.ua/issue-20-2010 (accessed 20 September 2019).

3. Halan N.I., Tolochna T.Yu. (2016) Sotsialno-vidpovidalna povedinka biznesu v umovakh hlobalizatsii [Socially responsible business behavior in the context of globalization] *Visnyk Dnipropetrovskoho universytetu. Seriia Svitove hospodarstvo i mizhnarodni ekonomichni vidnosyn* (electronic journal)*, no.* 10/2. pp. 8–19.

4. Hansli T.M. (1996) *Sotsialna polityka ta sotsialne zabezpechennia za rynkovoi ekonomiky* [Social policy and social security in a market economy]. Kyiv: Krok. (in Ukrainian).

5. Klyshova E.V. (2008) Sotsyalnoe povedenye: funktsyonalnыi analyz эkonomycheskoi ratsyonalnosty [Social behavior: a functional analysis of economic rationality] *Naukovi pratsi Donetskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. Seriia: ekonomichna*, vol. 34-1. pp. 150–157.

6. Makarenko P.M. Sotsialna vidpovidalnist ahrarnykh pidpryiemstv yak chynnyk yikh efektyvnosti ta konkurentospromozhnosti: sutnist, skladnyky, problemy i tendentsii zdiisnennia. pp. 3–8 Available at: https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/11/1.pdf (accessed 20 September 2019).

Demyanenko Natalia
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Entrepreneurship and Law
Poltava State Agrarian Academy
Kostyuk Sergey
Student
Poltava State Agrarian Academy

IMPLEMENTATION OF NEW SOCIAL RESPONSIBILITY FORMS IN AGRICULTURAL ACTIVITY

The purpose of the article. Introduce methods of introducing the latest forms of social responsibility in the activities of an agricultural enterprise. The implementation of the principles of social responsibility in business processes is a factor in the further development of the enterprise and becomes of primary importance in solving a number of social problems. However, although there are some examples of socially responsible behavior of domestic enterprises, the implementation of the principles of social responsibility is not common practice. Ukrainian companies mostly do not use modern approaches in this area. At the same time, the principles and practical approaches to corporate social responsibility inherent in Soviet society have been rejected in recent history for ideological and economic reasons.

Methodology. The method of social survey of residents of the village Solonci was used to write the article. Application of social responsibility implies carrying out a quantitative and qualitative assessment of the level of development of social responsibility at the enterprise in social, environmental, labor, ethical, social directions, the results of the assessment can be used in compiling the ratings of social responsibility of enterprises at the level of the industry and the region, developing measures that will contribute to raising the level corporate social responsibility.

Results. Community social support p. The solonets will be conducted on the basis of a social support strategy: construction of a playground, purchase of new musical equipment for the cultural house, opening of a shop and paving of roads. Zorya-Agro Agro Firm LLC is expected to join the project «Modernization of educational institutions for children of Myrhorod district of Poltava region with the use of energy saving technologies». Thus, the realization of the social responsibility of Agro Firm «Zorya-Agro» LLC in the long term will lead to improvement of the moral climate in the enterprise and improvement of business reputation.

International associations, organizations, business associations and the capital itself will initiate the development and implementation of the principles of corporate social responsibility at the international level. The rules of international law are the benchmarks for building a national model of corporate citizenship and are advisory and stimulating. In order to finally establish the principles of responsible activity at the national level, the state, represented by government and governmental structures, together with national social partnership institutions, should develop legal acts and incentives for implementing corporate citizenship norms in practical economic activity.

Practical implications. The introduction of the latest forms of social responsibility in the activities of LLC Agro Firm «Zorya-Agro» will increase the image of the enterprise as a whole.

Value/originality. One of the most important aspects of social responsibility is the activity that «Zorya-Agro» Agro Firm Ltd. is committed to improving in the territorial community. Such activity of the enterprise is considered as a highly prospective investment which will contribute to the development of spiritual and material well-being of the society as a whole and of the enterprise in particular.

МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ АКТИВНІСТЮ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

MODELLING OF THE PROCESS OF STRATEGIC MANAGEMENT OF ECONOMIC ACTIVITY OF A TRADING ENTERPRISE

УДК 331.108:658.36.74
https://doi.org/10.32843/infrastruct34-18

Кащена Н.Б.
к.е.н., доцент,
професор кафедри фінансів, аналізу та страхування
Харківський державний університет харчування та торгівлі

Статтю присвячено проблемі моделювання процесу стратегічного управління економічною активністю підприємств торгівлі в умовах змін бізнес-середовища і потреб стейкхолдерів. Обґрунтовано структурно-функціональні складники процесу стратегічного управління економічною активністю (у вигляді його етапів і результатів) та взаємозв'язків між ними. У середовищі системи бізнес-моделювання Business Studio 3 із залученням нотації IDEF3 розроблено функціональну модель процесу стратегічного управління економічною активністю підприємств торгівлі. Доведено, що важливим його функціонально-структурним складником є планування напрямів реалізації стратегічних змін. Запропоновано концептуальну ієрархічну модель стратегічного планування, яка дає змогу формувати множину варіантів та моделювати основні процеси стратегічних змін, що орієнтовані на активізацію економічної діяльності торговельного підприємства в умовах змін бізнес-середовища та потреб стейкхолдерів як загалом по підприємству, так і в розрізі окремих складових частин діяльності (фінансова, виробнича, кадрова, ринкова, інноваційна, інвестиційна,управлінська).
Ключові слова: *торгівля, економічна активність, процес, стратегічне управління, стратегічне планування, модель.*

Статья посвящена проблеме моделирования процесса стратегического управления экономической активностью предприятий торговли в условиях изменчивости бизнес-среды и потребностей стейкхолдеров. Обоснованы структурно-функциональные составляющие процесса стратегического управления экономической активностью (в виде его этапов и результатов) и взаимосвязи между ними. В среде системы бизнес-моделирования Business Studio 3 с привлечением нотации IDEF3 разработана функциональная модель процесса стратегического управления экономической активностью предприятий торговли. Акцентировано внимание на том, что важной функционально-структурной составляющей управленческого процесса является планирование направлений реализации стратегических изменений. Предложена концептуальная иерархическая модель стратегического планирования, которая позволяет формировать множество вариантов и моделировать основные его процессы в сфере активизации экономической деятельности торгового предприятия в условиях изменений бизнес-среды и потребностей стейкхолдеров как в целом, так и в разрезе отдельных составляющих деятельности (финансовая, производственная, кадровая, рыночная, инновационная, инвестиционная, управленческая).
Ключевые слова: *торговля, экономическая активность, процесс, стратегическое управление, стратегическое планирование, модель.*

The article is devoted to the problem of modelling of technology of realization of functions of managerial influence in order to increase the level of economic activity of trade enterprises in the conditions of changes in the business environment and stakeholder needs. It is noted that strategic management is the most effective tool for solving the problems of sustainability, activation of economic activity, and further sustainable development of trade enterprises. The structural and functional components of the process of strategic management of economic activity of trade enterprises in the form of its stages (business environment monitoring analysis and forecasting strategy design strategy implementation planning control and adjustment of goals) and results (diagnosis forecast, strategy, strategic plan, program, project evaluation of results) and the relationships between them are substantiated. In the framework of SADT-based Business Studio 3 modelling system, with the involvement of IDEF3 notation, a functional model of the process of strategic management of economic activity of trade enterprises has been developed, which allows providing information and technological support for the complete cycle of development and optimization of decision-making to enhance economic activity in the long term, taking into account changes in the business environment and stakeholder needs. It is proved that an important functional and structural component of the strategic management process is the planning of directions for implementing strategic changes in the economic activity of a trading enterprise. A conceptual hierarchical model of strategic planning in terms of dynamic changes of the business environment and stakeholder needs is proposed, which allows forming many variants and modelling basic processes of strategic planning of activation of economic activity of a trading enterprise in terms of changes in the business environment and stakeholder needs both as a whole in the enterprise and in the context of separate components of its activity (financial, production, personnel, market, innovative, investment, managerial).
Key words: *trade, economic activity, process, strategic management, strategic planning, model.*

Постановка проблеми. Багатовіковий процес розвитку економічних відносин доводить, що торгівля була, є і буде однією з найважливіших сфер діяльності в економіці будь-якої держави. Вона забезпечує баланс між виробництвом і споживанням продуктів, зачіпає всі верстви населення, задовольняє попит споживачів і стимулює виробництво відповідних товарів. Прогресивність підприємницької діяльності у сфері торгівлі підсилюють сучасні тренди міжнародної економічної інтеграції та підтверджують сформовані тенденції розвитку галузі, її внесок у формування валового внутрішнього продукту (ВВП) нашої країни. Так, за даними Державної служби статистики України протягом останнього десятиліття торгівля демонструє стійке зростання і входить у трійку лідерів галузей, які є джерелом створення ВВП. За підсумками 2018 року внесок оптової та роздрібної торгівлі у формування ВВП у фактичних цінах становить 471 456 млн грн [1], що в галузевій структурі валової доданої вартості займає 13,25%.

Активізація процесів глобалізації та інтеграції за високої непередбачуваності змін законодавчого регулювання, очікувань споживачів, форма-

тів ведення бізнесу та рівня конкуренції істотно змінює бізнес-оточення підприємств торгівлі. Це примушує керівників і власників бізнесу до пошуку адекватних способів набуття та зміцнення конкурентних переваг, підвищення іміджу та створення умов для сталого розвитку. З огляду на це актуальною є проблематика процесу формування стратегічних управлінських рішень, орієнтованих на забезпечення життєздатності та активізацію економічної діяльності торговельного підприємства за мінливості бізнес-оточення та уподобань споживачів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемні питання теорії та практики стратегічного управління підприємствами представлені у працях багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців: І. Ансоффа [2], В. Катькало [3], Г. Мінцберга, Дж. Куінна та С. Гошала [4], І. Райковської [6, с. 106–117], Л. Сапельнікової та Я. Вознюк [7, с. 52–59], Д. Шендела та К. Хаттера [8] та ін. Серед них чільне місце займають публікації вітчизняних науковців М. Безпарточного [9, с. 19–26], О. Ільчук [10, с. 149–153], І. Мілаш та А. Красноусова [11], Л. Фролової та О. Григораш [12, с. 57–58], В. Шарко [13, с. 149–155] та ін., які орієнтовані на стратегічне управління економічним потенціалом і витратами підприємств торгівлі, їхньою конкурентоспроможністю та обґрунтування стратегій розвитку тощо. Проте не досить дослідженими залишаються питання формування довгострокової програми дій торговельного підприємства з формування передумов економічного зростання та набуття конкурентних переваг в умовах швидкоплинних змін економічної кон'юнктури, стану споживчого ринку та конкуренції. Тому доречним є подальший розвиток теоретико-методологічних положень та практичних рекомендацій щодо стратегічного управління економічною діяльністю підприємств торгівлі з орієнтацією на її активізацію та досягнення бажаного рівня з урахуванням швидкоплинних змін бізнес-середовища та потреб стейкхолдерів.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування структурно-функціональних складників та моделювання процесу стратегічного управління економічною активністю підприємств торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для підприємств торгівлі пріоритетним завданням сьогодення є забезпечення життєздатності та економічного зростання в довгостроковій перспективі на засадах адаптивності та інновацій. Найефективнішим інструментом вирішення цих завдань є стратегічне управління економічною активністю підприємств ритейлу.

У загальному сенсі стратегічне управління – це ділова ідеологія підприємства на задану перспективу, що представлена у вигляді довгострокової програми конкретний дій, спрямованих на набуття конкурентних переваг під час досягнення цілей. За допомогою стратегічного управління забезпечується «рух» будь-якого підприємства від поточного стану до бажаного внаслідок пошуку компромісу між інтересами всіх зацікавлених осіб (власників, керівників, працівників, постачальників і споживачів, громади, держави) та встановлення балансу між підприємством та його оточенням [14, с. 23].

Сучасна концепція стратегічного управління інституціональними економічними системами різних видів економічної діяльності виникла у відповідь на виклики і загрози бізнес-середовища і побудована за принципом «успішне майбутнє починається сьогодні». Вона дає можливість поєднувати системний, процесний, цільовий, ресурсний, ситуаційний та інтегральний підходи до управління стратегічними змінами на підприємстві. Це дозволяє, виходячи з наявних можливостей та сучасної бізнес-ситуації, успішно реалізовувати ефективні стратегії та приймати відповідні рішення, які сприяють досягненню поставлених цілей та балансуванню відносин між підприємством і зовнішнім середовищем.

Прийняті «стратегічні рішення задають загальний напрям розвитку організації та її життєздатність перед лицем прогнозованих, непередбачуваних, а також взагалі невідомих на даний момент подій, які можуть відбуватися в її значущому оточенні» [4, с. 135]. Успіх цих рішень визначається тим, наскільки вдало підприємство може пристосуватися до бізнес-оточення, вчасно розпізнати загрози для свого існування, не проґавити можливостей, наданих ринком, та отримати максимум користі з їх реалізації.

«Виходячи з процесного підходу, стратегічне управління підприємством є послідовним процесом реалізації взаємопов'язаних дій, направлених на досягнення кінцевого результату. Якщо система розглядає взаємозв'язки між її елементами, то процес акцентує увагу на послідовності виконання взаємопов'язаних дій, спрямованих на досягнення поставлених цілей.

Є багато описів послідовності проходження окремих етапів стратегічного управління, однак із тим, що треба визначити місію, проаналізувати зовнішнє та внутрішнє середовище, сформулювати цілі та стратегії їхнього досягнення, розробити й виконати стратегічні плани, проекти та програми, погоджуються всі» [15, с. 365]. З огляду на це етапізацію процесу стратегічного управління економічною активністю підприємств торгівлі нами визначено у такій послідовності: моніторинг бізнес-середовища → аналіз і прогнозування → проектування стратегії → планування реалізації стратегії → контроль і коригування поставлених цілей.

Кожен з етапів процесу стратегічного управління економічною активністю має своє функціо-

нальне призначення та характеризується ідентичністю структури притаманних лише їм комплексу дій та процедур (починаються з визначення потреби, формулювання мети і завершуються певним результатом, що передається на наступний етап), що дозволяє забезпечувати циклічність та безперервність управлінського процесу з урахуванням усіх подій та змін, що відбуваються на підприємстві та у його оточенні (кризові ситуації, конфлікти тощо). Взаємозв'язок результатів визначених етапів процесу стратегічного управління економічною активністю торговельного підприємства, що витікає із логічної послідовності їх реалізації, можна представити у такому вигляді: діагноз → прогноз → стратегія → стратегічний план, програма, проект → оцінка результатів.

Визначені етапи та їх результати є підґрунтям для моделювання взаємозв'язків структурно-функціональних складових процесу стратегічного управління економічною активністю підприємств торгівлі.

«Моделювання – складний, трудомісткий і відповідальний процес розв'язання наукової задачі, результатом якого є модель» [16, с. 268], гносеологічний зміст якої утворює основу для переносу результатів, одержаних у ході моделювання, на оригінал. У контексті нашого дослідження – на реалізацію функцій стратегічного управління (аналіз, прогнозування, планування, організація, регулювання, координація, мотивація, контроль) щодо активізації економічної діяльності підприємств торгівлі та досягнення визначених цілей розвитку у мінливому бізнес-середовищі з урахуванням потреб стейкхолдерів.

Моделювання процесу стратегічного управління економічною активністю підприємств торгівлі пропонуємо здійснювати із застосуванням системи бізнес-моделювання Business Studio 3, яка реалізує методологію SADT (Structural Analysis and Design Technique) та на підставі зручних нотацій моделювання, зокрема IDEF0, Процесс (Basic Flowchart), Процедура (Cross Functional Flowchart), EPC (Event Driven Process Chain), дозволяє створити функціональну модель управління будь-яким процесом із розподілом відповідальності за основні його результати, «а також підтримує збалансовану систему показників та візуальне створення дерева цілей за допомогою діаграми стратегічної карти як діаграми опису стратегії у вигляді набору стратегічних цілей і причинно-наслідкових зв'язків між ними. Технологія SADT є сукупністю методів, правил і процедур, призначених для побудови функціональної моделі об'єкта предметної області. Функціональна модель SADT відображає функціональну структуру об'єкта, тобто вироблювані ним дії і зв'язки між цими діями. Основні елементи цієї методології ґрунтуються на графічному представленні блочного моделювання. Графіка блоків і дуг SADT-діаграми відображає функцію у вигляді блоку, а інтерфейси входу/виходу в/з нього представляються дугами, відповідно. Взаємодія блоків один із одним описується за допомогою інтерфейсних дуг, що виражають «обмеження», які в свою чергу визначають, коли і яким чином функції виконуються і управляються. Business Studio 3 дозволяє створювати графічні моделі бізнес-процесів за допомогою діаграм, виконаних в тій або іншій нотації моделювання» [17, с. 143].

З метою забезпечення інформаційно-технологічної підтримки повного циклу розроблення та оптимізації управлінського процесу для моделювання прийняття рішень щодо стратегічного управління економічною активністю підприємства торгівлі було використано нотацію IDEF3, яка дозволила: одержати наочну картину наявного стану управління економічною активністю підприємства; провести аналіз і визначити систему взаємопов'язаних функцій і завдань стратегічного управління економічною активністю; виявити слабкі місця під час реалізації усіх функцій стратегічного управління економічною активністю; визначити місце і завдання цієї системи управління; виявити напрями удосконалення організації системи управління економічною активністю підприємства. Результатом застосування методології SADT із залученням нотації IDEF3 є функціональна модель, яка складається з блоків, що мають посилання один на одного. Керуюча інформація входить у блок зверху, тоді як інформація, яка піддається обробці, показана з лівого боку блоку, а результати виходу показані з правого боку. Механізм (людина або автоматизована система), який здійснює операцію, показаний дугою, що входить в блок знизу. Розроблена функціональна модель процесу стратегічного управління економічною активністю підприємств торгівлі представлена на рис. 1.

Запропонована модель візуалізує маршрутизацію дій із реалізації функцій управлінського впливу в межах процесу стратегічного управління економічною активністю підприємств торгівлі. Її перевагами є: 1) конкретизація складових етапів управлінського процесу (моніторинг, аналіз і прогнозування, проектування, планування, контроль і коригування); 2) визначення результатів управлінського процесу за кожним з його етапів; 3) презентація взаємозв'язків та взаємообумовленостей між ними; 4) представлення етапів процесу управління як комплексної системи стратегічних дій у реальному часі на вході якої необхідні для аналізу й обробки інформаційні ресурси, а на виході – результат здійснення управлінського процесу.

Важливою функціонально-структурною складовою частиною розробленої моделі процесу стратегічного управління економічною активністю підприємств торгівлі є планування напрямів реа-

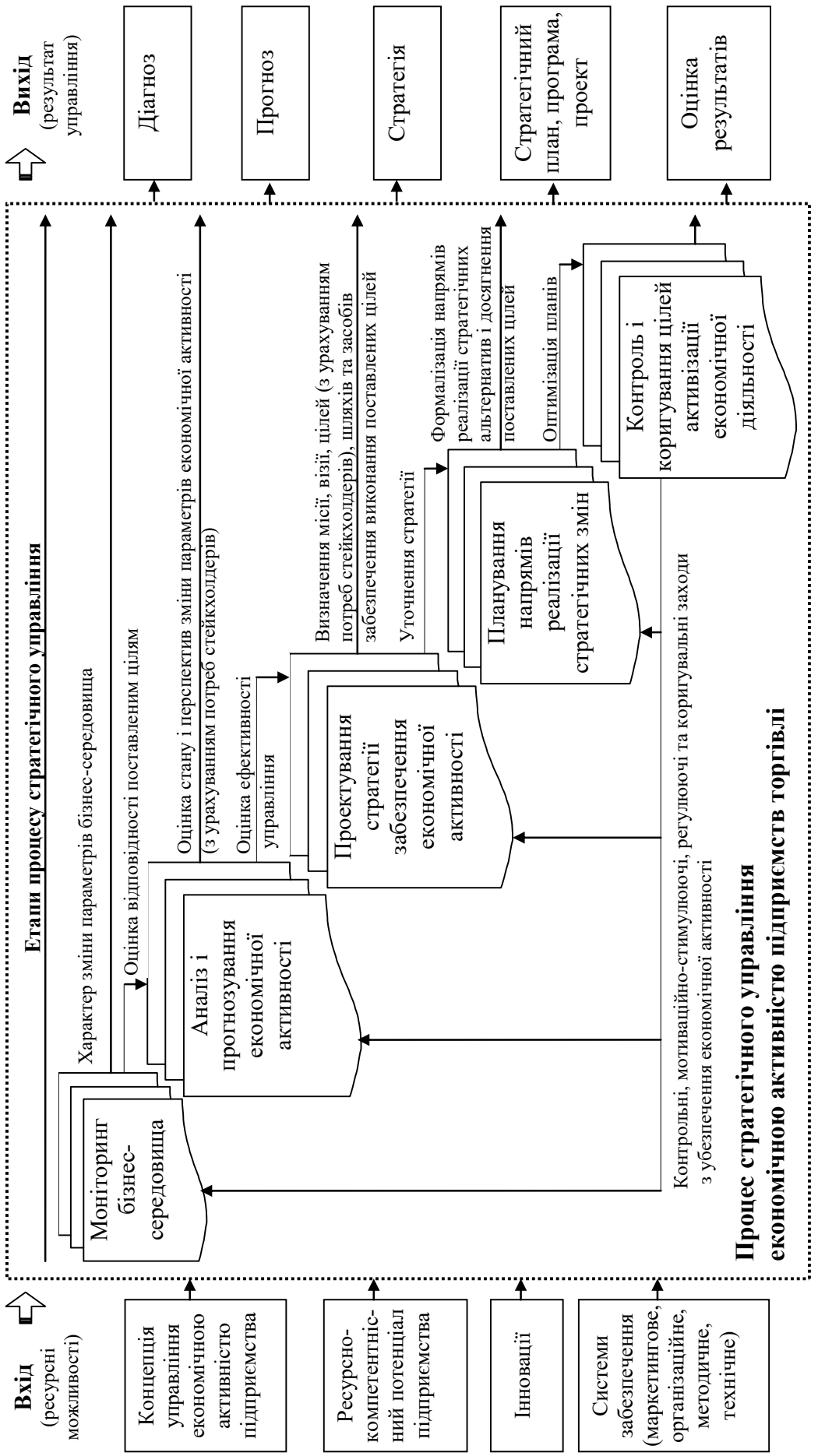


Рис. 1. Функціональна модель процесу стратегічного управління економічною активністю підприємств торгівлі

лізації стратегічних змін. Стратегічне планування здійснюється у відповідності із визначеними місією, інтересами і цілями підприємства в сфері забезпечення його економічної активності за наявності змін умов функціонування та потреб стейкхолдерів, і передбачає розробку планів, програм і проектів переходу економічної активності торговельного підприємства з поточного до цільового її рівня. Забезпечити ефективність стратегічного планування економічної активності підприємств торгівлі дозволить запропонована нами концептуальна ієрархічна модель стратегічного планування економічної активності підприємства торгівлі (рис. 2).

В основу розроблення концептуальної ієрархічної моделі стратегічного планування економічною активністю було покладено адаптовану до визначеної проблематики багаторівневу модель формалізації процесу реалізації напрямів стратегічних змін економічної стійкості підприємства в умовах невизначеності [16, с. 269], яка ґрунтується на методиці стратегічного планування та технології методу аналізу ієрархій, імплементація основних положень яких пов'язана із визначенням головного критерію досягнення мети стратегічного планування, обґрунтуванням рівнів ієрархії та складу елементів на кожному з них, встановлення та уточнення взаємозв'язків між елементами різних рівнів ієрархії (горизонтальних та вертикальних).

Концептуальна ієрархічна модель стратегічного планування економічної активності підприємства інтегрує дев'ять рівнів ієрархії, з яких кожен наступний є деталізацією та конкретизацією попереднього, а її найнижчий рівень, що уособлює множину допустимих альтернатив забезпечення економічної активності (сценаріїв імовірного розвитку ситуації, варіантів стратегічних рішень тощо), дозволяє найбільш повно репрезентувати декомпозицію структурних взаємозв'язків та взаємообумовленостей економічної активності із сильними та слабкими сторонами її забезпечення підприємством, можливостями і загрозами бізнес-середовища та альтернативними варіантами досягнення означених цільових орієнтирів стратегічного управління.

Головна мета стратегічного планування економічної активності підприємства конкретизується на першому рівні ієрархії. На цьому ж рівні формується сукупність взаємопов'язаних стратегічних завдань, стратегій, програм, планів, заходів, дій та інших рішень, що спрямовані на адаптацію до змін бізнес-середовища та потреб стейкхолдерів і забезпечення бажаного рівня економічної активності підприємства в цих умовах.

На другому рівні здійснюється декомпозиція економічної активності підприємства шляхом визначення основних складових її формування та видів в контексті кількісних і якісних змін структури, режиму функціонування та розвитку економічної системи підприємства в умовах змін бізнес-середовища та потреб стейкхолдерів. Вважаємо, що формування визначальних складових економічної активності може здійснюватися на підставі критеріальних ознак класифікації її видів виходячи з пріоритетності завдань забезпечення гомеостазу та гомеокінезу розвитку підприємства як цілісної органічної системи, що інтегрує різні її сфери (фінансову, виробничу, організаційну, маркетингову, кадрову, інвестиційну, інноваційну, управлінську, комунікаційну, техніко-технологічну тощо). Пріоритетність участі кожної з сфер у формуванні архітектоніки економічної активності підприємства була виявлена експертним шляхом з використанням методу аналізу ієрархій. На підставі встановленої пріоритетності було визначено склад компонентів активності (фінансова, виробнича, кадрова, ринкова, інвестиційна, інноваційна, управлінська) [18, с. 119], які здійснюють суттєвий вплив одна на одну та на економічну активність підприємства в цілому, що уможливлює спрощення подальшої обробки та моделювання, а також сприяє підвищенню рівня узгодженості отриманих результатів.

На третьому рівні здійснюється ідентифікація стратегічних факторів економічної активності підприємства торгівлі із виявленням сильних і слабких сторін потенціалу її формування на рівні господарюючого суб'єкту та можливостей і загроз оточуючого бізнес-середовища (в цілому та окремо за виділеними структурними складовими). Визначальні сукупності чинників загроз, що є основою для подальшої їх систематизації відносно кожної структурної складової економічної активності і були сформовані нами у попередніх дослідженнях [16, с. 272]. Слід зазначити, що більшість загрозливих чинників бізнес-середовища (як зовнішнього, так і внутрішнього) мають комплексний характер і одночасно впливають на декілька компонент економічної активності, що потребує ототожнення, узгодження і чіткого підпорядкування пріоритетності їх впливу на кожну з них. При цьому кількість, конкретний склад і пріоритетність загрозливих чинників з часом можуть змінюватися, отже, слід своєчасно виявляти нові та відстежувати пертурбації характеру впливу традиційних с тим щоб досягти оперативності реагування і своєчасності коригування рішень щодо забезпечення економічної активності підприємства в умовах змін бізнес-середовища та потреб стейкхолдерів.

На четвертому рівні формується концепція економічної активності, яка інтегрує ідеї, цілі та способи забезпечення активізації діяльності підприємства у фінансовій, виробничій, кадровій, інноваційній, ринковій, інвестиційній та управлінській сферах, та має вигляд організаційного документа, яким закріплюються основні положення політики забезпечення економічної активності під-

Рис. 2. Концептуальна ієрархічна модель стратегічного планування економічної активності підприємства в умовах динамічних змін бізнес-середовища та потреб стейкхолдерів

приємства, що визначають її задум на довгостроковий період, і методологічна основа розробки стратегії забезпечення економічної активності в умовах змін бізнес-середовища та потреб стейкхолдерів. У загальному вигляді технологія процесу підготовки даної концепції передбачає формування, взаємне узгодження, ранжування, наповнення кількісним змістом, уточнення й ідентифікацію цілей забезпечення економічної активності зі способами їх досягнення. Це дозволяє моделювати найімовірніші сценарії розвитку подій в контексті переходу (утримання) активності з поточного до цільового рівня, який відповідає концепції сталого розвитку підприємства і його можливостям щодо ресурсного забезпечення й адекватної реакції на зміни бізнес-середовища та потреб стейкхолдерів у середньостроковій та довгостроковій перспективі, а також представляти проекти стратегічних рішень, спрямованих на ліквідацію, нейтралізацію чи зменшення масштабів негативних наслідків їх впливу. «Ці стратегічні рішення формалізуються насамперед у систему ієрархічно

взаємопов'язаних стратегічних документів, де кожний наступний за ієрархією документ деталізує та конкретизує попередній, а кожному виду документів відповідає свій рівень ієрархії» [19, с. 63].

З урахуванням попередньо обґрунтованих положень на п'ятому рівні розробляються стратегії фінансової, виробничої, кадрової, ринкової, інноваційної, інвестиційної та управлінської активності, які орієнтовані на досягнення прийнятного її рівня в кожній із визначених сфер, і формуються виходячи з пріоритетності структурних взаємозв'язків компонентів активності із економічним потенціалом і загрозливими чинниками бізнес-середовища, можливостей усунення їх руйнівного впливу та досягнення максимально значущих кінцевих результатів. На наступних рівнях ієрархії ці стратегії деталізуються із застосуванням методичного інструментарію програмно-цільового планування.

Так, на шостому рівні здійснюється декомпозиція стратегій на сукупність програм, на сьомому – програм на сукупність взаємопов'язаних планів, на восьмому – планів на конкретні заходи і дії із забезпечення економічної активності підприємства. Останній (дев'ятий) рівень ієрархії формують бюджетні програми, які спрямовані на фінансове та ресурсне забезпечення реалізації відповідних стратегій, програм (проектів), планів, заходів та дій із забезпечення економічної активності торговельного підприємства в умовах змін бізнес-середовища та потреб стейкхолдерів.

Методологічним підґрунтям побудови концептуальної ієрархічної моделі стратегічного планування економічної активності підприємства торгівлі є системний аналіз, метод дослідження операцій, аналіз ієрархій, прогнозування, програмно-цільове планування, експертне оцінювання та моделювання. На відміну від існуючих розроблена модель враховує особливості стратегічного планування, що пов'язані із функціонуванням системи забезпечення економічної активності підприємства торгівлі в різних режимах, обмеженістю її ресурсів, доступністю і якістю інформації бізнес-середовища, комплексністю, множинністю і паралельністю характеру впливів внутрішніх і зовнішніх чинників активності на окремі її компоненти, що дозволяє розробляти найбільш оптимальні варіанти досягнення цільових параметрів активності у фінансовій, виробничій, кадровій, ринковій, інноваційній, інвестиційній та управлінській сферах. Її використання в управлінській практиці дозволить формувати множину варіантів та моделювати основні процеси стратегічного планування економічної активності торгівельного підприємства в умовах змін бізнес-середовища та потреб стейкхолдерів, що сприятиме підвищенню його ефективності в системі забезпечення активізації економічної діяльності господарюючого суб'єкта.

Висновки з проведеного дослідження. У роботі наведено наукове узагальнення і запропоновано новий підхід до вирішення проблем, пов'язаних із концептуалізацією моделювання процесу стратегічного управління та планування економічної активності підприємств торгівлі в умовах змін бізнес-середовища та потреб стейкхолдерів. Пропозиції наукового дослідження узагальнено такими висновками:

1. Стратегічне управління економічною активністю підприємств торгівлі є послідовним процесом реалізації взаємопов'язаних дій, спрямованих на моніторинг бізнес-середовища, аналіз і прогнозування потенціалу формування економічної активності, проектування стратегії активізації економічної діяльності, планування реалізації стратегії, контроль і коригування поставлених цілей.

2. Для обґрунтування структурно-функціональних складників та моделювання прийняття рішень в сфері стратегічного управління економічною активністю підприємств торгівлі було визначено етапи управлінського процесу та результати за кожним із них і здійснено із залученням нотації IDEF3 розроблення відповідної функціональної моделі в середовищі системи бізнес-моделювання Business Studio 3, що базується на методології SADT. На відміну від наявних, розроблена модель дозволяє забезпечити інформаційно-технологічну підтримку повного циклу розробки та оптимізації прийняття рішень активізації економічної діяльності у довгостроковій перспективі з урахуванням змін бізнес-середовища і потреб стейкхолдерів.

3. Важливим етапом стратегічного управління економічною активністю підприємств торгівлі є планування реалізації стратегії активізації економічної діяльності, що здійснюється шляхом розробкилення відповідних планів, програм і проектів переходу з поточного до цільового рівня економічної активності в умовах змін бізнес-середовища та потреб стейкхолдерів.

4. Підвищити ефективність регламентації дій щодо економічної активності торговельного підприємства в системі її забезпечення дозволить запропонована концептуальна ієрархічна модель стратегічного планування в умовах динамічних змін бізнес-середовища та потреб стейкхолдерів, методологічну основу якої складають системний аналіз, метод дослідження операцій, аналіз ієрархій, прогнозування, програмно-цільове планування, експертне оцінювання та моделювання, і яка, на відміну від наявних, дає змогу розробляти найбільш оптимальні варіанти досягнення цільових параметрів активності у фінансовій, виробничій, кадровій, ринковій, інноваційній, інвестиційній та управлінській сферах, а також формувати множину варіантів та моделювати основні процеси стратегічного планування активізації економічної діяльності торгівельного під-

приємства в умовах змін бізнес-середовища та потреб стейкхолдерів.

Перспектива подальших наукових пошуків в сфері формування стратегічних орієнтирів забезпечення економічної активності підприємства в умовах змін бізнес-середовища та потреб стейкхолдерів полягає в розробленні стратегії активізації економічної діяльності торговельного підприємства з урахуванням основних положень запропонованої концептуальної ієрархічної моделі стратегічного її планування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Валовий внутрішній продукт за 2018 рік. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 25.08.2019).
2. Ансофф И. Стратегическое управление (пер. с англ.). Москва: Экономика, 1989. 519 с.
3. Катькало В.С. Эволюция теории стратегического управления. СПб.; Издательский дом Санкт-Петербургского государственного университета, 2008. 548 с.
4. Минцберг Г., Куинн Дж. Б., Гошал С. Стратегический процесс (пер. с англ. под ред. Ю.Н. Капнуревского). Санкт-Петербург : Питер, 2001. 688 с.
5. Higgins J.M. Organizational Policy and Strategic Management. Text and Cases. Chicago : The Dryden Press, 1983. 237 p.
6. Райковська І.Т. Модель сучасного стратегічного управління підприємством: зміст і компоненти. *Вісник Житомирського державного технологічного університету*. 2015. № 3(73). С. 106–117.
7. Сапельнікова Л.Н., Вознюк Я.С. Сутність стратегічного управління. *Менеджер*. 2016. № 3(72). С. 52–59.
8. Schendel D.E., Hatter K.J. Business Policy or Strategic Management : A Broader View for an Emerging Discipline. *Academy of Management Proceeding,* August, 1972.
9. Безпарточний М. Г. Обґрунтування стратегій розвитку торговельних підприємств. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2015. № 1. С. 19-26.
10. Ільчук О. О. Формування основних напрямів стратегічного управління економічним потенціалом підприємств торгівлі. *Науковий вісник НЛТУ України*. Львів, 2011. Вип. 21.1 С. 149–153.
11. Мілаш І.В., Красноусов А.В. Стратегічне управління витратами підприємств роздрібної торгівлі: монографія. Харків: ХДУХТ, 2015. 286 с.
12. Фролова Л., Григораш О. Стратегічне управління економічним потенціалом підприємства торгівлі. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2012. № 5. С. 50-58.
13. Шарко В.В. Формування системи стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємства. *Інфраструктури ринку.* Випуск 20. 2018. С. 149–155.
14. Востряков О.В., Гребешкова О.М. Стратегічне управління підприємством: Бізнес-курс. : навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2014, 211с.
15. Чухлата Ж. Г. Особливості стратегічного управління підприємством в сучасних умовах. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2018. № 62. С. 362–367.
16. Кащена Н.Б. Формування стратегічних орієнтирів забезпечення економічної стійкості підприємства в умовах невизначеності. Фінансові механізми антикризового управління: сучасні реалії та стратегічні орієнтири: колективна монографія. Харків : Видавець Іванченко І. С., 2018. 281 с.
17. Журавльова І.В. Бізнес-моделювання стратегічного управління інтелектуальним капіталом підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2009, № 28. С. 142–145.
18. Кащена Н.Б. Теоретичні аспекти економічної активності підприємств торгівлі. *Вісник Одеського національного університету імені І.І. Мечникова. Серія «Економіка»*. 2018. Т. 23. Вип. 7(72). С. 115–121.
19. Семенченко А.І. Комплексна модель стратегічного планування у державному управлінні сферою національної безпеки. *Стратегічна панорама.* 2009. № 1. С. 56–66.

REFERENCES:

1. Valovyy vnutrishniy produkt za 2018 rik. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (accessed 25 August 2019).
2. Ansoff I. (1989) Strategicheskoe upravlenie (per. s angl.) [Strategic Management (translated from English)], Moscow: Economy. (in Russian)
3. Katkalo V.S. (2008) Evolyutsiya teorii strategicheskogo upravleniya [The evolution of strategic management theory],. SPb.; Publishing House of St. Petersburg State University. (in Russian)
4. Mintsberg G., Quinn J. B., Goshal S. (2001) Strategicheskiy protsess (per. s angl. pod red. Yu.N. Kapnurevskogo) [Strategic process (translated from English under the editorship of Yu.N. Kapnurevsky], SPb.: Peter. (in Russian)
5. Higgins J.M. (1983) Organizational Policy and Strategic Management. Text and Cases. Chicago : The Dryden Press.
6. Raykovskaya I.T. (2015) Model' suchasnoho stratehichnoho upravlinnya pidpryyemstvom: zmist i komponenty [Model of modern strategic enterprise management: content and components], *The Journal of Zhytomyr State Technological University*. (3(73)). pp. 106–117.
7. Sapelnikova L.N., Voznyuk Y.S. Voznyuk Ya.S. (2016) Sutnist' stratehichnoho upravlinnya [The essence of strategic management], *Manager*. (3 (72)). pp. 52–59.
8. Schendel D.E., Hatter K.J. (1972) Business Policy or Strategic Management : A Broader View for an Emerging Discipline. *Academy of Management Proceeding,* August.
9. Bezpartochnyi M.G. (2015) Obgruntuvannya stratehiy rozvytku torhovel'nykh pidpryyemstv [Justification of strategies of development of trade enterprises], *Socio-Economic Research Bulletin,* (1). pp. 19–26.
10. Ilchuk O.O. (2011) Formuvannya osnovnykh napryamiv stratehichnoho upravlinnya ekonomichnym potentsialom pidpryyemstv torhivli [Formation of basic directions of strategic management of economic potential of trade enterprises], *Scientific Bulletin of UNFU*. Lviv, (21.1). pp. 149–153.
11. Milash I.V., Krasnousov A.V. (2015) Stratehichne upravlinnya vytratamy pidpryyemstv rozdribnoyi torhivli:

monohrafiya [Strategic Cost Management for Retailers: A Monograph], Kharkiv: KhDUKhT. (in Ukrainian)

12. Frolova L., Grigorash O. (2012) Stratehichne upravlinnya ekonomichnym potentsialom pidpryyemstva torhivli [Strategic management of the economic potential of a trade enterprise], *HERALD of Kyiv National University of Trade md Economics,* (5). pp. 50–58.

13. Sharko V.V. (2018) Formuvannya systemy stratehichnoho upravlinnya konkurentospromozhnistyu pidpryyemstva [Formation of a system of strategic management of competitiveness of industrial enterprises], *Market Infrastructure,* (20). pp. 149–155.

14. Vostryakov O.V., Grebeshkova O.M. (2014) Stratehichne upravlinnya pidpryyemstvom: Biznes-kurs. : navch. posib [Strategic management of business: Business course : nav. pos.], Kiev: KNEU. (in Ukrainian)

15. Chukhlat Zh.G. (2018) Osoblyvosti stratehichnoho upravlinnya pidpryyemstvom v suchasnykh umovakh [Special features of strategic management of entrepreneurship in ordinary minds], The *bulletin of transport and industry economics*, (62). Pp. 362–367.

16. Kashchena N.B. (2018) Formuvannya stratehichnykh oriyentyriv zabezpechennya ekonomichnoyi stiykosti pidpryyemstva v umovakh nevyznachenosti [Formation of strategic guidelines for ensuring the economic sustainability of an enterprise under uncertainty]. Finansovi mekhanizmy antykryzovoho upravlinnya: suchasni realiyi ta stratehichni oriyentyry: kolektyvna monohrafiya [Financial mechanisms of anti-crisis management: real-life and strategic strategies: collective monograph], Kharkiv: Vidavets Ivanchenko I. S. (in Ukrainian)

17. Zhuravlova I.B. (2009) Biznes-modelyuvannya stratehichnoho upravlinnya intelektual'nym kapitalom pidpryyemstva [Business model of strategic management of the intellectual capital of enterprises], The *bulletin of transport and industry economics*, (28). 142–145.

18. Kashchena N.B. (2018) Teoretychni aspekty ekonomichnoyi aktyvnosti pidpryyemstv torhivli [Theoretical aspects of economic activity of trade enterprises], *Odesa National University Herald. Series: Economy,* Vol. 23, (7(72)). pp. 115–121.

19. Semenchenko A.I. Kompleksna model' stratehichnoho planuvannya u derzhavnomu upravlinni sferoyu natsional'noyi bezpeky [A comprehensive model of strategic planning for the sovereign government of the sphere of national security], *Strategic panorama,* (1), pp. 56–66.

Kashchena Nataliia
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Professor at Finance, Analysis and Insurance Department
Kharkiv State University of Food Technology and Trade

MODELLING OF THE PROCESS OF STRATEGIC MANAGEMENT OF ECONOMIC ACTIVITY OF A TRADING ENTERPRISE

The purpose of the article. The economic activity of trade enterprises, as a strategic prerequisite for economic growth in the changing conditions of consumer needs and uncertain business environment, requires routing actions to implement functions of managerial influence within the management process. The article is focused on solving the problems of modelling the process of strategic management of economic activity of trade enterprises in the context of changing business environment and stakeholder needs. The purpose is to substantiate the structural and functional components and to model the process of strategic management of economic activity of trade enterprises.

Research methods. The methodological and informational basis of the scientific work are the latest results of scientific researches of domestic and foreign scientists on the stated problems, general scientific and special principles and methods of knowledge of the process of strategic management of economic activity of trade enterprises, in particular: scientific abstraction, analysis and synthesis, comparative analysis, systematization and generalization, system-activity, process, and complex-purpose approaches.

Results. The paper proposes a new approach to solving problems related to the conceptualization of modelling of strategic management processes and planning of economic activity of trade enterprises in terms of changing business environment and stakeholder needs. It is stated that strategic management of economic activity of trade enterprises is a consistent process of implementation of interconnected actions aimed at monitoring the business environment, analysing and forecasting the potential of economic activity formation, designing a strategy for activating economic activity, planning the implementation of the strategy, control and adjusting the goals, which are completed by obtaining relevant results (diagnosis → forecast → strategy → strategic plan, program, project → evaluation of results). The identified stages and results have been interpreted as structural and functional components of the process of strategic management of economic activity of trade enterprises, the relationship between which is manifested through the dependence of information resources at the beginning of each stage of the management process on the results obtained in the previous stage. In order to model the relationships and interdependencies of management actions within the process of strategic management of economic activity of trade enterprises, it is proposed to include a Business Studio 3 business simulation system based on SADT methodology and convenient modelling notations, such as IDEF0, Basic Flowchart, Cross-Functional Flowchart, EPC (Event-Driven Process Chain). A functional model of strategic management of economic activity of trade enterprises has been developed, which serves as a basis for the development and optimization of decision-making for the activation of economic activity in the long term, taking into account changes in the business environment and stakeholders' needs. It is proved that an important stage of strategic management of economic activity of trade enterprises is the planning of implementation of the strategy of activation of economic activity, which is carried out by developing appropriate plans, programs, and projects of transition from the current to the target level of economic activity in the conditions of changing business environment and stakeholder needs. The conceptual hierarchical model of strategic planning in terms of dynamic changes of the business environment and stakeholder needs is proposed, the methodological basis of which is system analysis, method of operations research, hierarchy analysis, forecasting, program-targeted planning, expert evaluation, and modelling.

Novelty. The advantages of the proposed functional model of the process of strategic management of economic activity of trade enterprises are: the specification of functional and structural components and the presentation of the management process as a complex system of real-time strategic actions at the input of which information resources are necessary for the analysis and processing, and at the output – the result of management process. Unlike the existing ones, the developed conceptual hierarchical model of strategic planning allows developing the most optimal options for achieving the target parameters of economic activity of a trade enterprise in all spheres of activity (financial, production, personnel, market, innovation, investment, management) and modelling the basic processes of its strategic planning in the conditions of changes in the business environment and stakeholder needs.

Practical value (originality). The results obtained are of scientific novelty and practical value for the development of strategies for enhancing the economic activity of a trading enterprise and sustainable development in the retail market.

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

FINANCIAL ASPECTS OF DEVELOPMENT OF HUMAN RESOURCES OF SMALL AND MEDIUM INDUSTRIAL ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS

УДК 331.108.45
https://doi.org/10.32843/infrastruct34-19

Коваль Н.О.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів
та інноваційного менеджменту
Вінницький національний технічний
університет
Глущенко Л.Д.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки
підприємства та виробничого
менеджменту
Вінницький національний технічний
університет
Пілявоз Т.М.
к.е.н.,
доцент кафедри підприємництва,
логістики та менеджменту
Вінницький національний технічний
університет

У статті досліджено фінансові аспекти та проблеми кадрового потенціалу малих та середніх підприємств та розроблено рекомендації щодо його розвитку в сучасних умовах. Рівень кадрового потенціалу вітчизняних малих та середніх промислових підприємств не відповідає вимогам та стандартам, які забезпечують економічне зростання. Тому є досить актуальним процес накопичення й осмислення зарубіжного досвіду розвинутих країн у цій сфері. На основі дослідження світового досвіду обґрунтовано важливість фінансового стимулювання розвитку кадрового потенціалу вітчизняних малих та середніх промислових підприємств. З'ясовано чинники, які ускладнюють розвиток кадрового потенціалу підприємств. Запропоновано науково-теоретичні рекомендації розвитку кадрового потенціалу малих та середніх підприємств, що спрямовані на модернізацію професійної підготовки кадрів, розвиваючи інтегровану систему, яка базується на ефективному співробітництві осіб, які навчаються, закладів професійної освіти та роботодавців, спрямовуючи таким чином інвестиції в людський капітал.

Ключові слова: *кадровий потенціал, розвиток, фінансове стимулювання, професійна підготовка, оплата праці, підприємство.*

В статье исследованы финансовые аспекты и проблемы кадрового потенциала малых и средних предприятий, а также разработаны рекомендации по его развитию в современных условиях. Уровень кадрового потенциала отечественных малых и средних промышленных предприятий не соответствует требованиям и стандартам, обеспечивающим экономический рост. Поэтому процесс накопления и осмысления зарубежного опыта развитых стран в этой сфере является актуальным. На основе исследования мирового опыта была обоснована важность финансового стимулирования развития кадрового потенциала отечественных малых и средних промышленных предприятий. Выявлены факторы, которые затрудняют развитие кадрового потенциала предприятий. Предложены научно-теоретические рекомендации развития кадрового потенциала малых и средних предприятий, направленных на модернизацию профессиональной подготовки кадров путем развития интегрированной системы, которая базируется на эффективном сотрудничестве обучающихся лиц, учреждений профессионального образования и работодателей, способствуя инвестированию в человеческий капитал.

Ключевые слова: *кадровый потенциал, развитие, финансовое стимулирование, профессиональная подготовка, оплата труда, предприятие.*

The article explores the financial aspects and problems of the human resources potential of small and medium-sized enterprises and provides recommendations for its development in modern conditions. The level of personnel capacity of domestic small and medium-sized industrial enterprises does not meet the requirements and standards that ensure economic growth. Therefore, it is understandable that it is difficult to imagine the development of small and medium-sized industrial enterprises without the influx of highly skilled workers, including young people. The process of accumulating and comprehending foreign experience of developed countries in this field is quite relevant. The purpose of the article is to study the financial aspects and problems of personnel development of small and medium-sized enterprises and to develop scientific and theoretical recommendations for the development of personnel potential of small and medium-sized enterprises. Based on the experience of the world experience, the importance of financial stimulation of the development of personnel potential of domestic small and medium-sized industrial enterprises is substantiated. Factors that hinder the development of the human resources potential of enterprises have been identified. The main ones are the low wages and the low level of responsibility of employers for the level of professionalism and qualification of workers, the unwillingness to spend money on it. Given these problems and the current socio-economic status of Ukraine, imbalances in the labor market, unemployment, further studies require the improvement of the organizational and economic mechanism of financial incentives for the development of human resources in accordance with the national structure of the economy. The scientific and theoretical recommendations for the development of personnel potential of small and medium-sized enterprises are offered. The recommendations are aimed at modernizing vocational training, developing an integrated system based on the effective cooperation of trainees, vocational education institutions and employers, thus directing investment in human capital.

Key words: *personnel potential, development, financial stimulation, training, remuneration, enterprise.*

Постановка проблеми. Швидкий розвиток ринку, постійні зміни вимог споживачів змушують малі та середні підприємства шукати можливості підвищення ефективності функціонування своєї діяльності. Крім того, економічна криза в Україні розставляє жорсткі пріоритети, і вже зовсім невелика частка малих та середніх промислових підприємств здатна вижити та розвиватися в нових умовах.

Сучасний розвиток підприємства неможливо уявити без стимулювання кадрового розвитку. Причому кадровий розвиток ґрунтується не тільки на високому рівні знань та професійної підготовки персоналу, а й на особливих здібностях працівників.

Підприємствам не вистачає висококваліфікованих робітників, що відображає гостру соціально-економічну проблему як регіональної, так і національної економіки загалом. Адже з метою виробництва конкурентної продукції необхідно постійно впроваджувати інноваційні технології, а це потребує здобуття робітниками нових трудових навичок, вмінь, здібностей та високої кваліфікації.

Потреба в професійній підготовці та перепідготовці трудових ресурсів, яка б відповідала сучас-

ним вимогам виробництва, виникає на всіх рівнях: на державному рівні, що позитивно впливає на забезпечення та підвищення рівня зайнятості населення; на рівні підприємств, де в будь-який момент може виникнути потреба у висококваліфікованих кадрах; у самих робітників, які розуміють, що за не досить високої або непотрібної кваліфікації вони не будуть затребувані роботодавцем.

Низька заробітна плата не сприяє формуванню дієвих механізмів мотивації та стимулювання розвитку кадрового потенціалу в умовах інновацій. Протягом останніх років потенціал кваліфікованих робітників в Україні значно знизився порівняно з розвинутими країнами. Водночас спостерігається недостатня зацікавленість і з боку окремих роботодавців у якості персоналу, нерозуміння ними важливості цієї справи і небажання вкладати інвестиції у людський капітал. Тому все більшої актуальності набуває питання розвитку кадрового потенціалу підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання стимулювання та розвитку кадрового потенціалу досліджувались у працях: О. Грішнової, Б. Данилишина, Г. Дмитренка, М. Долішнього, Т. Заєць, Е. Лібанової, Л. Лісогор, О. Макарової, Ю. Маршавіна, Н. Ничкало, С. Ніколаєнко, В. Новікова, В. Онікієнко, В. Покрищук, В. Савченко, М. Семикіної, Л. Ткаченко та інших. Проте публікації, присвячені фінансовим аспектам розвитку кадрового потенціалу малих та середніх підприємств у сучасних умовах, практично відсутні.

В Україні проблеми стимулювання розвитку малих та середніх підприємств, у тому числі використання ними кадрового потенціалу, тривалий час вирішувалися неефективно, результатом чого стало технологічне відставання за сучасними напрямами розвитку науки і техніки. Таким чином, ці проблеми, будучи актуальними завжди, набули особливого значення нині, коли Україна стоїть перед історичним вибором стратегії свого розвитку.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження фінансових аспектів і проблем кадрового розвитку та розроблення науково-теоретичних рекомендацій розвитку кадрового потенціалу малих та середніх підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Рівень і якість кадрового потенціалу відіграють провідну роль у забезпечені стабільності та конкурентоспроможності як підприємств, так і економіки країни, а також є основою стабільності суспільства.

Серед основних вимог роботодавців до здібностей працівників можна виділити: вміння системно мислити, працездатність, цілеспрямованість, прагнення вчитися, бажання і вміння працювати в колективі, вміння працювати з інформацією, з людьми, адекватну самооцінку, готовність почати з «нижчої сходинки». Тому цілком зрозуміло, що кадровий розвиток малого і середнього промислового підприємства складно уявити без припливу висококваліфікованих працівників, у тому числі молоді.

Розвиток кадрового потенціалу передбачає:

– розроблення нових методів і форм освіти у ВНЗ на основі відповідних державних освітніх стандартів із метою формування певної сукупності знань, системного мислення та практичних навичок;

– розроблення і видання наукової, навчально-методичної та довідкової літератури, а також програмних продуктів із питань організації діяльності в різних сферах малого та середнього підприємництва;

– підвищення кваліфікації кадрів.

Досвід розвинутих країн, економіка яких перебуває на більш високому рівні розвитку, засвідчує доцільність підготовки спеціалістів безпосередньо на виробництві. Наприклад, у Данії діє система професійного навчання кадрів на виробництві протягом життя, і понад 40% дорослого населення проходить професійне навчання на виробництві, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності робітників, а отже, і продукції. Досвід Японії свідчить, що 48% ВВП забезпечується за рахунок поліпшення якості робочої сили; 11% – за рахунок збільшення її чисельності; 41% – за рахунок технічного оновлення засобів виробництва.

У Німеччині, Великобританії, Франції, Данії, Швеції, інших європейських країнах широко розповсюджена система додаткових джерел фінансування професійної підготовки, що передбачає фінансування підготовки робітників за рахунок встановлення законодавством обов'язкових відрахувань із доходів підприємств або багатоканального і багаторівневого фінансування. Підприємства виділяють на ці цілі до 10% фонду заробітної плати. Так, у Франції підприємства відраховують для цього 3%, у Бельгії – 6% [1, с. 34–40; 2, с. 90–100].

У Франції роботодавці сплачують податок на професійну освіту, або, як його ще називають, – «податок на учнівство» за ставкою 0,5% від валового фонду оплати праці з надбавкою 0,1%. За наявності більше 10 робітників підприємство зобов'язане брати участь у фінансуванні довгострокової професійної підготовки своїх робітників за рахунок акумуляції податків за ставкою 1,2% від загальної суми заробітної плати. Для підприємств, які використовують тимчасову робочу силу, ставка цього податку становить 2%. Крім цього, запроваджено додатковий збір за ставкою 0,3%, який має бути спрямований на професійну підготовку молоді. Якщо ж з тих чи інших причин кошти не використають за цільовим призначенням, їх перераховують до державного бюджету [3, с. 14–21].

Проте, що стосується України, дослідження свідчать, що у 2020 році потреби вітчизняної промисловості у кваліфікованих робітниках у більшості регіонів України задовольнятимуться лише на 30–40%. Водночас через трудову міграцію Україна втратила і продовжує втрачати вже більше 5 мільйонів осіб переважно молодого та середнього віку – найбільш продуктивної частини населення, і третина з них – кваліфіковані фахівці.

Головним чинником, що ускладнює розвиток кадрового потенціалу, є низький ступінь відповідальності роботодавців за рівень професіоналізму та кваліфікації робітників, небажання витрачати на це кошти.

Реалії сьогодення змушують нас визнати також те, що головною проблемою розвитку кадрового потенціалу є не безробіття, а недостатня якість пропонованих робочих місць, яка характеризується досить низьким рівнем оплати праці. За 2018 рік у базі даних Державної служби зайнятості було зареєстровано 1,1 млн. вакансій. Значна кількість вакансій, зареєстрованих на ринку праці, не заповнюється через низьку оплату праці (20% зареєстрованих вакансій передбачили заробітну плату на рівні від 7000 грн., 60% – на рівні мінімальної заробітної плати) [4]. При цьому низький рівень заробітної плати запропоновано і висококваліфікованим кадрам.

Теза про те, що молоде поповнення – це й управлінський резерв, і зростання продуктивності, і якісно нова робоча сила, широко відома. Але саме в цьому аспекті і виникають протиріччя. На жаль, склалася тенденція, що молоді люди, отримавши професійну освіту, після закінчення ВНЗ поповнюють когорту менеджерів із продажу. «Інженери» торгують обладнанням, «технологи» – технологіями.

Пов'язано це з тим, що для молоді працювати на промислових підприємствах – немодно, оскільки сьогодні праця у сфері торгівлі є більш престижною, ніж праця у сфері промисловості. Промислові малі та середні підприємства поступаються великим за показниками якості робочого місця (низький рівень оплати, погані умови праці, неясні перспективи професійного і посадового росту), тому не потрапляють до уваги молодих кадрів [5, с. 65]. Говорячи про рівень заробітної плати, доводиться мати на увазі соціальні та економічні наслідки економії на цій статті витрат.

Низька заробітна плата у поєднанні з невеликим соціальним пакетом лише підтримує зайнятість на підприємствах, але не стимулює продуктивність і консервує ситуацію з персоналом, що приводить до гальмування інноваційного розвитку підприємства.

Загальна економічна криза промисловості України, складне фінансове становище більшості малих і середніх промислових підприємств не сприяють якісному поліпшенню складу зайнятих, в тому числі за таким показником, як вікова структура. Середній вік зайнятих працівників у промисловості наближається до пенсійного. Дуже рідко мале та середнє промислове підприємство може пишатися реальними молодими і кваліфікованими кадрами.

Частка молоді у сфері промисловості з кожним роком падає, основними причинами є: 1) низька заробітна плата; 2) відсутність перспектив кар'єрного росту; 3) слабка державна підтримка малих та середніх промислових підприємств; 4) відсутність чітко працюючої системи стимулювання масової участі молоді в науково-технічній та інноваційної діяльності підприємств; 5) слабка підготовленість молодих учених та фахівців до створення малих і середніх промислових підприємств, необхідних для реалізації результатів наукових розробок тощо [6, с. 97].

З метою підвищення рівня фінансового стимулювання розвитку кадрового потенціалу доцільно зосередити увагу на реалізації таких соціально-економічних завдань:

1) створення умов для відновлення основних функцій заробітної плати: розподільчої, відтворювальної та стимулюючої;

2) підвищення номінальної заробітної плати до реальної вартості робочої сили;

3) зниження податків на заробітну плату та відрахування з неї шляхом подолання тіньових схем оплати праці;

4) збільшення питомої ваги заробітної плати в загальній структурі собівартості продукції;

5) встановлення гідної обов'язкової мінімальної годинної ставки оплати праці.

Крім того, необхідно надавати державну підтримку прикладним науковим дослідженням, які проводяться малими та середніми промисловими підприємствами. Стимулювати і спростити процес проходження практик і стажувань студентами ВНЗ на промислових підприємствах [7, с. 167]. Залучати висококваліфікованих співробітників організацій і підприємств промисловості до викладання або проведення наукових семінарів у межах освітніх програм, а також розробити і реалізувати програми кар'єрного росту для залучення молоді у промислову сферу.

Україна має зробити вибір на користь побудови нової системи підготовки кадрів із вищою освітою, орієнтованої на стимулювання інноваційного розвитку економіки, насичення її фахівцями необхідної спеціалізації і кваліфікації. Такий підхід у підсумку поверне науку в університети, перетворить ВНЗ на важливі структурні елементи сучасної економіки.

Наведені рекомендації спрямовані на модернізацію професійної підготовки кадрів, розвиваючи інтегровану систему, яка базується на ефектив-

ному співробітництві осіб, що навчаються, закладів професійної освіти та роботодавців, спрямовуючи таким чином інвестиції в людський капітал.

Висновки з проведеного дослідження. На сучасному етапі розвитку економіки України є низка проблем, які стосуються фінансового стимулювання розвитку кадрового потенціалу.

Зважаючи на зазначені проблеми, а також з огляду на наявний соціально-економічний стан України, диспропорції на ринку праці, безробіття, подальших досліджень потребують питання вдосконалення організаційно-економічного механізму системи фінансового стимулювання розвитку кадрового потенціалу відповідно до національної структури економіки.

Цілком очевидно, що Україна має перейняти зарубіжний досвід фінансових аспектів стимулювання розвитку кадрового потенціалу країни в умовах інноваційної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Michelet V. The financing of vocational education and traning in France. Luxemburg: Office for official publications of the European Communities: CEDEFOP panorama, 2015. 169 p.

2. Andersson R. The financing of vocational education and traning in Sweden. Luxemburg : Office for official publications of the European Communities.: CEDEFOP panorama, 2016. 197 p.

3. Савченко В. Удосконалення та підвищення ефективності професійного навчання кадрів на виробництві. *Україна: аспекти праці*. 2016. № 7. С. 14–21.

4. Аналітична та статистична інформація. Державна служба зайнятості України. URL: https://www.dcz.gov.ua/analitics/67 (дата звернення: 27.08.2019).

5. Жидкова Е.М. Молодые работники промышленных предприятий: рекрутинг, адаптация, интеграция. *Экономическая социология*. 2006. Т. 7. № 4. С. 65–78.

6. Смоляр Л.Г., Грамотенко О.О. Дослідження тенденції розвитку кадрового потенціалу на промислових підприємствах України. *Економіка та держава*. 2008. № 5. С. 96–99.

7. Мица В.П. Кадрова політика на підприємстві: проблеми і перспективи. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. № 6 (84). С. 165–168.

REFERENCES:

1. Michelet V. (2015) The financing of vocational education and traning in France. Luxemburg: Office for official publications of the European Communities: CEDEFOP panorama, 169 p. (in English).

2. Andersson R. 2 (2016) The financing of vocational education and traning in Sweden. Luxemburg: Office for official publications of the European Communities.: CEDEFOP panorama, 197 p. (in English).

3. Savchenko V. (2016) Udoskonalennja ta pidvyshhennja efektyvnosti profesijnogho navchannja kadriv na vyrobnyctvi [Improvement and increase of the efficiency of professional training of personnel in the production]. *Ukraine: aspects of labor.* no. 7. pp. 14–21. (in Ukrainian).

4. Derzhavna sluzhba zainiatosti Ukrainy. Analitychna ta statystychna informatsiia. [Analytical and statistical information]. URL: https://www.dcz.gov.ua/analitics/67 (accessed 27 August 2019). (in Ukrainian).

5. Zhydkova E. M. (2006) Molodie rabotnyky promishlennikh predpryiatyi: rekrutynh, adaptatsyia, intehratsyia [Young industrial workers: recruiting, adaptation, integration]. *Ekonomycheskaia sotsyolohyia*. T. 7. № 4. pp. 65–78. (in Russian).

6. Smoliar L.H., Hramotenko O.O. Doslidzhennia tendentsii rozvytku kadrovoho potentsialu na promyslovykh pidpryiemstvakh Ukrainy [Research of tendency of development of personnel potential at the industrial enterprises of Ukraine]. *Ekonomika ta derzhava*. 2008. № 5. pp. 96–99. (in Ukrainian).

7. Mytsa V.P. Kadrova polityka na pidpryiemstvi: problemy i perspektyvy [Personnel policy at the enterprise: problems and prospects]. *Aktualni problemy ekonomiky*. 2008. № 6 (84). pp.165–168. (in Ukrainian).

Koval Natalia
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance and Innovation Management
Vinnytsia National Technical University
Hlushchenko Larisa
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economics of Enterprise
and Production Management
Vinnytsia National Technical University
Piliavoz Tetiana
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Business Enterprise,
Logistics and Management
Vinnytsia National Technical University

FINANCIAL ASPECTS OF DEVELOPMENT OF HUMAN RESOURCES OF SMALL AND MEDIUM INDUSTRIAL ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS

The purpose of the article. The level of personnel capacity of domestic small and medium-sized industrial enterprises does not meet the requirements and standards that ensure economic growth. Therefore, the process of accumulating and comprehending foreign experience of developed countries in this field is quite relevant. The purpose of the article is to study the financial aspects and problems of personnel development of small and medium-sized enterprises and to develop scientific and theoretical recommendations for the development of personnel potential of small and medium-sized enterprises.

Methodology. The survey is based on study of the world experience of human resources development of enterprises and identify factors that hinder the development of human resources of enterprises.

Results. The level and quality of human resources play a leading role in ensuring the stability and competitiveness of both the enterprises and the economy of the country, as well as being the basis for the stability of society.

Among the basic requirements of employers to the abilities of employees can be distinguished: the ability to think systematically, working capacity, commitment, learning, desire and ability to work in a team, the ability to work with information, with people, adequate self-esteem, willingness to start with "lower. Therefore, it is understandable that it is difficult to imagine the development of small and medium-sized industrial enterprises without the influx of highly skilled workers, including young people.

In Germany, the United Kingdom, France, Denmark, Sweden, and other European countries, a system of additional sources of financing for vocational training is widespread, which involves financing the training of workers by establishing statutory deductions from corporate income or multichannel and multilevel financing. The main factor hampering the development of human resources is the low level of responsibility of employers for the level of professionalism and qualification of workers, the unwillingness to spend on it.

In order to increase the level of financial stimulation of human resources development, it is advisable to focus on the implementation of the following objectives:

1) creation of conditions for restoration of the basic functions of wages: distributive, reproductive and stimulating;

2) raising nominal wages to the real cost of labor;

3) reducing and deducting payroll taxes by overcoming shadow pay schemes;

4) increase in the share of wages in the overall cost structure of products;

5) setting a decent mandatory minimum hourly wage.

Practical implications. The recommendations are aimed at modernizing vocational training, developing an integrated system based on the effective cooperation of trainees, vocational education institutions and employers, thus directing investment in human capital.

Value/originality. Given these problems and the current socio-economic status of Ukraine, imbalances in the labor market, unemployment, further studies require the improvement of the organizational and economic mechanism of financial incentives for the development of human resources in accordance with the national structure of the economy.

ФАКТОРИ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА В СЕГМЕНТІ ВИРОБНИЦТВА МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ

FACTORS OF THE COMPETITIVE ENVIRONMENT IN THE DAIRY PRODUCTION SEGMENT IN UKRAINE

УДК 657.6
https://doi.org/10.32843/infrastruct34-20

Мошковська О.А.
д.е.н., професор кафедри обліку та оподаткування
Київський національний торговельно-економічний університет

У статті досліджені фактори конкурентного середовища в сегменті виробництва молочної продукції в Україні. Встановлено, що на сучасному етапі розвитку для ринку молочної продукції України притаманна дисфункціональна модель конкуренції, яка значною мірою стримує розвиток вітчизняної молокопереробної промисловості, оскільки для неї характерні процеси, що дестабілізують вищезазначений ринок і призводять до ринкових диспропорцій. Не сприяють також підвищенню конкурентоспроможності українських молочних підприємств невідповідність вітчизняних стандартів якості молочної продукції європейським нормам, відсутність глибокої спеціалізації виробництва, наявність на ринку фальсифікату, що нині є об'єктивною реальністю і вимагає виважених управлінських рішень, що мають орієнтуватися на загальноекономічну ситуацію на зовнішньому і внутрішньому ринках. Визначені напрями підвищення рівня конкурентоспроможності молокопереробних підприємств України, серед яких – розроблення комплексу заходів, які мають вирішити проблеми якості продукції, зокрема на основі боротьби із фальсифікатом, розвиток брендингу, формування й укріплення власної сировинної бази виробництва молочної продукції.
Ключові слова: *молокопереробна промисловість, підприємства, конкуренція, фактори, ринок, якість, стандарти.*

В статье исследованы факторы конкурентной среды в сегменте производства молочной продукции в Украине. Установлено, что на современном этапе развития для рынка молочной продукции Украины присуща дисфункциональная модель конкуренции, которая в значительной степени сдерживает развитие отечественной молокоперерабатывающей промышленности, поскольку для нее характерны процессы, дестабилизирующие вышеупомянутый рынок и приводящие к рыночным диспропорциям. Не способствует повышению конкурентоспособности украинских молочных предприятий также несоответствие отечественных стандартов качества молочной продукции европейским нормам, отсутствие глубокой специализации производства, наличие на рынке фальсификата, что сейчас является объективной реальностью и требует взвешенных управленческих решений, которые должны ориентироваться на общеэкономическую ситуацию на внешнем и внутреннем рынках. Определены направления повышения конкурентоспособности молокоперерабатывающих предприятий Украины, среди которых – разработка комплекса мер, которые должны решить проблемы качества продукции, в частности на основе борьбы с фальсификатом, развитие брендинга, формирование и укрепление собственной сырьевой базы производства молочной продукции.
Ключевые слова: *молокоперерабатывающая промышленность, предприятия, конкуренция, факторы, рынок, качество, стандарты.*

The article investigates the factors of competitive environment in the dairy production segment in Ukraine. It is established that at the present stage of development for the dairy market of Ukraine there is a dysfunctional model of competition, which significantly impedes the development of the domestic dairy industry, as it is characterized by processes that destabilize the above market and lead to market imbalances. This market model, which is a modern objective reality, requires prudent management decisions, which should focus on the overall economic situation in foreign and domestic markets, on the behavior of competitors, which now largely goes beyond classic Western civilized competition. In addition, their divergence and the lack of deep specialization of production do not contribute to increasing the competitiveness of Ukrainian dairy enterprises. As a result, the range of products of domestic milk processors is duplicated. Due to inconsistent sales systems, they are pushing one another into the market. At the same time, having a specialization would lead to in-depth processing of raw materials, which would help to obtain additional added value regardless of the market situation in the market. This approach is typical for the production of dairy products in Europe. In addition, dairy producers have difficulties accessing retail chains, poorly developed branding, and are not paying enough attention to changes in the market. There are questions about the packaging of products, the study of consumer demand. Improvement of these processes in the implementation of foreign economic activity of Ukrainian dairies is due in the near future, taking into account the expected intensification of competition in the domestic and world markets. The directions of increasing the level of competitiveness of dairy enterprises of Ukraine are identified, among which is the development of a set of measures that should solve the problems of product quality, in particular on the basis of counterfeiting, development of branding, formation and strengthening of own raw materials base of dairy production.
Key words: *dairy industry, competition, enterprises, factors, market, quality, standards.*

Постановка проблеми. Агропромисловий комплекс України створює близько 18% валової доданої вартості держави, є одним з основних бюджетоформуючих секторів національної економіки, питома вага якого у зведеному бюджеті держави за останні роки становить в середньому 12%, а у товарній структурі експорту – понад третину [14].

Одним із складників АПК є молокопродуктовий підкомплекс, який включає в себе сукупність підприємств сільськогосподарського та промислового виробництва, котрі зосередженні на виробництві, переробці та збуті молочної продукції.

Молочна промисловість є соціально орієнтованою галуззю, продукція якої повинна забезпечувати населення України високоякісними та поживними продуктами харчування, а також є основою разом із продукцією інших переробних галузей АПК забезпечення продовольчої безпеки держави.

Молоко та молокопродукти є необхідними складниками добового раціону харчування кожної людини, тому що у їхньому складі є незамінні для

людського організму вітаміни, ферменти, мікроелементи, які не містяться в інших продуктах рослинного і тваринного походження. Проте протягом останніх років у роботі галузі спостерігаються проблеми, які знижують її конкурентоспроможність, ускладнюють діяльність молокопереробних підприємств на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми конкурентоздатності підприємств молокопродуктового підкомлексу АПК України і, зокрема, вітчизняної молокопереробної промисловості в останні роки досліджували Р.Я. Баран, М.Й. Романчукевич [1], В.М. Яценко, А.О. Яковлєва [18]; до проблем конкурентоздатності підприємств молочного комплексу в Україні зверталися Я.В. Лінецька, В.П. Міняйло [11], І.Ю. Рудь [16] та ін.

Науковці вважають, що вітчизняні молокопереробні підприємства не досить підготовлені до роботи в умовах жорсткої конкуренції з іноземними товаровиробниками, при тому, що ситуація на внутрішньому ринку також ускладнює процес управління конкурентоспроможністю.

Постановка завдання. Мета дослідження – проаналізувати фактори, що впливають на рівень конкурентоспроможності вітчизняної молокопереробної промисловості, та визначити шляхи її підвищення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринок молока і молочних продуктів є однією з найважливіших складових частин агропродовольчого ринку. Від його розвитку залежить забезпечення населення життєво необхідними продуктами харчування, які виробляються з молока. В Україні є всі передумови для розвитку молочнотоварного виробництва: сприятливі ресурси, кормова база, інфраструктура, розвинена селекція, племінний фонд, трудові ресурси тощо. Однак аналіз господарської діяльності цієї галузі доводить, що в галузі є низка проблем внутрішнього і зовнішнього плану, які негативно впливають на її стан. Насамперед йдеться про якість продукції як найважливіший чинник конкурентоспроможності галузі.

Поряд із цим вітчизняна молочна галузь перебуває на етапі активного переходу на більш високий якісний рівень відповідно до прийнятого стандарту ДСТУ 3662 до: 2015 «Молоко-сировина коров'яча. Технічні умови» [7], згідно з яким на ринку залишається три сорти молока: «екстра», «вищий» і «перший». Молоко другого сорту ще буде вироблятися до початку 2020 року, а у наступні два роки буде прийматися для переробки в тваринні корми, казеїн і т. ін.

Статистичні дані засвідчують (табл. 1), що в останні два роки в структурі обсягів випуску суттєво зменшилася питома вага молока першого ґатунку (–5,0%), а також молока другого ґатунку(–1,6%), але підвищилася вага молока ґатунку «екстра» (+5,2%); молока вищого ґатунку (+1,4%).

Незважаючи на такі загалом позитивні структурі зміни, зазначимо, що молоко другого сорту в нашій країні виробляють в основному сільські домогосподарства, яким доведеться вирішувати питання збуту молока після остаточного скасування старого стандарту. Це може привести до збільшення частки тіньового сектору молочного ринку, який становить зараз близько 20–25%.

Серйозний виклик виробникам створює і поширення в суспільстві тенденцій здорового харчування, в межах яких збільшується споживання рослинного молока як альтернативи молочному [3].

Ці тенденції впливають на галузь, а також на конкурентні позиції вітчизняної продукції на світових ринках (табл. 2), оскільки Україна все ще не може досягти стандартів якості, які б повністю відповідали вимогам, що діють на європейському ринку.

Наведені дані свідчать, що вимоги, які висуває Європейське співтовариство до молочної продукції відповідно до законів ринку, значно ускладнюють стан вітчизняних виробників. Переважна частина вітчизняної молочно продукції не має шансів потрапити на європейський ринок, тобто фактично випускається виключно для внутрішнього споживання.

Водночас варто наголосити, що не тільки згадані проблеми впливають на конкурентні позиції виробників на зовнішніх ринках. Для успішного конкурування із світовими виробниками молочної продукції українські молокопереробні підприємства повинні провести модернізацію виробничих потужностей. Однак нині українським виробникам не доводиться сподіватися на одержання такого обсягу фінансової підтримки, а отже, не варто чекати на суттєве підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції молокопереробної промисловості на світових ринках.

Крім того, не зважаючи на торгові преференції, надані Європою українським експортерам, існують і інші умови, які ускладнюють просування вітчизняної молочної продукції. Вітчизняні підприємства, що прагнуть вийти на ринки країн Європи з харчовими продуктами тваринного походження, мають бути занесені до офіційного переліку третіх країн, яким дозволено торгувати в ЄС своєю продукцією (ст. 11 регламенту № 854/2004); по-друге, підприємство з виробництва харчових продуктів також має бути в переліку (ст. 12 регламенту № 854/2004) [15].

Для того, щоб потрапити в цей перелік, підприємство має довести, що його продукція відповідає: вимогам регламенту № 178/2002 (головний законодавчий акт ЄС, який регулює безпечність харчових продуктів); вимогам регламенту № 852/2004 щодо сертифікатів та документів; чинним законодавчим вимогам ЄС щодо контролю

Таблиця 1

Якість молока придбаного переробними підприємствами України у 2017–2018 роках

	Підприємства			Населення			
	2018	2017	у % до 2017	2018	2017	у % до 2017	у % до 2017
Маса молока коров'ячого сирого, т	2560076	2533057	101,1	1054177	1199767	87,9	77,4
у перерахунку на молоко сире встановленої базисної жирності	2719887	2688458	101,2	1088538	1239290	87,8	77,7
у тому числі за ґатунками:							
екстра	586213	441065	132,9	-	377	-	-
питома вага, %	21,6	16,4	x	-	0,1	-	x
вищого ґатунку	1036222	987100	105,0	2340	1605	145,8	95,9
питома вага, %	38,1	36,7	x	0,2	0,1	x	x
І ґатунку	894588	1018125	87,9	135510	110402	122,7	99,0
питома вага, %	32,9	37,9	x	12,5	8,9	x	x
ІІ ґатунку	193827	234724	82,6	903565	1081014	83,6	72,8
питома вага, %	7,1	8,7	x	83,0	87,2	x	x
неґатункового	9037	7444	121,4	47123	45892	102,7	139,7
питома вага, %	0,3	0,3	x	4,3	3,7	x	x
Із загальної маси молока коров'ячого сирого у натуральному виразі							
охолодженого до 10ºС	2173392	1947753	111,6	559024	543961	102,8	71,1
питома вага, %	84,9	76,9	x	53,0	45,3	x	x
Масова частка у купленому молоці коров'ячому сирому,%							
жиру	3,61	3,61	x	3,51	3,51	x	x
білка	3,11	3,08	x	2,96	2,95	x	x

Джерело: [5]

Таблиця 2

Вимоги до стандартів якості молочної продукції в Україні та в європейських країнах

Показник	Україна (ДСТУ 3662-97)			Другий ґатунок	ЄС (Постанова ЄС № 853/2004)
	екстра	вищий ґатунок	перший ґатунок		
Загальна кількість КУО/см^3, МАФАнМ	≤ 100 тис.	≤ 300 тис.	≤ 500 тис.	≤ 3 млн	≤ 100 тис.***
Температура, °С	≤ 6	≤ 8*	≤ 10	≤ 8	≤ 6**
Масова частка сухих речовин	> 12,2	> 11,8	> 11,5	> 10,6	–
Соматичні клітини на см^3	≤ 400 тис.	≤ 400 тис.	≤ 600 тис.	≤ 800 тис.	≤ 400 тис.****
Точка замерзання	Не контролюється				–0,52 °С (Директива 92/46 ЄЄС, доп. № 94/330/ЄС)

* – за термінів зберігання не більше ніж 12 год;

** – 8 °С за щоденного збирання і 6 °С, якщо збір не щоденний;

*** – середнє геометричне значення за два місяці, з відбором двох зразків на місяць;

**** – середнє геометричне значення за три місяці, з відбором одного зразка на місяць за умови, якщо експерт не визначає іншої методології, щоб узяти до уваги сезонні зміни в рівнях виробництва

Джерело: розроблено автором за даними [6–8]

за імпортом харчових продуктів тваринного походження. Безумовно, що ця ситуація характерна для розвинутого європейського ринку, вона стимулює вітчизняного виробника докладати зусиль для підвищення якості та безпечності власної продукції.

Слід наголосити, що з 12 липня 2019 р. набрав чинності наказ Міністерства аграрної політики та продовольства України «Про затвердження нових вимог до безпеки молока і молочних продуктів» [13].

Вищезазначений документ уніфікує українські та європейські вимоги до молока і молочних продуктів, адаптує технологічні вимоги до сучасних реалій і скасовує застарілі норми.

Нові вимоги стосуються всіх операторів ринку молока і молочних продуктів, незалежно від форми власності. Під дію документу не потрапляє лише первинне виробництво молока і молозива, призначених для власного споживання та зберігання в домашніх умовах [2].

Законодавчі нововведення змусять молочний бізнес переосмислити підходи до якості продукції. Фермери стали поступово відмовлятися від виробництва дешевої сировини, хоча важко прогнозувати, протягом якого терміну якість вихідної сировини реально підвищиться.

Водночас суттєвою проблемою вітчизняного ринку молочних продуктів є наявність великих обсягів фальсифікованої продукції, обсяг якої в країні досяг 30%. Споживачі активно придбають фальсифікат на стихійних ринках через низьку ціну і відсутність інформації про реальний склад молочних продуктів.

Тестування молочної продукції громадськими організаціями в Україні свідчить, що виробники часто замінюють молочні білки немолочними, а також додають різні речовини, яких у справжніх молочних продуктах бути не повинно. Так, за результатами проведеного ДП «Укрметртестстандарт» дослідження зразків масла солодко вершкового понад 60% відібраних у торгових мережах зразків виявилися фальсифікатом і тільки 43% – справжнім маслом відповідно до Держстандарту. Користуючись тим, що часто за смаком і кольором споживач не може відрізнити молочний зміст від немолочного (тобто трансжирів, які додають у фальсифікат), і в умовах неналежного контролю з боку відповідних державних органів недобросовісні виробники отримують вільний доступ до ринку. Таким чином, через безконтрольне виробництво фальсифікату виробники молока втрачають ринок збуту і репутацію [18].

У цей складний для української економіки час, коли купівельна спроможність населення за останні роки знизилася внаслідок зменшення реальних доходів, виробники часто використовують нелегальну практику заміни натуральних компонентів, заміни молочних жирів рослинними без вказівки відповідної інформації на етикетці або упаковці для продажу «натуральних» продуктів харчування за доступними цінами й отримання прибутку. Поширення такої тенденції не тільки небезпечно з погляду харчової безпеки та здоров'я населення, а й приводить до зниження довіри споживачів до всієї категорії тієї чи іншої продукції, і від цього страждають добросовісні виробники [4].

Відповідно, необхідність підтримки рівня конкурентоспроможності продукції, що випускається, передбачає впровадження системи контролю якості не тільки на вітчизняних молочних заводах, але і у сфері торговельної діяльності та необхідність постійно займатися її управлінням.

На молокопереробних підприємствах одним з основних елементів системи управління якістю продукції є аналіз якості, здійснення якого передбачає не тільки аналіз внутрішньої діяльності підприємства в контексті питань якості, а й вивчення ринку молокопродукції, що включає ціни, можливий рівень знижок, умови укладення договорів, концепцію ринкової політики в цьому сегменті, канали збуту, тенденції попиту і пропозиції.

При цьому, незважаючи на те, що український молокопродуктовий комплекс значно відстає від розвинених гравців на світовій молочній арені, експерти ставлять на неї великі ставки. Провідні аналітичні організації вбачають в Україні динамічну та прогресуючу країну з високим потенціалом та усіма необхідними ресурсами, яка зараз має всі шанси посісти чільне місце на глобальному ринку. Доступ до дешевих ресурсів, кліматичні умови та вигідне географічне розташування, низька собівартість виробництва молока на тлі інших країн, а також нереалізовані технологічні можливості української молочної промисловості сприяють тому, що Україна має усі шанси протягом наступних 10 років увійти в п'ятірку країн, які найдинамічніше розвивають молочний напрям [11].

Це завдання вирішується в у зв'язку з виконанням Рекомендацій щодо імплементації Угоди про асоціацію між Україною та ЄС у харчовій промисловості, якими рекомендовано сконцентрувати зусилля на стратегічних напрямах розвитку, зокрема йдеться про впровадження державного ринкового нагляду, правового захисту, географічного маркування української продукції згідно з європейською моделлю, запровадження європейської моделі управління галуззю, про залучення галузевої асоціації до участі в роботі технічних комітетів стандартизації тощо [10, с. 12].

Доцільно підкреслити, що основною проблемою підприємств молочної промисловості є необхідність вкладання інвестицій у формування власної сировинної зони. Перспективним було б відновлення великих сільськогосподарських товаровиробників, які б постачали на переробку високоякісну молочну сировину, а також організація (відновлення) молочарських кооперативів. Молокопереробні підприємства по-різному вирішують вищезазначену проблему. Деякі з них за рахунок власних коштів будують молочнотоварні ферми, інші інвестують комплектацію молокоприймальних пунктів для приймання молока у населення,

а окремі – збільшують середній радіус доставки молока, забезпечуючи, таким чином, завантаження виробничих потужностей високоякісною молочною сировиною. Безумовно, що в цьому переліку альтернатив лише орієнтація на створення великих комплексів молочно-товарної спрямованості може надати молокопереробній промисловості реальних аргументів у конкуренції із західними виробниками.

Важливим елементом, який визначає внутрішню ситуацію на ринку молочної продукції, є внутрішня конкуренція. У структурі учасників ринку молокопереробної промисловості спостерігається тенденція скорочення кількості виробників. З ринку зникають дрібні виробники, а частки великих зростає. Це свідчить про існування на ринку недосконалої конкуренції – олігополії. Підтверджується це тим, що на ринку: незначна кількість виробників (приблизно від 10 до 20); товар на ринку суттєво диференційований; існують перешкоди входження та виходу з ринку.

Сучасний стан вітчизняного ринку молока та молочних продуктів характеризується помірним рівнем консолідації, ринок контролює обмежена кількість виробників, які визначають як його динаміку, так і загальну ситуацію в галузі. У списку лідерів молочної галузі не тільки українські переробники молока, але і транснаціональні компанії, які мають виробництво в Україні.

Десятка найбільших виробників продукції з незбираного молока включає такі підприємства:

1. «Данон» – 13,15%.
2. «Молочний альянс» – 11,19%.
3. «Лакталіс» – 9,95%.
4. «Люстдорф» – 9,8%.
5. «Вімм-Білль-Данн» – 8,84%.
6. Придніпровський молочний комбінат – 5,52%.
7. «Галичина» – 5,26%.
8. Тернопільский молокозавод – 5,2%.
9. «Терра Фуд» – 4,71%.
10. Група компаній «Формула» – 3,11% [17].

Отже, ринок молочних продуктів відносять до числа висококонкурентних, а лідери галузі, конкуруючи між собою, використовують власний досвід роботи у сфері виробництва молочної продукції, налагоджені канали збуту продукції і міцний зв'язок зі споживачами. Вищезазначені виробники, крім перерахованих факторів, мають широку популярністю своїх торгових марок, а також реальну можливість модернізації обладнання. Водночас дії цих підприємств на ринку приводить до того, що для досліджуваного ринку характерна дисфункціональна модель конкуренції. Вона значною мірою стримує розвиток вітчизняної молокопереробної промисловості, оскільки для неї характерні процеси, що дестабілізують ринок і призводять до ринкових диспропорцій (рис. 1).

Ця модель ринку, яка є сучасною об'єктивною реальністю, вимагає виважених управлінських рішень, що мають орієнтуватися на загальноекономічну ситуацію на зовнішньому і внутрішньому ринках, на поведінку конкурентів, яка нині значною мірою виходить за межі класичної цивілізованої конкуренції західного типу.

Крім того, не сприяють підвищенню конкурентоспроможності українських молочних підприємств їх розрізненість, відсутність глибокої спеціалізації виробництва. У результаті асортимент продукції вітчизняних переробників молока дублюється. Через неузгоджену систему продажів вони тіс-

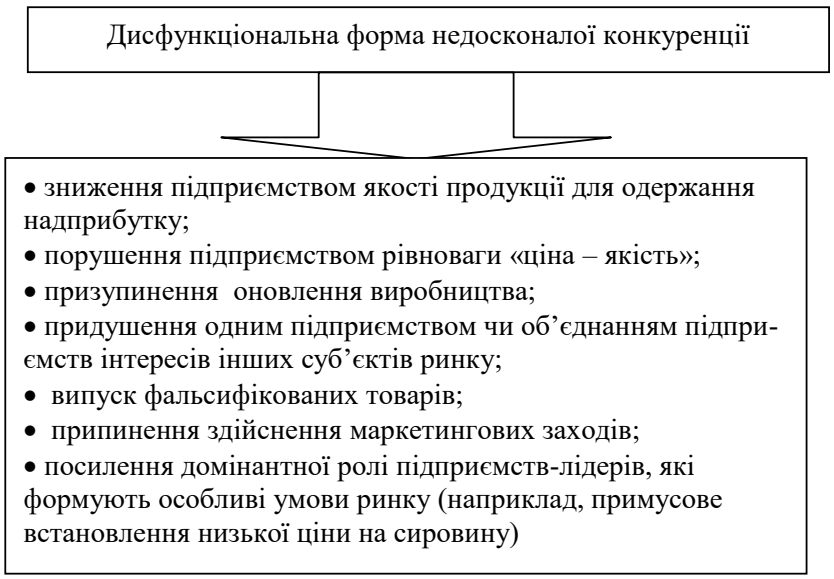


Рис. 1. Ознаки дисфункціональної моделі конкуренції, що склалася на вітчизняному ринку виробництва молочної продукції

Джерело: розробка автора

нять один одного на ринку. Водночас наявність спеціалізації привело б до поглибленої переробки сировини, що сприяло б отриманню додаткової доданої вартості незалежно від кон'юнктури цін на ринку збуту. Саме такий підхід характерний для випуску тієї чи іншої молочної продукції в Європі. Крім того, у виробників молочної продукції є складнощі з виходом на роздрібні мережі, слабо розвинений брендинг, а також приділяється не досить уваги змінам на ринку. Є питання щодо упаковки продукції, вивчення споживчого попиту. Удосконалювати ці процеси під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності українським молокопереробникам належить вже найближчим часом з урахуванням очікуваного посилення конкуренції на внутрішньому і світовому ринку.

З метою загального підвищення рівня споживання молока внутрішніми цільовими групами споживачів необхідно використовувати різні інструменти просування проектів, які формують позитивний імідж молочної промисловості: новини, сайти проектів, обласні журнали, газети, програми на радіо, рейтинги (нагородження), дегустації, конкурси, фестивалі, ярмарки, цикли передач на обласному телебаченні, участь у події культурного життя (свята, PR-акції), використання системи Інтернет, відеофільми, листівки, карти, сувеніри до продукції, особливо для дітей, виставки, конференції, симпозіуми, форуми, іміджеві матеріали в українських і міжнародних журналах, газетах, ТБ і радіопрограми, PR-компанії.

Також підвищення рівня конкурентоспроможності української молочної продукції вимагає запровадження дієвого механізму протидії виробництву та поширенню фальсифікованої продукції, а також посилення контролю держави за фальсифікатом. Адже ситуація, яка склалася, створює загрозу для здоров'я споживачів, негативно впливає на репутацію сумлінних виробників молочних продуктів, призводить до втрат надходжень до державного бюджету та погіршення інвестиційного клімату країни.

Основними заходами на шляху боротьби з фальсифікатом мають бути такі:

1) забезпечення доступу споживача до достовірної інформації про харчові продукти;

2) посилення заходів державного контролю щодо відповідності чинному законодавству з виробництва і маркетингу продуктів харчування;

3) підвищення штрафів за фальсифікат;

4) проведення освітньо-роз'яснювальної роботи (заходів) з метою інформування споживачів щодо фальсифікованої та підробленої продукції;

5) сприяння міжнародному співробітництву в галузі захисту споживачів.

Одним із важливих кроків на шляху підвищення ефективності боротьби з фальсифікатом є передбачення в українському законодавстві права колективного позову. Адже сьогодні в Україні колективні позови поза законом, тоді як у світі можна звернутися в суд колективно.

Крім цього, важливим є залучення до процесу очищення ринку від фальсифікату сумлінних виробників, які також зазнають збитків через фальсифікаторів.

У плані виробництва основними напрямами підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних молокопереробних підприємств є формування й укріплення власної сировинної бази, підвищення рівня якості молочних продуктів, що виготовляються на їхніх виробничих потужностях, ретельне формування власної політики ціноутворення, а також сприятливого інвестиційного клімату, що дасть можливість оновити матеріально-технічну базу, підвищити рівень продуктивності праці та збільшити рівень рентабельності їхньої діяльності. Реалізація зазначених напрямів підвищення ефективності роботи молокопереробних підприємств можлива лише завдяки формуванню відповідних джерел фінансування, створення яких має відбуватися передусім за рахунок скорочення витрат, збільшення доходів та покращення фінансових результатів конкретного вітчизняного підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, наведені дані та аргументи дають змогу зробити такі висновки:

1) український молочний ринок активно розвивається, і Україна і має усі шанси протягом наступних 10 років увійти в п’ятірку країн, які найдинамічніше розвивають молочний напрям;

2) українська молочна галузь є перспективним сегментом національної економіки, має значний потенціал у плані конкуренції із провідними виробниками аналогічної продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку;

3) досягненню належного рівня конкурентоздатності молочної продукції заважає низка факторів, зокрема невідповідність стандартів якості української молочної продукції європейським стандартам, наявність фальсифікованої продукції, відсутність належного маркетингу;

4) на ринку молочної продукції сформувалася дисфункціональна модель конкуренції, яка значною мірою стримує розвиток вітчизняної молокопереробної промисловості, оскільки для неї характерні процеси, що дестабілізують вищезазначений ринок і призводять до ринкових диспропорцій;

5) актуальними напрямкми підвищення рівня конкурентоздатності підприємств молокопродуктового комплексу України є розроблення комплексу заходів, які мають вирішити проблеми якості продукції на основі боротьби із фальсифікатом, а також розвиток брендингу, формування й укріплення власної сировинної бази виробництва молочної продукції.

Дослідження умов упровадження цих заходів з метою регулювання ринку з боку держави є перспективним напрямом подальшого дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Баран Р.Я., Романчукевич М.Й. Інструментарій забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на зовнішніх ринках *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону.* 2013. Вип. 8(2). С. 116–125.

2. В Украине заработали новые требования к качеству молока. URL : http://allretail.ua/news/60939/ (дата звернення: 02.09.2019).

3. Від кількості до якості: аналіз ринку молочної продукції в Україні. URL : https://pro-consulting.ua/ua/pressroom/ot-kolichestva-k-kachestvu-analiz-rynka-molochnoj-produkcii-v-ukraine (дата звернення: 02.09.2019).

4. Давыдович О. Борьба с фальсифицированной молочной продукцией: кто должен нести ответственность. URL : http://agroportal.ua/views/blogs/borba-s-falsifitsirovannoi-molochnoi-produktsiei-kto-dolzhen-nesti-otvetstvennost/ (дата звернення: 02.09.2019).

5. Державна служба статистики України. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 02.09.2019).

6. Директива ради 92/46/ЕЕС від 16 червня 1992 р., що встановлює медико-санітарні правила щодо виробництва та розміщення на ринку сирого молока, теплообробленого молока та продуктів на молочній основі URL : http://garmonia–kiev.narod.ru/Directivs/ 92_46.htm. (дата звернення: 01.09.2019).

7. ДСТУ 3662 до: 2015 «Молоко-сировина коров'яча. Технічні умови». – URL : https://drive.google.com/file/d/0BzSNiJWu2FL2QnlIMk4yVHRjb2M/view (дата звернення: 01.09.2019).

8. ДСТУ 3662–97. Молоко коров'яче незбиране URL : http://www.dnaop.com/html/34011/doc–ДСТУ_3662–97 (дата звернення: 01.09.2019).

9. ДСТУ ISO 1211:2002. Молоко. Гравіметричний метод визначення вмісту жиру (Контрольний метод). К.: Держспоживстандарт України, 2004. 12 с.

10. Імплементація Угоди про асоціацію між Україною та ЄС: рекомендації на основі досвіду країн Східної Європи: наукова доповідь / за ред. В.М. Гейця, А.І. Даниленка, Т.О. Осташко. – К.: ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України», 2015. 104 с.

11. Міняйло, О., Міняйло В., Лінецька Я. Молокопродуктовий підкомплекс України: тенденції розвитку *Товари і ринки : міжнародний науково – практичний журнал* Київський національний торговельно-економічний університет. 2018г. № 4, С. 20–35.

12. От количества к качеству: анализ рынка молочной продукции в Украине. – URL : https://pro-consulting.ua/pressroom/ot-kolichestva-k-kachestvu-analiz-rynka-molochnoj-produkcii-v-ukraine (дата звернення: 01.09.2019).

13. Про затвердження вимог до безпеки і якості молока і молочних продуктів: Наказ від 12.03.2019 № 118. діє з 12.07.2019. URL : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/RE33564.html (дата звернення: 02.09.2019).

14. Про схвалення Концепції Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2021 р. URL : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1437-2015-%D1%80 (дата звернення: 02.09.2019).

15. Регламент № 854/2004 Европейского Парламента и Совета ЕС об установлении особых правил организации официального контроля над продукцией животного происхождения, предназначенной для потребления человеком в пищу Страсбург, 29 апреля 2004 г. URL : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/994_a67. (дата звернення: 02.09.2019).

16. Рудь І. Ю. Оцінка конкурентоспроможності молочної продукції *Агросвіт*. 2012. № 6. С. 39–42.

17. ТОП-10 українських виробників молочної продукції URL: http://avm-ua.org/uk/post/top-10-ukrainskih-virobnikiv-molocnoi-produkcii? milkua=1 (дата звернення: 02.09.2019).

18. Яценко В.М., Яковлєва А. О. Вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на підвищення конкурентоспроможності продукції підприємств молочної галузі *Наукові праці Національного університету харчових технологій*. 2013. № 45. С. 109–115.

REFERENCES:

1. Baran R. Ya., Romanchukevych M.Y. (2013). Instrumentariy zabezpechennya konkurentospromozhnosti vitchyznyanykh pidpryyemstv na zovnishnikh rynkakh [Instruments for ensuring the competitiveness of domestic enterprises in foreign markets]. Aktual'ni problemy rozvytku ekonomiky rehionu. Vyp. 8(2). pp. 116–125 (in Ukrainian).

2. V Ukrayne zarabotaly novye trebovanyya k kachestvu moloka [New requirements for milk quality have been made in Ukraine] Available at : http://allretail.ua/news/60939/ (accessed 2 September 2019).

3. Vid kil'kosti do yakosti: analiz rynku molochnoyi produktsiyi v Ukrayini. [From quantity to quality: analysis of the dairy market in Ukraine] Available at: https://pro-consulting.ua/ua/pressroom/ot-kolichestva-k-kachestvu-analiz-rynka-molochnoj-produkcii-v-ukraine (accessed 2 September 2019).

4. Davydovych O. Bor'ba s fal'syfytsyrovannoy molochnoy produktsyey: kto dolzhen nesty otvet·stvennost' [Fighting falsified dairy products: who should be held accountable]. Available at: http://agroportal.ua/views/blogs/borba-s-falsifitsirovannoi-molochnoi-produktsiei-kto-dolzhen-nesti-otvetstvennost/

5. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/ (accessed 2 September 2019).

6. Dyrektyva rady 92/46/EES vid 16 chervnya 1992 p., shcho vstanovlyuye medyko-sanitarni pravyla shchodo vyrobnytstva ta rozmishchennya na rynku syroho moloka, teploobroblenoho moloka ta produktiv na molochniy osnovi Available at: http://garmonia–kiev.narod.ru/Directivs/ 92_46.htm (accessed 1 September 2019).

7. DSTU 3662 do: 2015 «Moloko-syrovyna korov'yacha. Tekhnichni umovy». Available at: https://drive.google.com/file/d/0BzSNiJWu2FL2 QnlIMk4yVHRjb2M/view (accessed 1 September 2019).

8. DSTU 3662–97. Moloko korov"yache nezbyrane Available at: http://www.dnaop.com/html/34011/doc–DSTU_3662–97 (accessed 1 September 2019).

9. DSTU ISO 1211:2002. Moloko. Hravimetrychnyy metod vyznachennya vmistu zhyru (Kontrol'nyy metod). K.: Derzhspozhyvstandart Ukrayiny.

10. Implementatsiya Uhody pro asotsiatsiyu mizh Ukrayinoyu ta YES: rekomendatsiyi na osnovi dosvidu krayin Skhidnoyi Yevropy: naukova dopovid' (2015) / za red. V.M. Heytsya, A.I. Danylenka, T.O. Ostashko. Kiyev, DU «In-t ekon. ta prohnozuv. NAN Ukrayiny» (in Ukrainian)

11. Minyaylo O., Minyaylo V., Linets'ka YA. (2018). Molokoproduktovyy pidkompleks Ukrayiny: tendentsiyi rozvytku [Dairy subcomplex of Ukraine: development trends]. Tovary i rynky: mizhnarodnyy naukovo – praktychnyy zhurnal / Kyyivs'kyy natsional'nyy torhovel'no-ekonomichnyy universytet. № 4, pp. 20–35 (in Ukrainian)

12. Ot kolychestva k kachestvu: analyz rynka molochnoy produktsyy v Ukrayne [From quantity to quality: analysis of the dairy market in Ukraine]. Available at: https://pro-consulting.ua/pressroom/ot-kolichestva-k-kachestvu-analiz-rynka-molochnoj-produkcii-v-ukraine (accessed 1 September 2019).

13. Pro zatverdzhennya vymoh do bezpeky i yakosti moloka i molochnykh produktiv: Nakaz vid 12.03.2019 № 118. diye z 12.07.2019. Available at: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/RE33564.html (accessed 2 September 2019).

14. Pro skhvalennya Kontseptsiyi Derzhavnoyi tsil'ovoyi prohramy rozvytku ahrarnoho sektoru ekonomiky na period do 2021 r. Available at: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1437-2015-%D1%80. (accessed 2 September 2019).

15. Rehlament № 854/2004 Evropeyskoho Parlamenta y Soveta ES ob ustanovlenyy osobykh pravyl orhanyzatsyy ofytsyal'noho kontrolya nad produktsyey zhyvotnoho proyskhozhdenyya, prednaznachennoy dlya potreblenyya chelovekom v pyshchu Strasburh, 29 aprelya 2004 h. Available at: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/994_a67. (accessed 2 September 2019).

16. Rud' I. YU. (2012). Otsinka konkurentospromozhnosti molochnoyi produktsiyi [Estimation of the competitiveness of dairy products]. Ahrosvit. № 6. pp. 39-42 (in Ukrainian)

17. TOP-10 ukrayins'kykh vyrobnykiv molochnoyi produktsiyi [TOP-10 Ukrainian dairy producers]. Available at: http://avm-ua.org/uk/post/top-10-ukrainskih-virobnikiv-molocnoi-produkcii?milkua=1 (accessed 2 September 2019).

18. Yatsenko V.M. (2013). Vplyv faktoriv zovnishn'oho ta vnutrishn'oho seredovyshcha na pidvyshchennya konkurentospromozhnosti produktsiyi pidpryyemstv molochnoyi haluzi [Influence of factors of external and internal environment on increase of competitiveness of production of dairy enterprises]. Naukovi pratsi Natsional'noho universytetu kharchovykh tekhnolohiy. № 45. pp. 109-115. (in Ukrainian).

Moshkovska Olena
Doctor of Economic Sciences,
Professor at Department of Accounting and Taxation
Kyiv National Trade and Economic University

FACTORS OF THE COMPETITIVE ENVIRONMENT IN THE DAIRY PRODUCTION SEGMENT IN UKRAINE

The purpose of the article. The dairy market is one of the most important components of the agri-food market. Its development depends on providing the population with vital milk-based food products. In Ukraine, there are all prerequisites for the development of dairy production: favorable resources, feed, infrastructure, breeding, breeding stock, labor resources, etc. However, an analysis of the economic activity of this industry proves that there are a number of internal and external problems in the industry that adversely affect its condition. First of all, it is a matter of low competitiveness of production of domestic dairy enterprises, which is a factor that impedes the development of the industry.

Globally, a dysfunctional model of competition has emerged in the dairy market, which largely impedes the development of the domestic dairy industry, as it is characterized by processes that destabilize the aforementioned market and lead to market imbalances.

Thus, the purpose of the study is to analyze the factors that influence the level of competitiveness of the domestic dairy industry and to determine ways to increase it.

Methodology. The methodology of the research is based on the use of a system of methods, which are a system used in the complex and contribute to the process of cognition, generalization and formulation of recommendations. General scientific and special methods of scientific cognition were applied in the process of research; analysis and synthesis (to study the state of the industry and the market situation); induction and deduction (in order to identify the factors that stimulate and discourage market development); factor analysis (to determine the factors affecting the competitiveness of domestic dairy enterprises); abstraction (in order to separate the significant and insignificant factors affecting the competitiveness of Ukrainian dairy industry enterprises); systematic approach (to develop measures that should enhance the competitiveness of Ukrainian dairy enterprises; tabular method – to process statistical data; generalization (to systematize the results of the research and formulate conclusions). This scientific approach ensures the effectiveness of research.

Results. It is established that at the present stage of development for the dairy market of Ukraine there is a dysfunctional model of competition, which significantly impedes the development of the domestic dairy industry, as it is characterized by processes that destabilize the above market and lead to market imbalances. The directions of increasing the level of competitiveness of dairy enterprises of Ukraine are identified, among which is the development of a set of measures that should solve the problems of product quality, in particular on the basis of counterfeiting, development of branding, formation and strengthening of own raw materials base of dairy production.

Practical implications. The practical significance of the obtained results is that the materials of the article can be used in the process of further research of the situation on the dairy market in Ukraine, as well as in the development of programs and measures aimed at improving the level of competitiveness in the industry as a whole, and of individual enterprises.

Value/originality. The scientific novelty of the article is to solve a scientific problem related to the development of theoretical, deepening and improvement of practical principles of formation of competitive environment in the dairy production segment in Ukraine. The results, which constitute a scientific novelty, are determined by the following main provisions: based on the study of the state of the competitive environment in the dairy production segment in Ukraine, the signs of a dysfunctional model of competition established on the domestic dairy production market are formulated; the topical directions of increasing the level of competitiveness of the dairy enterprises of Ukraine are defined, which are the development of a set of measures that should solve the problems of product quality on the basis of combating counterfeiting, as well as the development of branding, formation and strengthening of own raw materials base of dairy production.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

FEATURES OF PRODUCTION ENTERPRISE' ASSORTMENT POLICY FORMATION

УДК 658.8:664
https://doi.org/10.32843/infrastruct34-21

Овсак О.П.
к.е.н., доцент кафедри економіки
та бізнес-технологій
Національний авіаційний університет
Назаренко О.П.
асистент кафедри економіки
та бізнес-технологій
Національний авіаційний університет
Зелінський В.В.
студент
Національний авіаційний університет

Стаття присвячена систематизації основних складників формування асортиментної політики виробничого підприємства, яка є важливим складником його конкурентної стратегії. Виділені основні напрями впливу асортиментної політики виробничого підприємства на процеси його функціонування та розвитку: задоволення попиту на продукцію підприємства, досягнення стратегічних цілей підприємства, розроблення стратегії перспективного розвитку підприємства. Виявлено, що формування асортиментної політики виробничого підприємства має ґрунтуватися на принципах системності, оптимізації обсягів виробництва, максимізації прибутку, рівномірного наростання. Обґрунтовано, що управлінські рішення щодо оптимізації асортименту виробничого підприємства мають враховувати особливості задоволення споживчого попиту, потреби виробництва, специфіку реалізації продукції та забезпечувати підвищення фінансового результату.
Ключові слова: *виробниче підприємство, асортимент, асортиментна політика, виробнича програма, оптимізація асортименту.*

Статья посвящена систематизации основных составляющих формирования ассортиментной политики производственного предприятия, которая является важной составляющей его конкурентной стратегии. Выделены основные направления влияния ассортиментной политики производственного предприятия на процессы его функционирования и развития: удовлетворение спроса на продукцию предприятия, достижение стратегических целей предприятия, разработка стратегии перспективного развития предприятия. Выявлено, что формирование ассортиментной политики производственного предприятия должно основываться на принципах системности, оптимизации объемов производства, максимизации прибыли, принципе равномерного нарастания. Обосновано, что управленческие решения по оптимизации ассортимента производственного предприятия должны учитывать особенности удовлетворения потребительского спроса, потребности производства, специфику реализации продукции и обеспечивать повышение финансового результата.
Ключевые слова: *производственное предприятие, ассортимент, ассортиментная политика, производственная программа, оптимизация ассортимента.*

The article is devoted to the systematization of the main components of the production enterprises' assortment policy formation in modern economic conditions. It is emphasized that assortment policy is the most important component of the manufacturing enterprise' competitive strategy. The choice of product strategy should be based on the analysis of the state and development of existing market segments (external factors) and dynamic changes occurring within the enterprise (internal factors). The development of an assortment concept by the enterprise precedes the formation of the assortment structure. It is a directional construction of the optimal assortment structure, product offer. At the same time, the consumer requirements of certain groups (market segments) are taken as a basis, and on the other, for the manufacturing of products with low costs, the need to ensure the most efficient use of raw materials, technological, financial and other resources by the enterprise. Three main directions of influence of production enterprise' assortment policy on processes of its functioning and development are distinguished: meeting consumer demand for the enterprise' production, achievement of strategic goals of an enterprise, formation of an enterprise' long-term development strategy. It is stated that the pricing, reduction of commercial risks, quality assurance, guarantees, service are being addressed in the formation of the company' assortment policy. It is revealed that the formation of the assortment policy of a manufacturing enterprise should be based on the principles of systematicity, production volumes' optimization, profit maximization, the principle of uniform growth. It is substantiated that purposeful formation of perspective product assortment is one of the tools of increasing the competitiveness and performance of the production enterprise. It is substantiated that managerial decisions on optimization of the range of production enterprise should take into account the peculiarities of satisfaction of consumer demand, production needs, products sales' particularities and ensure improvement of financial result.
Key words: *production enterprise, assortment, assortment policy, production program, assortment optimization.*

Постановка проблеми. Процес постійного оновлення асортименту є важливим складоником політики сучасного підприємства. Змінюваність складу продукції має бути наслідком цілеспрямованого чіткого керування цим процесом, що передбачає відносну стабільність асортименту за певні короткі проміжки часу, ретельне планування випуску продукції і суворий контроль за виконанням усіх асортиментних завдань і термінів випуску окремих видів продукції. Відхилення від планових завдань розцінюють як суттєвий недолік у роботі виробничих підрозділів, їх керівників та виконавців. Тому проблематика формування асортиментної політики виробничого підприємства у сучасних умовах господарювання не втрачає актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасна теорія асортиментної політики базується на результатах дослідження закордонних та вітчизняних науковців та практиків: С.В. Близнюка [1], О.О. Дими [2], Ф. Котлера [3], В. Г. Щербака [4], Н.К. Малхотри [5], А.О. Касич [6] та інших. Розроблені ними підходи головним чином стосуються управління асортиментом торгових підприємств. Необхідність реалізації комплексної асортиментної політики, що ґрунтується на основі принципів стратегічного розвитку, комплексності, та застосування портфельного підходу як базового обґрунтована А.О. Касич. Однак, зважаючи на специфіку вітчизняних виробничих підприємств, не досить дослідженими лишаються проблеми формування їх асортиментної політики.

Постановка завдання. Метою дослідження є систематизація основних складників формування асортиментної політики виробничих підприємств у сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність діяльності підприємства в умовах ринку значною мірою залежить від того, наскільки обґрунтовано розроблені перспективні та поточні плани виробництва на підприємстві. Продукцію промислових підприємств призначено для задоволення потреб ринків, засобів виробництва чи предметів споживання. У нормальному ринковому середовищі попит споживачів на вироби підприємства, визначений та закріплений договорами на постачання продукції, державними замовленнями, є вихідними даними для планування асортименту та обсягів виробництва продукції підприємств. Спираючись на ці дані, а також враховуючи власні економічні інтереси та виробничі потужності, підприємство визначає асортимент продукції, обсяги виробництва продукції у плановому періоді в натуральному та вартісному вираженні, здійснює ціноутворення тощо.

Асортимент продукції – це сукупність різновидів продукції кожного найменування, що різняться за відповідними техніко-економічними показниками (за типорозмірами, потужністю, продуктивністю, дизайном тощо). Номенклатура й товарний асортимент включають стару продукцію, попит на яку зберігається, а також нову продукцію, дослідні зразки принципово нових виробів. В умовах ринкової економіки цілеспрямоване формування перспективного товарного асортименту є одним із засобів підвищення конкурентоспроможності та ефективності діяльності виробничого підприємства. Суть і важливість товарного асортименту в тому, щоб підприємство-виробник вчасно пропонувало визначену сукупність товарів, які відповідають загалом профілю його виробничої діяльності, найбільш повно задовольняють вимогам визначених категорій покупців.

Як показав аналіз наукових праць [3, с. 413; 4, с. 53], асортиментна політика – це одна з найважливіших складових частин конкурентної стратегії виробничого підприємства. Вибір тієї або іншої товарної стратегії повинен ґрунтуватися на підставі аналізу стану і розвитку наявних сегментів ринку (зовнішні чинники) та динамічних змін, що відбуваються всередині підприємства (внутрішні чинники). Як відзначено в роботі [3, с. 89], вдосконалення асортиментної політики виробничого підприємства є одним із напрямів підвищення ефективності його функціонування. Управління асортиментом виробничого підприємства на споживчому ринку вважається одним із найскладніших процесів у комерційній діяльності [3, с. 87]. Розроблення підприємством асортиментної концепції передує формуванню структури асортименту. Вона являє собою спрямовану побудову оптимальної асортиментної структури, товарної пропозиції, при цьому за основу беруться, з одного боку, споживчі вимоги визначених груп (сегментів ринку), а з іншого – необхідність забезпечити найбільш ефективне використання підприємством сировинних, технологічних, фінансових та інших ресурсів для того, щоб виробляти товар із низькими витратами [1, с. 92; 2, с. 213].

Асортиментна політика передбачає: визначення реальних і перспективних потреб у товарах, розрахунок основних показників асортименту й оцінку його раціональності, виявлення джерел товарних ресурсів, необхідних для формування раціонального асортименту, оцінку можливостей організації для освоєння виробництва окремих товарів, вибір і обґрунтування напрямів формування асортименту [5, с. 721]. Якщо систематизувати вплив асортиментної політики виробничого підприємства на процеси його функціонування та розвитку, то можна виділити три основні його напрями, які наведено на рис. 1.

Перший напрям пов'язаний з наслідками задоволення споживчого попиту на продукцію виробничого підприємства та включає в себе: визначення реальних і перспективних потреб у продукції підприємства, розрахунок основних показників асортименту, оцінку раціональності асортименту, збереження та розвиток зв'язків із традиційними споживачами продукції підприємства.

Другий – показує результати досягнення стратегічних цілей підприємства:

– забезпечення формування виробничої програми підприємства;

– оновлення продукції, що випускається;

– забезпечення досягнення високого фінансового результату;

– оновлення продукції, що випускається;

– найбільш повне завантаження виробничих потужностей,

– висока якість виробленої продукції;

– підвищення конкурентоспроможності підприємства.

– збереження та розвиток зв'язків із традиційними споживачами продукції підприємства тощо.

Ефективна асортиментна політика виробничого підприємства також чинить вплив на розроблення стратегії його перспективного розвитку, оскільки визначає нові виробничі цілі підприємства, випуск продукції з високим потенційним попитом у майбутньому, забезпечує диференціацію у виробництві продукції з проникненням на нові ринки або їх сегменти, забезпечення зростання фінансового результату.

Крім зазначеного, під час формування асортименту вирішуються питання ціноутворення, зниження комерційних ризиків, забезпечення якості, надання гарантій, сервісу. Важливим є питання про

Рис. 1. Схема впливу асортиментної політики виробничого підприємства на процеси його функціонування та розвитку

те, чи збирається виробник відігравати роль лідера у створенні принципово нових видів продуктів.

Сформований асортимент є вхідним параметром розроблення виробничої програми підприємства, яка формує систему завдань з обсягів виробництва, використання виробничих потужностей, обігових засобів, персоналу та інших ресурсів.

Формування асортиментної політики виробничого підприємства має ґрунтуватися на принципах системності, оптимізації обсягів виробництва, максимізації прибутку, рівномірного наростання.

Принцип системності полягає в ув'язці всіх ресурсів підприємства: матеріальних, трудових і фінансових. Ефективність виробництва досягається за відповідності принципу оптимізації обсягів виробництва. Цей принцип полягає в отриманні більшого обсягу прибутку за найменших обсягів виробництва продукції. Цей принцип забезпечується набором ефективного портфеля замовлень – таких номенклатурних позицій, які максимізують прибуток підприємства.

Принцип максимізації прибутку тісно взаємопов'язаний з попереднім, але його забезпечення вимагає додаткових зусиль щодо зниження матеріальних, трудових і організаційних витрат на виробництво і збут продукції. Сучасні економічні умови функціонування підприємств характеризуються високим ступенем невизначеності майбутніх результатів діяльності, тому постає проблема формування асортименту продукції, за якого ризик недоотримання планового прибутку буде мінімальним. Тобто сформований асортимент має забезпечити максимізацію прибутку.

Принцип рівномірного наростання виробництва або принцип рівномірності передбачає, що обсяги виробництва та збуту продукції постійні за часовими періодами або безперервно зростають. Ефективність асортиментної політики в цьому разі досягається за рахунок випереджаючого темпу зростання прибутку порівняно з темпом зростання обсягів збуту продукції.

Упровадження ефективної асортиментної політики дає змогу більш повно задовольнити попит споживачів на продукцію підприємства, забезпечити прискорення оборотності обігових коштів, запобігти накопиченню нереалізованої продукції та пов'язаних із цим фінансових втрат підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Зважаючи на специфіку вітчизняних виробничих підприємств, можна виділити три основні напрями впливу асортиментної політики виробничого підприємства на процеси його функціонування та розвитку: задоволення попиту на продукцію підприємства, досягнення стратегічних цілей підприємства, розроблення стратегії перспективного розвитку підприємства. Таким чином, у сучасних умовах господарювання управлінські рішення щодо оптимізації асортименту такого підприємства мають враховувати особливості задоволення споживчого попиту, потреби виробництва, специфіку реалізації продукції та забезпечувати підвищення фінансового результату.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Близнюк С.В. Стратегический маркетинг торговой фирмы. К., 2010. 119 с.

2. Дима О.О. Маркетингова товарна політика посередницького підприємства: монографія. К.: КНЕУ, 2015. 431 с.

3. Котлер Филип, Гари Армстронг, Джон Сондерс, Вероника Вонг. Основы маркетинга. 2. европ. изд. [Пер. с англ.]. М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. 943 с.

4. Щербак В.Г., Холодний Г.О. Управління торговою маркою в механізмі товарної інноваційної політики підприємства: монографія. Х.:Вид. ХНЕУ, 2013. 252 с.

5. Малхотра Н.К. Маркетинговые исследования. Практическое руководство. М.: Издательский дом «Вильямс», 2016. 1184 с.

6. Касич А.О., Марченко К.О. Асортиментна політика підприємства: мета, завдання, моделі. «Ефективна економіка», 2018. № 6. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6387. (дата звернення: 21.07.2019)

REFERENCES:

1. Bliznjuk, S.V. (2010), Strategicheskij marketing torgovoj firmy [Strategic marketing of a trading company], Kyiv. (in Ukrainian).

2. Dyma, O.O. (2015), Marketynhova tovarna polityka poserednytskoho pidpryiemstvav[Marketing commodity policy of the intermediary enterprise]. KNEU. Kyiv. (in Ukrainian).

3. Filip Kotler, Gari Armstrong, Dzhon Sonders and Veronika Vong (2006), Osnovy marketinga [Fundamentals of Marketing], 2nd.ed., Izdatel'skij dom «Vil'jams», Moscow.

4. Shcherbak, V. H. and Kholodnyi, H.O. (2013), Upravlinnia torhovoiu markoiu v mekhanizmi tovarnoi innovatsiinoi polityky pidpryiemstva [Managing the trade mark in the mechanization of commodity and innovation policies]. Vyd.KhNEU. Kharkiv.

5. Malhotra N.K. (2016). Marketingovyye issledovaniya. Prakticheskoye rukovodstvo [Marketing research. A practical guide]. M.: Izdatel'skiy dom «Vil'yams». (in Ukrainian).

6. Kasych, A.O. Marchenko K.O. (2018). Asortymentna polityka pidpryyemstva: meta, zavdannya, modeli. [Assortment policy of the enterprise: purpose, tasks, models]. Efektyvna ekonomika. Available at : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6387. (accessed 21 July 2019).

Ovsak Oksana
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economics
and Business Technologies
National Aviation University
Nazarenko Oleksandra
Assistant Lecturer at Department of Economics
and Business Technologies
National Aviation University
Zelins'kyy Volodymyr
Student
National Aviation University

FEATURES OF PRODUCTION ENTERPRISE' ASSORTMENT POLICY FORMATION

The purpose of the article. Managing a manufacturing enterprise assortment is considered to be one of the most difficult processes in its commercial activity, taking into account the existing features of such an enterprise. There is the task of directing the optimal assortment structure of the manufacturing enterprise, its product offer. Important conditions are both the consumer requirements of market segments and the need to ensure the most efficient use of raw materials, technology, financial and other resources by the enterprise. The article is devoted to the systematization of the main features of the production enterprises' assortment policy formation in modern economic conditions.

Methodology. The survey is based on investigation of the processes of functioning and development of the production enterprise, the relationship of its assortment policy, production program, utilization of production capacity of the enterprise, sales of products and financial result from the activity.

Results. If we systematize the impact of the production enterprise' assortment policy on the processes of its functioning and development, it is possible to distinguish three main directions. The first direction is related to the consequences of meeting consumer demand for the enterprise' production. The second – presents the results of achieving the enterprise' strategic goals: ensuring the formation of the enterprise' production program, updating manufactured products, ensuring the achievement of high financial results, the most complete utilization of production facilities, ensuring the high quality of manufactured products, improving the competitiveness of the enterprise, maintaining and developing relationships with traditional consumers of enterprise products.

Manufacturing enterprise' effective assortment policy also influences the formation of its prospective development strategy, as it defines enterprise' new production goals, manufacturing of products with high potential demand in the future, provides differentiation in products' manufacturing with penetration into new markets or their segments, ensuring growth of financial results.

The formed assortment is an input parameter of the enterprise production program development, which forms a system of tasks for production volumes, use of production capacities, working capital, personnel and other resources. When forming an assortment the issues of pricing, reduction of commercial risks, quality assurance, provision of guarantees, service are solved.

Practical implications. It has been determined that in today's economic conditions, management decisions to optimize the range of production enterprise should take into account the peculiarities of meeting consumer demand, production needs, specificity of sales and to improve the financial result.

Value/originality. Three main directions of influence of production enterprise' assortment policy on processes of its functioning and development are identified: meeting consumer demand for the enterprise' production, achievement of strategic goals of an enterprise, formation of an enterprise' long-term development strategy. The formation of the assortment policy of a manufacturing enterprise should be based on the principles of systematicity, production volumes' optimization, profit maximization, the principle of uniform growth.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЮЧОГО МЕХАНІЗМУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

EFFECTIVENESS OF THE ENTERPRISE ECONOMIC SECURITY MECHANISM

УДК 330:322:658.14:658.15
https://doi.org/10.32843/infrastruct34-22

Помаз О.М.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
Полтавська державна аграрна академія
Москівець Ю.В.
студент
Полтавська державна аграрна академія

У статті проведено аналіз ефективності діючого механізму економічної безпеки підприємства. Економічна безпека підприємства включає внутрішній аудит за такими напрямами: перевірка достовірності і повноти фінансової інформації (класифікується як аудит фінансової звітності); перевірка системи забезпечення відповідності діяльності підприємства встановленій політиці, планам, нормам законодавства, а також визначення ступеня цієї узгодженості (аудит відповідності); перевірка заходів забезпечення збереження активів, оцінка ефективності використання ресурсів підприємства (операційний аудит); перевірка відповідності господарської діяльності підприємства і планів розвитку меті його створення. Поточний внутрішній аудиторський контроль використовується безпосередньо під час виконання робіт або в процесі здійснення господарських операцій і спрямований на оперативне усунення недоліків, впровадження науково обґрунтованих розробок.

Ключові слова: *безпека, економічна безпека, аудит, господарські операції, контроль, використання ресурсів, ефективність.*

В статье проведен анализ эффективности действующего механизма экономической безопасности предприятия. Экономическая безопасность предприятий включает внутренний аудит по следующим направлениям: проверка достоверности и полноты финансовой информации (классифицируется как аудит финансовой отчетности); проверка системы обеспечения соответствия деятельности предприятия установленной политике, планам, нормам законодательства, а также определение степени этой согласованности (аудит соответствия); проверка мер обеспечения сохранности активов, оценка эффективности использования ресурсов предприятия (операционный аудит); проверка соответствия хозяйственной деятельности предприятия и планов развития цели его создания. Текущий внутренний аудиторский контроль используется непосредственно во время выполнения работ или в процессе совершения хозяйственных операций и направлен на оперативное устранение недостатков, внедрение научно обоснованных разработок.

Ключевые слова: *безопасность, экономическая безопасность, аудит, хозяйственные операции, контроль, использование ресурсов, эффективность.*

The article analyzes the effectiveness of the existing mechanism of economic security of the enterprise. Economic security of enterprises includes internal audit in the following areas: verification of the reliability and completeness of financial information (classified as audit of financial statements); checking the system of compliance of the enterprise with the established policy, plans, norms of legislation, as well as determining the degree of this coherence (compliance audit); checking of measures of maintenance of preservation of assets, an estimation of efficiency of use of resources of the enterprise (operational audit); verification of compliance of the enterprise's business activities and development plans with the purpose of its creation. Current internal audit control is used directly during the execution of works or in the course of economic operations and is aimed at prompt elimination of deficiencies, implementation of scientifically sound developments. Internal auditors carry out ongoing audits by observing and examining audit entities, advising professionals and executives on legal, management, accounting and tax matters. The current internal audit is characterized by maximum efficiency, flexibility, ability to correct errors and improve financial and economic activities. Retrospective internal audit is carried out after the completion of work and completion of business operations. Subsequent internal audits cannot address problems at the time of their occurrence; however, they perform important functions. One of them is that the following audit control generates information for the management of the organization on the identified shortcomings and mistakes, recommendations for their elimination and prevention in the future. Comparing the actual received and planned results of the work, the management has an opportunity to evaluate how realistic and justified were the plans, the performed works and the economic operations. During the thematic internal audit, certain aspects of the activity of the object under investigation are subject to audit, preferably using selective control methods.

Key words: *security, economic security, audit, business operations, control, use of resources, efficiency.*

Постановка проблеми. У ринковій економіці виробничі одиниці, що існують у різних організаційно-правових формах, володіють повною економічною самостійністю і здійснюють свою виробничу діяльність в умовах невизначеності і непередбачуваності. Крім того, на розвиток підприємництва впливають і такі чинники, як нестабільна політична та соціально-економічна ситуація в країні, міжнаціональні, регіональні, територіальні конфлікти, недосконаліть комерційного законодавства, криміналізація суспільства, шахрайство, корупція та ін. Підприємства самі визначають свою економічну політику, формують портфель замовлень, організують виробництво і збут продукції, повністю відповідають за результати господарської діяльності. Все це, безумовно, актуалізує проблему забезпечення економічної безпеки бізнесу. Трансформація економіки під впливом ринкових механізмів приводить до виділення в окрему самостійну функцію держави забезпечення її економічної безпеки з позиції як інтересів особи і колективу, так і складної сукупності національних інтересів. Зважаючи на це, можна пояснити закономірність зміни підходу до поняття «економічна безпека» в сучасних умовах, адже його зміст із площини, підпорядкованої раніше здебільшого державним інтересам, переходить у царину реальної економіки, торкаючись рівня суб'єктів підприємництва різних форм власності та виробничо-господарської спеціалізації. Тому становлення і розвиток сільськогосподарського підприємництва відбувається в умовах пошуку нових форм менеджменту та маркетингу, спричинених гострою потребою забезпечення економічної безпеки бізнесу внаслідок загострення

конкурентної боротьби за сировину, ринок збуту товарів та споживача [1, с. 57].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Широкому спектру питань, пов'язаних із проблемами економічної безпеки підприємств та теоретико-методичних аспектів економічної безпеки, присвячені праці багатьох учених, серед яких можна відзначити: О.В. Арефєва, Т. Б. Кузенко, В. Л. Тамбовцеву, Р.С. Папехина, В.П. Мак-Мака, В.І. Ярочкіна, М.Є. Портера, А. Ілларіонова, А.В. Калініченко, М.П. Андрющенка, О.В. Озаріна, Л.А. Бехтер, В.І. Благодатного, В.І. Воробйова, О.І. Богдан.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз ефективності діючого механізму економічної безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна безпека ДП «ДГ ім. Декабристів» Миргородського району Полтавської області включає внутрішній аудит за такими напрямами:

– перевірка достовірності і повноти фінансової інформації (класифікується як аудит фінансової звітності);

– перевірка системи забезпечення відповідності діяльності підприємства встановленій політиці, планам, нормам законодавства, а також визначення ступеня цієї узгодженості (аудит відповідності);

– перевірка заходів забезпечення збереження активів, оцінка ефективності використання ресурсів підприємства (операційний аудит);

– перевірка відповідності господарської діяльності підприємства і планів розвитку меті його створення.

Поточний внутрішній аудиторський контроль використовується безпосередньо під час виконання робіт або в процесі здійснення господарських операцій і спрямований на оперативне усунення недоліків, впровадження науково обґрунтованих розробок. Перевагами цього виду внутрішнього аудиту є можливість своєчасно виявити й усунути помилки в бухгалтерському обліку, порушення положень законодавчих і нормативних актів, пов'язаних із нарахуванням податків. Поточний внутрішній аудиторський контроль дозволяє виправити типові для організації помилки і сприяє недопущенню в подальшому аналогічних помилок, а також дозволяє мінімізувати властивий і контрольний ризики під час аудиту фінансової звітності. Поточні перевірки внутрішні аудитори здійснюють шляхом спостереження і обстеження об'єктів аудиту, консультування спеціалістів і керівників організацій стосовно юридичних, управлінських, облікових і податкових питань. Поточному внутрішньому аудиту властива максимальна оперативність, гнучкість, здатність виправлення помилок і удосконалення фінансово-господарської діяльності [3, с. 65].

Ретроспективний внутрішній аудиторський контроль здійснюється після виконання робіт і закінчення господарських операцій. Наступний внутрішній аудит не може орієнтуватися на проблеми в момент їх виникнення, тим не менш він виконує важливі функції. Одна з них полягає в тому, що наступний аудиторський контроль формує для керівництва організації інформацію стосовно виявлених недоліків і помилок, рекомендації їх усунення і недопущення в майбутньому. Порівнюючи фактично отримані і заплановані результати роботи, керівництво має можливість оцінити наскільки реалістично і обґрунтовано були складені плани, виконані роботи, здійснені господарські операції [5, с. 52].

Залежно від обсягу і характеру перевірок внутрішній аудит ДП «ДГ ім. Декабристів» поділяють на комплексний і тематичний. Комплексний внутрішній аудит передбачає застосування системного підходу у вивченні функціонування окремою структурного підрозділу підприємства, суцільний характер перевірок. В умовах системного підходу здійснюється формалізація аудиторських процедур, що дозволяє істотно оптимізувати ефективність внутрішнього аудиторського контролю. Під час тематичного внутрішнього аудиту перевірці підлягають окремі аспекти діяльності досліджуваною об'єкту, переважно застосовують вибіркові методи контролю.

Всі види внутрішнього аудиторського контролю взаємопов'язані і спрямовані на покращення економічної безпеки ДП «ДГ ім. Декабристів». Охорона полів у підприємстві здійснюється за рахунок служби охорони «Кольчуга МД». Підприємство їм платить залежно від кількості охоронних годин. Охорона забезпечує цілісність урожаю на полях та плодів садів. Проаналізуємо, які послуги отримує ДП «ДГ ім. Декабристів» від охоронного агентства (рис. 1).

Для вирішення питання правильного і якісного перевезення зерна створюється мобільна група на автомобілі, яка має право зупинити автомобіль, який рухається з (на) поля і перевірити документи на вантаж і сам вантаж (графік перевірки автотранспорту узгоджується з керівниками ДП «ДГ ім. Декабристів»).

Для охорони садів, полів і сільськогосподарських угідь обов'язково створюється стаціонарна група, яка безпосередньо охороняє ввірені їй території, і має право на огляд техніки, яка бере участь у збиранні врожаю. Проживають охоронці безпосередньо біля полів в наметах. Для вирішення подібних конфліктних ситуацій залучається мобільна група, у якої є повноваження доставляти порушника в місцеве відділення поліції. Економічний ефект таких дій повністю перекриває витрати на забезпечення охорони [2, с. 196]. Визначальною характеристикою аналізу фінансового стану підприємства є його платоспроможність (табл. 1).

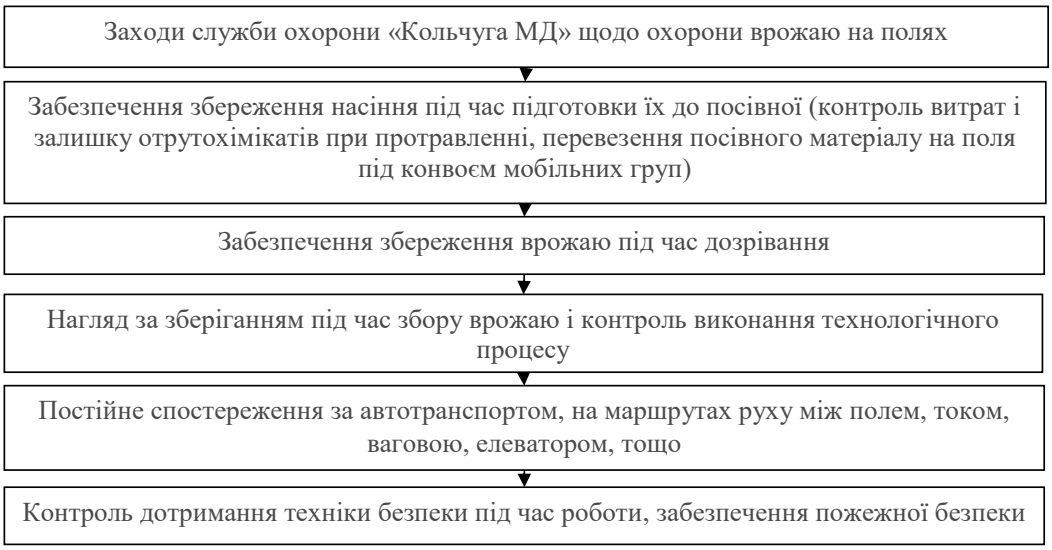


Рис. 1. Послуги, які отримує ДП «ДГ ім. Декабристів» від охоронного агентства «Кольчуга МД», 2014–2018 рр.

Таблиця 1

Показники комплексної оцінки фінансового стану ДП «ДГ ім. Декабристів», 2014–2018 р.

Показник	Роки					Відхилення 2018 р. від 2014р., (+,-)	ДП «ДГ «Степне», 2018 р.	Відхилення ДП «ДГ ім. Декабристів» від ДП «ДГ «Степне», (+,-)
	2014	2015	2016	2017	2018			
Показники ліквідності:								
коефіцієнт поточної ліквідності	1,379	1,480	1,911	1,512	1,446	0,067	1,512	-0,066
коефіцієнт швидкої ліквідності	0,749	0,425	0,622	1,025	1,068	0,319	1,078	-0,01
Показники ділової активності (оборотності):								
період оборотності дебіторської заборгованості, днів	263	277	264	306	212	-51	256	-44
період оборотності запасів, днів	214	126	178	201	156	-58	180	-24
період оборотності активів, днів	481	235	389	218	206	-275	195	11
Показники фінансової незалежності:								
коефіцієнт фінансової незалежності, %	45,9	46,4	58,8	61,2	65,3	19,4	71,2	-5,9
питома вага оборотних активів, сформованих за рахунок власних коштів, %	49,5	0,5	17,5	20,6	21,6	-27,9	20,5	1,1
Показники рентабельності, %:								
рентабельність продажу	-8,9	-7,8	4,9	5,9	5,1	14,0	2,6	2,5
рентабельність активів	-0,08	-5,2	8,6	7,6	5,8	5,88	6,8	-1,0
рентабельність власного капіталу	-0,01	-2,6	48,1	50,2	54,3	54,31	65,3	-11,0
Інші показники:								
знос основних засобів, %	19,8	28,3	13,8	20,3	21,2	1,4	20,1	1,1

Значення коефіцієнта поточної ліквідності показує, що 1,446 грн обігових коштів припадає на кожну грошову одиницю короткострокових, тобто невідкладних зобов'язань. Коефіцієнт більше 1, що свідчить про задовільну поточну ліквідність: підприємство вчасно ліквідовує борги (пояснюється прибутковістю підприємства). Коефіцієнт швидкої ліквідності характеризує, що 1,068 одиниць найбільш ліквідних активів припадає на одиницю термінових боргів. Велика частина коштів вкладена в запаси. Його значення відповідає нормативу (має дорівнювати, або бути більше 1), спостерігається позитивна тенденція до його зростання. Але ці коефіцієнти свідчать про те, що підприємству не достатньо обігових коштів щоб ліквідувати борги протягом року.

Період оборотності дебіторської заборгованості показує, що у підприємстві погіршився стан розрахунків з покупцями. Але позитивним є зменшення кількості днів оборотності запасів на 51 день та активів на 275 днів.

Коефіцієнт фінансової незалежності характеризує залежність підприємства від зовнішніх кредитів. Чим нижче значення коефіцієнта, тим більше кредитів у підприємства, тим вище ризик неплатоспроможності. У 2018 р. коефіцієнт зріс на 19,4. За рахунок власних оборотних коштів у 2018 р. покривалось 21,6 % поточних активів. Рентабельність власного капіталу підприємства зменшилась, що свідчить про не достатню ефективність залучення інвестицій у підприємство. Рентабельність активів за прибутком від звичайної діяльності показує, що 5,8 грн прибутку від звичайної діяльності припадає на 1 грн, інвестовану в активи.

Знос основних засобів зростає з року в рік, у 2018 р. він становить 21,2 %, що на 1,4 % більше ніж у 2014 р. Отже, фінансовий стан є найважливішою характеристикою фінансової діяльності підприємства. Він визначає конкурентоздатність підприємства і його потенціал у діловому співробітництві, є гарантом ефективної реалізації економічних інтересів всіх учасників фінансових відносин: як самого підприємства, так і його партнерів.

Соціально-економічні перетворення в економіці країни, взаємовідносини підприємства з бюджетом, банками, іншими суб'єктами господарювання призвели до різкого погіршення фінансового стану. Діяльність підприємства значною мірою ускладнюється кризою неплатежів, зростанням дебіторської та кредиторської заборгованості, несприятливим податковим законодавством, гострим дефіцитом фінансових ресурсів. Тому, у цій ситуації особливої актуальності набуває оцінка платоспроможності підприємства та пошук шляхів її відновлення, оскільки жодне підприємство в сучасних умовах не застраховане від становища, коли воно не зможе розрахуватися за своїми боргами і зазнає фінансового краху [4, с. 78].

Платоспроможність підприємства ДП «ДГ ім. Декабристів» – це можливість підприємства розплачуватися за своїми обов'язками. За гарного фінансового стану підприємство стійко платоспроможне, за поганого – періодично або постійно неплатоспроможне. Найкращий варіант – коли у ДП «ДГ ім. Декабристів» є завжди вільні кошти, яких досить для погашення наявних зобов'язань. Але підприємство є не платоспроможним і в тому разі, коли вільних коштів у нього недостатньо, воно не здатне швидко реалізувати свої активи і розплачуватися із кредиторами.

З метою своєчасного виявлення тенденцій формування незадовільної структури балансу у підприємства проводиться оперативний (щоквартальний) аналіз платоспроможності за допомогою коефіцієнта Бівера, який визначається як відношення різниці між чистим прибутком та нарахованою амортизацією до суми довгострокових та поточних зобов'язань [6, с. 66] (табл. 2).

Ознакою формування незадовільної структури балансу є такий фінансовий стан підприємства, коли на протязі тривалого проміжку часу (1,5–2 р.) коефіцієнт Бівера не перевищує 0,2. Отже, у 2014–2018 рр. підприємство мало незадовільний стан, що пояснюється тим, що в підприємстві був взятий кредит і поточні довгострокові зобов'язання у 2017 р. становили 109 тис. грн. Сільськогосподарське підприємство нині характеризується як економічно нестійке. Ймовірність наближення його до банкрутства може порушити економічні інтереси значної групи їх економічних партнерів – кредиторів, інвесторів, підприємств, які включені у спільні, міжрегіональні та міжнародні програми. За коефіцієнтом Бівера ДП «ДГ ім. Декабристів» є більш платоспроможним, ніж ДП «ДГ «Степне».

Проаналізуємо ймовірність банкрутства ДП «ДГ ім. Декабристів» за допомогою моделі діагностики банкрутства Альтмана. Модель Альтмана перевіримо на основі фінансової звітності досліджуваного підприємства на основі даних табл. 3.

Система показників результативності антикризового управління повинна ґрунтуватися на співставленні досягнутих організацією результатів у її вартісному еквіваленті з величиною управлінських зусиль [7, с. 35]. Отже, за моделлю Альтмана, ДП «ДГ ім. Декабристів» у 2014–2015 рр. мало незначну ймовірність банкрутства – від 150 до 20 %, що пояснюється збитковістю підприємства. Точність прогнозу протягом одного року становить 95 %, двох років – 83 %. У 2014–2018 рр. ситуація в підприємстві стабілізувалась, і ризик неплатоспроможності в найближчі два роки незначний. У ДП «ДГ «Степне» за Моделлю Альтмана відсутня ймовірність банкрутства. Вартість активів ДП «ДГ ім. Декабристів» у 2018 р. становила 71897 тис. грн, що на 56680 тис. грн більше, ніж у 2014 р., у

Таблиця 2

Оперативний аналіз платоспроможності ДП «ДГ ім. Декабристів» за допомогою коефіцієнта Бівера, 2014–2018 рр.

Показники	Роки					Відхилення 2018 р. від 2014 р., (+,-)	ДП «ДГ «Степне», 2018 р.	Відхилення ДП «ДГ ім. Декабристів» від ДП «ДГ «Степне», (+,-)
	2014	2015	2016	2017	2018			
Чистий прибуток, тис. грн	760	1100	1650	2629	3147	2387	1419	1728
Амортизація, тис. грн	580	857	10161	1269	1838	1258	1358	480
Довгострокові зобов'язання, тис. грн	0	8	0	109	52	52	0	52
Поточні зобов'язання, тис. грн	3335	2698	2612	2217	4328	993	2604	1724
Коефіцієнт Бівера	0,001	0,001	0,033	0,006	0,003	0,002	0,001	0,002

Таблиця 3

Показники економічної безпеки ДП «ДГ ім. Декабристів» (за моделлю Альтмана), 2014–2018 р, тис. грн

Показники	Роки					Відхилення 2018 р. від 2014 р., (+,-)	ДП «ДГ «Степне», 2018 р.	Відхилення ДП «ДГ ім. Декабристів» від ДП «ДГ «Степне», (+,-)
	2014	2015	2016	2017	2018			
Вартість активів	57011	58128	61733	69125	71897	14886	56680	15217
Вартість необоротних активів	44112	49263	51318	58894	62729	18617	42547	20182
Вартість оборотних активів	8791	8865	10415	10231	9150	359	14133	-4983
Вартість власного капіталу	49949	55405	59407	64745	65532	15583	53545	11987
Величина довгострокових зобов'язань	0	111	109	52	17	17	0	17
Величина поточних зобов'язань	3335	2612	2217	4328	6330	2995	3135	3195
Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	16639	25281	33846	54005	62213	45574	54553	7660
Валовий прибуток	1186	5311	6049	9702	10462	9276	9948	514
Чистий прибуток	760	1100	1650	2629	3147	2387	1419	1728
Модель Альтмана	2,77	2,85	2,99	3,12	3,19	0,42	3,5	-0,31

тому числі вартість необоротних активів зросла до 62729 тис. грн, оборотних – до 9150 тис. грн, вартість власного капіталу у 2018 р. зросла до 65532 тис. грн, величина поточних зобов'язань зросла до 6330 тис. грн. Чистий прибуток підприємства зріс до 3147 тис. грн.

Внутрішні загрози екологічній безпеці підприємства формують насамперед застосовувані технології та залежні від них інші складові частини виробничої системи підприємства – сировина, матеріали, комплектуючі, енергоносії, вироблювана продукція, відходи, викиди тощо. У ДП «ДГ ім. Декабристів» Рівень виробництва екологічночистої продукції у 2018 р. зріс до 21,2%, що на 0,9% більше, ніж у 2014 р. Частка інвестицій, призначених для охорони навколишнього природного середовища у загальних витратах становила 0,1%. Рівень розораності сільськогосподарських угідь зменшився до 98,5%, але частка технічних культур у загальній площі сільськогосподарських угідь збільшилася до 36,9%, що свідчить про прогнозоване зменшення родючості ґрунту. У ДП «ДГ «Степне» питома вага технічних культур на 3,4% менша (табл. 4).

Таблиця 4

Показники екологічної безпеки ДП «ДГ ім. Декабристів», 2014–2018 р, тис. грн

Показники	Роки					Відхилення 2018 р. від 2014 р., (+,-)	ДП «ДГ «Степне», 2018 р.	Відхилення ДП «ДГ ім. Декабристів» від ДП «ДГ «Степне», (+,-)
	2014	2015	2016	2017	2018			
Рівень виробництва екологічно чистої продукції	20,3	21,5	20,2	25,9	21,2	0,9	18,6	2,6
Частка власних інвестицій призначених для охорони навколишнього природного середовища у загальних витратах	0,05	0,07	0,08	0,1	0,1	0,05	0,07	0,03
Рівень розораності сільськогосподарських угідь, %	98,6	98,6	98,7	98,5	98,5	-0,1	98,5	0
Частка технічних культур в загальній структурі площі сільськогосподарських угідь, %	25,8	23,6	29,5	30,6	36,9	11,1	33,5	3,4

Підприємство здійснює так зване «відповідальне інвестування», тобто вкладає інвестиції в проекти, що враховують екологічні та соціальні фактори і наслідки реалізації проекту. Як наслідок, поступово формується вищий рівень економічної безпеки підприємства. За результатами аналізу сучасного стану економічної безпеки підприємства на протязі 2015–2016 рр. спостерігається фінансова стабільність та платоспроможність сільськогосподарського підприємства (у 2014–2016 рр. підприємство було збитковим).

Висновки з проведеного дослідження. За результатами аналізу сучасного стану економічної безпеки підприємства протягом 2015–2018 рр. спостерігається фінансова стабільність та платоспроможність сільськогосподарського підприємства (у 2014 р. підприємство було збитковим). Значення коефіцієнта поточної ліквідності показує, що 1,446 грн обігових коштів припадає на кожну грошову одиницю короткострокових зобов'язань. Коефіцієнт швидкої ліквідності характеризує, що 1,068 одиниць найбільш ліквідних активів припадає на одиницю термінових боргів. Період оборотності дебіторської заборгованості (212 днів) показує, що у підприємстві погіршився стан розрахунків з покупцями. Знос основних засобів у 2018 р. становить 21,2%. Коефіцієнт Бівера не перевищує 0,2, що свідчить про недостатню кількість власних коштів у зв'язку із виплатою підприємством довгострокового кредиту, але згідно з моделлю Альтмана підприємство працює стабільно, і ризик неплатоспроможності в найближчі два роки є незначним.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Воробйов В.І. Еволюція поглядів на поняття «безпека». *Формування ринкових відносин*. 2010. № 10. С. 56–59.

2. Вихристюк О.С. Методичні підходи до вимірювання економічної безпеки підприємства *Наукові праці МАУП*. 2010. Вип. 1 (24). С. 194–200.

3. Гнилицька Л.В. Обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки підпрємства: монографія. КНЕУ, 2012. 305 с.

4. Головченко О.М. Економічна безпека регіону в гарантуванні стабільності національної економіки: монографія. Одеса, 2008. 399 с.

5. Захаров О.І. Побудова комплексної системи забезпечення економічної безпеки підприємств *Вчені записки університету «КРОК»*. Вип. 21. С. 50–58.

6. Клєбанова Т.С., Сергієнко Є.А. Моделі оцінки, аналізу та прогнозування економічної безпеки підприємства *Бізнес Інформ*. 2006. № 8. С. 65–72.

7. Реверчук Н.Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур: монографія. Львів: ЛБІ НБУ, 2004. 195 с.

REFERENCES:

1. Vorobiov V.I. (2010) Evoliutsiia pohliadiv na poniattia bezpeka [Evolution of views on the concept of security]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn*. № 10. pp. 56–59.

2. Vykhrystiuk O.S. (2010) Metodychni pidkhody do vymiriuvannia ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstva [Methodical approaches to measuring the economic security of the enterprise] *Naukovi pratsi MAUP*. Vyp. 1 (24). pp. 194–200.

3. Hnylytska L.V. (2012) *Oblikovo-analitychne zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva* [Accounting and analytical support of economic security of the enterprise] Monohrafiia. KNEU. (in Ukrainian).

4. Holovchenko O.M. (2008) *Ekonomichna bezpeka rehionu v harantuvanni stabilnosti natsionalnoi ekonomiky* [Economic security of the region in guaranteeing the stability of the national economy] Monohrafiia. Odesa. (in Ukrainian).

5. Zakharov O.I. Pobudova kompleksnoi systemy zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstv [Construction of a comprehensive system for ensuring the economic security of enterprises] *Vcheni zapysky universytetu KROK*. Vyp. 21. pp. 50–58.

6. Kliebanova T.S., Serhiienko Ye.A. Modeli otsinky, analizu ta prohnozuvannia ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstva [Models of assessment, analysis and forecasting of economic security of the enterprise] *Biznes Inform*. 2006. № 8. pp. 65–72.

7. Reverchuk N.Y. *Upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu pidpryiemnytskykh struktur* [Management of economic security of business structures] Monohrafiia. Lviv: LBI NBU. (in Ukrainian).

Pomaz Oleksandr
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management
Poltava State Agrarian Academy
Moskivets Yuriy
Student
Poltava State Agrarian Academy

EFFECTIVENESS OF THE ENTERPRISE ECONOMIC SECURITY MECHANISM

The purpose of the article. In a market economy production units existing in different legal forms, have full economic autonomy and carries out its production activities in conditions of uncertainty and unpredictability. In addition, the development of entrepreneurship is influenced by such factors as unstable political and socio-economic situation in the country, ethnic, regional, territorial conflicts, inadequate commercial law, criminalization of society, fraud, corruption etc. Enterprises themselves determine their economic policies, form the portfolio of orders, organize production and marketing of products, fully responsible for the results of economic activity. Of course, all this actualizes the problem of providing economic security of business. Transformation of the economy under the influence of market mechanisms causes the release in a separate independent function of the state to ensure its economic security from the standpoint of the interests of the individual and the collective and complex set of national interests. Given this, we can explain the pattern of change in the approach to the concept of «economic security» in modern conditions, because the plane earlier in the main subordinate to the public interest, goes into the real economy, touching upon the level of business entities of various forms of ownership and production and economic specialization. So, in fact, the formation and development of agricultural entrepreneurship is happening in terms of the search for new forms of management and marketing, due to the acute need of economic security of business because of competition for raw materials, market for goods and consumer/

Methodology. Economic security of an agricultural enterprise includes internal audit in the following areas: verification of the reliability and completeness of financial information (classified as audit of financial statements); verification of the system of ensuring compliance of the activity of the enterprise with the established policy, plans, norms of legislation, as well as determining the degree of this consistency (compliance audit); verification of measures to ensure the preservation of assets, assessment of the efficiency of use of enterprise resources (operational audit); verification of compliance of the business activity of the enterprise and development plans for the purpose of its creation.

Results. According to the analysis of the current state of economic security of the enterprise during 2015–2018 the financial stability and solvency of the agricultural enterprise is observed (in 2014 the enterprise was unprofitable). The value of the current ratio shows that UAH 1,446 of working capital accounts for each monetary unit of short-term liabilities. The quick liquidity ratio indicates that 1,068 units of the most liquid assets account for one unit of urgent debt. The receivables turnover period (212 days) shows that the situation with the customers has deteriorated in the enterprise. Depreciation of fixed assets in 2018 is 21.2%. The Beaver ratio does not exceed 0.2, which indicates that there is an insufficient amount of own funds in connection with the payment of the enterprise long-term loan, but according to the Altman model the company is stable and the insolvency risk in the next two years is insignificant.

Practical implications. The system of performance indicators of anti-crisis management should be based on a comparison of the results achieved by the organization in its value equivalent with the amount of management efforts.

Value/originality. Solvency of an enterprise is the ability of an enterprise to pay for its obligations. With good financial condition, the company is stable and solvent, with bad – periodically or permanently insolvent. The best option is when the company always has the available funds, which is sufficient to meet its existing obligations. But an enterprise is not solvent and in the case when it has not enough available funds, it is not able to quickly realize its assets and pay off with creditors.

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ІНСТРУМЕНТІВ ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГУ

FEATURES OF USING THE MAIN DIGITAL MARKETING INSTRUMENTS

УДК 339.138
https://doi.org/10.32843/infrastruct34-23

Пономаренко І.В.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічної кібернетики та маркетингу
Київський національний університету технологій та дизайну
Ковальов Д.А.
студент
Київський національний університету технологій та дизайну

У статті розглянуто особливості розвитку цифрового маркетингу у сучасних умовах. Визначено вплив інновацій на діджиталізацію маркетингу та розроблення відповідних інструментів у віртуальному середовищі. Окреслено основні тренди у смаках споживачів щодо контенту, що викликає необхідність створення та розміщення на веб-ресурсах компаній відео- та графічних матеріалів, обмежуючи текстову інформацію невеликим обсягом. Визначено основні інструменти цифрового маркетингу, які є ефективними засобами для побудови комунікацій між компаніями та їх цільовою аудиторією. Розкрито основні риси та специфіку використання кожного з інструментів у межах реалізації комплексної маркетингової стратегії. Наведено деякі програмні продукти, що використовуються для посилення ефективності застосування інструментів цифрового маркетингу. Наведено ландшафт соціальних медіа, що дає можливість персоналізувати контент, який орієнтований на конкретні групи потенційних клієнтів та потребує розміщення у цільових соціальних мережах.

Ключові слова: *цифровий маркетинг, інструменти, Інтернет, комунікації, цільова аудиторія, веб-ресурси.*

В статье рассмотрены особенности развития цифрового маркетинга в современных условиях. Определено влияние инноваций на диджитализацию маркетинга и разработку соответствующих инструментов в виртуальной среде. Определены основные тренды во вкусах потребителей относительно контента, что вызывает необходимость создания и размещения на веб-ресурсах компаний видео- и графических материалов, ограничивая текстовую информацию небольшим объемом. Определены основные инструменты цифрового маркетинга, которые выступают в качестве эффективных средств для построения коммуникаций между компаниями и их целевой аудиторией. Раскрыты основные черты и специфика использования каждого из инструментов в рамках реализации комплексной маркетинговой стратегии. Приведены программные продукты, которые используются для усиления эффективности применения инструментов цифрового маркетинга. Представлен ландшафт социальных медиа, что дает возможность персонализировать контент, ориентированный на конкретные группы потенциальных клиентов, который требует размещения в целевых социальных сетях.

Ключевые слова: *цифровой маркетинг, инструменты, Интернет, коммуникации, целевая аудитория, веб-ресурсы.*

The features of development of digital marketing in modern conditions are considered in the article. The influence of innovations on the digitization of marketing and development of appropriate tools in the virtual environment is determined. The main trends in consumer tastes regarding content are outlined, which necessitates the creation and placement of video and graphic material companies' web resources, limiting textual information to a small amount. The basic digital marketing tools that act as effective tools for building communication between companies and their target audience are identified. The basic features and specifics of the use of each of the tools in the framework of the complex marketing strategy are revealed. Some software products that are used to enhance the effectiveness of digital marketing tools are presented. Search engine optimization (SEO) is an effective means of securing high position of company web resources (Top 5, Top 10) in search engines. Content marketing plays an important role on the Internet, since the vast majority of users search for some entertainment for the purpose of finding the best product or service, in solving work issues, in learning, etc. Email Marketing lets company communicates with potential customers by sending them emails. Social media marketing (SMM) is very important in today's context as a large number of users use social media. A social media landscape is presented that allows company to personalize content that is targeted at specific groups of potential customers and requires placement on targeted social networks. Online advertising acts as an effective tool for reaching company target audience through the use of various types of advertising (contextual, display, spam, text, teaser advertising, landing page, etc.). Contextual advertising is a separate type of advertising that is related to the specificity of its reach to the target audience. Web analytics is a way of collecting and processing information regarding the activity of visitors to a company's web resources. Mobile marketing has become widespread in today's environment due to the significant increase in the number of mobile users.

Key words: *digital marketing, tools, Internet, communications, target audience, web resources.*

Постановка проблеми. Економічна система України активно інтегрується у глобальне середовище, поступово адаптуючи види економічної діяльності до реалій міжнародних ринків. Запровадження інноваційних технологій транснаціональними корпораціями змушує компанії, у тому числі й вітчизняні, долучатися до використання передових підходів для забезпечення достатнього рівня конкурентоспроможності. Окреслені тенденції набули розповсюдження й у сфері маркетингу, який є важливим напрямом розвитку компаній, оскільки дає змогу просувати на ринок товари та послуги, а також забезпечує комунікацію з цільовою аудиторією на довгостроковій основі [1; 2].

У сучасних умовах компанії приділяють значну увагу використанню цифрового маркетингу, оскільки є можливість налагоджувати комунікацію з цільовою аудиторією зі значною чисельністю потенційних клієнтів за допомогою інноваційних технологій. Зазначені процеси є об'єктивними, оскільки значна чисельність населення використовує електронні пристрої (смартфони, планшети, ноутбуки та комп'ютери) у поєднанні з мережею Інтернет.

Глобальна мережа дає можливість компаніям за допомогою інноваціних маркетингових підходів виходити на ринки нових країн, залучати нових клієнтів. Важливо використовувати різноманітні інструменти цифрового маркетингу [3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню цифрового маркетингу, у тому числі вивченню питань використання основних його інструментів, присвячено праці таких учених, як К. Бербері, І. Додсон, Ф. Елліс-Чедвік, Б. Кіган, Д. Раян, Дж. Ровлі, А. Шарлсворт та ін.

Постановка завдання. Мета статті полягає у комплексному дослідженні особливостей використання інструментів цифрового маркетингу. У процесі дослідження важливо приділити увагу специфіці побудови комунікацій між компанією та цільовою аудиторією завдяки розміщенню певного контенту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний ринок цифрового маркетингу характеризується значною конкуренцією, яка посилюється завдяки запровадженню інноваційно-комунікаційних технологій. Для отримання оптимального результату в конкретних просторово-часових умовах необхідно комплексно дослідити соціально-демографічні, економічні та психологічні характеристики цільової аудиторії. На основі отриманих результатів можливо буде вибрати необхідні напрями взаємодії з потенційними клієнтами та відповідний цільовий контент.

Цифровий маркетинг завдяки наявності значної кількості інструментів дає можливість реалізовувати компаніям комплексні стратегії в онлайн- та офлайн-середовищі із залученням інноваційних технологій. Слід відмітити важливість мережі Інтернет як головного середовища для реалізації стратегій цифрового маркетингу, проте різноманітні електронні пристрої також застосовуються як ефективні засоби. На рисунку 1 наведено основні інструменти цифрового маркетингу.

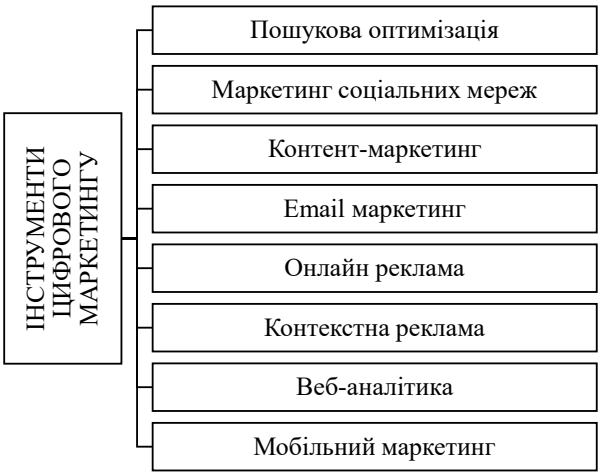


Рис. 1. Інструменти цифрового маркетингу [4]

Розглянемо більш детально особливості використання копаніями інструментів цифрового маркетингу в сучасних умовах:

1. Пошукова оптимізація (SEO – Search Engine Optimization) є ефективним засобом забезпечення високих позицій веб-ресурсів компанії (Топ-5, Топ-10) у пошуковиках. Для досягнення оптимального результату необхідно сформувати семантичне ядро, яке міститиме ключові слова та словосполучення, що будуть характеризуватись високим рівнем релевантності. Важливо не лише ідентифікувати коректний список ключових слів та словосполучень, але й правильно їх розмістити на веб-ресурсах компанії, вмонтувавши в код опису окремих елементів (відео- та графічні матеріали), а також використовуючи з певною частотою в текстовому контенті. Сучасні користувачі орієнтуються на цікаві відео та фотографії, поряд із цим можуть звертати свою на уваги на невеликі за обсягом тематичні тексти, які дають змогу отримати корисну або пізнавальну інформацію. Відповідно, під час проведення SEO-оптимізації веб-ресурсів компанії необхідно намагатись розміщувати більше візуалізованого контенту та надавати невеликі за обсягом текстові інформаційні повідомлення, не забуваючи вносити відповідний ключові слова в код сторінок. Для формування ключових слів та словосполучень можна скористатися послугами безкоштовних або платних сервісів.

2. Контент-маркетинг (Content Marketing) відіграє важливу роль в Інтернеті, оскільки більшість користувачів шукає певну інформацію з розважальних цілях, з метою знаходження оптимального товару або послуги, в процесі вирішення робочих питань, під час навчання тощо. Цільова аудиторія характеризується певними соціальними, економічними, демографічними та психологічними особливостями, які необхідно враховувати під час створення певного контенту та його розміщення у окресленому середовищі. Некоректна ідентифікація потенційних користувачів може привести до розміщення неправильного контенту на хибних ресурсах в Інтернеті. Є велика кількість проблем щодо налагодження комунікацій між компанією та її цільовою аудиторією, оскільки будуть витрачені ресурси на залучення нецільових користувачів [5].

3. Email маркетинг (Email Marketing) дає змогу здійснювати комунікацію з потенційними клієнтами завдяки розсилці тематичних електронних листів. Необхідно використовувати спеціалізовані програмні рішення, які дозволять формувати та періодично актуалізувати список потенційних клієнтів, автоматично розсилати електронні листи певним групам користувачів, чітко дотримуючись графіку відправлення контенту. Електронне листування з цільовою аудиторією для досягнення максимального ефекту повинно відбуватися відповідно до таких правил:

– Відправка листів лише потенційним клієнтам, від яких певним чином було отримано електронні пошти. Наприклад, користувачі можуть залишити

власну контактну інформацію в обмін на тематичний контент (рис. 2).

– Коротка назва листа, яка дає змогу користувачу одразу зрозуміти його сутність та є потенційно цікавою.

– Персоналізовані звернення у супровідному тексті до листа, а також короткий текст, що передає сутність надісланого повідомлення.

– Оптимальна частота надсилання листів, яка дасть змогу не набридати потенційним клієнтам, але й підтримувати з ними комунікацію впродовж тривалого періоду часу.

Зазначених вимог необхідно дотримуватись, оскільки користувачі отримують велику кількість повідомлень на власні електронні пошти та часто розцінюють їх як спам. Тому компаніям необхідно розробляти ефективні маркетингові стратегії, які дозволять максимізувати ймовірність ознайомлення потенційних клієнтів зі змістом надісланих електронних листів і бажанням подальшого контакту з компанією та її продукцією. У процесі вирішення комплексу питань доцільно використовувати спеціалізовані сервіси розсилки (наприклад, MailChimp), які дають можливість здійснювати листування зі значною кількістю клієнтів.

4. Маркетинг у соціальних мережах (SMM – Social Media Marketing) є дуже важливим у сучасних умовах, оскільки значна кількість користувачів використовує соціальні медіа. Соціальні мережі розподіляються згідно зі специфікою контенту, який в них розміщується, а також особливостями комунікацій між користувачами. Компанії вибирають соціальні медіа, виходячи зі специфіки власної продукції та характеристик цільової аудиторії. На рисунку 3 наведено ландшафт соціальних медіа у 2018 р.

Серед соціальних медіа є лідери, які користуються значною популярністю поміж користувачів. З огляду на специфіку кожної з мереж, було розроблено специфічні маркетингові стратегії для кожної з них. У результаті виникли такі види маркетингу:

– Facebook Marketing;
– Pinterest Marketing;
– Twitter Marketing;
– LinkedIn Marketing;
– YouTube Marketing та ін.

5. Онлайн-реклама (Online Advertising) є ефективним інструментом залучення цільової аудиторії завдяки використанню різних видів реклами (контекстна, медійна, спам, текстова, тізерна реклама, цільова сторінка та ін.). Перевагою мережі Інтернет є можливість розміщення реклами, використовуючи увесь екран або окремі частини веб-ресурсу, який відвідав користувач. Різноманітні види реклами відрізняються ефективністю залучення цільової аудиторії, проте за умови науково обгрунтованої стратегії дають змогу отримати економічно доцільний рівень конверсії.

6. Контекстна реклама являє собою окремий вид реклами, що пов'язано зі специфікою її донесення до цільової аудиторії. Алгоритм передбачає розповсюдження рекламного контенту на основі інтересів відвідувачів. Тобто тематика демонстрації рекламних повідомлень збігається з напрямами пошуку контенту конкретними користувачами. Ринок контекстної реклами в Інтернеті дуже великий, проте лідируючі позиції займає Google AdWords, послугами якого користується значна кількість компаній [8].

7. Веб-аналітика (Web Analytics) – це напрям збору та обробки інформації стосовно активності відвідувачів веб-ресурсів компанії. На окремому ресурсі встановлюється спеціалізоване програмне забезпечення, налаштовується система показників, які повинні збиратися та формуватися у вигляді звітів із виведенням відповідних таблиць та графіків. Окреме місце в процесі дослідження

Рис. 2. Форма реєстрації на вебінар «Технологія створення грошового особистого бренда» [6]

Рис. 3. Ландшафт соціальних медіа у 2018 р. [7]

займають теплові карти сайтів, які дають змогу визначити найбільш популярні та обділені увагою відвідувачів місця на конкретній сторінці. На основі отриманих результатів компанія має можливість реалізувати комлексні рішення стосовно оптимізації функціонування її веб-ресурсів, що дасть можливість посилити рівень лояльності цільової аудиторії та сприятиме зростанню конверсії [9].

8. Мобільний маркетинг набув широкого розповсюдження в сучасних умовах у зв'язку зі значним зростанням чисельності користувачів мобільних пристроїв, насамперед йдеться про смартфони, які використовуються упродовж дня як засіб комунікацій (месенджери), для розважальних та робочих цілей (різноманітні веб-ресурси та електронна пошта), як засіб здійснення платіжних операцій [10]. Наявність великої кількості тематичних додатків значно розширила можливості електронних пристроїв та дала змогу компаніям використовувати мобільний маркетинг як потужний інструмент для залучення цільової аудиторії та просування відповідних товарів та послуг. Значна кількість компаній має не лише мобільні версії сайтів, але й власні чат-боти у месенджерах та спеціалізовані додатки, які дають можливість отримати актуальну інформацію про наявні товари, знижки та акції тощо.

Висновки з проведеного дослідження. У сучасних умовах спостерігається активний розвиток ринку цифрового маркетингу завдяки запровадженню великої кількості інновацій. Конкурентна боротьба вимагає від компанії залучення інноваційних технологій у сфері маркетингу в офлайн- та онлайн-середовищі. Зростання популярності електронної комерції серед користувачів мережі Інтернет є об'єктивною реальністю, тому в майбутньому буде спостерігатись збільшення попиту на послуги цифрових маркетингових агенств. В окреслених умовах є потреба у розробленні ефективних маркетингових стратегій, що враховують процеси діджиталізації та дадуть компаніям змогу підтримувати достатній рівень конкурентоспроможності у довгостроковій перспективі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чубукова О.Ю., Раллє Н.В. Складові інноваційної економіки – освіта, технологічні уклади, когнітивні технології *Науковий вісник Полісся*. 2016. № 3 (7). С. 130–133.

2. Ślusarczyk B., Dziekański P., Marketing terytorialny wyzwaniem współczesnego samorządu – wybrane zagadnienia, OSTRÓG, Ostrowiec Świętokrzyski, 2014, (B. Ślusarczyk – autorstwo I, II, III i IV rozdziału, s. 1–56).

3. Digital Marketing Tutorial : веб-сайт. URL: https://www.tutorialspoint.com/digital_marketing/index.htm (дата звернення: 29.08.2019).

4. Офіційний сайт Internet Marketing Association : веб-сайт. URL: https://imanetwork.org/ (дата звернення: 29.08.2019).

5. The Ultimate Guide to Content Marketing in 2019 : веб-сайт. URL: https://blog.hubspot.com/marketing/content-marketing (дата звернення: 29.08.2019).

6. Технология создания денежного личного бренда: веб-сайт. URL: https://www.selfmarketing.me/live?utm_source=ExpertSender&utm_medium=pismo&utm_campaign=id5279 (дата звернення: 29.08.2019).

7. Panorama des médias sociaux 2018 : веб-сайт. URL: https://fredcavazza.net/2018/05/05/panorama-des-medias-sociaux-2018/ (дата звернення: 29.08.2019).

8. Digital Marketing Trends 2019 – Contextual Targeting : веб-сайт. URL: https://www.leiki.com/digital-marketing-trends-2019-contextual-targeting (дата звернення: 29.08.2019).

9. Web Analytics : веб-сайт. URL: https://www.optimizely.com/optimization-glossary/web-analytics/ (дата звернення: 29.08.2019).

10. How Mobile Marketing Works in 2019 : веб-сайт. URL: https://postfunnel.com/ (дата звернення: 29.08.2019).

REFERENCES:

1. Chubukova O.Yu., Rallye N.V. (2016) Skladovi innovatsiynoyi ekonomiky – osvita, tekhnolohichni uklady, kohnityvni tekhnolohiyi [Components of innovative economy – education, technological way, cognitive technologies]. Naukovyy visnyk Polissya, vol. 3, no. 7, pp. 130–133. (in Ukrainian)

2. Ślusarczyk B., Dziekański P. (2014). Marketing terytorialny wyzwaniem współczesnego samorządu – wybrane zagadnienia, OSTRÓG, Ostrowiec Świętokrzyski, (B. Ślusarczyk – autorstwo I, II, III i IV rozdziału, pp. 1–56). (in Polish)

3. Digital Marketing Tutorial. Available at: https://www.tutorialspoint.com/digital_marketing/index.htm (accessed 29 August 2019).

4. Official site of Internet Marketing Association. Available at: https://imanetwork.org/ (accessed 29 August 2019).

5. The Ultimate Guide to Content Marketing in 2019. Available at: https://blog.hubspot.com/marketing/content-marketing (accessed 29 August 2019).

6. Tekhnologiya sozdaniya denezhnogo lichnogo brenda [Monetary personal brand technology]. Available at: https://www.selfmarketing.me/live?utm_source=ExpertSender&utm_medium=pismo&utm_campaign=id5279 (accessed 29 August 2019).

7. Panorama des médias sociaux 2018. Available at: https://fredcavazza.net/2018/05/05/panorama-des-medias-sociaux-2018/ (accessed 29 August 2019).

8. Digital Marketing Trends 2019 – Contextual Targeting. Available at: https://www.leiki.com/digital-marketing-trends-2019-contextual-targeting (accessed 29 August 2019).

9. Web Analytics. Available at: https://www.optimizely.com/optimization-glossary/web-analytics/ (accessed 29 August 2019).

10. How Mobile Marketing Works in 2019. Available at: https://postfunnel.com/ (accessed 29 August 2019).

Ponomarenko Ihor
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economic Cybernetics and Marketing
Kyiv National University of Technologies and Design
Kovalov Denys
Student
Kyiv National University of Technologies and Design

FEATURES OF USING THE MAIN DIGITAL MARKETING INSTRUMENTS

The purpose of the article. In today's environment, companies are paying close attention to the use of digital marketing, as there is an opportunity to engage with a large audience of potential customers through innovative technologies. These processes are objective because many people use electronic devices in conjunction with the Internet. The global network enables companies to reach new markets and attract new customers through innovative marketing approaches. In this case, it is important to use a variety of digital marketing tools.

Methodology. The research is based on a comprehensive analysis of the digital marketing ecosystem, identification of its main tools.

Results. The features of development of digital marketing in modern conditions are considered in the article. The influence of innovations on the digitization of marketing and development of appropriate tools in the virtual environment is determined. The main trends in consumer tastes regarding content are outlined, which necessitates the creation and placement of video and graphic material companies' web resources, limiting textual information to a small amount. The basic digital marketing tools that act as effective tools for building communication between companies and their target audience are identified. The basic features and specifics of the use of each of the tools in the framework of the complex marketing strategy are revealed. Some software products that are used to enhance the effectiveness of digital marketing tools are presented.

Search engine optimization (SEO) is an effective means of securing high position of company web resources (Top 5, Top 10) in search engines. Content marketing plays an important role on the Internet, since the vast majority of users search for some entertainment for the purpose of finding the best product or service, in solving work issues, in learning, etc. Email Marketing lets company communicates with potential customers by sending them emails. Social media marketing (SMM) is very important in today's context as a large number of users use social media. Online advertising acts as an effective tool for reaching company target audience through the use of various types of advertising (contextual, display, spam, text, teaser advertising, landing page, etc.). Contextual advertising is a separate type of advertising that is related to the specificity of its reach to the target audience. Web analytics is a way of collecting and processing information regarding the activity of visitors to a company's web resources. Mobile marketing has become widespread in today's environment due to the significant increase in the number of mobile users.

Practical implications. Competition requires the company to leverage innovative technology in offline and online marketing. The growing popularity of e-commerce among Internet users is an objective reality, so in the future, there will be an increasing demand for digital marketing agencies. In these circumstances, there is a need to develop effective marketing strategies that take into account the digitization processes and allow companies to maintain a sufficient level of competitiveness in the long run.

Value/originality. With the presence of a large number of tools, digital marketing enables companies to implement complex strategies online and offline with innovative technologies. The importance of the Internet as the main environment for implementing digital marketing strategies should be noted, but various electronic devices are also being used as effective tools.

СУТНІСТЬ РЕІНЖИНІРИНГУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

THE ESSENCE OF BUSINESS PROCESS REENGINEERING OF ENTERPRISES IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS

УДК 65.014.1:003.13
https://doi.org/10.32843/infrastruct34-24

Продіус О.І.
к.е.н., доцент,
завідувач кафедри менеджменту
Одеський національний політехнічний університет
Гижиця М.В.
студент
Одеський національний політехнічний університет

У статті досліджено сутність реінжинірингу бізнес-процесів у контексті сучасної концепції управління щодо підвищення рівня конкурентоспроможності продукції, зростання продуктивності праці, зниження витрат виробництва, поліпшення фінансово-економічних результатів діяльності підприємства. Виявлено та проаналізовано відмінності між процедурами «реструктуризація», «реорганізація» і «реінжиніринг». З'ясовано, що концепція управління розвитком підприємства на основі реінжинірингу бізнес-процесів інтегрує в собі положення системного, синергетичного, процесного і стратегічного підходів, які доповнюють один одного і формують нове розуміння про управління компаніями в довгостроковій перспективі. Запропоновано алгоритм проведення реінжинірингу основних бізнес-процесів, що дасть змогу підприємствам підвищити прозорість діяльності організації, закріпити зони відповідальності співробітників організації, поліпшити взаємодію підрозділів.

Ключові слова: *процесне управління, бізнес-процеси, реінжиніринг, алгоритм, процесний підхід, організаційний розвиток, оптимізація.*

В статье исследована сущность реинжиниринга бизнес-процессов в контексте современной концепции управления касательно повышения уровня конкурентоспособности продукции, роста производительности труда, снижения издержек производства, улучшения финансово-экономических результатов деятельности предприятия. Выявлены и проанализированы различия между процедурами «реструктуризация», «реорганизация» и «реинжиниринг». Выяснено, что концепция управления развитием предприятия на основе реинжиниринга бизнес-процессов интегрирует в себе положения системного, синергетического, процессного и стратегического подходов, которые дополняют друг друга и формируют новое понимание об управлении компаниями в долгосрочной перспективе. Предложен алгоритм проведения реинжиниринга основных бизнес-процессов, что позволит предприятиям повысить прозрачность деятельности организации, закрепить зоны ответственности сотрудников организации, улучшить взаимодействие подразделений.

Ключевые слова: *процессное управление, бизнес-процессы, реинжиниринг, алгоритм, процессный подход, организационное развитие, оптимизация.*

The article examines the essence of business process reengineering in the context of the modern management concept of increasing the level of product competitiveness, increasing labor productivity, reducing production costs, improving the financial and economic performance of the enterprise. The practice of leading enterprises shows that business process reengineering is a means of solving the main problems – both internal and marketing, such as the exit from the crisis due to the loss of market position, the negative trend of organizational dynamics or profile market, a sharp increase in marketing potential under favorable market conditions, implementation of current local and system-wide management technologies. The differences between "restructuring", "reorganization" and "reengineering" procedures are identified and analyzed. It is found that the concept of enterprise development management based on business process reengineering integrates systematic, synergistic, process and strategic approaches that complement each other and form a new understanding of company management in the long run. In general, the analysis of the essence of business process reengineering, developed in the theory and practice of modern management, allows to identify the main vectors of change that directly affect employees of organizations, namely: change the principle of organization of activity; distribution of responsibilities at all levels of management and implementation; growing interest in learning and development in the process; change in the principle of remuneration; increasing attention to the abilities and competencies of employees; shifting the focus of staff attention to customers; change of position of heads of units (from control to mentoring); reducing the number of hierarchical levels of organizational structure; development of leadership orientation of employees. The algorithm of carrying out reengineering of basic business processes is offered that will allow the enterprises to increase transparency of activity of the organization, to consolidate the areas of responsibility of employees of the organization, to improve the interaction of divisions.

Key words: *process management, business processes, reengineering, algorithm, process approach, organizational development, optimization.*

Постановка проблеми. Сучасна теорія і практика управління підприємствами вимагає кардинальних змін, що зумовлено глобалізацією світової економіки, підвищенням динамічності ринкового середовища та посиленням конкуренції. Причини необхідності появи нових підходів до управління пов'язані зі змінами в самому бізнесі: усе більшого значення для ефективності діяльності підприємства набуває використання інновацій, знань, втілених в інтелектуальному продукті; жорсткість конкуренції приводить до активізації пошуку новітніх методів управління підприємствами [1].

Таким чином, глобалізація економіки та конкуренція на внутрішньому і світовому ринках приводить до необхідності використання радикальних інструментів менеджменту, одним з яких є реінжиніринг бізнес-процесів, найбільш ефективний управлінський підхід радикального поліпшення якості роботи організації та підвищення ефективності її діяльності. Тому все більше власників і топ-менеджерів починають застосовувати реінжиніринг, тобто перехід від вузького поділу праці за операціями, функціями до виробничих процесів загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ідея уявлення про підприємство як про набір бізнес-процесів, а управління його діяльністю – як управління бізнес-процесами почала формуватися наприкінці 80-х років XX століття. Кращі компанії світу почали вирішувати для себе ці завдання та

на практиці довели важливість, ефективність, економічність і прогресивність переходу на клієнтоорієнтовану структуру управління виробництвом. Ця тенденція привела до включення управління процесами до критерію для одержання найпрестижніших нагород у сфері управління підприємствами [2–3].

Фундаментальні основи теорії реінжинірингу були закладені роботами М. Хаммера, Дж. Чампі, Д. Росса, Т. Давенпорта, М. Робсона, Ф. Уллаха й А.В. Шера. Так, дослідженню проблематиці управління бізнес-процесами підприємств присвяченні праці М.Д. Аістової, С.В. Войтка, О.А. Гавриша, В.Г. Герасимчука, В.В. Дергачової, Л.Є. Довгань, О.О. Ільчука, І.М. Крейдич, А.В. Козаченко, П.В. Кутелєва, І.І. Мазура, В.М. Марченко, Г.Г. Савіної, Д.М. Стеченка, В.Д. Шапіра. Проблемами реінжинірингу бізнес-процесів займалися вітчизняні та зарубіжні вчені Б. Андерсен, Д.О. Баюра, Дж. Брендон, П.В. Брінь, О.В. Віноградова, Г. Джохансон, В.. Єлиферов, В.В. Івата, М. Клейн, Р. Манганелі, П. Морріс, Р. Патюрель, Л.М. Таранюк, Л.І. Федулова, Д. Харрінгтон, М.Д. Шапот. При цьому сучасний стан проблеми здійснення реінжинірингу бізнес-процесів вимагає більш детального вивчення цього питання, якісного аналізу численних методик реінжинірингу та вдосконалення наявних механізмів у межах адаптації для подальшого застосування вітчизняними підприємствами.

Постановка завдання. Формулювання цілей статті полягає у дослідженні сутності реінжинірингу бізнес-процесів як сучасної концепції управління щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства та визначення типових процедур реінжинірингу з урахуванням особливостей діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах господарювання швидкість і адекватність реакції всіх систем підприємства, ефективність операцій набувають особливої значущості, стають запорукою його виживання в умовах гострої конкурентної боротьби. У цій ситуації реінжиніринг найбільш ефективний, оскільки дає змогу здійснити масштабні зміни, забезпечити які традиційні схеми менеджменту не можуть повною мірою.

Практика передових підприємств показує, що реінжиніринг бізнес-процесів є засобом вирішення основних проблем – як внутрішньоорганізаційних, так і маркетингових, таких як вихід із кризи у зв'язку з втратою позиції на ринку, негативний тренд організаційної динаміки або профільного ринку, різке нарощування маркетингового потенціалу за сприятливих ринкових умов, впровадження актуальних локальних і загальносистемних управлінських технологій.

Управління, що базується на виділенні й організації діяльності на основі бізнес-процесів, має суттєві переваги в розрізі часу виконання операцій і всього циклу проходження ресурсів від входу до виходу; дає змогу скоротити накладні витрати шляхом зменшення дублювання функцій, підвищення відповідальності й оперативного контролю, зростання ролі й якості використання інформаційних технологій. Проте щоб досягти істотного стрибка в ключових показниках результативності, необхідно радикально перебудовувати бізнес-процеси підприємства. Це завдання можливо виконати лише із застосуванням реінжинірингу бізнес-процесів.

Реінжиніринг відрізняється від інших видів реформування діяльності компанії – реструктуризації та реорганізації. Так, під реструктуризацією розуміється сукупність заходів щодо комплексного приведення умов функціонування підприємства у відповідність до мінливих умов ринку і виробленої стратегії розвитку: вдосконалення структури і функцій управління, подолання відставання в техніко-технологічних аспектах діяльності, вдосконалення фінансово-економічної політики та на цій основі підвищення ефективності виробництва, конкурентоспроможності продукції та послуг, зростання продуктивності праці. Реструктуризація здійснюється на основі бізнес-плану або інвестиційного проекту [3–5].

Реорганізацією називається процес зміни організаційно-правової структури компанії у формі злиття, поділу, виділення і перетворення. Вона здійснюється виключно на основі рішення власників акціонерного товариства і змінює зовнішню структуру бізнесу.

На відміну від реорганізації, в основі реінжинірингу лежить необхідність революційних змін внутрішньої структури управління і подолання системних протиріч в організації праці. Таким чином, завдання реінжинірингу полягає не у формуванні моделі, що відповідає вимогам конкретного ринку, а у створенні архітектури бізнесу, здатного ефективно взаємодіяти з динамічно змінюваними властивостями ринку загалом. Завдання реструктуризації виробництва полягає в узгодженні вимог ринку і структури бізнесу компанії.

Під час реструктуризації та реінжинірингу відбувається заміна чинної структури бізнесу компанії на нову, однак на підставі різних цілей, завдань і методів реалізації прийнятих рішень. Основною відмінністю реінжинірингу та реструктуризації є методи проведених перетворень. Зокрема, реструктуризація передбачає поетапну зміну організаційної структури компанії, засновану на модифікації і поліпшенні діючих бізнес-процесів. Реінжиніринг – це завжди зміни, внаслідок яких компанія набуває процесно-орієнтовану структуру бізнесу.

Аналіз сутності реінжинірингу бізнес-процесів, що склалися в теорії і практиці сучасного менедж-

менту, дає змогу виділити головні вектори змін, що безпосередньо торкаються співробітників організацій, такі як: зміна принципу організації діяльності (від фіксованих організаційних підрозділів до проектних команд і тимчасових робочих груп); розподіл відповідальності на всі рівні управління і виконання; зростання інтересу до навчання і розвитку в процесі діяльності; зміна принципу оплати праці (оплата за досягнення); зростання уваги до здібностей і компетенцій співробітників; зміщення фокусу уваги персоналу на клієнтів; зміна позиції керівників підрозділів (від контролю до наставництва); зниження числа ієрархічних рівнів організаційної структури; розвиток лідерської орієнтації співробітників.

Узагальнюючи думки вітчизняних та зарубіжних авторів, можна дійти висновку про те, що реінжиніринг – це процес радикальної перебудови бізнес-процесів підприємства з метою збільшення не тільки кількісних, а й якісних показників ефек-

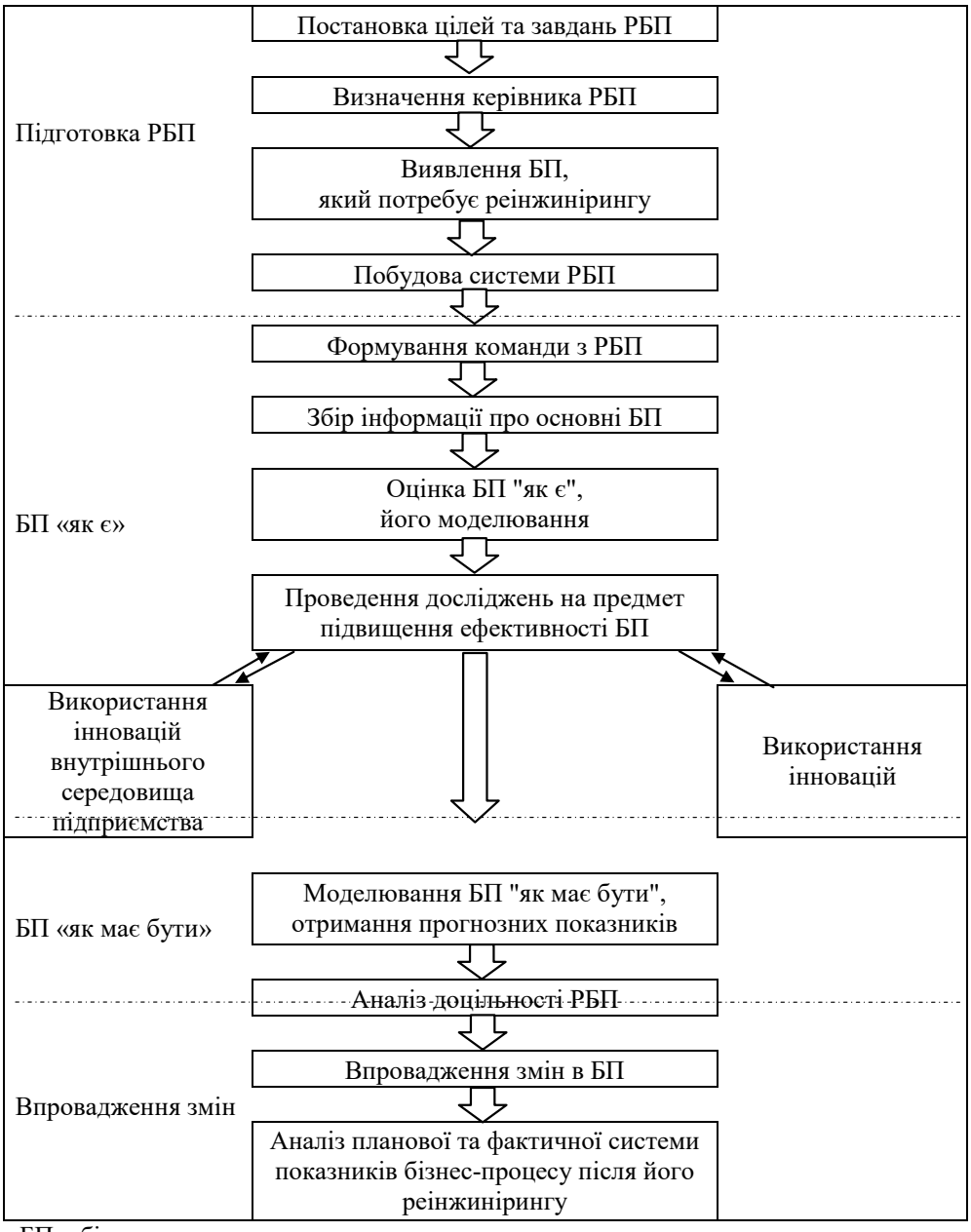
Таблиця 1

Підходи вчених до трактування поняття «реінжиніринг бізнес-процесів»

Автор	Визначення
Садловський Р.В.	Складний комплекс заходів із моделювання бізнес-систем, головна мета якого – позбутися зайвих компетенцій і функцій, правильно розподілити повноваження і відповідальність між спеціалістами, які мають необхідні для створення вартості компетенції.
Ладонько Л.С., Солошин О.С.	Радикальна перебудова бізнес-процесів, які повинні задовольнити своїх клієнтів, що практично доводить до автоматизму відносини з постачальниками, клієнтами та іншими партнерами по бізнесу, приводячи до підвищення ефективності промислових підприємств, фінансових установ та організацій сфери послуг.
Таранюк Л.М., Запорожченко О.М.	Сукупність бізнес-процесів, що спрямовані на підвищення ефективності компанії, що, своєю чергою, приведе до збільшення конкурентоспроможності на певному ринку.
Шараєва О.А.	Комплексна трансформація компанії (комплексне покращення бізнес-процесів), спрямована на створення і підтримку системи безупинних покращень результативності бізнесу.
Момот О.І.	Сукупність методів і засобів, призначених для кардинального поліпшення основних показників діяльності підприємства шляхом моделювання, аналізу і перепроектування наявних бізнес-процесів
Гвоздь М.Я.	Високоефективний метод менеджменту, котрий трансформує діяльність підприємства у сукупність окремих наскрізних бізнес-процесів.
Бабак О.А.	Реконструювання або створення нових бізнес-процесів (кардинальна їх зміна, а не поступове поліпшення) з метою підвищення ефективності діяльності підприємства.
Шейн Л.В.	Реінжиніринг бізнес-процесів означає, по суті, рішучу, стрімку і глибоку «проривну» перебудову основ внутрішньофірмової організації та управління.
Виноградова О.В.	Реінжиніринг бізнес-процесів – це науково-практичний підхід до здійснення кардинальних змін бізнес-процесів підприємства з метою значного підвищення рівня його конкурентоспроможності.
Щегельська О.О.	Реінжиніринг бізнес-процесів – один із найскладніших етапів у підвищенні конкурентоспроможності компанії, доведенні її до рівня саморегульованої організації в умовах динамічного ринку
Яковенко С.І.	Реінжиніринг бізнес-процесів є інструментом, спеціально створеним для здійснення масштабних змін в управлінні процесами, які не можуть бути забезпечені відомими методами удосконалення.
Пуліна Т.В.	Реінжиніринг бізнес-процесів – це аналіз і корінне перепроектування наявних бізнес-процесів з метою вдосконалення роботи організації загалом, впровадження найбільш прогресивних методик управління організацією, у результаті чого суттєво зростає ефективність її діяльності.
М. Хаммер, Дж. Чампі	Реінжиніринг бізнес-процесів – це фундаментальне переосмислення і радикальна перебудова чи зміна бізнес-процесів, у розрізі яких підприємство здійснює свою діяльність, щоб викликати значні критичні поліпшення показників продуктивності, таких як вартість, якість, сервіс і швидкість.
Т. Давенпорт, Дж. Шорт	Реінжиніринг бізнес-процесів – це набір логічно взаємопов'язаних завдань та функцій для підвищення прибутковості підприємств.
Р. Патюрель	Реінжиніринг бізнес-процесів – це швидке та радикальне реконструювання стратегічних та виробничих процедур з метою оптимізації робочих потоків і підвищення їхньої продуктивності.
М. Робсон, Ф. Уллах	Реінжиніринг бізнес-процесів – це створення досконало нових і більш ефективних бізнес-процесів, не враховуючи того, що було раніше.
П. Морріс	Реінжиніринг бізнес-процесу є процесом, який визначає діяльність підприємства та підвищує її рівень ефективності шляхом виконання серії етапів для досягнення запланованих результатів.

тивності діяльності підприємства, який виводить підприємство на нову траєкторію розвитку в довгостроковій перспективі [5–10]. Особливість застосування реінжинірингу бізнес-процесів полягає в тому, що він дає змогу вивільнити додаткові ресурси, інвестувавши їх в основне виробництво, підвищує узгодженість процедур, методів та інструментальної підтримки управління, його адаптації, мінімізуючи вартісні і тимчасові витрати підприємства (табл. 1).

Таким чином, реінжиніринг бізнес-процесів – це складний, багатокомпонентний процес, який має своє специфічні відмінності залежно від сфери діяльності підприємства, предмета змін та головної мети його реалізації. Проведення ефективного реінжинірингу бізнес-процесів полягає у реалізації певних принципів: кілька робіт поєднуються в одну; роботи виконуються в природному порядку; виконавці самостійно приймають рішення; робота виконується там, де це доцільніше; необхідно зменшувати кількість входів у процеси; процеси мають різні варіанти виконання; зниження частки робіт із перевірки і контролю; оптимізація узгоджувальних процесів; поєднання централізованих і децентралізованих операцій; використання загальної інформаційної мережі операційними менеджерами. Алгоритм проведення реінжинірингу бізнес-процесів зображено на рис. 1.



БП – бізнес-процес
РБП – реінжиніринг бізнес-процесу

Рис. 1. Алгоритм реінжинірингу основних бізнес-процесів

Під час здійснення алгоритму реінжинірингу основних бізнес-процесів керівник повинен володіти такими якостями, як:

– здатність під час кожного реінжинірингу бізнес-процесу до реалізації унікальних цілей, чітко поставлених і детально описаних;

– здатність керувати реінжинірингом певного бізнес-процесу, обмеженого в часі;

– уміння управляти тимчасовою командою, склад якої може змінюватися, а учасники мати подвійне підпорядкування: керівнику реінжинірингу і функціональному керівнику;

– уміння бачити реінжиніринг бізнес-процесів загалом, тому що, як правило, у підпорядкуванні є команда різнопрофільних фахівців;

– бути результатоорієнтованною особистістю, оскільки основною оцінкою проведення реінжинірингу є ефективність, що складається з результату;

– здатність організовувати колектив на виконання завдань, які потрібні для реінжинірингу;

– бачення перспективи;

– здатність представляти і відстоювати інтереси колективу та інше.

Слід зазначити, що запропонований алгоритм реінжинірингу основного бізнес-процесу під час упровадженні інноваційної технології і подальшого його вдосконалення дасть підприємствам змогу:

1. Здійснити комплексну підготовку до реалізації бізнес-процесу розвиваючого, що сприяє його позитивної реалізації.

2. Оцінювати доцільність реінжинірингу основних бізнес-процесів до проведення найбільш витратних заходів (витрати на впровадження інновацій).

3. Аналізувати послідовність виконання підпроцесів в основному бізнес-процесі і на підставі цього розробляти заходи щодо скорочення часових витрат.

4. Оцінювати витрати основного бізнес-процесу до і після його реінжинірингу, витрати самого реінжинірингу і зіставляти з економічним ефектом від проведених змін.

5. Виявляти дублюючі і недоцільні їхні функції в основному бізнес-процесі, що в кінцевому рахунку дасть змогу скоротити часові та фінансові витрати на його реалізацію.

6. Проводити вдосконалення основного бізнес-процесу після його реінжинірингу щодо поліпшення основних показників.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, у сучасних умовах господарювання необхідно активізувати перехід до системи управління нового типу, так званого розподіленого управління, в якій велике значення має довіра, взаємодія, добровільне прийняття відповідальності і взаємне навчання. Саме ідеологія розподіленого управління вносить до концепції реінжинірингу принцип орієнтації на команду учасників планування і реалізації змін, що сама організується. Команда з реінжинірингу повинна забезпечити актуалізацію управлінського бачення, рефлексію образу майбутньої організації, його вираження у вигляді метафор, моделей, текстів; моделювання архітектури процесів, опис та аналіз альтернатив; опис життєвого циклу для кожного продукту організації; адаптацію обраного архітектурного рішення до наявної організаційної структури та структури бізнес-функцій; реалізацію кінцевого проекту з урахуванням як людських, так і технічних ресурсів; опис реформованої організації, що містить, крім загальних даних, основні завдання та способи їх виконання для кожного співробітника окремо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Орликовський М.О. Новітні концепції управління ефективності діяльності сучасних підприємств. *Ефективна економіка*. 2014. № 5. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2014_5_58 (дата звернення: 10.08.2019).

2. Пономаренко В. С. Теорія та практика моделювання бізнес-процесів: монографія. Харків: Вид. ХНЕУ, 2013. 244 с.

3. Майкл Хаммер, Лиза Хершман. Быстрее, лучше, дешевле. Девять методов реинжиниринга бизнес-процессов. Издательство: «Альпина Паблишер», 2015. 270 с.

4. Гончарова О.М. Реінжиніринг бізнес-процесів як метод процесного управління. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка.* 2013. № 10(151). С. 78–82.

5. Кривоконь М.О. Основні положення реінжинірингу та концентрації виробництва як інструментів антикризового управління. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2014. № 2. С. 583–587.

6. Ковальов А.І. Підвищення ефективності антикризового управління в корпоративному секторі на основі реінжинірингу бізнес-процесів. *Вісник соціально-економічних досліджень.* 2014. № 3(54). С. 124–130.

7. Іпполітова І.Я. Ефективність здійснення реінжинірингу бізнес-процесів на підприємстві. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. № 13. С. 264–270.

8. Продіус О.І. Теоретично-методичні основи реінжинірингу бізнес-процесів. *Економіка: реалії часу.* 2016. № 6(28). С. 79–87.

9. Сохнич А.Я. Аспекти реінжинірингу підприємства в умовах сучасної економіки. Львів: ПП «Арал», 2015. 56 с.

10. Степаненко Т.О. Методичні засади проектування та управління якістю бізнес-процесів. *Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова*. 2015. Т.20. Вип.3. С. 146–150.

REFERENCES:

1. Orlukovski, M.O. (2014) Novitni konzepci upravlinia efektuwnosti pidpruemstw. *Efektuwna ekonomica.* Vol 5. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2014_5_58 (accessed 10 August 2019).

2. Ponomarenko, S. V. (2013) Teoria ta praktika modeluvannja bisnes-prozesiv [Theory and practice of modeling business processes]: Monographia. Kharkiv. KhNEU. 244 p.

3. Hammer, M., Hersman, L. (2015) Bustree, lutsce, deschevle. Deviat metodov reinzhiniringa bisnes-prozesiv [Faster, better, cheaper. Nine methods of reengineering of business processes]. Moskva: Alpina Publisher. 270 pp.

4. Goncharova, A. M. (2013) Reinzhiniring bisnes-prozesiv metod prozesnogo upravlinnia [Reengineering of business processes as a method of process management] – Visnul kuivskogo universitetu imeni Tarasa Shevchenko – Bulletin of Kiev national University named Taras Shevchenko.Vol.10(151), pp. 78–82.

5. Krivokon, N. (2014) Osnowni polozhenia reingeniringu ta konzentrazia vurobnutztwa iak instrumentiv antukrusovogo upravlinnia [The main provisions of the reengineering and concentration of production as instruments of crisis management] Globalni ta nachionalni problem ekonomiku – Global and national problems of Economics. Vol. 2, pp. 583–587.

6. Kovalev A.I. (2014) Pidwuchennia efektuwnosti antukrusovogo upravlinia w korporatuwnomu sektori na osnovi business-prozesiv [Improving the efficiency of crisis management in the corporate sector on the basis of reengineering of business processes]. – Wisnuk socialno-ekonomachnuh doslidgen – Bulletin of socio-economic research. Vol. 3(54), pp. 124 –130.

7. Ippolitov I.I. (2016) Efektuwnist zdisnennia reinzhiniringu bisnes-prozesiv na pidpruemstwi [Effectiveness of the implementation of reengineering business processes at the enterprise] – Globalni ta nachionalni problem ekonomiku – Global and national problems of Economics. Vol.13, pp. 264–270.

8. Prodius O.I. (2016) Teoretychno-metodychni osnovy reinzhynirynghu biznes-procesiv [Theoretical and methodological foundations of business process reengineering] *Ekonomika: realiyi chasu*, vol. 6(28), pp.79–87.

9. Sochnic, A.Y. (2015) Aspektu reingeniringu pidpruemstwa u umowach suchasnji ekonomiku [Aspects of the reengineering of the enterprise in today's economy]. Lviv. Aral. 56 pp.

10. Stepanenko, T.A. (2015) Metoduchni zasadu proektuvania ta upravlinia iakistu bisnes-prozesiv [Methodological fundamentals of design and quality management business processes] Wisnuk ONU imeni I.I. Mechnukowa – Bulletin of ONU I. I. Mechnikov. Vol.3, pp. 146–150.

Prodius Oksana
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Head of Management Department
Odessa National Polytechnic University
Gizhitsa Maria
Student
Odessa National Polytechnic University

THE ESSENCE OF BUSINESS PROCESS REENGINEERING OF ENTERPRISES IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS

Purpose of the article. Thus, the globalization of the economy and competition in the domestic and global markets leads to the need to use radical management tools, one of which is the reengineering of business processes, the most effective management approach to radically improve the quality of work of the organization and increase its efficiency. Therefore, an increasing number of owners and top managers are beginning to apply reengineering, that is, the transition from a narrow division of labor by operations, functions to production processes as a whole.

Research Methodology. The main methodological method of research is the system-structural approach, which allows the most effective organization of the search for the solution of the tasks. Also, methods of comparative, functional analysis, classification are used. Theoretical and methodological basis of work were theoretical positions and scientific principles, developed by domestic and foreign specialists in the field of business process reengineering.

Results. Management based on the allocation and organization of activities based on business processes has significant advantages in terms of the time of operations and the entire cycle of resources from entry to exit; allows you to reduce overhead by reducing duplication of functions, increasing accountability and operational control, increasing the role and quality of information technology use. However, to achieve a significant leap in the key performance indicators, it is necessary to radically rebuild the business processes of the enterprise. This task can only be accomplished by applying business process reengineering. Reengineering is different from other types of company reforming – restructuring and reorganization.

Novelty. Thus, business process reengineering is a complex, multi-component process that has specific differences depending on the scope of the enterprise, the subject of change and the main purpose of its implementation. Conducting effective business process reengineering is based on the implementation of certain principles: several works are combined into one; works are performed in the natural order; performers make their own decisions; work is performed where appropriate; it is necessary to reduce the number of process entries; processes have different execution options; reducing the proportion of inspection and control work; optimization of matching processes; combination of centralized and decentralized operations; use of a common information network by operating managers.

The practical significance. The reengineering team must ensure that the management vision is updated, that the image of the future organization is reflected, expressed in the form of metaphors, models, texts; modeling of process architecture, description and analysis of alternatives; description of the life cycle for each product of the organization; adaptation of the chosen architectural solution to the existing organizational structure and structure of business functions; realization of the final project taking into account both human and technical resources; description of the reformed organization, which contains, in addition to the general data, the main tasks and methods of their implementation for each employee separately.

БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ В СУЧАСНОМУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОМУ СЕРЕДОВИЩІ: ТЕОРЕТИКО-ПРИКЛАДНИЙ АСПЕКТ

BUSINESS PLANNING IN THE MODERN ENTREPRENEURIAL ENVIRONMENT: THEORETICAL AND APPLIED ASPECT

УДК 658.012
https://doi.org/10.32843/infrastruct34-25

Свідерський В.П.
д.т.н., професор,
професор кафедри менеджменту
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету
Матвеєнко М.М.
студент
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Стаття присвячена дослідженню бізнес-планування як інструменту, що детермінує сучасний розвиток підприємництва в умовах швидко мінливих потреб ринку та інших факторів зовнішнього середовища. Доведено, що бізнес-планування є одним з найбільш всеосяжних, важливих, ефективних інструментів реалізації функцій планування й управління. Представлено авторську версію сутнісної характеристики бізнес-плану та його класифікації, запропоновано низку практичних рекомендацій з розроблення бізнес-планів, складених на основі аналізу різних підходів, а також досвіду українських та зарубіжних бізнес-практиків. Зроблено висновки про можливість використання бізнес-планування як інструмента для досягнення стратегічних цілей підприємства, необхідність будь-якому підприємству здійснювати стратегічне планування в кризових умовах та умовах підвищеної нестабільності зовнішнього середовища, оскільки воно є динамічним процесом, що дає змогу передбачити та врахувати зміни зовнішнього середовища.
Ключові слова: *бізнес-план, цілі організації, стратегічне планування, інвестиції, інновації, венчурне фінансування, підприємництво, маркетинг.*

Статья посвящена исследованию бизнес-планирования как инструмента, который детерминирует современное развитие предпринимательства в условиях быстро меняющихся потребностей рынка и других факторов внешней среды. Доказано, что бизнес-планирование представляется одним из наиболее всеобъемлющих, важных, эффективных инструментов реализации функций планирования и управления. Представлена авторская версия сущностной характеристики бизнес-плана и его классификации, предложен ряд практических рекомендаций по разработке бизнес-планов, составленных на основе анализа различных подходов, а также опыта украинских и зарубежных бизнес-практиков. Сделаны выводы о возможности использования бизнес-планирования как инструмента для достижения стратегических целей предприятия, необходимости любому предприятию осуществлять стратегическое планирование в кризисных условиях и условиях повышенной нестабильности внешней среды, поскольку оно является динамическим процессом, который позволяет предусмотреть и учесть изменения внешней среды.
Ключевые слова: *бизнес-план, цели организации, стратегическое планирование, инвестиции, инновации, венчурное финансирование, предпринимательство, маркетинг.*

The article is devoted to the study of business planning as a tool that determines the modern development of entrepreneurship in the conditions of rapidly changing market needs and other environmental factors. It is proved that business planning is one of the most comprehensive, important, effective tools for implementing the planning and management functions. The author's version of the essential characteristics of the business plan and its classification is presented, a number of practical recommendations on the development of business plans based on the analysis of various approaches, as well as the experience of Ukrainian and foreign business practitioners are proposed. Business planning seems to be one of the most comprehensive, significant, effective tools for implementing the planning and management functions of both a new and an existing enterprise. The subject of business planning, its essence and goals, structure and components, as well as the implementation methodology, is the subject of many works by scientists and practitioners. The number of such works has been growing rapidly in recent years due to the growing need of the population for independent business. Strategic planning is necessary for the any enterprise in crisis conditions and conditions of increased instability of the external environment, since it is a dynamic process, it allows you to anticipate and take into account changes in the external environment. The business plan combines the main goals of the organization, the strategic aspects of its functioning, including the results of marketing research and marketing strategies, potential problems and risks that the organization may face in achieving its goals, options for minimizing them, the organizational structure of the company, and also the most important financial issues, including the volume of investments and the term for their return. The conclusions about the possibility of using business planning as a tool to achieve the strategic goals of the enterprise. The article identifies the problem, the task, analyzes the latest research and publications.
Key words: *business plan, organization goals, strategic planning, investment, innovation, venture financing, entrepreneurship, marketing.*

Постановка проблеми. В сучасних умовах розпочинати новий бізнес або вдосконалювати наявне підприємство можна лише після визначення потреб ринку. Динаміку ринкових тенденцій необхідно враховувати під час розроблення нової продукції, розширення товарного асортименту, організації та фінансуванні її виробництва, тобто перед початком кожного етапу вдосконалення виробництва, розширення видів діяльності або оновлення асортименту необхідно вирішити питання про те, чи доцільно інвестувати кошти та витрачати зусилля на реалізацію конкретного стартапу (проекту). Інструментом вирішення цієї проблеми є бізнес-план, що дає змогу узгодити інноваційні можливості з потребами ринку, що постійно змінюється, на конкретно визначений період часу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним та методологічним аспектам бізнес-планування діяльності підприємств присвячено низку наукових праць таких відомих вітчизняних та зарубіжних вчених, як, зокрема, В. Алієв, В. Барінов, К. Барроу, А. Богомолов, Т. Броннікова, В. Буров, О. Волков, С. Головань, В. Горбунов, М. Мальська, С. Млодика, В. Морошкін, Є. Орлова, Г. Осовська, С. Пєтухова, С. Покропивний, В. Попов, М. Романова, С. Соболь.

Дослідження сутності бізнес-планування як інструмента досягнення стратегічних цілей підприємства показало, що досі в працях науковців

залишається недостатньо висвітленим та навіть суперечливим питання сутнісної характеристики бізнес-плану та його класифікації.

Постановка завдання. Мета статті полягає в дослідженні сутності бізнес-планування як інструмента, що детермінує сучасний розвиток підприємництва в умовах швидко мінливих потреб ринку та інших факторів зовнішнього середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Бізнес-планування є одним з найбільш всеосяжних, значущих, ефективних інструментів реалізації функцій планування й управління як нових, так і наявних підприємств. Тематиці бізнес-планування, його сутності та цілям, структурі та складовим, а також методикам реалізації присвячено безліч робіт вчених та практиків. Кількість таких робіт стрімко збільшується останніми роками у зв'язку зі зростаючою потребою населення до самостійного ведення бізнесу.

Як справедливо зазначають вчені [1], планування необхідно будь-якому підприємству, особливо в кризових умовах та умовах підвищеної нестабільності зовнішнього середовища, оскільки воно є динамічним процесом, дає змогу передбачити та врахувати зміни зовнішнього середовища, а також адаптувати внутрішні чинники виробництва до подальшого розвитку та зростання. Більш того, ринкова система господарювання орієнтує підприємство на планування як безперервний творчий процес в умовах невизначеності та непередбачуваності.

Підкреслюючи важливість стратегічного планування, згадуємо про те, що йому притаманні ступінь невизначеності, тимчасова орієнтація процесу та певний горизонт планування. Ступінь невизначеності на українських підприємствах обумовлена як ринковими умовами, так і справжнім моментом, для якого характерні нестабільність політики та економіки, недосконалість інфраструктури ринку та законодавчих актів. Тимчасова орієнтація, особливо інтерактивного планування враховує, як відомо, ставлення до минулого, сьогодення та майбуття.

Процес стратегічного планування на підприємстві спрямований на визначення глобальної мети, вибір з відповідних стратегій, обґрунтованих методами та моделями стратегічного аналізу, формування синергічного бізнес-портфеля, його реалізацію із застосуванням техніко-економічного планування й бізнес-планування, а також визначення основних показників стратегічного плану.

Таким чином, найважливішим інструментом реалізації стратегічного плану організації повинен бути бізнес-план.

Слід зазначити, що роль бізнес-плану полягає в тому, що він відображає повну картину майбутнього розвитку організації [2] та виконує безліч функцій. Як видно з рис. 1, бізнес-план є документом, який включає три найважливіших складові будь-якого бізнес-проекту, а саме концепцію бізнесу, маркетинг та фінанси.

Бізнес-план об'єднує головні цілі організації, стратегічні аспекти її функціонування, включаючи результати маркетингових досліджень та маркетингові стратегії, потенційні проблеми та ризики, з якими може зіткнутися підприємство під час досягнення поставлених цілей, варіанти їх мінімізації, організаційну структуру управління підприємства, а також найважливіші фінансові питання, зокрема обсяги інвестицій та термін їх повернення.

Слід зазначити, що наукова проблема реалізованого авторами дослідження полягає в

Рис. 1. Основні складові бізнес-плану

необхідності формування теоретико-практичних основ бізнес-планування, що дають змогу підприємцям та іншим особам досягати поставлених цілей. До теперішнього моменту проведено безліч досліджень, розроблено низку методик, у зв'язку з чим у статті зроблена спроба представити авторський погляд на особливості сучасного бізнес-планування на основі інтеграції та синтезування різних підходів задля ідентифікації найбільш застосовних та обґрунтованих способів складання бізнес-плану.

Бізнес-плани розрізняються за цілями, наповненням, структурою, обсягом та зовнішнім виглядом. В умовах сьогодення можна зробити висновок про те, що бізнес-план необхідний будь-якій особі, що займається підприємницькою діяльністю, оскільки має низку безумовних переваг, зокрема:

– дає змогу залучити інвестиції і/або фінансування ризикового (венчурного) проекту, стартапу, розширити наявний бізнес тощо;

– дає змогу визначити напрями подальшого розвитку підприємства;

– дає змогу залучити великих постачальників або інших потенційних партнерів до співпраці;

– дає змогу оновити стратегію та політику підприємства відповідно до змін кон'юнктури ринку, споживчої поведінки або дій конкурентних організацій;

– дає змогу отримати додаткове фінансування для реалізації різних проектів, забезпечує ефект реклами організації та пропонованої нею продукції, є одним з інструментів маркетингових комунікацій;

– дозволяє привернути увагу висококваліфікованих фахівців;

– виконує функцію навчання та самонавчання щодо планування підприємницької діяльності, проведення досліджень ринку, розроблення маркетингової стратегії тощо.

При цьому бізнес-план зазвичай складається з таких ключових компонентів:

1) резюме (швидкий, короткий огляд пропонованого бізнесу, найважливіший розділ бізнес-плану);

2) опис (характеристика) пропонованого бізнесу (повна характеристика пропонованої продукції, роботи, послуги, технічного рішення, компанії, включаючи ключові особливості та економічні переваги);

3) дослідження й аналіз ринку (оцінювання внутрішнього та зовнішнього середовища, конкурентний аналіз, дослідження поведінки потенційних споживачів, сегментація ринку, оцінювання ємності, розмірів та частки ринку, прогнозування обсягів реалізації);

4) виробничий план (оцінювання потреби в устаткуванні, обігових коштах, складання калькуляції собівартості продукції, кошторису витрат на виробництво й реалізацію продукції, розрахунок обсягу інвестицій);

5) організаційний план (структура управління, план роботи з персоналом, план заробітної плати);

6) маркетингова стратегія (план маркетингових дій, включаючи стратегію розвитку компанії, товарну, цінову, збутову політику із застосуванням маркетинг-міксу 4P, 7P, 9P, 11P тощо залежно від специфіки пропонованого бізнесу);

7) стратегія мінімізації потенційних ризиків (ідентифікація ризиків пропонованого бізнесу, оцінювання ризиків та розроблення стратегії мінімізації їх впливу);

8) фінансовий план (звіт про прибутки та збитки, баланс доходів та витрат, активів і пасивів, розрахунок податків, розрахунок можливості погашення інвестицій, строку окупності, беззбитковості, фінансової стійкості бізнесу тощо).

Наведена структура може змінюватися залежно від цілей бізнес-планування. Необхідно також відзначити, що вчені виділяють різні види бізнес-планів, що класифікуються за низкою ознак. В цьому дослідженні зроблена спроба класифікації бізнес-планів за двома основними критеріями, а саме формою та змістом, як показано на рис. 2. За змістом виділяють бізнес-план нового, зокрема інноваційного, та наявного бізнесу. При цьому в ринкових умовах за умов мінливого зовнішнього та внутрішнього середовища організації потреба складання бізнес-плану може виникнути з різних причин, таких як реорганізація, реструктуризація бізнесу, прийняття рішення про розроблення інноваційного продукту, розширення асортиментної лінійки, початок нового фінансового періоду, зміна споживчої поведінки, спроба залучення додаткових інвестицій та висококваліфікованого персоналу.

За формою можна виділити міні-план, який часто складається для внутрішнього користування в компанії, представляється потенційним постачальникам, партнерам. Міні-план включає не більше 10 сторінок і містить ключові тези щодо концепції бізнесу організації, маркетингового плану та фінансових аспектів (грошові потоки, баланс, прогнозування прибутку).

Під робочим або операційним бізнес-планом можна розуміти інструмент управління бізнесом компанії, призначений для внутрішнього використання. При цьому робочий план, стилістично перетворений на презентабельний документ, називають презентаційним планом, що може бути представлений на розгляд кредиторів, інвесторів, постачальників та інших потенційних партнерів.

За інформаційним змістом робочий та презентаційний бізнес-плани можуть бути ідентичними, але за зовнішнім виглядом значно різняться. Крім того, в презентаційний план розробник може додати кілька елементів, що особливо цікавлять

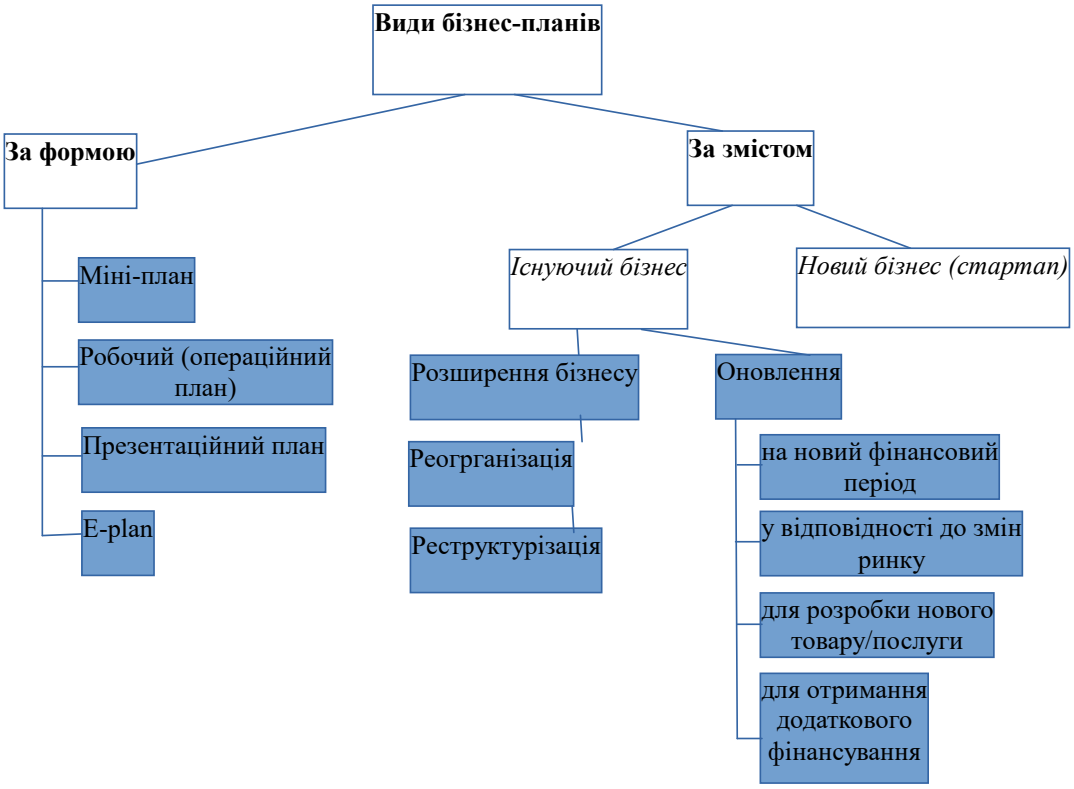


Рис. 2. Класифікація бізнес-планів

зовнішніх контрагентів, наприклад більш детальний аналіз загроз та ризиків бізнесу. Бізнес-експерти часто рекомендують друкувати презентаційний бізнес-план в кольоровому варіанті і показати в ньому якомога більше демонстраційних ілюстрацій, зокрема графіків, схем, діаграм, фотографій, таблиць. Можна погодитися з Т. Беррі, що є підприємцем та фахівцем з бізнес-планування, в тому, що простота, доступність та лаконічність є визначальними умовами успіху презентаційного бізнес-плану [3].

Останнім різновидом бізнес-планів за критерієм форми є електронний план (e-plan), який нещодавно з'явився та надається стейкхолдерам, співробітникам і стороннім організаціям в електронному вигляді із застосуванням планшетів. Такий варіант представлення плану вважається зручним для групових презентацій та може зберігатися у всіх зацікавлених осіб після обговорення бізнесу. Звісно, після вибору виду бізнес-плану для розроблення необхідно визначитися з цілями в стратегічному аспекті щодо успіху бізнесу, інвестування власних коштів, необхідного персоналу, очікуваних доходів найближчими роками, географічного розташування бізнесу, можливості співпраці та партнерства тощо.

Особливу увагу слід приділити постановці фінансових та маркетингових цілей. Зокрема, необхідно враховувати питання збереження контролю над бізнесом в разі партнерства, оскільки, наприклад, венчурні фонди зазвичай вимагають значної участі в прийнятті управлінських рішень, спрямовуючи свого представника в Раду директорів компанії-стартапу. Випуск цінних паперів та акцій для залучення інвестування здатний привести до втрати контролю над бізнесом і вимагає постійної уваги. Неформальні інвестори залежно від специфічного стилю менеджменту можуть або брати активну участь у справах компанії, в яку вони інвестують, або перебувати в стороні від її діяльності. Банки, що надають кредити на розвиток бізнесу, як правило, не втручаються у справи фірми, якщо від останньої своєчасно надходять виплати кредиту без порушень умов договору. Під час підготовки бізнес-плану потрібно ретельно продумати необхідний для реалізації проекту обсяг інвестицій, а також прийнятний рівень витрат на їх використання (відсотків за користування грошовими коштами інших організацій, часу). Крім того, особливої оцінки вимагає потенціал планованого бізнесу, зокрема інноваційний, фінансовий, потенціал зростання.

На думку авторів, активне бізнес-планування дасть змогу значно підвищити виживання українських підприємств та активізувати їх економічне зростання. Важливо відзначити, що до помилок, які часто допускаються під час бізнес-планування, відносять малодостовірність та неповноту вхідної інформації, ігнорування необхідності підготовки аналізу ринку або використання під час його підго-

товки малодостовірних джерел, помилки в проведених розрахунках, текстовій частині бізнес-плану, недотримання логіки подачі матеріалу, відсутність аналізу ризиків тощо [4]. При цьому недостатнє опрацювання форсайт-проектів приводить до істотного економічного збитку господарюючих суб'єктів, насамперед філій вітчизняних і зарубіжних транс- та багатонаціональних корпорацій, що підвищує необхідність якісного та ретельного розроблення бізнес-планів з урахуванням усіх факторів впливу.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, в умовах сьогодення бізнес-планування є одним з найбільш значущих, ефективних, всеосяжних інструментів реалізації функцій планування й управління як нових, так і діючих підприємств. Слід зауважити, що найважливішим інструментом реалізації стратегічного планування підприємства є бізнес-план. Слід зазначити, що роль бізнес-плану полягає в тому, що він відображає повну картину майбутнього розвитку організації та виконує чимало функцій. Бізнес-план є документом, що включає три найважливіших складові будь-якого бізнес-проекту, а саме концепцію бізнесу, маркетинг та фінанси. Бізнес-план розрізняють за цілями, наповненням, структурою, обсягом та зовнішнім виглядом. Таким чином, бізнес-план об'єднує головні цілі організації, стратегічні аспекти її функціонування, включаючи результати маркетингових досліджень та маркетингові стратегії, потенційні проблеми й ризики, з якими може зіткнутися підприємство.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алексєєва М. Планування діяльності фірми : навчально-методичний посібник. Київ : Фінанси і статистика, 2011. 248 с.

2. Любанова Т. Бізнес-план : навчально-практичний посібник. Москва : Книга сервіс, 2004. 96 с.

3. Berry T. A simple business plan. Entrepreneur. URL: https://www.entrepreneur.com/article/78610 (дата звернення: 21.08.2019).

4. Верников В. Бізнес-планування стартапів в контексті залучення венчурних інвестицій. *Модернізація. Інновації. Розвиток*. 2015. № 4 (20). С. 77–87.

5. Смаковська Ю. Критерії експертної оцінки бізнес-плану підприємницького проекту. *Формування ринкової економіки в Україні*. 2009. № 19. С. 434–438.

6. Чичун В. Бізнес-планування як фактор успішної підприємницької діяльності. *Соціум. Наука. Культура*. 2010. № 21 (18). С. 58–63.

REFERENCES:

1. Aleksieieva M. (2011) *Planuvannia diialnosti firmy : navch.-metod. posibnyk* [Planning the activity of the company : a training manual]. Kyiv : Finansy i statystyka. 248 p. (in Ukrainian).

2. Liubanova T. (2004) *Biznes-plan : navchalno-praktychnyi posibnyk* [Business Plan : A Practical Guide]. Moscow : Knyha servis. 96 p. (in Russian).

3. Berry T. A simple business plan. Entrepreneur. Available at: https://www.entrepreneur.com/article/78610 (accessed: 21 August 2019).

4. Vernykov V. (2015) *Biznes-planuvannia startapiv v konteksti zaluchennia venchurnykh investytsii* [Business planning for startups in the context of venture capital investment]. *Modernizatsiia. Innovatsii. Rozvytok*, no. 4 (20), pp. 77–87 (in Russian).

5. Smakovska Yu. (2009) *Kryterii ekspertnoi otsinky biznes-planu pidpryiemnytskoho proektu* [Criteria for peer review of a business plan for an entrepreneurial project]. Formuvannia rynkovoi ekonomiky v Ukraini, no. 19, pp. 434–438 (in Ukrainian).

6. Chychun V. (2010) *Biznes-planuvannia yak faktor uspishnoi pidpryiemnytskoi diialnosti* [Business planning as a factor of successful business activity]. *Sotsium. Nauka. Kultura*, no. 21 (18), pp. 58–63 (in Ukrainian).

Svidersjkyj Volodymyr
Doctor of Technical Sciences, Professor,
Professor at Department of Management
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics
Matvejenko Maksym
Student
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

BUSINESS PLANNING IN THE MODERN ENTREPRENEURIAL ENVIRONMENT: THEORETICAL AND APPLIED ASPECT

The purpose of the article. The purpose of the article is to study the essence of business planning as a tool that determines the modern development of entrepreneurship in the rapidly changing market needs and other environmental factors.

Methodology. The authors provided a study of business planning as a tool that determines the modern development of entrepreneurship in the rapidly changing market needs and other environmental factors. It is proved that business planning is one of the most comprehensive, important, effective tools for implementing the planning and management functions. The author's version of the essential characteristics of the business plan and its classification is presented, a number of practical recommendations on the development of business plans based on the analysis of various approaches, as well as the experience of Ukrainian and foreign business practitioners are proposed.

According to the authors, active business planning will significantly increase the survival of Ukrainian enterprises and enhance their economic growth. It is important to note that the mistakes that are often made during business planning include poorly refined and incomplete initial information, ignoring the need to prepare a market analysis or using unreliable sources in its preparation, errors in the calculations made in the text part of the business plan, and non-compliance with the presentation logic material, lack of risk analysis.

The conclusions made about the possibility of using business planning as a tool to achieve the strategic goals of the enterprise, about the need for any enterprise to have strategic planning in crisis conditions and in conditions of increased instability of the external environment, since it is a dynamic process.

Results. A business plan is an active working management tool, the starting point of all planned and executive activities of the enterprise. A business plan provides an opportunity to analyze, monitor and evaluate the success of activities in the process of implementing an entrepreneurial project, to identify deviations from the plan, and to adjust business development directions in time.

Practical implications. According to the authors, active business planning will significantly increase the survival of Ukrainian enterprises and accelerate their economic growth. It is important to note that mistakes that are often made in the course of business planning include unreliability and incompleteness of input information, ignoring the need to prepare market analysis or use in its preparation of unreliable sources, errors in the calculations, in the text part of the business plan, failure to comply with the logic of submission material, lack of risk analysis.

Value/originality. In our work we have considered the essence of business planning as a tool that determines the modern development of entrepreneurship in the rapidly changing market needs. A business plan is a document that includes the three most important components of any business project: business concept, marketing and finance.

БРЕНДИНГ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

BRANDING AS A MEANS OF ENHANCING ENTERPRISES COMPETITIVENESS

УДК 658:659.126.1
https://doi.org/10.32843/infrastruct34-26

Світлична А.В.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри підприємництва і права
Полтавська державна аграрна академія
Сівков Д.Д.
студент
Полтавська державна аграрна академія

У статті розглянуто поняття «торгова марка» та «бренд». Серед ключових інструментів забезпечення успішного розвитку компанії на ринку неабияку роль відіграють торгова марка та бренд, які є засобами створення конкурентної переваги. Сучасне тлумачення поняття «бренд» включає всі асоціації споживача, що виникають у зв'язку з товаром в результаті придбання власного досвіду, схвалення громадськості та оточуючих. Первинною є торгова марка, бо бренд може з'явитися лише за її наявності та впізнавання. Одним із сучасних та дієвих інструментів стратегічного маркетингового управління на етапі прийняття бренда споживачами є використання компаніями ВАМ-моделі. Бренд створюється в результаті спільних зусиль виробників, тобто власників бренду, їх партнерів та споживачів. При цьому кожен з них по-різному залучений до цього процесу. Бренд як нематеріальний ресурс суттєво впливає на цінність компанії, опосередковано виконуючи функцію генерування грошових потоків.
Ключові слова: *бренд, торгова марка, брендинг, упаковка, символ, репутація, образ.*

В статье рассмотрены понятия «торговая марка» и «бренд». Среди ключевых инструментов обеспечения успешного развития компании на рынке большую роль играют торговая марка и бренд, которые являются средствами создания конкурентного преимущества. Современное толкование понятия «бренд» включает все ассоциации потребителя, возникающие в связи с товаром в результате приобретения собственного опыта, одобрения общественности и окружающих. Первичной является торговая марка, потому что бренд может появиться только при ее наличии и узнаваемости. Одним из современных и действенных инструментов стратегического маркетингового управления на этапе принятия бренда потребителями является использование компаниями ВАМ-модели. Бренд создается в результате совместных усилий производителей, то есть владельцев бренда, их партнеров и потребителей. При этом каждый из них по-разному вовлечен в этот процесс. Бренд как нематериальный ресурс существенно влияет на ценность компании, косвенно выполняя функцию генерирования денежных потоков.
Ключевые слова: *бренд, торговая марка, брендинг, упаковка, символ, репутация, образ.*

The article deals with the concepts of "brand" and "trademark". One of the key tools for ensuring the successful development of a company in the market is played by brand and brand, which serve as a means of creating competitive advantage. The modern interpretation of the term "brand" includes all consumer associations that arise in connection with the product as a result of the acquisition of their own experience, the approval of the public and others. The primary is the trademark, because the brand can only appear if it is present and recognizable. One of the most modern and effective tools of strategic marketing management at the stage of brand adoption by consumers is the use of companies by YOU. The brand is created as a result of the joint efforts of manufacturers – brand owners, their partners and consumers. However, each of them is differently involved in this process. A brand, as an intangible resource, has a significant effect on the value of the company, thereby indirectly performing the function of generating cash flows. Thanks to the well-known brand, the consumer value of the goods that enter the market under its «cover» increases. And in the case of oversaturation of markets with goods and services, this is an important competitive advantage that allows you to retain the loyalty (loyalty) of consumers and thereby increase the sales volume of the company's products. That is why so much attention of modern scientists is given to technologies and methods of brand creation, because it serves as a business card of the company and the product it produces. Strategic brand management aims to increase the total brand equity of the firm as a result of optimizing the structure of the brand portfolio by determining the number and degree of differentiation of brands. In general, there are five types of brand management strategies that have proven themselves successful in marketing: a product line expansion strategy where an entity releases additional product units in the same product category under the same brand with new characteristics; a brand extension strategy is to use successful brand names to launch new or modified products in a new category; multi-brand strategy – means creating additional brands in the same product category; corporate brand strategy – promotion of all its products in the market under a single brand; new brand strategy – used when producing a new product category.
Key words: *brand, trademark, branding, packaging, symbol, reputation, image.*

Постановка проблеми. Серед ключових інструментів забезпечення успішного розвитку компанії на ринку неабияку роль відіграють торгова марка та бренд, які є засобами створення конкурентної переваги. Брендинг як потужна маркетингова технологія здатний забезпечити ефективне просування товарів (робіт чи послуг) на ринку. Виступаючи відображенням позитивного іміджу, унікальних властивостей та характеристик товару (фірми), бренди міцно укорінилися в нашій свідомості (наприклад, усім добре відомі сьогодні "Adidas", "Apple", "Nike", "Volkswagen", 'Nestle"). Саме завдяки брендам компанії можуть вільно почуватись на ринку, а споживачі легко ідентифікують товари.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження місця бренду та брендингу в системі маркетингу є предметом вивчення багатьох зарубіжних науковців, зокрема Д. Аакера, С. Анхолта, Г. Даулінга, Ф. Котлера.

Постановка завдання. Метою статті є визначення ролі та місця брендингу в підвищенні конкурентоспроможності діяльності підприємства на основі аналізу співвідношення понять «торгова марка» та «бренд».

Виклад основного матеріалу дослідження. Під час аналізування праць вітчизняних сучасників та науковців у пошуковій мережі "Google Scholar" з 1990 року по листопад 2017 року А.В. Головащенко встановив, що перші десять років досліджуваного

періоду кількість праць по запиту «бренд» була незначною, склавши на кінець 1999 року 24 публікації, а з кінця 2016 року інтерес до теми різко збільшився, про що, зокрема, свідчить зростання кількості публікацій. Їх число на кінець 2016 року склала 7 550 праць [4].

Трактування понять «торгова марка» та «бренд» наведено в табл. 1. Зокрема, вивченню співвідношення понять «бренд» і «торговельна марка» присвячене дослідження В.Ю. Ярмака [2]; науково-методичні підходи до визначення особливостей планування бренд-стратегії підприємства висвітлює у своїй роботі Р.В. Зборовський [3]; специфіку брендингу як управлінської технології щодо здатності впливати на зростання ресурсних та ринкових можливостей підприємств малого та середнього бізнесу і забезпечувати їх сталий розвиток розглядають В. Мукомела-Миханець та Г. Соколюк [5]; становленню та розвитку успішних світових брендів у розрізі стратегічного маркетингового управління, а також особливостям застосування інструментів брендингу присвячено науковий доробок М.В. Муллер та М.О. Муллера [6].

Проведений аналіз підтверджує думка цілої низки вчених про те, що поняття «торгова марка» й «бренд» мають різне смислове навантаження. До того ж первинною є торгова марка, бо бренд може з'явитися лише за її наявності та впізнавання. Для узагальнення спільних та відмінних рис досліджуваних понять нами була побудована табл. 2.

Отже, ми можемо констатувати, що торгова марка перетворюється на бренд, коли у споживача з'являються реальні яскраво виражені емоції та відчуття від її вигляду, тому будь-який бренд має свою торгову марку, але не кожна торгова марка є брендом.

Отже, основними ознаками бренду є:

– зареєстрований товарний знак;
– добре відома на певному ринку товарна марка;
– пов'язані з торговою маркою відчуття споживачів.

Сучасне тлумачення поняття «бренд» включає всі асоціації споживача, що виникають у зв'язку з товаром в результаті придбання власного досвіду, схвалення громадськості та оточуючих. Свідомість споживача формує образ, який об'єднує різні характеристики бренду, пов'язані з його назвою, символом (логотип "Nike"), упаковкою (форма пляшки "Coca-Cola"), рекламним персонажем (кролик Квікі у "Nesquik"), мелодією ("Intel", «Європа+»), організацією комунікацій в місці продажу, досвідом попередніх покупок і ступенем задоволення якістю товару, а також почуттями та емоціями, викликаними рекламними слоганами (наприклад, «Адже ти цього варта» від "L'Oreal"; "Innovation & You" («Інновації і ви»), що є новим

Таблиця 1

Трактування понять «торгова марка» та «бренд»

Визначення поняття «торгова марка»	Визначення поняття «бренд»
Ознака, за якою споживач визначить продукт (товар або послугу) одного продавця та відрізнить цей продукт від продукту конкурентів. Такою ознакою може бути ім'я або назва товару, малюнок, логотип, якийсь знак або символ [1].	Образ, який складається в голові споживача. Цей образ складається з усього, що знайоме споживачу та пов'язане з продуктом, що має для нього значення [1].
Торговельна марка є основою бренду, її функціональне призначення полягає в тому, що торговельна марка передусім вирізняє певний товар, виділяє його з маси однорідних, є засобом ідентифікації товару, тобто відрізняє товар одного виробника від товару іншого виробника [2].	Є різновидом торговельної марки з усталеною впродовж тривалого часу репутацією, що має для споживачів відповідного товару (послуги) високу асоціативну та ідентифікаційну здатність, а також якісні відмінності від конкурентів, передає споживачам комплекс функціональних, емоційних та символічних цінностей, що втілюються в товарі (послузі) або його виробнику, обумовлюють сталий вибір споживачем цього товару (послуги) серед конкурентних аналогів [2].
Зареєстрована назва товару, групи товарів, послуг тощо, які присутні на ринку, тобто є скоріше юридичним поняттям, ніж маркетинговим [7].	Асоціації, образ товару, що існує у споживача; якісна торгова марка, що має репутацію у покупців і добре продається протягом тривалого часу, тобто є скоріше маркетинговим поняттям, ніж юридичним [7].
Позначення, які здатні відокремлювати товари та послуги одних юридичних та фізичних осіб від однорідних товарів та послуг інших юридичних та фізичних осіб [10].	Образ, який існує у свідомості споживачів як реакція на товарний знак. Це, зрештою, обіцянка виробника за допомогою товару постійно надавати споживачу специфічний набір якостей, цінностей та послуг. Бренд – це сутність, що постійно розвивається у часі від марки як концепції, що складається з відомих елементів (фірмової назви, фірмового знаку, слогану), до чітко прийнятної споживачами сукупності функціональних та емоційних елементів, що єдині із самим товаром та засобом його представлення [10].

Таблиця 2

Співвідношення торгової марки та бренду

Параметри	Торгова марка	Бренд
Відмінні риси	Емоції	
	Позбавлена емоцій ідентифікація товару	Яскраво виражена емоційна асоціація
	Наявність ідеї	
	Ідея є вторинною	Ідея є первинною
	Відчуття	
	Віртуальні	Реальні
	Тривалість життя	
	Протягом терміну реєстрації	Вічно
	Грошовий потік	
	Дає змогу монополізувати грошовий потік бренду, але за умови додаткових вкладень	Створює додатковий грошовий потік без вкладень
Спільні риси	Нематеріальний зміст (не мають матеріальної форми, але здатні створювати додаткову цінність під час виробництва матеріальних продуктів)	
	Комерційна цінність (створюють споживчий попит та підтримують його за рахунок лояльності до повторних покупок)	
	Інформаційний зміст (надають споживачу уособлену інформацію щодо характеру товару)	
	Ідентифікаційна здатність (полегшує споживачу процес прийняття рішення про купівлі, бо базується на попередньому досвіді та впевненості у відповідності товару уявленням щодо його якості та корисності)	
	Територіальний характер (базуються на асоціації з фірмою, країною-виробником)	

слоганом “Philips”, зробивши інновації частиною ДНК бренду, що дуже яскраво відображає нове позиціонування бренду та відповідає місії “Philips”, яка полягає в покращенні житті людей [9].

Одним із сучасних та дієвих інструментів стратегічного маркетингового управління на етапі прийняття бренду споживачами є використання компаніями BAM-моделі (“brand adoption model”), тобто моделі прийняття бренду. Правильна BAM-модель базується на трьох послідовних етапах, таких як “Awareness” (обізнаність), “Trial” (проба), “Adoption” (прийняття бренду). На першому етапі слід сформувати обізнаність. Споживачі не купують товар, про який не знають чи знають мало. Для створення обізнаності найкраще підходять реклама по телебаченню, брендування, створення візуальної реклами, веб-банери, роздаткова реклама в руки тощо. Відомо, що після перегляду реклами тричі вона запам’ятовується. На цьому етапі залучається якомога більша кількість потенційних покупців, а у споживача формується інтерес до бренду. На наступному етапі слід дати спробувати споживачу товар, в чому допоможуть пробні зразки, дегустації, демпінг ціни. Виробник повинен мати чітке усвідомлення того, хто є потенційним споживачем цього товару, та орієнтуватись на нього. Коли у потенційного споживача сформована обізнаність та він спробував товар, настає етап сприйняття бренду (“Adoption”), під час якого товар отримує широкомасштабне використання. Споживачі, які отримали товар, сподіваються отримати вигоду, вдоволення від споживання та повторити покупку. На цьому етапі маркетологи працюють у режимі one-to-one-комунікацій (розсилка SMS тощо), орієнтуючись на вузьке коло споживачів.

Такі кроки (від обізнаності до сприйняття) можуть бути швидкими або повільними. Проте у тих споживачів, котрі дізналися про продукт, зацікавилися, спробували, сприйняли бренд та одержали задоволення від покупки, формується емоційний зв’язок із брендом, який стає причиною, з якої споживач наступного разу повторить покупку [6].

Варто зауважити, що бренд створюється в результаті спільних зусиль виробників, тобто власників бренду, їх партнерів та споживачів. При цьому кожен з них по-різному залучений до цього процесу. Виробник та його партнери, наприклад, зосереджуються на дослідженні ринкового попиту, специфічних потреб та запитів споживачів, основних тенденцій, що складаються на цьому сегменті ринку, а споживачі вже завершують процес формування іміджу.

Бренд як нематеріальний ресурс суттєво впливає на цінність компанії, опосередковано виконуючи функцію генерування грошових потоків. Завдяки відомому бренду зростає споживча цінність товарів, які виходять на ринок під його «прикриттям». За перенасиченості ринків товарами та послугами це є важливою конкурентною перевагою, яка дає змогу утримувати прихильність (лояльність) споживачів, завдяки чому можна збільшувати обсяги продажу товарів компанії, тому така значна увага сучасних науковців приділяється технологіям та методам створення бренду, адже він є візитівкою фірми й товару, який вона випускає. Йому або довіряють, або ні. Він приваблює потенційних споживачів або

партнерів (якщо цього потребує складний технологічний ланцюжок виготовлення продукції для кінцевого споживача), тому бренд має бути проаналізований та оцінений як певна нематеріальна сутність, адже саме такий аналіз даватиме змогу визначити те, як саме слід підтримувати позитивний образ підприємства (власника бренду), а також в яких напрямах доцільно використовувати ефективніші інструменти роботи споживачами чи партнерами [5].

Стратегічне управління брендами спрямоване на збільшення сукупного брендового капіталу фірми в результаті оптимізації структури брендового портфеля шляхом визначення кількості та ступеня диференціації брендів. В рамках стратегічного управління реалізуються дві головних цілі:

– задоволення потреб цільових сегментів споживчого ринку краще, ніж конкуренти;

– уникнення внутрішньої конкуренції брендів без допускання перетину позицій окремих брендів в портфелі [9].

Загалом виділяють п'ять типів стратегій управління брендами, які успішно зарекомендували себе в практиці маркетингу:

– стратегія розширення товарної лінії, коли підприємство випускає додаткові товарні одиниці в тій же категорії товарів під тим же брендом із новими характеристиками;

– стратегія розширення меж використання бренду, що передбачає використання успішних марочних назв для випуску нових або модифікованих товарів у новій категорії;

– стратегія мультимарок, що передбачає створення додаткових брендів в одній і тій же категорії товарів;

– стратегія корпоративних брендів, тобто просування всіх своїх товарів на ринок під єдиним брендом;

– стратегія нових брендів, яка використовується під час виробництва нової категорії товарів [8].

Висновки з проведеного дослідження. Дослідження дає змогу зробити такі висновки.

У співвідношенні понять «торгова марка» та «бренд» спільними є нематеріальний зміст, комерційна цінність, інформаційний зміст, ідентифікаційна здатність, територіальний характер. До відмінностей варто віднести емоції, ідею, відчуття, тривалість життя, грошовий потік.

Торгова марка перетворюється на бренд, коли у споживача з'являються реальні яскраво виражені емоції та відчуття від її вигляду, тому будь-який бренд має свою торгову марку, але не кожна торгова марка є брендом.

Будучи джерелом конкурентної переваги, бренд дає змогу компаніям:

– досягати планових показників продажу продукції та закріплювати свої позиції на конкретному ринку;

– створювати та зберігати у свідомості споживачів певну асоціацію, образ товару чи послуги;

– розширювати ринки збути за рахунок врахування в рекламних кампаніях територіальних, культурних та національних особливостей споживачів;

– збільшувати прибутки.

Серед перспектив подальших досліджень, на наш погляд, варто виділити дослідження інтеграції зарубіжних підходів бренд-менеджменту у вітчизняну практику.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чим бренд відрізняється від торгової марки? URL: https://biznesua.com.ua/chim-brend-vidriznyayetsya-vid-torgovoyi-marki (дата звернення: 21.08.2019).

2. Ярмак В.Ю. Поняття бренду та його співвідношення з поняттям торговельної марки. *Проблеми законності*. 2018. Вип. 141. С. 214–222.

3. Зборовський Р.В. Планування бренд-стратегії підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки*. 2018. Вип. 30. Ч. 1. С. 96–101.

4. Голващенко А.В. Дослідження теоретичних аспектів зародження брендингу в Україні. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2017. № 6. Т. 1. С. 65–68.

5. Мукомела-Миханець В.О., Соколюк Г.С. Роль і функції брендингу в управлінні сталим розвитком підприємницьких структур. *Економіка та управління підприємствами*. 2018. № 2. С. 76–88.

6. Муллєр М.В., Муллер М.О. Брендинг як інструмент стратегічного маркетингового управління: теорія та практика. *Економіка і регіон*. 2017. № 5 (66). С. 75–79.

7. Шаманська О.І., Саветін В.Г., Марчук Ю.А. Брендинг як напрямок маркетингової діяльності підприємства. *Ефективна економіка*. 2013. № 2. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1846 (дата звернення: 21.08.2019).

8. Зборовський Р.В. Планування бренд-стратегії підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2018. Вип. 30. Ч. 1. С. 96–101.

9. Пономарева Е.А. Бренд-менеджмент. URL: https://stud.com.ua/154412/marketing/brend-menedzhment (дата звернення: 21.09.2019).

10. Безрукова Н.В., Свічкарь В.А. Особливості бренд-менеджменту в транснаціональних корпораціях. *Ефективна економіка*. 2014. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2014_2_24 (дата звернення: 21.08.2019).

REFERENCES:

1. *Chym brend vidrizniaietsia vid torhovoi marky?* [How a brand is different from a brand]. Available at: https://biznesua.com.ua/chim-brend-vidriznyayetsya-vid-torgovoyi-marki (accessed: 21 August 2019).

2. Yarmak V.Yu. (2018) Poniattia brendu ta yoho spivvidnoshennia z poniattiam torhovelnoi marky [The

concept of the brand and its relation with the concept of the brand]. *Problemy zakonnosti*, vol. 141, pp. 214–222.

3. Zborovskyi R.V. (2018) Planuvannia brend-stratehii pidpryiemstva [Planning an enterprise brand strategy]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Seriia: Ekonomichni nauky*, vol. 30. no. 1, pp. 96–101.

4. Holvashchenko A.V. (2017) Doslidzhennia teoretychnykh aspektiv zarodzhennia brendynhu v Ukraini [Research of theoretical aspects of branding in Ukraine]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky*, no. 6, pp. 65–68.

5. Mukomela-Mykhanets V.O., Sokoliuk H.S. (2018) Rol i funktsii brendynhu v upravlinni stalym rozvytkom pidpryiemnytskykh struktur [The role and functions of branding in the management of sustainable development of business structures]. *Ekonomika ta upravlinnia pidpryiemstvamy*, no. 2, pp. 76–88.

6. Mullier M.V., Muller M.O. (2017) Brendynh yak instrument stratehichnoho marketynhovoho upravlinnia: teoriia ta praktyka [Branding as a Strategic Marketing Management Tool: Theory and Practice.]. *Ekonomika i rehion*, no. 66, pp. 75–79.

7. Shamanska O.I., Savetin V.H., Marchuk Yu.A. (2013) *Brendynh yak napriamok marketynhovoi diialnosti pidpryiemstva* [Branding as a direction of marketing of the enterprise]. *Efektyvna ekonomika*, no. 2. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1846 (accessed: 21 August 2019).

8. Zborovskyi R.V. (2018) Planuvannia brend-stratehii pidpryiemstva [Planning an enterprise brand strategy]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu*, vol. 30, no. 1, pp. 96–101.

9. Ponomaryova E.A. Brend-menedzhment. Available at: https://stud.com.ua/154412/marketing/brend-menedzhment (accessed: 21 August 2019).

10. Bezrukova N.V., Svichkar V.A. (2014) Osoblyvosti brend-menedzhmentu v transnatsionalnykh korporatsiiakh [Features of brand management in multinational corporations]. *Efektyvna ekonomika*, no. 2. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2014_2_24 (accessed: 21 August 2019).

Svitlichna Alla
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Entrepreneurship and Law
Poltava State Agrarian Academy
Sivkov Denis
Student
Poltava State Agrarian Academy

BRANDING AS A MEANS OF INCREASING ENTERPRISE COMPETITIVENESS

The purpose of the article. One of the key tools for ensuring the successful development of a company in the market is played by brand and brand, which serve as a means of creating competitive advantage. Branding, as a powerful marketing technology, is capable of effectively promoting goods (works or services) in the market. Reflecting a positive image, unique properties and characteristics of a product (brand), brands are firmly entrenched in our minds. For example, everyone is well known today for Adidas, Apple, Nike, Volkswagen, and Nestle. Thanks to brands, companies can feel free in the market and consumers can easily identify products.

The article deals with the concepts of “brand” and “trademark”. One of the key tools for ensuring the successful development of a company in the market is played by brand and brand, which serve as a means of creating competitive advantage. The modern interpretation of the term «brand» includes all consumer associations that arise in connection with the product as a result of the acquisition of their own experience, the approval of the public and others. The primary is the trademark, because the brand can only appear if it is present and recognizable. One of the most modern and effective tools of strategic marketing management at the stage of brand adoption by consumers is the use of companies by you. The brand is created as a result of the joint efforts of manufacturers – brand owners, their partners and consumers.

Methodology. One of the most modern and effective tools of strategic marketing management at the stage of brand adoption by consumers is the use of companies by your brand adoption model.

Results. During the research it was established: in relation to the concepts of “trademark” and “brand” common are: intangible content, commercial value, information content, identification capacity, territorial character. Differences include: emotions, ideas, feelings, life expectancy, and cash flow. A brand is transformed into a brand when the consumer has real vivid emotions and feelings about their appearance. Therefore, every brand has its own brand, but not every brand is a brand. Being a source of competitive advantage, the brand enables companies to: reach the targets of sales of products and to consolidate their positions in a specific market; create and store in the minds of consumers a certain association, image of a product or service; expand the market by taking into account the territorial, cultural and national characteristics of consumers in advertising campaigns; increase profits.

Practical implications. Strategic brand management aims to increase the total brand equity of the firm as a result of optimizing the structure of the brand portfolio by determining the number and degree of differentiation of brands.

Value/originality. In our work, we have investigated that a brand is transformed into a brand when the consumer has real vivid emotions and feelings of its appearance. Therefore, every brand has its own brand, but not every brand is a brand.

ІНДИКАТОРИ ЕФЕКТИВНОСТІ СОЦІАЛЬНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В УКРАЇНІ

INDICATORS OF THE EFFICIENCY OF HUMAN RESOURCE MANAGEMENT SOCIAL INSTRUMENTS IN UKRAINE

УДК 331.1:005.95/.96
https://doi.org/10.32843/infrastruct34-27

Серняк І.І.
викладач циклової комісії
обліково-економічних дисциплін
Івано-Франківський державний коледж
технологій та бізнесу

У статті виокремлено, проаналізовано індикатори ефективності соціального інструментарію управління персоналом в Україні. Показано, що впровадження соціальних інновацій, розвиток інноваційних соціально-психологічних методів менеджменту, функціонування корпоративних університетів, співпраця підприємств з вищими навчальними закладами та позитивна динаміка базових макроекономічних показників соціально-трудової активності свідчать про ефективність формування соціального інструментарію управління персоналом. Встановлено, що сучасні інноваційні компанії зацікавлені у сталому та довгостроковому співробітництві з університетами. Задля підвищення ступеня соціалізації доцільно інтенсифікувати участь активної молоді у спеціалізованих освітніх та професійних форумах. Спостерігається тенденція до певного зростання середньомісячної заробітної плати одного працівника в Україні, яка збільшилася в номінальному вимірі з 9 223 грн. у січні 2019 р. до 10 027 грн. у червні 2019 р. Комплекс виявлених індикаторів свідчить про позитивну тенденцію щодо запровадження соціального інструментарію управління персоналом на підприємствах України.

Ключові слова: *індикатори, ефективність, соціальний інструментарій управління персоналом, управління людськими ресурсами, психологічний клімат, соціальні інновації.*

В статьи выделены, проанализированы индикаторы эффективности социального инструментария управления персоналом в Украине. Показано, что внедрение социальных инноваций, развитие инновационных социально-психологических методов менеджмента, функционирование корпоративных университетов, сотрудничество предприятий с высшими учебными заведениями и положительная динамика базовых макроэкономических показателей социально-трудовой активности свидетельствуют об эффективности формирования социального инструментария управления персоналом. Установлено, что современные инновационные компании заинтересованы в устойчивом и долгосрочном сотрудничестве с университетами. С целью повышения степени социализации целесообразно интенсифицировать участие активной молодежи в специализированных образовательных и профессиональных форумах. Наблюдается тенденция к определенному росту среднемесячной заработной платы одного работника в Украине, которая увеличилась в номинальном измерении с 9 223 грн. в январе 2019 г. до 10 027 грн. в июне 2019 г. Комплекс выявленных индикаторов свидетельствует о положительной тенденции по внедрению социального инструментария управления персоналом на предприятиях Украины.

Ключевые слова: *индикаторы, эффективность, социальный инструментарий управления персоналом, управление человеческими ресурсами, психологический климат, социальные инновации.*

The indicators of the efficiency of human resource management social instruments in Ukraine are identified and analyzed in the article. It is shown that introduction of social innovations, development of innovative social and psychological methods of management, functioning of corporate universities, cooperation between enterprises and higher educational organizations, and positive dynamics of basic macroeconomic indicators of social and labor activity testify to the efficiency of human resource management social instruments formation. It is emphasized that social innovations contribute to solving many social problems and disputes by establishing a higher social level of interaction between social institutions and resources. Attention on the importance of creative human activity development, the desire for productive work for the benefit of the workforce, purposeful behavior of employees for the base of available knowledge updating in achieving economic and social growth is focused. Social and psychological management methods include conflict minimization, management of each employee's career formation, ensuring a healthy climate in the team and favorable conditions for work, introducing innovative forms of staff training and development, establishing effective social partnership. It is proved that the use of democratic and liberal management style promotes the introduction of various forms of employee participation in the management of the organization, which is an important human resource management social instrument of the organization. It is established that modern innovative companies are interested in sustainable and long-term cooperation with universities. In order to increase the degree of socialization, it is advisable to intensify the participation of active youth in specialized educational and professional forums. There is a tendency for a certain increase in the average monthly wage of one worker in Ukraine, which increased in nominal terms from UAH 9 223 in January 2019 to 10 027 UAH in June 2019. The complex of identified indicators indicates a positive tendency of human resource management social instruments introduction in the enterprises of Ukraine.

Key words: *indicators, efficiency, human resource management social instruments, HR management, psychological climate, social innovation.*

Постановка проблеми. Сучасні особливості економічного розвитку та соціального забезпечення привертають увагу дослідників та фахівців-практиків до соціальних інструментів роботи з персоналом на підприємствах. З одного боку, це пояснюється зростанням ефективності застосування нематеріальних засобів мотивування працівників в умовах мобільності персоналу та високої конкуренції на ринку праці. З іншого боку, глобальна економія всіх видів ресурсів, насамперед фінансових, спонукає підприємства й організації до пошуку нових шляхів підвищення управлінської результативності.

Допомогти працівникам стати ефективнішими в їх діяльності є одним з фундаментально важливих завдань управління персоналом, яке повинна вирішити будь-яка організація. Роботодавці залежать від якості роботи своїх співробітників у процесі досягнення організаційних цілей та завдань, а співробітники мають мотиваційні потреби розвитку, визнання, статусу та досягнень, які можуть і повинні бути реалізовані

за рахунок задоволеності працею та трудових успіхів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Складний комплекс науково-практичних питань координування та мотивування трудових ресурсів, інноваційні методи й технології менеджменту персоналу досліджували такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як О. Грішнова, Р. Дзюба, С. Касян, В. Клименко, Г. Міщук, О. Орлов, В. Харламовата, А. Церковна. Незважаючи на наявні ґрунтовні розробки, подальшого вивчення потребують науково-методичні аспекти оцінювання ефективності соціального інструментарію управління персоналом в умовах сучасних економічних і ринкових викликів, які стоять перед Україною.

Постановка завдання. Метою статті є виокремлення й аналіз індикаторів ефективності соціального інструментарію управління персоналом в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під соціальним інструментарієм управління персоналом розуміємо систему людиноцентричних заходів та рішень, спрямованих на максимальне використання людського потенціалу, його постійний розвиток і капіталізацію знань, умінь та навичок працівників. В його основі лежать базові загальнолюдські цінності, такі як повага до демократичних принципів, прав людини та основоположних свобод, верховенство права, добре врядування. Соціальний інструментарій управління персоналом спрямований на забезпечення співробітникам умов для поліпшення їх працездатності і, як наслідок, підвищення успішності компанії. Незважаючи на те, що в соціальному інструментарії управління персоналом відсутні методи матеріального заохочення, у працівників з'являються інші механізми трудової мотивації, а саме сприятливий морально-психологічний клімат у колективі, можливість участі в управлінні організацією, постійний соціальний розвиток персоналу на основі зростання соціальних нормативів, підтримка ініціативності та творчого ставлення до виконання службових і громадських обов'язків.

Ефективність соціального інструментарію управління персоналом доцільно визначати за кількома індикаторами, такими як впровадження соціальних інновацій, розвиток інноваційних соціально-психологічних методів менеджменту, функціонування корпоративних університетів, налагоджена співпраця підприємств із вищими навчальними закладами та позитивною динамікою базових макроекономічних показників соціально-трудової активності. У сукупності вони формують таку систему управління людськими ресурсами, що задовольняє як внутрішньо організаційні кадрові потреби, так і необхідність розвитку людського капіталу на рівні суспільства.

Розглянемо кожен індикатор ефективності соціального інструментарію управління персоналом підприємства.

Багато науковців приділяють велику увагу дослідженню поширення соціальних інновацій. Так, О. Грішнова та Г. Міщук висвітлюють сутність та зміст соціальних інновацій під час розв'язання поточних проблем і вирішення значущих завдань у сфері трудових взаємовідносин. Вони слушно розуміють економічний зміст соціальних інновацій як набір певних новітніх стратегій, концепцій, ідей, організацій, що спрямовані на повне задоволення різноманітних соціальних потреб. Це сприяє певному розв'язанню багатьох соціальних проблем і суперечок на основі встановлення вищого суспільного рівня взаємодії соціальних інститутів та ресурсів. Науковці наголошують на прив'язці соціальних інновацій до передових суспільно-освітніх процесів, таких як дистанційне навчання, особливі способи накопичення людського капіталу, інтерактивні технології та способи забезпечення доступу користувачів до інноваційних джерел знань [1, с. 167–168]. Дослідники розробляють систему соціальних інновацій у трудовій сфері, що базується на комплексній взаємодії видів соціальних інновацій за формою прояву та фінансового, організаційного, інформаційного забезпечення. Висвітлюються напрями реалізації концепції соціального підприємництва в системі соціальних інновацій, а саме економічне зростання, розширення робочих місць, забезпечення міцного здоров'я та добробуту, зростання рівня освіченості, зменшення ступеня соціальної ізоляції, екологічна безпека, підтримка родин і молоді, житлове забезпечення [1, с. 169].

О. Орлов та В. Клименко досліджують нарощування конкурентних переваг суб'єктів господарювання під впливом інтенсифікації інноваційної активності їх співробітників з урахуванням прогресивних способів удосконалення процесу стимулювання праці. Справедливо піднімається нагальність питань активізації творчої праці, спонукання трудових ресурсів до підвищення їх інноваційної віддачі. Вони акцентують увагу на вагомості розвитку креативної діяльності людини, наявності бажання до продуктивної праці на користь трудового колективу, цілеспрямованій поведінці співробітників для оновлення бази наявних знань у досягненні економічного та суспільного зростання [2, с. 197–199]. Науковці наголошують на досягненні значної активізації творчої праці передусім завдяки формуванню сприятливої морально-психологічної атмосфери в трудовому колективі, що спонукатиме до творчості. У запропонованій О. Орловим та В. Клименком схемі оптимального процесу активізації творчої праці на підприємствах легкої промисловості доречно містяться такі блоки, як досягнення доброї реакції на впровадження творчих ідей, формування індивідуаль-

ного та колективного творчого потенціалів, забезпечення значного престижу й іміджу підприємства, що системно впроваджує інновації в управлінні персоналом [2, с. 199–200]. Ми вважаємо, що допомогти керівникам та менеджерам у цьому контексті можуть комплексне запровадження соціального інструментарію управління персоналом, розроблення інноваційного механізму його формування та розвитку в сучасних реаліях України.

А. Церковна та В. Харламова комплексно аналізують змістовні аспекти застосування інноваційних соціально-психологічних методів управління персоналом, говорячи про експериментальне засвідчення доцільності врахування соціальних взаємовідносин між співробітниками сучасних підприємств [3, с. 223]. Виокремлюються чотири етапи, що створюють послідовність для ефективного менеджменту персоналу, а саме досягнення психологічної сумісності працюючих у рамках структурних підрозділів, дотримання доброго психологічного клімату в трудовому колективі, недопущення виникнення трудових конфліктів, розвиток інтелектуальних здібностей, знань та кваліфікації персоналу. При цьому під соціально-психологічними методами розуміють набір певних управлінських впливів на трудові ресурси (групу співпрацівників чи конкретну особистість з її кругозором та світоглядом), пов'язаних із соціологічним поєднанням соціологічних та психологічних прийомів [3, с. 224–225]. До основних методів можна віднести мінімізацію конфліктів, управління формуванням кар'єри кожного працівника, забезпечення здорового клімату в колективі та сприятливих умов для роботи, впровадження інноваційних форм навчання та розвитку персоналу, налагодження ефективного соціального партнерства.

На підставі аналізу особливостей управління персоналом української виробничо-торгівельної компанії ПП «КОРСАР ПІВДЕНЬ СЕРВІС» описано процес проходження еволюційних стадій від «червоної» до «зеленої» моделі з високим рівнем корпоративної культури, турботою про довкілля, участю в різних проектах, інноваційним стилем мислення топ-менеджменту [3, с. 224–225]. Серед характерних ознак стиля управління компанії фахівці виокремлюють DDD (data driven decisions), що полягає в ухваленні рішень на підставі вимірних показників, цифрових даних, прозорого делегування значної відповідальності, зваженому ліберальному підході до ухвалення рішень та розвитку ініціатив, інформаційно-професійній взаємодії щодо регіональних віртуальних команд, інтенсивній соціальній активності [3, с. 226–227]. Використання демократичного та ліберального стиля менеджменту сприяє запровадженню різних форм участі працівників в управління організацією, що є важливим соціальним інструментом управління персоналом організації.

Варто віддати належне функціонуванню корпоративних університетів, які забезпечують підприємство кваліфікованими кадрами в довгостроковій перспективі, а також є засобом формування й реалізації кадрової стратегії організації. Загалом корпоративний університет є системою навчання персоналу, об'єднаною єдиною концепцією та розробленою для всіх рівнів керівників і фахівців. Необхідність створення корпоративного університету в компаніях обумовлена різними причинами, а залежно від цих причин та цілей вибирають принципи його функціонування. Наприклад, у процесі розвитку великої холдингової компанії під час набору персоналу із зовнішнього ринку праці виникає необхідність залучення новачків до корпоративної культури, надання їм певних професійних та психологічних знань і навичок, які характерні саме для цього підприємства й відповідають його інтересам [4, с. 99–103].

Задля підвищення ступеня соціалізації підприємствам доцільно також інтенсифікувати участь активних студентів вищих навчальних закладів у спеціалізованих освітніх та професійних форумах. При цьому перевага має віддаватися молодим людям зі знанням англійської мови. Участь у таких форумах дає можливість студентам отримати реальний досвід за фахом менеджменту, економіки чи маркетингу.

В умовах боротьби за перспективного працівника сучасні компанії зацікавлені у співпраці з університетами та їх випускниками. Вони готові навіть розглядати випускників без досвіду роботи на відкриті вакансії компанії. Застосовуючи інструменти соціалізації персоналу, підприємства можуть здійснювати ефективне управління людськими ресурсами для задоволення поточних та стратегічних потреб у персоналі.

Досить корисним для організацій є проведення зустрічей з випускниками факультетів економічного спрямування, на яких відбуваються презентації компаній та пропонованих вакансій. Зацікавлені студенти можуть заповнити анкети для подальшого співробітництва та працевлаштування й безпосередньо поспілкуватися з менеджерами, які займаються рекрутингом персоналу. Отже, сучасні інноваційні компанії зацікавлені у сталому та довгостроковому співробітництві з вищими навчальними закладами України [5, с. 9–15]. Діапазон цієї співпраці може починатися з освітніх та кар'єрних форумів, виставок і ярмарок та завершуватися створенням власного корпоративного університету, що скорочує до мінімуму розрив між наукою та практичною діяльністю.

Заслуговують на увагу успішні приклади використання соціальних інструментів управління персоналом в економічній діяльності ТОВ «Агротек» (м. Дніпро). Так, компанія приділяє значну увагу дотриманню принципів соціальної відповідальності

в процесі менеджменту персоналу, підтримуючи низку громадських організацій та соціальних ініціатив, дбаючи про досягнення значного професійного рівня працівників аграрного сектору. Відзначимо успішну та сталу співпрацю компанії з вищими навчальними закладами. Зокрема, у 2011 р. на базі підприємства започатковано філію кафедри експлуатації машинно-транспортного парку Дніпропетровського державного аграрного університету. Доброю практикою ТОВ «Агротек» також є передача програмного забезпечення "John Deere Office" на кафедру точного землеробства зазначеного ВНЗ [6]. Підприємство є активним учасником ярмарків вакансій, кар'єрних форумів "Profit Day", національного заходу «Місто професій»; поширює сучасні інноваційні знання у сфері сільського господарства та забезпечує систему ухвалення обґрунтованих рішень в аграрному напрямі.

Одним з індикаторів ефективності соціального інструментарію управління персоналом є позитивна динаміка базових макроекономічних показників соціально-трудової активності. Нами проаналізовано ключові соціально-економічні показники ефективності управління трудовими ресурсами в Україні (табл. 1, рис. 1).

Як засвідчують дані табл. 1 та рис. 1, спостерігається тенденція до певного зростання середньомісячної заробітної плата одного працівника в Україні, яка збільшилася в номінальному вимірі з 9 223 грн. у січні 2019 р. до 10 027 грн. у червні 2019 р. При цьому рівень безробіття населення віком 15–70 років у лютому 2019 р. склав 8,8%, а у травні 2019 р. дещо збільшився, склавши 9,2% [7]. Це зайвий раз підтверджує тезу, що матеріальні, зокрема фінансові, інструменти управління персоналом не впливають на позитивну динаміку розвитку людських ресурсів, тому підприємства мають активніше запроваджувати соціальний інструментарій менеджменту персоналу.

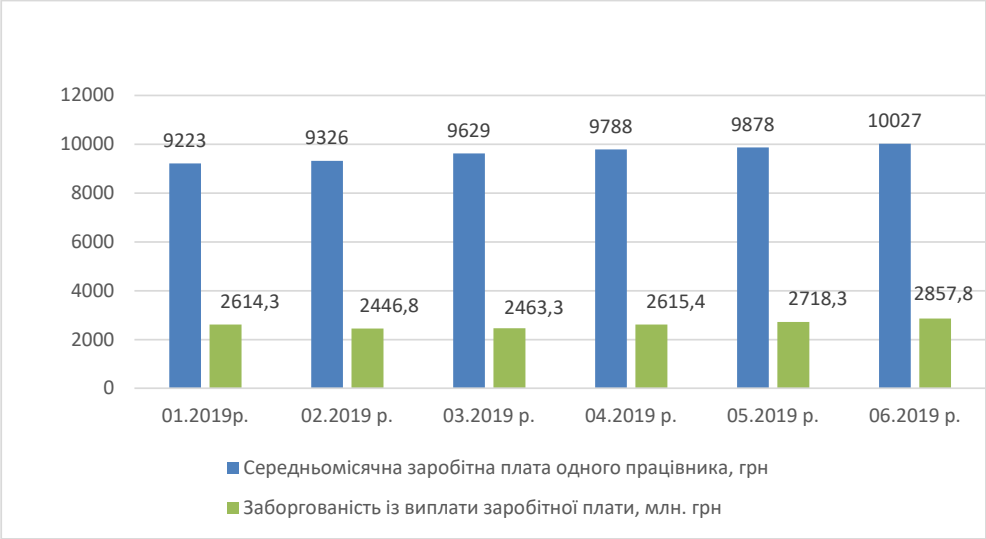


Рис. 1. Динаміка середньомісячної заробітної плати та заборгованості з виплати заробітної плати в Україні протягом січня-червня 2019 р.

Джерело: побудовано автором на основі джерела [7]

Таблиця 1

Соціально-економічні показники, що відображають ефективність управління людськими ресурсами в Україні протягом січня-червня 2019 р.

№	Показник	Січень 2019 р.	Лютий 2019 р.	Березень 2019 р.	Квітень 2019 р.	Травень 2019 р.	Червень 2019 р.
1	Середньомісячна заробітна плата одного працівника, грн.	9 223	9 326	9 629	9 788	9 878	10 027
2	Заборгованість із виплати заробітної плати, млн. грн.	2 614,3	2 446,8	2 463,3	2 615,4	2 718,3	2 857,8
3	Рівень безробіття населення віком 15–70 років (за методологією МОП), у середньому за період, % до економічно активного населення	–	8,8	–	–	9,2	–

Джерело: сформовано автором на основі джерела [7]

Проаналізувавши вартісну складову ефективності управління трудовими ресурсами, вважаємо доцільним дослідити рівень та структуру зайнятості населення за віковими групами (табл. 2).

Графічно рівень такої зайнятості проілюстровано на рис. 2.

Як видно з рис. 2, у зайнятості населення України найбільш чисельними є вікові групи 40–49 років (4 200,0 тис. осіб) і 50–59 років (3 483,0 тис. осіб). Вплив на ці категорії соціальних інструментів управління персоналом в Україні нині є не надто ефективним. Проте позитивним трендом є досить велика кількість осіб у категорії від 30 до 39 років, для яких нематеріальна складова управління людськими ресурсами відіграє головну мотивуючу роль. Вона доповнює, а в сучасних реаліях України навіть виконує функцію держави щодо соціально-економічної політики, але в масштабах окремо взятої організації та щодо окремих індивідуумів. У середньостроковій перспективі це посилить позитивні тенденції розвитку корпоративної соціальної відповідальності бізнесу та соціального підприємництва.

Висновки з проведеного дослідження. Впровадження соціальних інновацій, розвиток інноваційних соціально-психологічних методів менеджменту, функціонування корпоративних університетів, співпраця підприємств з вищими навчальними закладами та позитивна динаміка базових макроекономічних показників соціально-трудової активності свідчать про ефективність формування соціального інструментарію управління персоналом. У статті поглиблено розуміння індикаторів ефективності соціального інструмен-

Рис. 2. Рівень зайнятості населення України за віковими групами за I квартал 2019 р.

Джерело: сформовано автором на основі джерела [8]

Таблиця 2

Рівень та структура зайнятості населення в Україні за віковими групами за I квартал 2019 р.

№	Показники чисельності населення за віковими групами	Одиниця виміру, тис. осіб	Відсоток до всього населення відповідного віку
1	Усе населення віком від 15 років	16 355,5	50,7
2	Населення віком 15–70 років	16 261,8	57,1
3	Населення віком 15–24 років	1 143,2	30,3
4	Населення віком 25–29 років	1 899,1	71,9
5	Населення віком 30–34 років	2 435,6	75,0
6	Населення віком 35–39 років	2 410,0	79,0
7	Населення віком 40–49 років	4 200,0	76,9
8	Населення віком 50–59 років	3 483,0	65,5
9	Населення віком 60–70 років	690,9	13,8
10	Населення віком від 71 року	93,7	2,5
11	Населення працездатного віку	15 570,9	66,3

Джерело: сформовано автором на основі джерела [8]

тарію управління персоналом, показано позитивну динаміку щодо формування та розвитку соціальних інструментів управління людськими ресурсами у сучасних комерційних організаціях України.

Перспективами подальших розвідок у цьому напрямі варто вважати розширення інструментального наповнення оцінювання ефективності соціального інноваційного аспекту менеджменту персоналу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Грішнова О., Міщук Г. Соціальні інновації у трудовій сфері: сутність, види, особливості реалізації в Україні. *Демографія та соціальна економіка*. 2013. № 2 (20). С. 167–178.

2. Орлов О., Клименко В. Особливості інноваційної активності персоналу під час зростання конкурентних переваг підприємств легкої промисловості. *Економічний простір*. 2010. № 36. С. 196–206.

3. Церковна А., Харламова В. Використання соціально-психологічних методів управління персоналом. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2017. Т. 16. Вип. 3 (37). С. 222–237.

4. Серняк І. Корпоративні університети як соціальний інструмент системи управління персоналом підприємства в Україні. *Галицький економічний вісник*. 2019. Вип. 3 (58). С. 98–104.

5. Kasian Y., Dziuba R. Logistyka dystrybucji i koordynacja działalności marketingowej przedsiębiorstw Polski i Ukrainy na rynkach energetycznych. *Управління енергозберігаючими технологіями в Україні та світі: методологія та практика* : колективна монографія / за заг. ред. С. Смирнова. Дніпро : ДНУ імені Олеся Гончара ; ТОВ «Акцент ПП», 2017. С. 7–22.

6. Соціальна відповідальність // Офіційний сайт ТОВ «Агротек». URL: https://agrotek.in.ua/Kompaniya/Kompaniya/Social-na-vidpovidal-nist (дата звернення: 26.08.2019).

7. Основні показники соціально-економічного розвитку України // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/mp/op_u/op0619_u.htm (дата звернення: 27.08.2019).

8. Зайнятість населення за статтю, типом місцевості та віковими групами // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2017/rp/eans/eans_u/arch_znsmv_u.htm (дата звернення: 27.08.2019).

REFERENCES:

1. Hrishnova O., Mishchuk H. (2013). Sotsialni innovatsii u trudovii sferi: sutnist, vydy, osoblyvosti realizatsii v Ukraini [Social Innovations in the Labor Sphere: Essence, Types, Features of Realization in Ukraine]. *Demohrafiia ta sotsialna ekonomika – Demography and the Social Economy*, no. 2 (20), pp. 167–178 [in Ukrainian].

2. Orlov O., Klymenko V. (2010). Osoblyvosti innovatsiinoi aktyvnosti personalu pid chas zrostannia konkurentnykh perevah pidpryiemstv lehkoi promyslovosti [Peculiarities of Personnel's Innovative Activity During the Growth of Competitive Advantages of Light Industry Enterprises]. *Ekonomichnyi prostir – Economic Space*, no. 36, pp. 196–206 [in Ukrainian].

3. Tserkovna A., Kharlamova V. (2017). Vykorystannia sotsialno-psykholohichnykh metodiv upravlinnia personalom [Use of Social and Psychological Methods of HR management]. *Rynkova ekonomika: suchasna teoriia i praktyka upravlinnia – Market Economics: Modern Management Theory and Practice*. Vol. 16, no. 3 (37), pp. 222–237 [in Ukrainian].

4. Serniak I. (2019). Korporatyvni universytety yak sotsialnyi instrument systemy upravlinnia personalom pidpryiemstva v Ukraini [Corporate Universities as the Social Instrument of Human Resources Management System in Ukraine]. *Halytskyi ekonomichnyi visnyk – Galician Economic Bulletin*, no. 3 (58), pp. 98–104 [in Ukrainian].

5. Kasian Y., Dziuba R. (2017). Logistyka dystrybucji i koordynacja działalności marketingowej przedsiębiorstw Polski i Ukrainy na rynkach energetycznych [Distribution Logistics and Coordination of Marketing Activities of Polish and Ukrainian Enterprises on Energy Markets]. S. Smyrnov (Eds.), *Upravlinnia enerhozberihaiuchymy tekhnolohiiamy v Ukraini ta sviti: metodolohiia ta praktyka – Management of Energy Saving Technologies in Ukraine and in the World: Methodology and Practice*. Dnipro : Oles Honchar's State University, "Accent PP" Ltd., pp. 7–22 [in Polish].

6. Sotsialna vidpovidalnist [Social responsibility]. *Ofitsiinyi sait TOV "Ahrotek" – Official site of "Agrotech" Ltd*. Available at: https://agrotek.in.ua/Kompaniya/Kompaniya/Social-na-vidpovidal-nist (accessed: 26 August 2019).

7. Osnovni pokaznyky sotsialno-ekonomichnoho rozvytku Ukrainy [The Main Indicators of Social and Economic Development of Ukraine]. *Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy – Official Site of the State Statistics Service of Ukraine*. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/mp/op_u/op0619_u.htm (accessed: 27 August 2019).

8. Zainiatist naselennia za stattiu, typom mistsevosti ta vikovymy hrupamy [Employment of Population by Sex, Type of Locality and Age Groups]. *Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy – Official Site of the State Statistics Service of Ukraine*. Available at: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2017/rp/eans/eans_u/arch_znsmv_u.htm (accessed: 27 August 2019).

Serniak Iryna
Lecturer of the Cycle Commission of
Accounting and Economic Disciplines
Ivano-Frankivsk State College of Technology and Business

INDICATORS OF THE EFFICIENCY OF HUMAN RESOURCE MANAGEMENT SOCIAL INSTRUMENTS IN UKRAINE

The purpose of the article is identification and analysis of indicators of human resource management social instruments efficiency in Ukraine. The human resource management social instruments are aimed at providing employees with the conditions to improve their performance and, as a consequence, to increase the success of the company. Despite the lack of material incentives in human resource management social instruments, workers have other mechanisms of work motivation, such as a favorable moral and psychological climate in the team, the opportunity to participate in the management of the organization, continuous social development of staff based on the growth of social regulations, support of initiative and creative attitude to performance of official and public duties.

Methodology. The theoretical and methodological basis of the research is fundamental principles of modern economic theory and theory of management, the scientific work of scientists. During the research, the following methods were used: analytical and structural (for identification and analyzing the indicators of the efficiency of human resource management social instruments in Ukraine), systemic (for researching the dynamics of human resource management social instruments tools of human resources management in modern commercial organizations of Ukraine).

Results. The indicators of the efficiency of human resource management social instruments in Ukraine are identified and analyzed in the article. It is shown that introduction of social innovations, development of innovative social and psychological methods of management, functioning of corporate universities, cooperation between enterprises and higher educational organizations, and positive dynamics of basic macroeconomic indicators of social and labor activity testify to the efficiency of human resource management social instruments formation.

Practical implications. It is proved that the use of democratic and liberal management style promotes the introduction of various forms of employee participation in the management of the organization, which is an important human resource management social instrument of the organization. It is established that modern innovative companies are interested in sustainable and long-term cooperation with universities. In order to increase the degree of socialization, it is advisable to intensify the participation of active youth in specialized educational and professional forums. There is a tendency for a certain increase in the average monthly wage of one worker in Ukraine, which increased in nominal terms from UAH 9 223 in January 2019 to 10 027 UAH in June 2019. The complex of identified indicators indicates a positive tendency of human resource management social instruments introduction in the enterprises of Ukraine.

Value/originality. It is emphasized that social innovations contribute to solving many social problems and disputes by establishing a higher social level of interaction between social institutions and resources. Attention on the importance of creative human activity development, the desire for productive work for the benefit of the workforce, purposeful behavior of employees for the base of available knowledge updating in achieving economic and social growth is focused. Social and psychological management methods include conflict minimization, management of each employee's career formation, ensuring a healthy climate in the team and favorable conditions for work, introducing innovative forms of staff training and development, establishing effective social partnership.

ОРГАНІЗАЦІЯ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕКОЛОГІЧНИХ ПРОЕКТІВ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

ORGANIZING THE INTRODUCTION OF ENVIRONMENTAL PROJECTS AT THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

УДК 658.5
https://doi.org/10.32843/infrastruct34-28

Синиціна Ю.П.
к.т.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
Національна металургійна академія України
Дунайчук С.М.
к.т.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
Національна металургійна академія України
Чебанова М.О.
студентка
Національна металургійна академія України

У статті розглянуто проблему впровадження систем екологічного менеджменту на промислових підприємствах. Проведено аналіз етапів впровадження систем екологічного менеджменту. Визначено основні шляхи залучення коштів, які дадуть змогу реалізувати проекти, спрямовані на усунення перешкод на шляху впровадження таких систем. Запропоновано майбутній прогноз можливих фінансових результатів. Під час дослідження використано такі методи дослідження, як загальнонауковий (синтез, аналіз та порівняння наукової літератури для теоретичного підґрунтя дослідження), статистичний (для характеристики певних статистичних даних дослідження), графічний (для побудови графіків в роботі), табличний (для створення таблиць в роботі). Впровадження системи екологічного менеджменту зменшить витрати на ліквідацію шкоди навколишньому середовищу, забезпечити тривале виживання підприємства внаслідок формування «зеленого» іміджу, що загалом виправдовує витрати, які підприємства можуть понести у зв'язку зі впровадженням таких систем.

Ключові слова: *екологічний менеджмент, система, фінансування, ефективність, сертифікація.*

В статье рассмотрена проблема внедрения систем экологического менеджмента на промышленных предприятиях. Проведен анализ этапов внедрения систем экологического менеджмента. Определены основные пути привлечения средств, которые позволят реализовать проекты, направленные на устранение препятствий на пути внедрения таких систем. Предложен будущий прогноз возможных финансовых результатов. При исследовании использованы такие методы исследования, как общенаучный (синтез, анализ и сравнение научной литературы для теоретического основания исследования), статистический (для характеристики определенных статистических данных исследования), графический (для построения графиков в работе), табличный (для создания таблиц в работе). Внедрение системы экологического менеджмента уменьшит затраты на ликвидацию вреда окружающей среде, обеспечит длительное выживание предприятия вследствие формирования «зеленого» имиджа, что в целом оправдывает расходы, которые предприятия могут понести в связи с внедрением таких систем.

Ключевые слова: *экологический менеджмент, система, финансирование, эффективность, сертификация.*

The article examines the problem of introducing environmental management systems in the industry. The purpose of this article is to scientifically substantiate the need to introduce an environmental management system at industrial enterprises and to analyze the stages of implementation of such systems, as well as to develop measures to improve the state of the environmental management systems of the enterprise. The main ways of raising funds are determined, which will allow implementation of projects aimed at eliminating obstacles to the introduction of such systems. Future forecast of possible financial results is proposed. In the course of the study, the following research methods were used: general science (synthesis, analysis and comparison of scientific literature for the theoretical basis of the research), statistical (for the characterization of certain statistical data of the study), graphical (for drawing graphs in work), tabular (for creating tables in work. This problem is important because the implementation of the environmental management system will enable enterprises to reduce the costs of eliminating environmental damage, ensure long-term survival of the company because of the formation of a «green» image and other, which in general justifies the costs that enterprises may incur due to the introduction of such systems. The significant relevance of this topic, both for individual countries and for society as a whole, provides significant potential for further research on the possible ways of introducing environmental management systems at industrial enterprises, taking into account the instability of the economic situation in Ukraine. Effective systems of environmental management at domestic enterprises will save raw materials and energy resources significantly, reduce environmental payments and penalties. Implementation of the environmental management system will also allow the company to gain significant competitive advantages in the market by improving its image, improving cost management, expanding access to foreign markets, and more. This approach will improve the quality of the environment in our country and ensure the competitiveness of products in foreign markets.

Key words: *ecological management, system, financing, efficiency, certification.*

Постановка проблеми. Моделі організації природокористуванням та управління ним, які діють сьогодні в Україні, не забезпечують узгодженості економічних та природоохоронних цілей, через що виникає необхідність застосування нових підходів до вирішення екологічних проблем. У зв'язку з цим виникла необхідність впровадження ефективних систем екологічного менеджменту як більш прогресивної моделі організації управління природокористуванням у ринкових умовах [1, с. 47].

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Проблема співіснування економіки та екології довгий час не була актуальною. Вчені зіткнулися з необхідністю вирішення цього питання лише у зв'язку зі значним погіршенням стану навколишнього середовища в усьому світі. На підставі цього присутній очевидний дефіцит наукових досліджень з цього питання як в прикладному, теоретичному аспекті так і в методологічному аспекті. Вагомий внесок у дослідження теоретичних та практичних аспектів екологічного менеджменту зробили О. Балацький [2, с. 138], Є. Борщук, Г. Білявський, Л. Бобровський, В. Бурлаков [3], В. Кожушко, В. Лук'янихін, О. Маслюковська [4], О. Михайлюк, В. Семенов, Л. Федулова та інші вчені. Екологічним основам економіки, управлінню нею та ефективному функціонуванню присвячені дослідження провідних вітчизняних учених, таких як Є. Борщук, В. Загорський. Як стверджує Є. Борщук, сьогодні системи стимулів, які мотивують упровадження

екоменеджменту в Україні та за кордоном, дещо різняться. «Для Заходу – це усвідомлене бажання поліпшити свій імідж та увійти до числа лідерів на ринку; для України – прагнення підприємства отримати в законодавчому порядку систему пільг (в оподаткуванні, кредитуванні, соціальних програмах)» [5, с. 138]. Це свідчить про низький рівень екосвідомості товаровиробників, що знижує їх імідж та конкурентоспроможність на світовому ринку.

Постановка завдання. Мета статті полягає в науково-теоретичному обґрунтуванні організації впровадження екологічних проектів в рамках системи екологічного менеджменту на промислових підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система екологічного менеджменту є тим результативним та ефективним інструментом, який дає змогу підприємствам, що її впровадили, досягти високого ступеня довіри та стійкої прихильності споживачів і партнерів з бізнесу [6, с. 212]. Екологічне вдосконалення є конкурентною перевагою, якої можна легко досягти шляхом створення на підприємстві дієвої системи екологічного менеджменту, проведення екологічного аудиту або отримання сертифікату ISO 14000 з подальшим дотриманням екологічних вимог у своїй виробничо-господарській діяльності [7, с. 440].

ПрАТ «Дубномолоко» – це сучасне підприємство, яке займається переробкою молока та виробництвом сиру. Воно входить в українську фінансово-промислову групу «Континіум». Нині підприємство «Дубномолоко» випускає тверді й плавлені сири під торговою маркою «Комо. Також підприємство реалізує сироватку та інші види продукції, що виникають під час промислового оброблення молока та інших молочних продуктів. Аналіз екологічної ситуації у ПрАТ «Дубномолоко» проводили з використанням методу екологічного SWOT-аналізу (табл. 1).

До сильних сторін ПрАТ «Дубномолоко» можна віднести те, що підприємство виробляє харчову продукцію екологічно прийнятними методами, використовуючи сучасне обладнання та нові технології вироблення молоковмісної продукції. На користь підприємства свідчать також наявність у вищого керівництва екосвідомості, організація орієнтується на «екологічно дружнє» виробництво. Також треба зазначити, що підприємство вирізняється не просто розумінням наявної проблеми, але й наявністю необхідних документів, планів та проектів для її вирішення. З огляду на те, що загалом працівниками підприємства «Дубномолоко» є місцеві мешканці м. Дубно, можна говорити про готовність персоналу до дотримання й виконання регламентів та обов'язкових вимог, бо екологічна ситуація в місті безпосередньо стосується їх також. Слабкими сторонами підприємства є відсутність задовільних очисних споруд за великої кількості відходів та недостатньо стабільний фінансовий стан підприємства, що не дає можливості вирішити цю проблему власними зусиллями До можливостей можна віднести розроблення та впровадження екологічно безпечної продукції, що може дати змогу підприємству навіть вийти на нові ринки. Також можна стверджувати, що завдяки свідомому підходу до наявних проблем підприємство формує «зелений» імідж, а це означає забезпечення тривалого виживання компанії. Щодо зовнішнього ринку, то сертифікат по ISO 14001 змінює позиції підприємства. Очевидно, що споживачі виберуть продукцію та послуги, що мають підтверджені та надійні природоохоронні показники про-

Таблиця 1

Екологічний SWOT-аналіз підприємства

Сильні сторони	**Слабкі сторони**
1) Екологічно прийнятні процеси та продукція; 2) готовність персоналу до дотримання регламентів та обов'язкових вимог; 3) сучасне обладнання; 4) наявність екосвідомості, орієнтація організації на «екологічно дружнє» виробництво; 5) розуміння проблеми, наявність необхідних документів, планів, проектів для її вирішення; 6) значний потенціал науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт для «зелених» продуктів та технологій.	1) Велика кількість відходів за відсутності задовільних очисних споруд; 2) нестача коштів на реалізацію проекту; 3) несприятливий фінансовий стан організації; 4) великі штрафні санкції.
Можливості	**Загрози**
1) Розроблення та впровадження екологічно безпечного виробництва; 2) забезпечення тривалого виживання компанії внаслідок формування «зеленого» іміджу; 3) проходження сертифікації як отримання своєрідного підтвердження відповідності підприємства вимогам європейського ринку; 4) вихід на нові ринки збуту.	1) Необхідність у додаткових інвестиціях внаслідок суворіших екологічних стандартів; 2) можливість отримання негативного іміджу «забруднювача» у зв'язку з великими викидами; 3) загроза виживанню компанії у середньостроковій перспективі; 4) захват конкурентами ринкових секторів «зеленої» продукції.

тягом усього життєвого циклу. Привабливість компанії залежить також від її іміджу у сфері охорони навколишнього середовища, потенціалу в галузі систем екологічного менеджменту. Банки та інвестори почали віддавати належне підприємствам, що мають високі показники природоохоронної діяльності. Усі великі транснаціональні компанії на міжнародних фондових біржах уже сьогодні піддаються перевіркам, метою яких є вивчення природоохоронних показників їх діяльності. Незабаром такі перевірки стануть реальністю як для дрібних, так і для середніх компаній в Україні, тому впровадження систем екологічного менеджменту є інвестицією в довгострокову життєздатність організації. Загрозами є необхідність у додаткових інвестиціях унаслідок суворіших екологічних стандартів.

Підприємство не може самостійно забезпечити себе потрібним обладнанням для утилізації стоків, а це означає, що воно постійно ліквідує шкоду, яку наносить навколишньому середовищу. Сума зобов'язань зростає, і у якийсь момент підприємство не зможе функціонувати під таким тиском. Крім того, існує досить велика можливість найближчим часом отримати негативний імідж «забруднювача», що може привести до зменшення обсягів реалізації продукції, погіршення мотивації працівників, появи негативної реклами тощо. У нашому випадку екологічний SWOT-аналіз виділяє головну слабку сторону підприємства, а саме серйозну проблему невідповідності очисних споруд наявним обсягам промислових викидів, що не дає змогу в повному обсязі завершити все етапи впровадження системи екологічного менеджменту на підприємстві.

До основних етапів впровадження системи екологічного менеджменту належать діагностика й дослідження; підготовка та організація; розроблення та впровадження; проведення перевірок та коригувальних дій; підготовка та сертифікація. В роботі проведено аналіз етапів впровадження системи екологічного менеджменту на підприємстві методом експертних оцінок (шкала оцінки від 0 до 100, де 0 – погано, а 100 – дуже добре) (табл. 2). Експертами виступали три представники національного органу стандартизації (Державне підприємство «Український науково-дослідний і навчальний центр проблем стандартизації, сертифікації та якості»), головний інженер та заступник з фінансових питань ПрАТ «Дубномолоко».

За результатами експертного оцінювання виявлено, що найнижчу оцінку одержала група функцій «Підготовка і сертифікація», а саме оцінку 5. Отже, за підсумками експертного оцінювання підприємство не зможе пройти зовнішній передсертифікаційний аудит системи екологічного менеджменту та подати заявку на отримання сертифікату, бо екологічна ситуація на підприємстві не відповідає екологічним нормам.

Це означає, що необхідно провести реконструкцію очисних споруд міста Дубно, внаслідок чого підприємство вирішить свою проблему очистки виробничих стоків та вирветься з кола постійних штрафів щодо завдання шкоди довкіллю.

У світовій практиці є декілька джерел фінансування «зелених» проектів, а саме кошти міжнародних організацій, загальнодержавні програми, місцеві програми, спеціалізовані інвестиційні фонди, приватні інвестори, банківська система. В рамках програми ООН, присвяченій охороні навколишнього середовища, існує Глобальний екологічний фонд, який надає гранти на екологічні програми.

Таблиця 2

Результати оцінювання етапів системи екологічного менеджменту

Етап	Заходи	Середня оцінка експертів
1	Виявлення екологічних аспектів діяльності підприємства та визначення законодавчих природоохоронних вимог, що застосовуються до конкретного підприємства.	15
2	Розроблення задекларованих принципів та зобов'язань щодо екоаспектів діяльності підприємства, а саме екологічної політики, яка забезпечить основу для встановлення екологічних цілей та завдань. Введення структури адміністративного екологічного управління, а саме створення екологічної служби підприємства.	25
3	Розроблення системи конкретних заходів та дій, сукупний опис яких є Програмою екологічного менеджменту з документування СЕМ; розроблення (доопрацювання) планів реагування на аварійні ситуації; аналізу ефективності СЕМ; встановлення адміністративних, фінансових та інформаційних комунікацій; встановлення принципів зворотного зв'язку й моніторингу СЕМ підприємства.	20
4	Організація внутрішнього екологічного аудиту СЕМ підприємства та участь у його проведенні, планування перевірок і координація їх проведення. Розроблення та впровадження заходів, запланованих за результатами аналізу.	10
5	Проведення передсертифікаційного аудиту системи екологічного менеджменту. Оформлення результатів та подання керівництву підприємства. Розроблення плану заходів за результатами передсертифікаційного аудиту. Вибір органу із сертифікації, подання замовлення на сертифікацію й підготовка підрозділів підприємства до взаємодії із зовнішніми аудиторами. Впровадження та методологічна підтримка системи екологічного менеджменту під час сертифікації.	5

Порівняльна характеристика основних джерел фінансування природоохоронних заходів наведена в табл. 3.

Для того щоби визначити, який шлях залучення коштів є найбільш оптимальним для ПрАТ «Дубномолоко», доцільно скористатися методом побудови дерева рішень.

З рис. 1 видно, що найоптимальнішим варіантом отримання фінансування, крім звернення до міського бюджету та залучення коштів підпри-

Рис. 1. Аналіз можливих джерел фінансування проекту

Таблиця 3

Порівняльна характеристика основних джерел фінансування природоохоронних заходів

Джерело	Переваги	Недоліки
Бюджетні кошти	Цільове інвестування природоохоронної діяльності. Може надаватися на безоплатній та безповоротній основі. Кошти бюджетів є тим необхідним мінімумом, який гарантований екологічній сфері і не може бути використаний на інші потреби.	Недостатній обсяг фінансування та слабкий контроль за використанням коштів. Неефективний розподіл та недостатня обґрунтованість використання фінансових коштів. Відсутність критеріїв відбору проектів для фінансування екологічних програм.
Власні кошти підприємств природокористувачів	Вважається найбільш надійним джерелом (фактор стабільності фінансування). Підприємство володіє свободою маневру фінансовими ресурсами свого екологічного фонду.	Частина коштів може бути використана на потреби, прямо не пов'язані з природоохоронною діяльністю підприємства.
Кредитні ресурси	Докладне опрацювання інвестиційного проекту за вимогами банку. Контроль за проведенням природоохоронних робіт.	Високі процентні ставки по кредитах. Складність та тривалість процедури кредитування. Кредити видаються в незначних розмірах і тільки на проекти, які швидко окупаються, тому довгострокові інвестиційні програми практично неможливі.
Кошти міжнародних фінансових фондів та програм	Можливість отримання грошових коштів на пільгових умовах (більш тривалий період, низькі процентні ставки). Міжнародні організації мають доступ до більш великих сум капіталу. Цільовий характер фінансування. Суворий контроль за використанням коштів. Всі позики надаються на некомерційних умовах.	Складність отримання коштів, оскільки надання фінансування пов'язане з обов'язковим виконанням певних умов, а саме зазначенням сфери природоохоронної діяльності, обмеженням вибору технології, здійсненням певних правил закупівель обладнання в рамках проектів. Реальне отримання грошових коштів найчастіше має примарні перспективи та не визначене в часі.

ємства, є звернення до міжнародних організацій, які спеціалізуються на важливих для суспільства екологічних та соціальних проектах. Грошове оцінювання ефекту запровадження екологічних проектів – це найбільш слабке й проблемне місце в методиці.

Оскільки здебільшого виміряти сумарний ефект у грошовій формі неможливо, кожен дослідник придумує власні способи його формалізації. При цьому нерідко як спосіб оцінювання, так і її грошовий вимір можна оскаржити. Під час здійснення прогнозних розрахунків необхідні інформація та впевненість для відповіді на питання про те, які витрати має понести підприємство в майбутньому, якщо воно не здійснить інвестиції зараз. Одразу можна зазначити, що фінансові витрати та обсяги забруднення ПрАТ «Дубномолоко» будуть тільки збільшуватися з часом, що в майбутньому приведе до втрати позитивного іміджу компанії та погіршення загальної конкурентоспроможності через зменшення довіри споживачів. На цьому етапі ми можемо тільки спрогнозувати можливий майбутній ефект запровадження проекту за допомогою аналізу можливих результатів для стейкхолдерів (табл. 4).

Незважаючи на те, що на цьому етапі неможливо здійснити вираз у кількісному чи грошовому вимірі, табл. 3 показує майбутній ефект щодо всіх зацікавлених сторін, задоволення яких є однією з цілей впровадження проекту. Зменшення витрат через понаднормово забруднені скиди, підвищення довіри працівників та споживачів до підприємства та розроблення й запровадження екологічно безпечного виробництва сприятимуть покращенню фінансового стану ПрАТ «Дубномолоко» в довгостроковій перспективі навіть з огляду на значні витрати підприємства для реалізації цього проекту сьогодні.

Також впровадження цього проекту забезпечить тривале виживання компанії внаслідок формування «зеленого» іміджу. У такому разі проходження сертифікації тільки підтвердить відповідність підприємства вимогам європейського ринку, дасть конкурентних переваг щодо виходу на нові ринки збуту. Для місцевого самоврядування результатом можна назвати збільшення задоволення людей місцем проживання. Наслідками можуть бути позитивна зміна цін на нерухомість та оренду, зменшення витрат на покращення екологічної ситуації, підвищення привабливості регіону для інвесторів. Щодо навколишнього середовища можна назвати такі наслідки, як підвищення інвестиційної привабливості регіону, можливий приплив капіталу, покращення екологічної ситуації водойм, що веде до відновлення та збільшення кількості корисних природних ресурсів. Для населення результатом можна вважати поліпшення загального стану здоров'я, зменшення хвороб, пов'язаних із забрудненням водного середовища та неякісною очисткою стічних вод, отже, зменшення витрат на лікування. Також поліпшення екологічної ситуації сприяє зниженню витрат, пов'язаних з пошуком комфортного та екологічно прийнятного місця проживання, роботи та відпочинку.

Висновки з проведеного дослідження. У статті проаналізовано етапи впровадження систем еко-

Таблиця 4

Аналіз можливих результатів щодо стейкхолдерів

Стейкхолдер	Результат	Індикатор	Можливий фінансовий ефект
«Дубномолоко»	Покращення фінансового стану підприємства.	– Зменшення обсягу понаднормово забруднених скидів; – підвищення довіри до підприємства, поява «зеленого» іміджу.	– Зменшення витрат на екологічні санкції; – збільшення обсягу продажів, покращення конкурентоспроможності, можливість виходу на нові ринки збуту.
Місцеве самоврядування	Збільшення задоволення людей місцем проживання	Задоволення умовами проживання місцевих жителів, відзначення позитивних змін.	– Зміна цін на нерухомість та оренду; – зменшення витрат на стабілізацію екологічної ситуації.
Населення	Поліпшення здоров'я, покращення умов місця проживання.	– Зменшення кількості хворих та візитів до лікаря; – зменшення зусиль на пошук місця для комфортної роботи та відпочинку за межами регіону.	– Вартість візиту до лікаря; – зниження витрат, пов'язаних з пошуком комфортного та екологічно прийнятного місця проживання, роботи та відпочинку.
Навколишнє середовище	Зниження кількості шкідливих відходів, зменшення забруднень водойм.	– Кількість та якість очищення відходів очисними спорудами; – підвищення екологічних показників регіону.	– Підвищення інвестиційної привабливості регіону; – покращення екологічної ситуації водойм, що веде до відновлення та збільшення кількості корисних природних ресурсів.

логічного менеджменту, визначено основні шляхи залучення коштів для екологічних проектів та майбутні фінансові результати. Впровадження системи екологічного менеджменту дасть підприємствам можливість зменшити витрати на ліквідацію шкоди навколишньому середовищу, забезпечити тривале виживання компанії внаслідок формування «зеленого» іміджу, що загалом виправдовує витрати, які підприємства можуть понести у зв'язку зі впровадженням таких систем. Значна актуальність цієї теми як для окремих країн, так і для суспільства загалом зумовлює значний потенціал для подальших досліджень щодо можливих шляхів впровадження систем екологічного менеджменту на промислових підприємствах з огляду на нестабільність економічної ситуації в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Юргутіс І. Екологічний менеджмент і його вплив на поліпшення екологічної ситуації в Україні. Київ : Економіка АПК, 2003. 47 с.

2. Балацький О., Лук'янихін В., Лук'янихіна О. Екологічний менеджмент: проблеми і перспективи становлення та розвитку. *Економіка України*. 2000. № 5. С. 67–73.

3. Бурков В и др. Механизмы управления эколого экономическими системами / под ред. С. Васильева. Москва : Физматлит, 2008. 244 с.

4. Маслюковская Е. Пакеты инструментов экологического регулирования. *Методы решения экологических проблем* / под ред. Л. Мельника, Е. Шкарупы. Сумы : СумГУ, 2010. С. 153–164.

5. Борщук Є. Основи теорії стійкого розвитку еколого-економічних систем : монографія. Львів : Растр-7, 2007. 138 с.

6. Потай О. Формування інтегрованої системи екологічного менеджменту промислових підприємств. Київ : Науковий вісник НЛГУ, 2009. 212 с.

7. Огородник М., Новак У. Тенденції розвитку екологічного аудиту як інструмента системи екологічного менеджменту. *Вісник національного університету*. 2009. № 647. С. 440.

REFERENCES:

1. Yurhutis I. (2003) *Ekologhichnyj menedzhment i jogho vplyv na polipshennja ekologhichnoji sytuaciji v Ukrajini.*[Environmental management and its impact on improving the environmental situation in Ukraine]. Kiev : Ekonomika APK (in Ukrainian).

2. Balatsky O., Lukyanyin V., Lukyanyin O. (2000) Ekologhichnyj menedzhment: problemy i perspektyvy stanovlennja ta rozvytku [Environmental management: problems and prospects of formation and development] *Ukraine economy*, no. 5, pp. 67–73.

3. Burkov V. (2008) *Mekhanizmy upravleniya ekologo ekonomicheskimi sistemami* [Management mechanisms of environmental economic systems]. Moscow : Fizmatlit (in Russian).

4. Maslyukovskaya E. (2010) Pakety instrumentov ekologicheskogo regulirovaniya. [Environmental regulation tool packages]. *Metody resheniya ekologicheskikh problem* [Methods for solving environmental problems]. Sumy : Sumy State University, s. 153–164.

5. Borshchuk Ye. (2007) *Osnovy teoriji stijkogho rozvytku ekologho-ekonomichnykh system* [Fundamentals of the theory of sustainable development of ecological and economic systems]. Lviv : Rastr-7 (in Ukrainian).

6. Potai O. (2009) *Formuvannja integhrovanoji systemy ekologhichnogho menedzhmentu promyslovykh pidpryjemstv* [Formation of an integrated system of environmental management of industrial enterprises]. Kiev : Naukovyi visnyk NLHU (in Ukrainian).

7. Ohorodnyk M., Novak U. (2009) Tendenciji rozvytku ekologhichnogho audytu jak instrumenta systemy ekologhichnogho menedzhmentu [Trends in the development of environmental audit as a tool of environmental management system]. *Visnyk natsionalnoho universytetu*, no. 647, pp. 440.

Synytsina Yuliia
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management
National Metallurgical Academy of Ukraine
Dunaychuk Serhii
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management
National Metallurgical Academy of Ukraine
Chebanova Margarita
Student
National Metallurgical Academy of Ukraine

ORGANIZING THE INTRODUCTION OF ENVIRONMENTAL PROJECTS AT THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

The purpose of this article is to scientifically substantiate the need to introduce an environmental management system at industrial enterprises and to analyze the stages of implementation of such systems, as well as to develop measures to improve the state of the environmental management systems of the enterprise.

Methodology. In the course of the research, the following research methods were used: general science (synthesis, analysis and comparison of scientific literature for the theoretical basis of the research), statistical (for the characterization of certain statistical data of the study), graphical (for drawing graphs in work), tabular (for creating tables in the work).

Results. The article outlines the general advantages and disadvantages of introducing ecological management systems at enterprises, analyzes the stages of implementation of ecological management systems, and identifies the main ways of raising funds for environmental projects and future financial results.

Comparative characteristic of the main sources of financing of environmental measures showed that there are several sources of financing for “green” projects: funds of international organizations, national programs, local programs, specialized investment funds, private investors, banking system.

The possible financial results from the project implementation were also identifying. It shows that the implementation of the environmental management system gives non-obvious but significant results both for the individual enterprise-user and for society as a whole.

Practical implications. Implementation of the environmental management system will enable enterprises to reduce the costs of eliminating environmental damage, ensure long-term survival of the company because of the formation of a “green” image and other, which in general justifies the costs that enterprises may incur due to the introduction of such systems. The significant relevance of this topic, both for individual countries and for society as a whole, provides significant potential for further research on the possible ways of introducing environmental management systems at industrial enterprises, taking into account the instability of the economic situation in Ukraine.

Value/originality. Effective systems of environmental management at domestic enterprises will save raw materials and energy resources significantly, reduce environmental payments and penalties. Implementation of the environmental management system is an investment in the long-term viability of the organization. The terrible state of ecology is one of the most important problems all over the world, and nowadays people are beginning to understand that Earth is our common place to live. So it is not surprising that consumers will choose products and services that have proven and reliable environmental indicators throughout their entire life cycle. Also it will allow the company to gain significant competitive advantages in the market by improving its image, improving cost management, expanding access to foreign markets, and more. This approach will improve the quality of the environment in our country and ensure the competitiveness of products in foreign markets.

НАПРЯМИ ПОКРАЩЕННЯ СТАНУ ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ

DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF THE STATE ENTERPRISES OF UKRAINE IN THE MODERN ECONOMIC CONDITIONS

УДК 338.2
https://doi.org/10.32843/infrastruct34-29

Смолінська С.Д.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри державних
та місцевих фінансів
Львівський національний університет
імені Івана Франка
Джиговська Л.І.
студентка
Львівський національний університет
імені Івана Франка

У статті досліджено державні підприємства України та зміни, що відбулися з часів незалежності, виявлено проблеми, які перешкоджають позитивним результатам їх функціонування та розвитку. Розглянуто стан державних підприємств України на прикладі Львівського казенного експериментального підприємства засобів пересування і протезування. Проаналізовано склад, структуру та ефективність використання ресурсів, витрати, фінансові результати та показники рентабельності діяльності підприємства. Наголошено на важливості та необхідності розвитку й функціонування державних підприємств України в сучасних економічних умовах та вдосконалення законодавства про державні підприємства. Запропоновано шляхи вирішення проблем функціонування державних підприємств в економіці України, що можуть бути враховані в концепції реформування державного сектору національної економіки. Обґрунтовано перспективи розвитку державних підприємств України з урахуванням різних факторів впливу на їх стан.

Ключові слова: *держава, державне підприємство, рентабельність, фінансові результати, функціонування підприємства.*

В статье исследованы государственные предприятия Украины и изменения, произошедшие со времен независимости, выявлены проблемы, которые препятствуют положительным результатам их функционирования и развития. Рассмотрено состояние государственных предприятий Украины на примере Львовского казенного экспериментального предприятия средств передвижения и протезирования. Проанализированы состав, структура и эффективность использования ресурсов, расходы, финансовые результаты и показатели рентабельности деятельности предприятия. Сделан акцент на важности и необходимости развития и функционирования государственных предприятий Украины в современных экономических условиях и совершенствования законодательства о государственных предприятиях. Предложены пути решения проблем функционирования государственных предприятий в экономике Украины, которые могут быть учтены в концепции реформирования государственного сектора национальной экономики. Обоснованы перспективы развития государственных предприятий Украины с учетом различных факторов влияния на их состояние.

Ключевые слова: *государство, государственное предприятие, рентабельность, финансовые результаты, функционирование предприятия.*

In the article, the state enterprises of Ukraine and the changes that have taken place since independence have been investigated, and problems have been identified that impede the positive results of their functioning and development. The state of state enterprises of Ukraine is considered, on the example of the L'viv state-owned experimental enterprise of means of transport and prosthetics. The structure, structure and efficiency of the use of resources, expenses, financial results and indicators of profitability of activity of the enterprise are analyzed. The importance and necessity of development and functioning of state enterprises of Ukraine in the modern economic conditions and improvement of the legislation on state enterprises are emphasized. Since Ukraine's transition to a market economy that is accompanied by deregulation and privatization, interest in the functioning of public enterprises in the new economic environment weakened. The fact that the efficiency of these companies has been reduced significantly has been neglected. Practice shows that in terms of management organization, they are significantly inferior to the entities of alternative forms of ownership. At the same time, overseas experience shows that in a developed market economy, state-owned enterprises play a significant role in social development, and in terms of returns, they do not lag behind the bulk of corporations and firms of other forms of ownership. The ways of solving the problems of functioning of state enterprises in the Ukrainian economy that can be taken into account in the concept of reforming the state sector of the national economy are proposed. The prospects of development of state enterprises of Ukraine, having regard to various factors of influence on their condition, are grounded. Today, the public sector is an important element of a market economy and a condition for successful development of modern society. In combination with other means, state-owned enterprises are used as a tool for regulating the economy, because using state public enterprises solve many economic and social problems associated with addressing key national issues.
Key words: *state, state enterprise, profitability, financial results, functioning of the enterprise.*

Постановка проблеми. Одним із найважливіших завдань на сучасному етапі реформування національної економіки України є визначення сучасного стану та перспектив розвитку державних підприємств. Істотні зміни, що відбулися останніми роками у світовій економіці у зв'язку з інтернаціоналізацією ринків та посиленням процесів глобалізації, з одного боку, та несприятлива макроекономічна ситуація на тлі політичної нестабільності, з іншого боку, висувають перед національною економікою питання підвищення її конкурентоспроможності та забезпечення високих темпів економічного зростання.

Водночас дослідження перспектив розвитку державних підприємств говорить про наявність низки головних ризиків для їх стабільності та сталого розвитку, серед яких слід відзначити структурні диспропорції, недосконалу конкурентну політику, недостатнє бюджетне забезпечення, які стримують розвиток підприємств та загалом звужують можливості для стимулювання економіки України.

Отже, виділена проблема дослідження сучасного стану та перспектив розвитку державних підприємств має досить важливе практичне й теоретичне значення, є актуальною на сучасному етапі розвитку в Україні, адже ефективне функціонування підприємств державного сектору економіки забезпечує повноцінне виконання державою своїх функцій, що мають загальнонаціональне

та стратегічне значення для економіки й безпеки держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню стану державних підприємств присвячено чимало наукових праць, багато аспектів цієї теми вивчено науковцями. Проте саме проблеми функціонування є недостатньо дослідженими сьогодні. Серед науковців цій проблематиці приділяли увагу Н.В. Петришина, Г.Я. Аніловська, В.І. Щербина, С.В. Мочерний, Я.С. Ларіна.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження розвитку та функціонування державних підприємств України, обґрунтування шляхів вирішення проблем удосконалення державних підприємств в економіці України та перспектив їх розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до Господарського кодексу України державними підприємствами є підприємства, що діють на основі державної власності. Визначення «державне» вказує на те, що це підприємство має особливості правового становища порівняно з недержавними підприємствами. Ці особливості обумовлені способом відмежування функцій власника від функцій управління майном в державному підприємстві [1].

Державні підприємства – це підприємства, фірми, компанії, які перебувають у державній власності, а їх соціально-економічна природа визначається наявним типом економічної системи (передусім, відносинами власності на засоби виробництва) і характером політичної влади, соціальних, правових, ідеологічних відносин. У політекономічному контексті вони виражають відносини економічної власності між державою (представленою менеджерами цих підприємств), найманими працівниками та іншими суб'єктами щодо привласнення необхідного й додаткового продуктів у всіх сферах суспільного відтворення [2].

Держава, як визначено у Цивільному кодексі України, діє у цивільних відносинах на рівних правах з іншими учасниками цих відносин, може створювати юридичні особи публічного права (державні підприємства, навчальні заклади тощо) у випадках та в порядку, встановлених Конституцією України та законом [3].

З прийняттям Господарського кодексу Закон України «Про підприємства в Україні», який регулював правові основи діяльності державних підприємств, втратив чинність [4].

Нині деякі питання статусу та діяльності державних підприємств регулюються Цивільним кодексом України, Господарським кодексом України, статтею 4 Закону України «Про підприємництво», Законом України «Про приватизацію державного і комунального майна», Законом України «Про управління об'єктами державної власності» тощо [4].

Однак сьогодні законодавство схематично окреслює коло повноважень органу управління державного унітарного підприємства (керівника), при цьому ці норми не зосереджені в одному системному акті, а розпорошені у великій кількості правових актах. Недостатньо врегульовано діяльність державних комерційних та казенних підприємств, відсутній чіткий порядок створення державних комерційних та казенних підприємств, управління ними [4].

Така розпорошеність норм законодавства, які регулюють діяльність державних підприємств, ускладнює діяльність цих підприємств, що може приводити до певних зловживань під час управління підприємством та його майном [4].

Станом на 2019 рік в Україні налічуються 3 789 державних підприємств у різних галузях економіки, з яких 1 829 діючих державних підприємств (55%) та 1 511 не працюючих (45%). Держава є найбільшим роботодавцем в Україні оскільки має 0,9 млн. працевлаштованих громадян. Їх сукупні активи становлять 985,37 млрд. грн., проте за результатами 2018 року їх сукупний чистий збиток становив 130,91 млрд. грн. (рентабельність активів складає 13,3%) [5].

Прозорість є одним із головних принципів корпоративного управління державних підприємств у світі. Україна, підписавши Угоду про Асоціацію з ЄС, зобов'язалась підвищити прозорість та конкурентоспроможність у галузі державних закупівель (забезпечити проведення закупівель на конкурсній основі та гарантувати доступ до інформації щодо державних закупівель, зокрема, для державних підприємств), підвищити рівень боротьби з корупцією, впроваджувати політику зміцнення корпоративного управління [6].

В цьому контексті Індекс прозорості державних компаній стає своєрідним інструментом не тільки виміру прозорості державних компаній, але й формування корпоративної політики прозорості. Задля забезпечення більшої прозорості державних підприємств Міністерство економічного розвитку і торгівлі України рекомендує державним компаніям (відповідно до Методичних рекомендацій щодо забезпечення прозорості та діяльності суб'єктів господарювання державного сектору економіки, затверджених Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 11 лютого 2015 року № 116), оприлюднювати таку інформацію, як цілі та завдання компанії; результати фінансово-господарської діяльності (ліквідність, прибутковість, ефективність використання майна та їх зміни протягом трьох років; нарахування та перерахування дивідендів, чистого прибутку до бюджету відповідно до законодавства); результати діяльності; інформація стосовно закупівель та інвестицій; середньомісячна заробітна плата працівників, зокрема керівництва, заборгованість по заробітній платі [6].

Львівське казенне експериментальне підприємство засобів пересування і протезування засноване на державній формі власності та належить до сфери управління Міністерства соціальної політики України [7].

Свою діяльність підприємство здійснює на основі статуту, відповідно до якого воно створене задля задоволення потреб населення у необхідних засобах реабілітації [7].

Вузькою спеціалізацією підприємства є виготовлення крісел колісних (колясок) для осіб з інвалідністю, які користуються попитом у користувачів, окремі з яких визнані одними з кращих за технічними характеристиками [7].

Підприємство спеціалізується на виготовленні протезно-ортопедичних виробів (протези верхніх та нижніх кінцівок, апарати, тутори, корсети, дрібні протезні вироби), ортопедичного взуття й крісел колісних (колясок) для осіб з інвалідністю. Протезно-ортопедичними виробами та ортопедичним взуттям підприємство забезпечує осіб з інвалідністю п'яти областей західного регіону України (Львівської, Закарпатської, Волинської, Рівненської, Івано-Франківської), а кріслами колісними (колясками) – осіб з інвалідністю всієї України [7].

Під фінансовим станом підприємства розуміють ступінь забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами для здійснення ефективної господарської діяльності, а також своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями. У ньому знаходять відображення у вартісній формі загальні результати роботи підприємства з управління фінансовими ресурсами. Велике значення для стійкого фінансового забезпечення підприємства має власний капітал. Чим більше частка власного капіталу й менше частка позикового, тим менше фінансовий ризик, який має підприємство. Однак, як показує практика, ефективність використання позикового капіталу вище, ніж ефективність використання власного [8].

Це пояснюється низкою причин. Позикові кошти беруться з визначеною метою, а сам факт отримання позикових коштів стимулює позичальника до досягнення своєї мети й повернення боргу; позикові кошти беруться під певний відсоток, що ще більше підвищує відповідальність перед кредитором за повернення боргу; юридичне оформлення документів про строковість надання позичених коштів означає юридичну та матеріальну відповідальність за їх повернення [8].

Середньооблікова чисельність штатних працівників на підприємстві за 2018 рік становить 190 осіб, стаціонару – 16 осіб. Разом маємо 206 осіб.

Дохід від реалізації продукції (товарів, послуг) у 2018 році склав 57 333 тис. грн., зокрема:

– дохід від реалізації ПОВ, ортопедичного взуття склав 43 568 тис. грн.;

– дохід від реалізації інвалідних колясок склав 13 765 тис. грн.

Станом на 31 грудня 2018 року дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи та послуги становить 2 176,0 тис. грн.

Поточна кредиторська заборгованість станом на 31 грудня 2018 року становить 27 666,0 тис. грн., що включає заборгованість перед постачальниками за товари, послуги, матеріали, сировину; поточну заборгованість по розрахунках з бюджетом та з оплати праці.

Фонд оплати праці по підприємству за 2018 рік склав 21 100 тис. грн.

Середньомісячна заробітна плата за 2018 рік становила 6 617 грн.

Аналізуючи фінансовий стан ЛКЕПЗПіП, можемо зробити такі висновки:

– основні засоби є сильно зношеними, а оновлення фондів практично не відбувається;

– фінансовий стан та фінансова стійкість підприємства є незадовільними та відповідають передкризовому стану;

– показники ліквідності підприємства свідчать про неліквідний баланс підприємства; показники ділової активності свідчать про неефективність використання активів на досліджуваному підприємстві;

– збільшення кредиторської заборгованості вказує на незадовільне та часткове фінансування підприємства.

Отже, основними заходами щодо покращення фінансового стану підприємства є:

– своєчасне фінансування та надходження коштів на протезно-ортопедичні вироби, ортопедичне взуття та крісла колісні;

– збільшення обсягів виробництва, що приведе до зменшення собівартості продукції, збільшення обігових коштів та зменшення кредиторської заборгованості;

– збільшення асортименту комплектуючих для власного виробництва та реалізації іншим підприємствам, впровадження нових видів продукції, яка не фінансується з бюджету;

– покращення моніторингу щодо закупівлі матеріалів та комплектуючих на основні види продукції.

Сучасна держава ставить перед державними підприємствами, крім комерційних, соціально-економічні цілі, використовуючи їх для регулювання та підвищення конкурентоздатності економіки, подолання господарських диспропорцій та підтримки зайнятості. Ці завдання взаємопов'язані. Виконання комерційних завдань забезпечує виконання завдань загальнонаціональних, оскільки для їх здійснення потрібні як фінансові, так і матеріальні ресурси. Отже, лише збалансованість цих

завдань може сприяти підвищенню ефективного функціонування державних підприємств в умовах ринкової економіки [9].

Чинна система управління державними підприємствами в Україні довела свою недієздатність. Останніми роками в Україні визнається той факт, що саме держава здатна приймати довгострокові, стратегічні рішення в умовах економічної нестабільності. Практика також показує, що ефективна реалізація функцій, покладених на державу, є можливою лише за наявності адекватної системи державного регулювання та управління державними підприємствами. Конкретне вжиття заходів державного регулювання визначається завданнями розвитку економіки країни у відповідний період і тривалістю здійснення економічних перетворень [10].

Результати діяльності державних підприємств обумовили низку таких проблем:

– реалізація схем тіньової приватизації державного майна під прикриттям державних (національних) акціонерних та холдингових компаній;

– передача державних пакетів акцій частини підприємств, включених до переліку об'єктів права державної власності, які не підлягають приватизації, до складу державних акціонерних та холдингових компаній;

– відсутність кваліфікованості членів правління державними підприємствами, які є державними службовцями;

– слабкий внутрішній контроль на підприємствах;

– відсутність типової корпоративної структури та цілей діяльності;

– громіздка бюрократична процедура затвердження фінансових планів державних підприємств;

– штучне зменшення частки держави в переданих керівництвом низки акціонерних та холдингових компаній в управління державних пакетів акцій;

– порушення фінансової та податкової дисципліни;

– обмежена інформація про діяльність державних підприємств як для суспільства, так і для акціонерів;

– відсутність перевірки державних підприємств зовнішніми аудиторами;

– не налагоджена належним чином позовна робота підприємств щодо стягнення дебіторської заборгованості тощо [2].

Результати діяльності державних підприємств та наявність вищезазначених проблем обумовили необхідність проведення реформ державних підприємств, які передбачають встановлення чітких бізнес-цілей, підвищення якості управління, забезпечення прозорості державних підприємств.

Висновки з проведеного дослідження. Шляхами вирішення вищезазначених проблем функціонування вітчизняних державних підприємств мають стати:

– визначення конкретної частки державного майна та посилення контролю за її використанням;

– вирішення питання доцільності функціонування непрацюючих підприємств шляхом проведення аналізу результатів роботи збиткових державних підприємств та акціонерних товариств, у статутних фондах яких державна частка перевищує 50%, а також встановлення причин їх збитковості; розроблення та прийняття Державної програми приватизації, яка би містила прозорі та ефективні способи продажу об'єктів різних груп;

– введення системи мотивації менеджменту державних підприємств за результати роботи;

– проведення на державних підприємствах перевірок кваліфікованими та неупередженими аудиторами;

– здійснення інвентаризації майна, що перебуває у державних компаніях, та оцінювання його ринкової вартості;

– визначення чітких та обґрунтованих критеріїв віднесення підприємств до таких, що не підлягають приватизації;

– вжиття заходів щодо подолання дебіторської заборгованості компаній та відшкодування збитків державі за неповерненими кредитами;

– розроблення та законодавче закріплення показників ефективності державних підприємств, що працюють у ринкових умовах, до яких, крім суто фінансових показників, мають входити показники, що дають змогу оцінити ступінь досягнення поставлених суспільних цілей;

– розроблення державними підприємствами власних сайтів, де має міститися інформація щодо бізнес-цілей, стратегії розвитку та звіти стосовно результатів їх досягнення (зокрема, нефінансові звіти); викладатись інформація, яку вимагає законодавство (фінансові звіти, антикорупційна політика тощо), та інформація щодо основних нефінансових показників, зокрема прав людини, трудових відносин, середнього розміру заробітної плати, заборгованості з виплати заробітної плати, відносин з громадою;

– впровадження на державних підприємствах стратегічного планування;

– розроблення заходів з охорони довкілля та проведення ефективної екологічної політики підприємства, оскільки більшість державних підприємств належить до галузей електроенергетики, транспорту, хімічної промисловості, машинобудування тощо.

На сучасному етапі розвитку нашої країни державне регулювання діяльності підприємств доцільно здійснювати за допомогою бюджетної

політики. В Україні підтримка підприємств за рахунок бюджетних асигнувань може здійснюватися через бюджет розвитку. Для ефективної державної підтримки підприємств засобами бюджетної політики доцільно використовувати такі механізми, як бюджетні дотації, бюджетне кредитування, державне замовлення, урядові гарантії, пільгове оподаткування. Сьогодні найбільш ефективною формою державної підтримки підприємств є бюджетне кредитування. До його основних переваг можна віднести практику їх надання на умовах платності та обов'язкового повернення, що стимулює підприємства до ефективного використання запозичених коштів. Водночас наведені переваги реалізуються лише за певних умов, таких як забезпечення реальної відповідальності підприємств-позичальників; контроль уповноважених органів державної влади за цільовим використанням коштів кредиту; наявність ефективної системи повернення кредитів, тобто забезпечення принципу платності.

В процесі регулювання та підтримки діяльності державних підприємств потрібно широко використовувати механізм державних замовлень. Державні замовлення доцільно використовувати за умов високого рівня конкуренції між потенційними постачальниками (підрядниками) та адекватного відображення інтересів споживачів у контрактах.

Головними засадами формування системи державної підтримки підприємств повинні стати:

– забезпечення захисту діяльності підприємств шляхом створення сприятливих соціально-політичних, економічних, правових передумов реалізації інтересів підприємств;

– розширення інфраструктури підтримки підприємств шляхом створення бізнес-інкубаторів, інформаційних центрів, центрів перепідготовки;

– подальша диференціація систем оподаткування підприємств з урахуванням галузевих особливостей ведення бізнесу.

Доцільно було би також розробити та запровадити окрему фінансову звітність для державних підприємств, що забезпечують задоволення соціальних потреб, яка зробить прозорим цільове використання державних коштів та охарактеризує корисність їхньої роботи для громади. Оприлюднення такої звітності засвідчить чесність та порядність дій держави, покладе край або принаймні ускладнить корупцію та зловживання з боку чиновників. Інакше кажучи, управління державним майном має здійснюватися публічно із застосуванням прозорих процедур. Витрати на контроль з боку органів влади за державними підприємствами не повинні перевищувати фінансовий ефект їхньої діяльності. Тільки в такому разі можна буде говорити про високоякісну організацію управління державними підприємствами.

Отже, сьогодні державним підприємствам розраховувати на підтримку не доводиться. Замість виваженої політики ефективного управління посилюється податковий тиск на них, що може стати гальмом в їхньому розвитку. Утворюється зачароване коло: щоби держава надала допомогу своїм підприємствам, вони повинні сплатити їй певні кошти, які до того ж йдуть не на розвиток, а на споживання. Варто зазначити, що із застосуванням зарубіжного досвіду треба враховувати специфіку нинішньої економічної ситуації в Україні, інакше механічне копіювання чужої практики може тільки зашкодити. Звичайно, необхідно розробити такі механізми, які змусять усіх суб'єктів господарювання додержуватися вимог чинних нормативно-правових актів, піднесуть рівень виконавчої дисципліни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Господарський кодекс України / Верховна Рада України. 2019. URL: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi (дата звернення: 16.08.2019).

2. Петришина Н.В. Державні підприємства України: проблеми функціонування та шляхи їх вирішення. *Науковий часопис НПУ імені М.П. Драгоманова. Серія 18: Економіка і право*. 2015. № 30. С. 73–79.

3. Цивільний кодекс України / Верховна Рада України. 2019. URL: http://zakon.rada.gov.ua/cgibin/laws/main.cgi (дата звернення: 16.08.2019).

4. Нормативно-правова база Міністерства юстиції / Міністерство юстиції України. 2018. URL: https://minjust.gov.ua/m/str_8352 (дата звернення: 16.08.2019).

5. Звіти Міністерства економічного розвитку і торгівлі України 2018 року / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. 2019. URL: http://www.me.gov.ua (дата звернення: 30.08.2019).

6. Про затвердження методичних рекомендацій щодо забезпечення прозорості і діяльності суб'єктів господарювання державного сектору економіки : Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 11 лютого 2015 року № 116 / Міністерство економічного розвитку та торгівлі України. 2015. URL: http://www.me.gov.ua/Documents/Print?lang=uk-UA&id=03a54309-5c16-447f-af0f-661331c37ecb (дата звернення: 30.08.2019).

7. Офіційний сайт ЛКЕПЗПіП / Львівське казенне експериментальне підприємство засобів пересування і протезування. 2019. URL: http://protez.com.ua/protezy-information.html (дата звернення: 21.08.2019).

8. Фінанси різних форм бізнесу / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». 2015. URL: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream (дата звернення: 28.08.2019).

9. Єщенко П.С., Кваснюк Б.Є., Бірюков О.А. Нова модель держави. Слов'янськ : Печатний двір, 2012. 142 с.

10. Щербина В.І. Організація управління державними підприємствами: стан та перспективи. *Вісник Кременчуцького державного політехнічного університету*. 2016. № 6. С. 1–5.

REFERENCES:

1. Verkhovna Rada of Ukraine (2019) *Hospodarskyi Kodeks Ukrainy* [Economic Code of Ukraine], Kyiv : Verkhovna Rada of Ukraine (accessed: 16 August 2019).

2. Petrishina N.V. (2015) Derzhavni pidpryiemstva Ukrainy: problemy funktsionuvannia ta shliakhy yikh vyrishennia [State-owned enterprises of Ukraine: problems of functioning and ways of their solution]. *Naukovyi chasopys NPU imeni M.P. Drahomanova. Seriia 18 : Ekonomika i pravo* [Scientific journal of MP Dragomanov NPU. Series 18: Economics and Law], vol. 30, pp. 73–79.

3. Verkhovna Rada of Ukraine (2019) *Tsyvilnyi Kodeks Ukrainy* [The Civil Code of Ukraine], Kyiv : Verkhovna Rada of Ukraine. URL: http://zakon.rada.gov.ua/cgibin/laws/main.cgi (accessed: 16 August 2019).

4. Ministry of Justice of Ukraine (2018) *Normatyvno-pravova baza Ministerstva Yustytsii* [Legal framework of the Ministry of Justice], Kyiv : Ministry of Justice of Ukraine. URL: https://minjust.gov.ua/m/str_8352 (accessed: 16 August 2019).

5. Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine (2019) *Zvity Ministerstva ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy 2018 roku* [Reports of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine], Kyiv : Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine. URL: http://www.me.gov.ua (accessed: 30 August 2019).

6. Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine (2015) *Nakaz Ministerstva ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy "Pro zatverdzhennia metodychnykh rekomendatsii shchodo zabezpechennia prozorosti i diialnosti subiektiv hospodariuvannia derzhavnoho sektoru ekonomiky"* [Order of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine "On approval of methodological recommendations on ensuring transparency and activity of economic entities of the public sector of the economy"], Kyiv : Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine. URL: http://www.me.gov.ua/Documents/Print?lang=uk-UA&id=03a54309-5c16-447f-af0f-661331c37ecb (accessed 30 August 2019).

7. Lviv state-owned experimental enterprise of vehicles and prosthetics (2019) Ofitsiinyi sait LKEPZPiP [The official site of the LKEPZPiP], Lviv : Lviv state-owned experimental enterprise of vehicles and prosthetics. URL: http://protez.com.ua/protezy-information.html (accessed: 21 August 2019).

8. State Higher Education Institution "Ukrainian Banking Academy of the National Bank of Ukraine" (2015) *Finansy riznykh form biznesu* [Finances of various forms of business], Kyiv : State Higher Education Institution "Ukrainian Banking Academy of the National Bank of Ukraine". URL: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream (accessed: 28 August 2019).

9. Eshchenko P.S., Kvasnyuk B. Ye., Biryukov O.A. (2012) *Nova model derzhavy* [The new model of the state]. Slovyansk : Printing yard (in Ukrainian).

10. Shcherbina B.I. (2016) *Orhanizatsiia upravlinnia derzhavnymy pidpryiemstvamy: stan ta perspektyvy* [Organization of management of state-owned enterprises: status and prospects]. *Visnyk Kremenchuts'kogo derzhavnogo politekhnichnogo universytetu* [Kremenchug State Polytechnic University], vol. 6, pp. 1–5.

Smolinska Sofia
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of State and Local Finances
Lviv National University of Ivan Franko
Dzhyhovska Liliia
Student
Lviv National University of Ivan Franko

DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF THE STATE ENTERPRISES OF UKRAINE IN THE MODERN ECONOMIC CONDITIONS

The purpose of the article. One of the most important tasks at the present stage of reforming the national economy in Ukraine is to determine the current state and prospects of development of state-owned enterprises. The significant changes that have taken place in recent years in the world economy in connection with the internationalization of markets and the strengthening of globalization processes, on the one hand, and the unfavorable macroeconomic situation against the backdrop of political instability – on the other, make the issue of enhancing its competitiveness and securing high competitiveness economic growth.

The selected problem of research of the current state and prospects of development of state-owned enterprises is of considerable practical and theoretical importance, it is relevant at the current stage of development in Ukraine, since the effective functioning of enterprises of the public sector of the economy ensures the full fulfillment of the state functions that are of national and strategic importance for the economy and state security.

Methodology. As a state-owned enterprise is one of the important elements of a market economy and a condition for successful development of modern society, this issue is studied in the writings of various scholars. In Ukraine, with the worsening economic and political situation, problems of improving the functioning of state-owned enterprises are becoming especially relevant. Effective solution of such problems contributes to further economic development and increase the level of well-being of the population.

Results. In addition to commercial, state-owned enterprises also set socio-economic goals for state-owned enterprises, using them to regulate and improve the competitiveness of the economy, to overcome economic disparities and to support employment. These tasks are interrelated. The execution of commercial tasks ensures the fulfillment of national tasks, because their implementation requires both financial and material resources. Therefore, only the balance of these tasks can contribute to improving the efficient functioning of state-owned enterprises in a market economy.

The current system of managing state-owned enterprises in Ukraine has proved incapable. In recent years, Ukraine has recognized the fact that it is the state that is capable of making long-term, strategic decisions in times of economic instability. Practice also shows that the effective implementation of the functions entrusted to the state is possible only if there is an adequate system of state regulation and management of state-owned enterprises, including.

Practical implications. Today, the most effective form of state support for enterprises is budgetary lending. Its main advantages include the practice of providing them on terms of payment and compulsory repayment, which encourages businesses to effectively use borrowed funds.

In order to regulate and support the activities of state-owned enterprises, the mechanism of state procurement should be widely used. Public procurement should be used in the context of high levels of competition between potential suppliers (contractors) and adequate representation of consumer interests in contracts.

It would also be advisable to develop and implement separate financial statements for state-owned enterprises that meet social needs, which will make the targeted use of public funds transparent and characterize the usefulness of their work to the community.

Value/originality. In our work we have considered the issues of functioning of state-owned enterprises. Analyzing the directions of improving the state of the state-owned enterprises, we face some difficulties, both on the part of the legislation and the economic and political situation in Ukraine. Challenges and problematic issues outline the prospects for further development research on the functioning of these enterprises. In particular, the possibility of using different principles of forming a system of state support for enterprises.

ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

INDICATORS OF THE EFFICIENCY USE FINANCIAL RESOURCES OF THE AGRICULTURAL SECTOR

УДК 338.12
https://doi.org/10.32843/infrastruct34-30

Соколюк С.Ю.
к.е.н., доцент,
завідувач кафедри підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності
Уманський національний університет
садівництва

У статті проаналізовано середньорічну вартість та динаміку введення в дію нових основних засобів підприємств аграрного сектору економіки. Досліджено вартість оборотних засобів підприємств. Встановлено значимість аналізу фінансово-економічного стану підприємств аграрного сектору за критеріями стійкості, платоспроможності та ділової активності, які розглядаються через призму показників структури капіталу, ліквідності та оборотності, що дає можливість кількісно оцінити вплив якості управління фінансовими ресурсами на рівень рентабельності та динаміку розвитку підприємств. За результатами аналізу діяльності підприємств області встановлено їх незадовільний фінансово-економічний стан. Запропоновано зміцнити матеріально-технічну базу підприємств, впровадити матеріало-, енерго- та трудозберігаючі технології; розробити та впровадити в аграрне виробництво прогресивні методи ведення господарства.

Ключові слова: *аграрний сектор, підприємство, фінансові ресурси, показники ефективності, основні засоби, оборотні засоби, виробнича діяльність, розвиток.*

В статье проанализированы среднегодовая стоимость и динамика ввода в действие новых основных средств предприятий аграрного сектора экономики. Исследована стоимость оборотных средств предприятий. Установлена значимость анализа финансово-экономического состояния предприятий аграрного сектора по критериям устойчивости, платежеспособности и деловой активности, которые рассматриваются через призму показателей структуры капитала, ликвидности и оборотности, что позволяет количественно оценить влияние качества управления финансовыми ресурсами на уровень рентабельности и динамику развития предприятий. По результатам анализа деятельности предприятий области установлено их неудовлетворительное финансово-экономическое состояние. Предложено укрепить материально-техническую базу предприятий, внедрить материало-, энерго- и трудосберегающие технологии; разработать и внедрить в аграрное производство прогрессивные методы ведения хозяйства.

Ключевые слова: *аграрный сектор, предприятие, финансовые ресурсы, показатели эффективности, основные средства, оборотные средства, производственная деятельность, развитие.*

The article analyzes the average annual cost and dynamics of the introduction of new fixed assets of enterprises of the agricultural sector of economy. It is emphasized that in spite of positive changes in the dynamics of the new fixed assets introduction, the problem of fixed assets updating at the agricultural enterprises in the region remains unresolved. The tendency of operating assets value increase at the enterprises of the agricultural sector in the region is established. The significance of the analysis of the financial and economic state of agricultural enterprises according to the criteria of stability, solvency and business activity are considered through the prism of indices of capital structure, liquidity and turnover, which makes it possible to quantify the impact of quality management of financial resources on the level of profitability and dynamics of enterprise development. According to the results of the analysis unsatisfactory financial and economic status was established. In this regard, it is proposed to strengthen the material and technical base of enterprises, to introduce material, energy and labor-saving technologies; develop and implement in agrarian production progressive methods of economy. For the development of the economy of Cherkasy region, it is important to create conditions for a rational, competitive and multidisciplinary agricultural sector and to create a quality environment for living and doing business in rural areas. Among the goals of regional policy of Cherkasy region up to 2020, in the context of food security, the following are highlighted: – stable provision of population with sound, safe and affordable food; – creation of conditions for the effective agricultural sector development in the strategic priority directions, which envisage the unity of economic, social and environmental interests of the region; – food security, stability of the domestic market of agricultural sector products and food; – high competitiveness of products, increase of agricultural sector productivity; – steady growth of the production volumes of agricultural products and products of their processing in the domestic market in accordance with food security requirements, etc.

Key words: *agrarian sector, enterprise, financial resources, indicators of efficiency, fixed assets, circulating assets, production activity, development.*

Постановка проблеми. Інтеграція України до міжнародних спільнот, поглиблення економічних зв'язків, зростання конкуренції, необхідність модернізації виробництва та постійного запровадження інновацій зумовлюють використання вдосконалених методів формування ринкових відносин в аграрному секторі. Формування ефективних, адаптованих до сучасних умов аграрних відносин та механізму управління ними неможливе без дослідження тенденцій та умов функціонування аграрного сектору, який виконує стратегічні завдання у національній економіці, такі як гарантування продовольчої безпеки та формування конкурентних переваг країни в міжнародному економічному просторі. Саме тому оцінювання та аналізування показників ефективності використання фінансових ресурсів підприємств аграрного сектору економіки є актуальними аспектами дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічний зміст, особливості, проблеми аграрного сектору економіки посідають провідне місце в працях вітчизняних учених-економістів аграрного спрямування. Значний внесок у висвітлення питань формування та функціонування аграрного сектору економіки здійснили такі вітчизняні вчені, як В. Андрійчук, О. Боднар, П. Гайдуцький, Б. Губський, М. Дем'яненко, Т. Дудар, С. Кваша, М. Малік, П. Саблук, О. Шпичак.

Питання сталого розвитку аграрної галузі в контексті реформування аграрного сектору економіки завжди є актуальним, вагомим щодо розвитку економіки країни. Саме проблеми розвитку аграрного сектору відображені в працях В. Бойка, В. Галушки, В. Горкавого, А. Даниленка, В. Зіновчука, В. Криворучка, М. Лобаса, Ю. Лупенка, В. Нелепа, О. Олійника, Л. Романової, П. Руснака, В. Савченка, М. Садикова, І. Сіваченка, В. Трегобчука, А. Третяка та інших науковців.

Багато спірних питань проблематики функціонування аграрного сектору висвітлені в працях зарубіжних учених, а саме в роботах Р. Нельсона, С. Уінтера, Д. Медоуза, Д. Медоуз, Й. Рандерсона, Ґ. Дейлі, Л. Брауна, Г. Гарднера, Н. Картера, Ш. Лиле.

Незважаючи на висвітлення вибраної теми досліджень, існує необхідність постійного моніторингу стану та оцінювання тенденцій розвитку задля виявлення та вирішення проблем підприємств аграрного сектору економіки.

Постановка завдання. Аналіз та оцінювання фінансово-економічного стану підприємств аграрного сектору є основою стратегічно-гармонійного розвитку аграрного сектору економіки загалом, тому метою статті є аналіз фінансово-економічного стану підприємств аграрного сектору економіки Черкаської області, а також розроблення рекомендацій ефективного використання їх фінансових ресурсів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування ефективних, адаптованих до сучасних умов аграрних відносин та механізму управління ними неможливе без дослідження тенденцій та умов функціонування підприємств аграрного сектору, який виконує стратегічні завдання в національній економіці.

Для оцінювання діяльності аграрних підприємств (на прикладі Черкаської області) розглянуто їх виробничо-ресурсний потенціал, проаналізовано показники ефективності використання фінансових ресурсів. Рівень розвитку виробничо-ресурсного потенціалу підприємств аграрного сектору визначається перш за все ступенем насичення основними виробничими засобами (табл. 1).

Згідно з даними табл. 1 до 2015 р. відбувалися зменшення наявності основних засобів підприємств аграрного сектору області та зниження їх вартості. У 2015 р. вартість основних засобів підприємств аграрного сектору знизилась на 735 млн. грн. порівняно з 2010 р. Таке зменшення вартості основних засобів підприємств зазвичай є наслідком зменшення показника введення нових основних засобів або збільшення показника зношуваності основних засобів підприємств. З 2016 р. спостерігається тенденція до збільшення вартості основних засобів підприємств аграрного сектору, що привело до збільшення темпів зростання виробництва аграрної продукції та рівня рентабельності.

Вагоме значення для підтримання та зміцнення економічного потенціалу аграрних підприємств має розвиток їх матеріально-технічної бази шляхом введення в дію нових основних засобів та оновлення машинно-тракторного парку. Стабільної динаміки введення нових основних засобів у 2010–2017 рр. у підприємствах аграрного сектору Черкаської області немає, що означає недостатнє зміцнення економічного потенціалу підприємств. Незважаючи на позитивні зрушення в динаміці, проблема оновлення основних засобів залишається невирішеною. Рівень фізичного зносу та морального старіння основних засобів підприємств аграрного сектору економіки Черкаської області високий, адже складає 41%.

Виробнича діяльність підприємств аграрного сектору економіки має спиратись на детальну оцінку наявності у підприємствах аграрного сектору оборотних засобів, оскільки саме вони як засоби виробництва складають його основу [4]. До складу оборотних засобів належать виробничі запаси (насіння й садовий матеріал, фураж та підстилка, паливо, а саме мастильні матеріали, запасні частини, мінеральні добрива), незавершене виробництво (витрати на роботи, виконані під урожай майбутнього року), молодняк тварин і тварини на відгодівлі [5].

Протягом 2010–2017 рр. відбулося збільшення оборотних засобів у їх вартісному вираженні у підприємствах аграрного сектору області. Так, у 2017 р. їх вартість склала 15 239 874 млн. грн., що на 11 268 031,8 тис. грн. більше порівняно з 2010 р. За останні 5 років вартість оборотних засобів збільшилась на 3 514 795,7 тис. грн., що

Таблиця 1

Середньорічна вартість основних засобів підприємств аграрного сектору економіки Черкаської області, млн. грн.

Показник	2010 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Середньорічна вартість основних засобів	4 032	3 431	3 360	3 297	4 321	4 968
Введення в дію нових основних засобів	193	331	229	498	389	412

Джерело: [1; 2; 3]

пов'язується зі збільшенням цін у кормовиробництві. Дослідження діяльності підприємств аграрного сектору області показує, що нестача споруд для зберігання, переробних підприємств, транспортних засобів приводить до псування та втрат значної частини аграрної продукції, а диспропорції між робочими та силовими машинами не дають змогу ефективно використовувати всю аграрну техніку. Найбільш раціональною є структура основних виробничих засобів у високоспеціалізованих підприємствах, де в одному технологічному процесі поєднані виробництво, зберігання й переробка аграрної продукції.

Особливе значення для оцінювання та подальшого планування виробничої діяльності підприємств аграрного сектору має аналіз їх фінансово-економічного стану [6] за критеріями стійкості, платоспроможності та ділової активності, які розглядаються через призму показників структури капіталу, ліквідності та оборотності, що дає можливість кількісно оцінити вплив якості управління фінансовими ресурсами на рівень рентабельності та динаміку розвитку підприємств (табл. 2).

За результатами аналізу показників, наведених у табл. 2, економічний ефект використання наявних ресурсів, виражений через систему економічних показників та коефіцієнтів, підтверджує взаємозалежність обсягу використаних ресурсів, дохідності та ефективності використання активів.

Так, за досліджуваний період тенденцію до зменшення мав коефіцієнт покриття (на 0,31). Нормативне значення цього коефіцієнта перебуває в рамках 1–3, однак більш бажаним є значення 2–3.

Розрахований нами показник на основі фінансових даних підприємств аграрного сектору Черкаської області перебуває в межах норми, але його зменшення говорить про проблемний стан платоспроможності, адже оборотних активів недостатньо для того, щоби відповісти за поточними зобов'язаннями.

Розраховане значення коефіцієнта фінансової автономії перебуває в межах норми, а його зменшення за досліджуваний період говорить про високий рівень фінансових ризиків в діяльності підприємств аграрного сектору.

Таблиця 2

Показники ефективності використання фінансових ресурсів підприємств аграрного сектору Черкаської області

Показник	Нормативне значення	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2017 р. до 2013 р., (+, -)
Показники рентабельності та динаміки розвитку							
Рентабельність (збитковість) власного капіталу, %	>0, збільшення	10,06	13,40	18,09	25,71	37,30	+27,24
Рентабельність (збитковість) всього капіталу, %	>0, збільшення	5,05	5,40	14,50	15,30	16,00	+10,95
Рентабельність (збитковість) діяльності підприємств, %	>0, збільшення	10,19	12,00	12,41	25,10	41,00	+30,81
Індекс ділової активності	>1, збільшення	1,15	1,22	1,35	1,75	1,72	+0,57
Темпи зростання чистого доходу	збільшення	1,01	1,33	2,12	2,18	3,01	+2
Показники ліквідності та ділової активності							
Коефіцієнт покриття	>1	1,90	1,80	1,70	1,62	1,59	-0,31
Коефіцієнт оборотності активів	>0,5	0,43	0,55	0,59	0,66	0,69	+0,26
Коефіцієнт оборотності необоротних активів	<1, зменшення	1,20	1,21	1,01	1,75	2,70	+1,50
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	<0,1, зменшення	0,71	0,69	0,80	0,88	0,90	+0,19
Показники фінансової активності							
Коефіцієнт фінансової автономії	0,4–0,6	0,54	0,50	0,49	0,42	0,48	-0,06
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	збільшення	0,45	0,47	0,50	0,59	0,62	+0,17
Коефіцієнт співвідношення власного й позикового капіталу	>0,5	1,23	0,94	0,72	0,62	0,69	-0,54

Джерело: [4; 5]

Розрахований коефіцієнт співвідношення власного та позикового капіталу перебуває в межах норми, а зменшення його значення означає неповне використання фінансового та виробничого потенціалу підприємств [7].

Таким чином, проведений аналіз ефективності використання фінансових ресурсів аграрних підприємств Черкаської області свідчить про нестачу фінансових ресурсів, що негативно впливає на виробничо-господарську діяльність, спричиняє виникнення та зростання заборгованостей перед суб'єктами господарювання щодо оплати праці, сплати податків. При цьому зменшуються можливості фінансування їх подальшого розвитку, скорочуються надходження до бюджету.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, вітчизняний аграрний сектор має значний земельний та трудовий потенціал, але його подальший гармонійний розвиток потребує зміцнення матеріально-технічної бази, заміни діючих ресурсо- та трудомістких технологій на матеріало-, енерго- та трудозберігаючі; розроблення та впровадження в аграрне виробництво прогресивних методів ведення господарства, в основі яких лежать методи ефективного виробництва продукції; використання нової кадрової політики; розвитку напряму екологізації та органіки.

Саме аналізування та оцінювання фінансово-економічного стану підприємств аграрного сектору є основою для подальшого стратегічно-гармонійного розвитку аграрного сектору економіки загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Управління агропромислового розвитку Черкаської ОДА. URL: http://www.dapr.ck.ua (дата звернення: 17.02.2019).

2. Статистичний щорічник Черкаської області за 2017 р. / ред. В. Приймак. Черкаси : Головне управління статистики у Черкаській області, 2018. 419 с.

3. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. URL: http://www.minagro.gov.ua (дата звернення: 19.02.2019).

4. Кобзєв І. Проблеми раціонального використання та відтворення природного ресурсного потенціалу в аграрній сфері України. *АгроІнком*. 2011. № 10–12. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/agroin/2011_10-12/KOBZEV.pdf (дата звернення: 19.02.2019).

5. Лещик І., Пиріг Г. Організаційно-економічні трансформації в аграрному секторі економіки. *Сталий розвиток економіки*. 2013. № 3. С. 327–331.

6. Дем'яненко М. Фінансові проблеми формування та розвитку аграрного ринку. *Облік і фінанси АПК*. 2010. № 5. С. 6–9.

7. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / за ред. В. Гейця та ін. Київ : НАН України, 2015. 336 с. URL: http://ief.org.ua/docs/nr/4pdf (дата звернення: 10.03.2019).

8. Стратегія розвитку Черкаської області на період до 2020 р. URL: http://www.ck-oda.gov.ua/docs/2015/strategy_2020.pdf (дата звернення: 09.03.2019).

REFERENCES:

1. Official site of the Agroindustrial Development Department of Cherkasy Regional State Administration [Site of the Agroindustrial Development]. Available at: http://www.dapr.ck.ua (accessed: 17 February 2019).

2. Priymak V. (eds.) (2018). Statistical yearbook of Cherkasy region for 2017. [Statistics in Cherkasy Oblast 2017 r.]. Cherkasy : The Main Department of Statistics in Cherkasy Oblast.

3. Official site Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine [Site of the Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine]. Available at: http://www.minagro.gov.ua (accessed: 19 February 2019).

4. Hryshchenko O. (2012). Doslidzhennia sutnosti problemy: mistse ta rol v protsesi rozroblennia ta pryiniattia marketynhovykh innovatsiinykh rishen [Investigation of the problem: place and role in the development and adoption of innovative marketing solutions]. Efektyvna ekonomika. 7. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1289&p=1 (accessed: 19 February 2019).

5. Kobzev I. (2011) Problemu rationalnogo vukorustanni ta vidtvorenni prurodnogo resyrsnogo potenzialy v agrarniy sferi Ukrainu [Problems of rational use and reproduction of natural resource potential in the agrarian sector of Ukraine]. *AgroInkom*. 10–12. Available at: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/agroin/2011_10-12/KOBZEV.pdf (accessed: 7 March 2019).

6. Demyanenko M. (2010) Finansovi problemu formyvanni ta rozvutky agrarnogo runky [Financial problems of the formation and development of the agrarian market]. *Oblik i finansu APK*. Accounting and finance of agroindustrial complex, no. 5, pp. 6–9.

7. Geits V. (eds.) (2015). Innovaziyna Ukraina 2020 nazionalna dopovid [Innovative Ukraine 2020: National Report]. Kyiv : NAN Ukraine. 336. Available at: http://ief.org.ua/docs/nr/4pdf (accessed: 10 March 2019).

8. Cherkasy region development strategy for the period till 2020 [Site of the Cherkasy region development strategy]. Available at: http://www.ck-oda.gov.ua/docs/2015/strategy_2020.pdf (accessed: 9 March 2019).

Sokolyuk Serhiy
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Head of Department of Business, Trade and Exchanges Activities
National University of Horticulture

INDICATORS OF THE EFFICIENCY USE FINANCIAL RESOURCES OF THE AGRICULTURAL SECTOR

The purpose of the article. Formation of effective agrarian relations, adapted to the modern conditions, and the mechanism of their management is impossible without studying the trends and conditions of functioning of enterprises in the agricultural sector, which performs strategic tasks in the national economy.

Methodology. The theoretical and methodological basis of the research is the work of domestic and foreign economists who deal with the functioning of the agrarian sector of the economy and the search for ways to increase its efficiency. In the article uses the generally accepted statistical methods to evaluate the theoretical and methodological principles of functioning and development of the agrarian sector of the economy,

Results. The article analyzes the average annual cost and dynamics of the introduction of new fixed assets of enterprises of the agricultural sector of economy. It is established that starting from 2016 there is a tendency to increase the value of fixed assets of enterprises of agricultural sector, which led to an increase in the growth rate of production of agrarian products and profitability. It is emphasized that in spite of positive changes in the dynamics of the new fixed assets introduction, the problem of fixed assets updating at the agricultural enterprises in the region remains unresolved. The research of the agricultural enterprise activity in Cherkassy region shows that the lack of facilities for storage, processing, vehicles leads to damage and losses of a large part of agricultural products, and the imbalance between the workers and power machines does not allow to effectively using all the agrarian equipment.

The value of company operating assets is investigated. The operating assets include production reserves (seeds and garden material, fodder and litter, fuel, namely lubricants, spare parts, mineral fertilizers), incomplete production (expenses for work performed for the harvest of the next year), young animals and fattening animals.

Practical implications. The tendency of operating assets value increase at the enterprises of the agricultural sector in the region is established. The significance of the analysis of the financial and economic state of agricultural enterprises according to the criteria of stability, solvency and business activity are considered through the prism of indices of capital structure, liquidity and turnover, which makes it possible to quantify the impact of quality management of financial resources on the level of profitability and dynamics of enterprise development.

For the development of the economy of Cherkassy region, it is important to create conditions for a rational, competitive and multidisciplinary agricultural sector and to create a quality environment for living and doing business in rural areas.

Value/originality. It was found out that innovation activity is the most important means of ensuring economic growth, competitiveness and financial stability of any enterprise. The company can achieve high results only through the systematic analysis of changes in the market environment and the purposeful implementation of innovation activities, in order to realize new opportunities.

Modern conditions of economic development require enterprises not only to intensify innovation but also to improve the methods of its organization, the right choice of strategy and priorities of innovation development, in particular, through the identification and use of resources aimed at increasing the efficiency of its implementation. This can be done through the economic analysis of innovation, which will enable managers to identify both the strengths and weaknesses of this activity, will allow taking rational management decisions and effectively managing not only innovation activity but the enterprise as a whole.

According to the results of the analysis of the enterprises of the agricultural sector of the region, the financial indices stability, which characterizes the efficiency of their resource potential, is established. The economic effect obtained from the use of available resources, expressed through a system of economic indices and coefficients, confirms the interdependence of the used resources volume, as well as the profitability and efficiency of the assets use.

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА ЗЕД

MAIN APPROACHES TO THE DEVELOPMENT OF THE FEA ENTERPRISE MARKETING STRATEGY

УДК 339.138
https://doi.org/10.32843/infrastruct34-31

Супрун С.Д.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки
та міжнародних відносин
Вінницький торговельно-економічний
інститут
Київського національного торговельно-
економічного університету

У статті визначено основні підходи до формування маркетингової стратегії підприємства ЗЕД. Відзначено, що формування міжнародної маркетингової стратегії підприємства є певним процесом, сутність якого полягає в плануванні міжнародної маркетингової діяльності й передбачає наявність певної логіки та відповідних етапів у вжитті маркетингових заходів. Звернена увага на систему підпорядкованих інструментів планового забезпечення основних функцій управління міжнародним бізнесом підприємства. Крім того, наголошується на тому, що дослідження маркетингового середовища є базовим і визначальним етапом здійснення інших завдань міжнародного маркетингу залежно від інтенсивності міжнародної взаємодії, а якість дослідження ринкового середовища визначає успішність бізнес-поведінки підприємств в міжнародному економічному просторі. Від того, наскільки глибоко та всебічно проведено аналіз, залежить адекватність стратегічних та оперативно-тактичних рішень щодо вибору ринку, форми виходу, особливостей бізнес-поведінки, позиціонування товару тощо.

Ключові слова: *маркетингова стратегія, міжнародний бізнес, етапи маркетингової стратегії, кон'юнктура зарубіжних ринків, бізнес-портфель підприємства.*

В статье определены основные подходы к формированию маркетинговой стратегии предприятия ВЭД. Отмечено, что формирование международной маркетинговой стратегии предприятия является определенным процессом, сущность которого заключается в планировании международной маркетинговой деятельности и предполагает наличие определенной логики и соответствующих этапов в принятии маркетинговых мер. Обращено внимание систему инструментов планового обеспечения основных функций управления международным бизнесом предприятия. Кроме того, делается акцент на том, что исследование маркетинговой среды является базовым и определяющим этапом осуществления других заданий международного маркетинга в зависимости от интенсивности международного взаимодействия, а качество исследования рыночной среды определяет удачность бизнес-поведения предприятий в международном экономическом пространстве. От того, насколько глубоко и всесторонне проведен анализ, зависит адекватность стратегических и оперативно-тактических решений по выбору рынка, форме выхода, особенностям бизнес-поведения, позиционированию товара и т. д.

Ключевые слова: *маркетинговая стратегия, международный бизнес, этапы маркетинговой стратегии, конъюнктура зарубежных рынков, бизнес-портфель предприятия.*

The article defines the basic approaches to forming the marketing strategy of the FEA enterprise. It is noted that the formation of the international marketing strategy of the enterprise is a certain process, the essence of which is the planning of international marketing activities and implies the presence of certain logic and appropriate steps in the implementation of marketing activities. Attention is drawn to the system of subordinated instruments of the planned provision of the basic functions of managing the international business of the enterprise. It is emphasized that the focus of the strategic marketing program of FEA enterprises is on the expediency and methods of entering foreign markets, optimization of the market and forms of presence in certain territorial markets and in global segments, specifics of business behavior, intensity of marketing efforts, provision of resources and more. In fact, such an international marketing strategy highlights the market interests and corporate capabilities of the enterprise to a greater extent. Developing an international marketing strategy will enable the company to ensure the effective development of competitive business in the tense marketing environment of the world market by streamlining and systematizing the processes of internationalized management, harmonizing in time and space the components of international marketing programs. In addition, it is emphasized that the study of the marketing environment is the basic and decisive stage for the implementation of other tasks of international marketing, depending on the intensity of international interaction, and the quality of the study of the market environment determines the success of business behavior of enterprises in the international economic space. The depth and comprehensiveness of the analysis depends on the adequacy of strategic and operationally tactical decisions regarding the choice of the market, the form of exit, features of business behavior, positioning of the goods and so on. It is important enough to carry out a formalized analysis of factors of the market environment of international business, which involves not only adherence to a certain logic and sequence of analytical measures, but also the development of special methods of formalization of qualitative indicators, which provides for the universalization of units of measurement and justification of the system of estimation of step changes of parameters.

Key words: *marketing strategy, international business, stages of marketing strategy, conjuncture of foreign markets, business portfolio of the enterprise.*

Постановка проблеми. Сучасна світова економіка зазнає глибоких змін на основі глобалізації, інформатизації та регіоналізації світового господарства. Особливого значення набувають питання, пов'язані з пошуком нових підходів до формування маркетингової стратегії на підприємствах, які здійснюють міжнародну підприємницьку діяльність. Це зумовлене тим, що активна інтеграція України у світовий економічний простір в умовах глобалізації вимагає постійного набуття широкого спектру знань та навичок з організації міжнародної економічної діяльності. Зростає також усвідомлення того, що у високо динамічних конкурентних середовищах традиційний підхід до розроблення стратегії часто не дає бажаних результатів, а підприємства повинні орієнтуватись на більш динамічні концепції, оскільки основні умови змінюються раніше, ніж сформульовані стратегії досягають цілковитого втілення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні й практичні аспекти стратегічного маркетингу та процесу формування міжнарод-

них маркетингових стратегій досить широко висвітлені в працях відомих зарубіжних авторів, таких як І. Ансофф, Ф. Котлер, М. Портер, а також вітчизняних вчених, таких як Л.В. Балабанова, Л.Є. Довгань, Н.В. Куденко, О.Л. Каніщенко, О.В. Маркова. Проте за всієї значимості проведених наукових досліджень окремі аспекти формування маркетингової стратегії підприємства, зокрема підприємства ЗЕД, вивчені недостатньо.

Постановка завдання. Метою статті є визначення основних підходів до формування маркетингової стратегії підприємства, яке займається міжнародною діяльністю. Постановка цілі та завдань наукового дослідження обумовлене також тим, що обґрунтування маркетингової стратегії підприємства ЗЕД передбачає вивчення середовища міжнародного бізнесу, що становить не просто виявлення та оцінювання численних національних чинників реалізації міжнародної підприємницької діяльності, а здійснення порівняльного аналізу основних параметрів економічних систем, які формують специфіку та потенціал міжнародної взаємодії економічних суб'єктів. Дослідження світового досвіду у сфері вивчення факторів міжнародного маркетингового середовища свідчить про дещо однобічний, переважно описовий та констатуючий підхід до оцінювання та класифікації різноманітних багаторівневих умов міжнародного бізнесу. Також недостатня увага приділена можливостям застосування формалізованих методів аналізу та інтенсивних способів використання результатів, відкоригованих на потребу розвитку окремого виду бізнесу або міжнародного співробітництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Успішний розвиток міжнародного підприємництва суб'єктами господарювання неможливий без застосування сучасних управлінських технологій. Це зумовлене тим, що глобалізація посилює актуальність планового обґрунтування економічних процесів і застосування прогресивних технологій для формування ефективних методів управління міжнародним бізнесом, які сприяють створенню організаційного базису взаємовигідного співробітництва економічних суб'єктів в умовах інтернаціоналізації ринку.

Основною проблемою формування ефективної міжнародної маркетингової стратегії є недосконале розуміння сутності та завдань планування управлінських процесів, а причиною цього є насамперед використання вітчизняними суб'єктами підприємництва переважно непрямих форм експортної діяльності, коли більшість маркетингових функцій перекладається на посередників. Це пояснює недостатній досвід використання планових інструментів маркетингу у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Опрацювання джерел [1–10] дало змогу виявити таке. Розроблення стратегії міжнародної маркетингової діяльності дасть змогу підприємству забезпечити ефективний розвиток конкурентоспроможного бізнесу в напруженому маркетинговому середовищі світового ринку шляхом упорядкування та систематизації процесів інтернаціоналізованого управління, узгодження в часі та просторі складових міжнародних маркетингових програм.

Для досягнення високого рівня застосування новітніх технологій під час формування міжнародної маркетингової стратегії підприємства необхідно здійснити такі етапи роботи:

1) інтенсифікувати форми присутності підприємства на ринку;

2) створити та використовувати інтегровану систему інформаційно-аналітичної та методичної підтримки під час планування, контролювання, аналізування та прийняття управлінських рішень в усіх функціональних сферах міжнародного маркетингу підприємства;

3) формувати потенціал власного креативного розвитку, який сприяє створенню оригінальних та конкурентоспроможних технологій.

Проведені дослідження показали, що для системного застосування переваг новітніх технологій під час розроблення міжнародної маркетингової діяльності українських суб'єктів підприємництва необхідно розширювати досвід використання інтенсивних форм міжнародної діяльності. Це уможливить апробацію прогресивних, визнаних у світі маркетингових технологій [1–3].

Виникає необхідність удосконалення управлінських засад міжнародної маркетингової діяльності, під чим розуміють складний процес, що містить елементи ризику та невизначеності. Як зазначено в роботі [1], головна проблема полягає в правильному виборі основних та альтернативних інструментів, розумінні та врахуванні найважливіших факторів та умов, що впливають на цей вибір. Відомий фахівець у галузі стратегічного управління С. Бедбері вважає, що «результатів не досягти без змін у людях, що створюють корпоративну культуру, в якій інновації – це не виняток із правил, а постійний процес». На думку О.Л. Каніщенко, планові засади міжнародного маркетингу включають різні аспекти завдань управлінського процесу, що містять [1, с. 174]:

1) планові форми, що об'єднують стратегічні (довгострокові) та оперативні (короткострокові) маркетингові програми, які є органічною складовою корпоративного бізнес-плану;

2) планові методи, які включають різноманітні формалізовані заходи (здебільшого матричні методи та математичні розрахунки) щодо аналізування та оцінювання маркетингової інформації для прийняття відповідних управлінських рішень;

3) планування, тобто процес узгодження маркетингових рішень щодо вибору ринків, координації повноважень, визначення рівня стандартизації бізнес-поведінки в інтернаціоналізованому ринковому середовищі;

4) регулювання планово-організаційних заходів, забезпечення оперативного коригування та зворотного зв'язку від вжиття маркетингових заходів;

5) контроль результатів маркетингової діяльності, який передбачає розроблення та використання певних стандартів і правил щодо фінансових (контроль ефективності) та нефінансових (контроль поведінки) одиниць виміру й оцінювання характеристик ринку та параметрів внутрішньо корпоративного розвитку.

На основі вищевикладеного хочемо сформулювати думку про те, що розвиток планових основ міжнародного маркетингу підприємств повинен проводитися на всіх етапах: від формування маркетингових програм та визначення стратегічних й оперативно-тактичних пріоритетів економічного розвитку до застосування інструментів планового регулювання й контролінгу результативності вжиття окремих заходів міжнародної маркетингової діяльності.

Одним із базових питань процесу формування міжнародної маркетингової стратегії сучасного підприємства є розроблення алгоритму планового забезпечення маркетингових заходів, які охоплюють та забезпечують послідовність виконання таких управлінських функцій:

1) субординація завдань, пов'язаних з реалізацією місії, цілей та прагнень підприємства;

2) формування бізнес-портфеля підприємства, зокрема розроблення концепції продукту, продуктової стратегії, поліпшення якості та адаптації виготовлюваної підприємством продукції до умов вибраного зарубіжного ринку;

3) вивчення ринків, зокрема неконтрольованих та контрольованих факторів маркетингового середовища, їх перспектив та динаміки, дослідження особливостей споживчих мотивацій та переваг;

4) вибір найбільш привабливих ринків (сфери діяльності підприємства) та їх сегментів;

5) формування попиту та стимулювання збуту виготовлюваної продукції, зокрема проведення рекламних кампаній та пропаганди.

Сьогодні більшість підприємств ЗЕД прагне до поширення своєї міжнародної діяльності, тому можуть стикнутися з необхідністю вирішення низки типових проблем організації бізнесу, серед яких головними є узгодження маркетингових завдань з пріоритетами загальної стратегії свого розвитку, практичне застосування планово-регулюючих механізмів та контролюючих інструментів для посилення економічної результативності міжнародного підприємництва на цьому підприємстві. З огляду на це на рис. 1 розглянемо процес формування міжнародної маркетингової стратегії, який має бути узгоджений із загальною стратегією (корпоративним бізнес-планом) підприємства. Процес планування міжнародної діяльності підприємства має розпочинатися з розроблення корпоративного бізнес-плану (загальної стратегії розвитку) та визначення пріоритетів розвитку виробничо-комерційної діяльності підприємства з подальшим узгодженням цілей інтернаціоналізації з його можливостями та прагненнями.

Проведення зазначеної вище роботи передбачає визначення довгострокової перспективи розвитку підприємства та сутності внутрішньо корпоративного аналізу, який включає оцінювання фінансових ресурсів, кадрової структури, продуктової політики та впливів факторів середовища (оцінювання факторів зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування підприємства).

Після оцінювання можливостей та ринкових потреб підприємства визначаються цілі міжнародної діяльності та маркетингової підтримки міжнародного продажу, витрат і ціноутворення, протидії ризикам. Це, зокрема, передбачає деталізоване дослідження умов та поточної кон'юнктури зарубіжних ринків сфери діяльності підприємства ЗЕД, зокрема:

– факторів макро- та мікросередовища й особливостей мотивацій споживачів;

– умов реалізації міжнародної маркетингової діяльності шляхом дослідження природи конкуренції, доступності та вартості інформаційної бази, методів дистрибуції та специфіки державного регулювання й обмежень;

– дослідження інших обставин, що характеризують ставлення до зарубіжного підприємництва.

Логічним продовженням планового процесу після отримання інформації та осмислення ринкової ситуації й маркетингового потенціалу підприємства є альтернативний вибір оперативних рішень щодо розміщення виробництва та організації зарубіжних представництв, продуктово-ринкової стратегії та системи просування.

У загальному вигляді міжнародну маркетингову стратегію можна визначити як схему майбутньої діяльності підприємства для досягнення певної комерційної мети за певних можливостей в означений термін часу. Слід взяти до уваги, що планування міжнародного маркетингу складається з довго- та короткострокового планування, а також полягає в цілеспрямованій спробі здійснювати вплив, управляти масштабом, швидкістю та наслідками змін у зовнішньому середовищі та самому підприємстві.

Ґрунтуючись на сучасних теоретичних основах стратегічного маркетингу та враховуючи основні тенденції розвитку сучасних підприємств, здій-

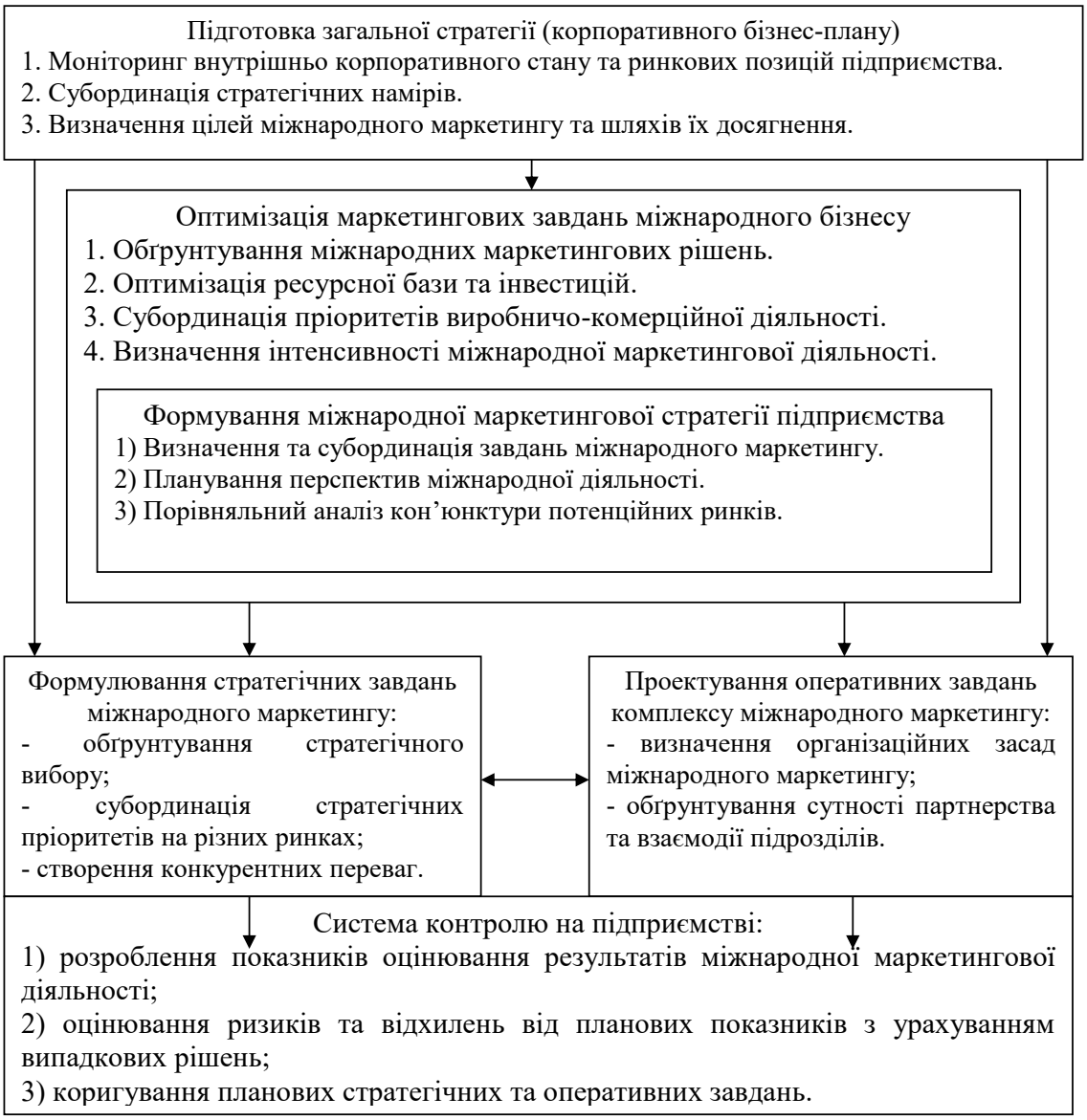


Рис. 1. Зміст маркетингових заходів та планових завдань в процесі формування маркетингової стратегії підприємства ЗЕД

снимо обґрунтування алгоритму формування маркетингової стратегії та схематичне його подання у вигляді сукупності послідовних етапів (табл. 1).

Сьогодні у фокусі стратегічної маркетингової програми підприємств ЗЕД є питання доцільності та методів виходу на зарубіжні ринки, оптимізації ринку та форм присутності на визначених територіальних ринках та глобальних сегментах, специфіки бізнес-поведінки, інтенсивності маркетингових зусиль, забезпечення ресурсами тощо. Фактично така міжнародна маркетингова стратегія висвітлює більшою мірою ринкові інтереси та корпоративні можливості підприємства. Варто тут також зауважити, що короткострокова (тактична) маркетингова програма передбачає формулювання конкретних завдань із деталізацією дій, відповідальності та термінів виконання, розроблення конкретних методів та графіків діяльності. В практиці міжнародного бізнесу підприємства саме така програма слугуватиме засобом реалізації підприємницьких прагнень, поєднуючи корпоративні методики бізнес-поведінки з технологіями, поширеними на ринку, в якому працює підприємство. Проте, попри наявний досвід підприємства на міжнародному ринку, все ж таки слід значну увагу приділити способам просування виробленої продукції, розробляти власні новаторські технології міжнародного бізнесу, набувати знань з більш ефективної ринково орієнтованої міжнародної діяльності.

Досвід зарубіжних компаній показує, що в процесі планування й контролю міжнародної маркетингової діяльності, а також управління нею органічно узгоджуються етапні завдання, регулюючі інструменти та механізми контролю з різними рівнями інтернаціоналізації управлінської діяльності

Таблиця 1

Формування маркетингових заходів на підприємствах ЗЕД

Етап вжиття маркетингових заходів	Види діяльності	Економічний зміст
1. Планування	Планування загальної стратегії	Визначення економічного портфеля, місії та прагнень підприємства, а саме цілей, напрямів розвитку та довгострокових продуктово-ринкових перспектив на ринку.
	Планування стратегій підрозділів за ринками	Забезпечення соціально-правової відповідальності підприємства та практики ведення бізнесу на ринку.
	Формування бізнес-стратегій за товарними групами	Управління конкурентними перевагами, реалізація одно- або мультисегментних цілей на рівні стратегічних господарських підрозділів.
	Формулювання функціональних стратегій	Розвиток підрозділів на основі конкретизації завдань та деталізації методів реалізації довгострокових прагнень підприємства й короткострокових завдань його бізнес-підрозділів.
2. Впровадження	Організація бізнесу, зокрема міжнародного	Побудова планово-логістичних схем руху інформаційно-установчих документів та звітності.
	Формування завдань та рівня відповідальності	Розподіл та делегування повноважень між учасниками планово-організаційного процесу.
	Розподіл ресурсів	Пошук та оптимізація ресурсного забезпечення підприємства.
3. Контроль	Моніторинг результатів	Визначення періодичності та якості різних форм контролю маркетингової діяльності.
4. Ефекти	Оцінювання результатів	Обчислення показників виробничо-комерційної діяльності підприємства в динаміці.
	Коригування діяльності	Вдосконалення маркетингової діяльності за результатами оцінювання ефективності вжиття маркетингових заходів.

компанії та стилем стратегічного управління. Це створює сприятливі умови для внутрішньо корпоративного розвитку компанії та посилює можливості формування конкурентних переваг у складному й часто непередбачуваному середовищі інтернаціоналізованого ринку.

Висновки з проведеного дослідження. Дослідження особливостей міжнародної маркетингової діяльності більшості вітчизняних підприємств, показали, що потенціал планово-регулюючих функцій маркетингового управління не використовується повністю в практиці міжнародного бізнесу внаслідок недостатнього розвитку інтенсивних форм міжнародного співробітництва. Водночас існує система підпорядкованих інструментів планового забезпечення основних функцій управління міжнародним бізнесом підприємства, зокрема таких планових заходів, як обґрунтування міжнародних маркетингових рішень, оптимізація ресурсної бази та інвестицій підприємства ЗЕД. Важливими є субординація пріоритетів виробничо-комерційної діяльності підприємства, визначення інтенсивності його міжнародної маркетингової діяльності та операційних методів вжиття маркетингових заходів. Застосування контролінгу на такому підприємстві дасть змогу активізувати та посилити його міжнародні позиції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Каніщенко О.Л. Міжнародний маркетинг у діяльності українських підприємств : монографія. Київ : Знання, 2007. 446 с.

2. Маркова О.В. Методологічний інструментарій маркетингового аналізу конкурентних позицій підприємства. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства. Економічні науки*. 2009. Вип. 90. С. 275–282.

3. Скворцов І.Б., Балик І.Б. Кількісні методи планування маркетингової діяльності підприємства. *Економіка & держава*. 2009. № 11. С. 128–130.

4. Балабанова Л.В., Прихоченко Я.В. Брендменеджмент підприємств в умовах маркетингової орієнтації : монографія. Донецьк : ДонНУЕТ, 2013. 200 с.

5. Балабанова Л.В., Холод В.В. Стратегічне маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств : навчальний посібник. Київ : Професіонал, 2016. 448 с.

6. Багінський В.В. Вдосконалення маркетингової діяльності на підприємстві. *Економіка & держава*. 2009. № 5. С. 57–60.

7. Сульповар Л.В., Богачева Т.М. Показники ефективності соціально орієнтованої маркетингової стратегії підприємства. *Маркетинг в Україні*. 2010. № 6. С. 54–57.

8. Усик С.П. Оцінка ефективності маркетингової діяльності вітчизняних підприємств. *Економіка & держава*. 2011. № 5. С. 33–38.

9. Максимова Т.В., Жданова О.М., Івченко Є.І. Особливості формування маркетингової політики

на українських промислових підприємствах в умовах кризи. *Маркетинг в Україні*. 2009. № 6. С. 22–26.

10. Райко Д.В. Розробка концепції стратегічного управління розвитком маркетингової діяльності підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2008. № 5. С. 106–117.

REFERENCES:

1. Kanishchenko O.L. (2007) Mizhnarodnyi marketynh u diialnosti ukrainskykh pidpryiemstv [International marketing in the activity of Ukrainian enterprises] : monohrafiia. Kyiv : Znannia, 446 p. (in Ukrainian).

2. Markova O.V. (2009) Metodolohichnyi instrumentarii marketynhovoho analizu konkurentnykh pozytsii pidpryiemstva [Methodological toolkit of marketing analysis of competitive positions of the enterprise]. Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu silskoho hospodarstva. Ekonomichni nauky. Vol. 90. P. 275–282.

3. Skvortsov I.B., Balyk I.B. (2009) Kilkisni metody planuvannia marketynhovoi diialnosti pidpryiemstva [Quantitative methods of planning of marketing activity of the enterprise]. Ekonomika & derzhava. No.11. P. 128–130 (in Ukrainian).

4. Balabanova L.V., Prykhochenko Y.V. (2013). Brend-menedzhment pidpryiemstv v umovakh marketynhovoi oriientatsii [Brand management of enterprises in terms of marketing orientation] : monohrafiia. Donetsk : DonNUET. 200 p.

5. Balabanova L.V., Kholod V.V. (2016). Stratehichne marketynhove upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpryiemstv [Strategic Marketing Management of Enterprise Competitiveness] : navch. posib. Kyiv : Profesional. 448 p.

6. Bahinskyi V.V. (2009). Vdoskonalennia marketynhovoi diialnosti na pidpryiemstvi [Improvement of marketing activity at the enterprise]. Ekonomika & derzhava. No. 5. P. 57–60 (in Ukrainian).

7. Sulpovar L.V., Bohacheva T.M. (2010). Pokaznyky efektyvnosti sotsialno oriientovanoi marketynhovoi stratehii pidpryiemstva [Performance indicators of socially oriented marketing strategy of the enterprise]. Marketynh v Ukraini. No. 6. P. 54–57 (in Ukrainian).

8. Usyk S.P. (2011). Otsinka efektyvnosti marketynhovoi diialnosti vitchyznianykh pidpryiemstv [Evaluation of the effectiveness of marketing activities of domestic enterprises]. Ekonomika & derzhava. No. 5. P. 33–38 (in Ukrainian).

9. Maksymova T.V., Zhdanova O.M., Ivchenko Ye.I. (2009). Osoblyvosti formuvannia marketynhovoi polityky na ukrainskykh promyslovykh pidpryiemstvakh v umovakh kryzy [Peculiarities of Marketing Policy Formation in Ukrainian Industrial Enterprises in Crisis]. Marketynh v Ukraini. No. 6. P. 22–26 (in Ukrainian).

10. Raiko D.V. (2008). Rozrobka kontseptsii stratehichnoho upravlinnia rozvytkom marketynhovoi diialnosti pidpryiemstva [Development of the concept of strategic management of development of marketing activity of the enterprise]. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. No 5. P. 106–117 (in Ukrainian).

Suprun Svitlana
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economics and International Relations
Vinnytsia Institute of Trade and Economics
Kyiv National University of Trade and Economics

MAIN APPROACHES TO THE DEVELOPMENT OF THE FEA ENTERPRISE MARKETING STRATEGY

The purpose of the article. The modern world economy is undergoing profound changes on the basis of globalization, information and regionalization of the world economy. Of particular importance are the issues related to finding new approaches to formulating a marketing strategy for enterprises engaged in international business activities. This is due to the fact that the active integration of Ukraine into the world economic space in the conditions of globalization requires constant acquisition of a wide range of knowledge and skills in the organization of international economic activity. Recognition is also growing that in highly dynamic competitive environments, the traditional approach to strategy development often fails to produce the desired results, and businesses need to focus on more dynamic concepts as the underlying conditions change before formulated strategies reach full implementation. The main purpose of the scientific work is to determine the main stages of forming the marketing strategy of an enterprise engaged in international activities.

Methodology. The experience of foreign companies shows that in the process of planning, managing and controlling international marketing activities, step-by-step tasks, regulatory tools and control mechanisms are organically coordinated with different levels of internationalization of the company's management activity and strategic management style. This creates favorable conditions for the company's intra-corporate development and enhances the possibilities of forming competitive advantages in the complex and often unpredictable environment of the internationalized market. Conducted theoretical generalizations and systematization, allowed to emphasize that the formation of international marketing strategy of the company is a process that involves the presence of certain logic and appropriate steps in the implementation of marketing activities.

Results. Developing an international marketing strategy will enable the company to ensure the effective development of competitive business in the tense marketing environment of the world market by streamlining and systematizing the processes of internationalized management, harmonizing in time and space the components of international marketing programs. In order to achieve a high level of application of the latest technologies in the course of forming the international marketing strategy of the enterprise it is necessary to carry out the following directions of work: to intensify the forms of presence of the enterprise in the market; create and use an integrated system of information-analytical and methodological support in the process of planning, control, analysis and decision-making in all functional areas of international marketing of the enterprise; to form the potential of their own creative development, which contributes to the creation of original and competitive technologies.

Practical implications. The conducted research has shown that in order to systematically apply and take advantage of the latest technologies in the development of international marketing activities of Ukrainian business entities, it is necessary to expand the experience of using intensive forms of international activity. The main content of marketing activities and the level of planned tasks in the process of forming the marketing strategy of the FEA enterprise are offered.

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ ЗАСАДИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

SCIENTIFIC-METHODICAL AND APPLIED BASIS OF IMPROVEMENT OF MANAGEMENT OF LOGISTIC ACTIVITY OF ENTERPRISES

УДК 338(477):339.5:658
https://doi.org/10.32843/infrastruct34-32

Трушкіна Н.В.
к.е.н., старший науковий співробітник відділу проблем регуляторної політики та розвитку підприємництва
Інститут економіки промисловості Національної академії наук України
Ринкевич Н.С.
асистент кафедри фінансів і маркетингу
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

У статті проаналізовано динаміку показників логістичної діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання. Досліджено тенденції розвитку логістичної діяльності підприємств у сучасних умовах. Встановлено, що під час організації логістичної діяльності підприємств виникає безліч ризиків, які умовно систематизовано в дві групи, а саме екзогенні та ендогенні. Визначено особливості та ключові проблеми розвитку організаційної культури підприємств. Запропоновано науково-методичні та прикладні методи вдосконалення управління логістичною діяльністю підприємств з урахуванням передового зарубіжного досвіду, реалізація яких сприятиме підвищенню рівня конкурентоспроможності та стійкого розвитку суб'єктів господарювання в результаті трансформації організаційної культури, скорочення витрат на організацію логістичної діяльності, мінімізації ризиків та втрат від придбання неякісних матеріальних ресурсів, простоїв транспорту, несвоєчасної поставки продукції споживачам та сплати за відвантажену продукцію.

Ключові слова: *підприємство, управління логістичною діяльністю, організаційна культура, показники, особливості, тенденції, ризики, науково-методичні засади, прикладні засади, складові ефекту.*

В статье проанализирована динамика показателей логистической деятельности отечественных субъектов хозяйствования. Исследованы тенденции развития логистической деятельности предприятий в современных условиях. Установлено, что при организации логистической деятельности предприятий возникает множество рисков, которые условно систематизированы в две группы, а именно экзогенные и эндогенные. Определены особенности и ключевые проблемы развития организационной культуры предприятий. Предложены научно-методические и прикладные методы совершенствования управления логистической деятельностью предприятий с учетом передового зарубежного опыта, реализация которых будет способствовать повышению уровня конкурентоспособности и устойчивого развития субъектов хозяйствования в результате трансформации организационной культуры, сокращения затрат на организацию логистической деятельности, минимизации рисков и потерь от приобретения некачественных материальных ресурсов, простоев транспорта, несвоевременной поставки продукции потребителям и оплаты за отгруженную продукцию.

Ключевые слова: *предприятие, управление логистической деятельностью, организационная культура, показатели, особенности, тенденции, риски, научно-методические основы, прикладные основы, составляющие эффекта.*

The article analyses the dynamics of indicators of logistic activity of business entities. The trends of development of logistic activity of the enterprises in modern conditions are investigated. It is established that there are many risks on organization of logistics activities of enterprises that are conditionally classified into 2 groups: exogenous (political, institutional, market, financial, environmental) and endogenous (associated with the processes of logistics, inventory formation, economic, transport, marketing, informational, organizational and administrative). Features and key problems of development of organizational culture of enterprises are defined. Scientific-methodological and applied principles of improvement of management of logistic activity of enterprises are grounded and developed taking into account the best foreign experience, which include: improving supplier relationship management through the implementation of the SRM information system; improvement of the system of management of relations with consumers through formation of a qualitatively new marketing structure; transition to flexible management methods; introduction of chat-bots; restructuring of the existing business model and providing multichannel in communications; forming a system of contractual relations with consumers; implementation of CRM-system as a tool for implementation of customer-oriented approach to logistics services in the context of the relationship marketing concept; introduction and development of digital logistics as a tool for traffic management; management of marketing activity on the basis of application of the network approach to the organization of marketing activity of enterprises; improvement of the mechanism of realization of public-private partnership in the management of marketing activities of enterprises on the basis of the organizational-legal form of the syndicate, methodical approach to the choice of the optimum channel of sale of finished products; intensifying the development of digital marketing and e-commerce as effective tools for promoting products; applying a comprehensive approach to managing enterprise logistics risks; improvement of management of organizational culture of enterprises through the development and implementation of an information model for assessing the quality and level of organizational culture, organizational and economic mechanism for managing the development of organizational culture, marketing strategy for managing the development of organizational culture. The implementation of the proposed set of measures will help to improve the management of logistic activity of enterprises as a result of reducing the time of order execution; reducing inventory levels; increasing the level of satisfaction with the demand and quality of logistics services; cost minimization; optimization of material, transport, information and financial flows; increasing the level of profitability of operating activities and transformation of organizational culture.

Key words: *enterprise, management of logistic activities, organizational culture, indicators, feature, trends, risks, scientific-methodical basis, applied basis, components of the effect.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах трансформаційних перетворень актуалізуються проблеми управління логістичною діяльністю в системі менеджменту суб'єктів господарювання.

Отже, на цьому етапі необхідними є подальший розвиток теоретичних положень та розроблення науково-методичних і прикладних засад удосконалення управління логістичною діяльністю підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значну кількість наукових праць присвячено концептуальним засадам, науково-методичним підходам та практичним рекомендаціям щодо підвищення ефективності управління логістичною діяльністю підприємств різних галузей.

Як показує аналіз зарубіжних та вітчизняних наукових джерел з проблем логістики, вченими приділено багато уваги обґрунтуванню та розробленню:

– логістичної моделі дистрибуції, раціональної структури каналів збуту продукції, ефективної маркетингової політики розподілу на підприємстві [1, с. 92];

– пропозицій щодо вдосконалення управління поставками [2, с. 133; 3];

– методичних підходів до визначення оптимального обсягу партії поставки [4];

– заходів з підвищення рівня сервісу та обслуговування споживачів [5; 6; 7; 8, с. 244; 9];

– концепції, моделі оптимізації та стратегій управління ланцюгами поставок [10, с. 77; 11; 12; 13];

– інструментів та методів обліку складських операцій з використанням автоматизованих та інформаційно-комунікаційних технологій [14];

– теоретико-методологічних засад управління розвитком організаційної культури підприємств [15; 16; 17].

Однак, незважаючи на таку пильну увагу до окресленої проблеми з боку вчених, актуальним залишається проведення наукових досліджень щодо вдосконалення управління логістичною діяльністю підприємств, яке має відповідати сучасним вимогам господарювання в умовах глобалізації та євроінтеграції.

Постановка завдання. Мета статті полягає в теоретичному обґрунтуванні та розробленні науково-методичних і прикладних засад удосконалення управління логістичною діяльністю підприємств з урахуванням передового зарубіжного досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження. На основі статистичного аналізу та результатів власних досліджень [18–20] виявлено тенденції розвитку логістичної діяльності підприємств в Україні. Серед них слід назвати такі.

1) Скорочення співвідношення обсягів реалізованої та виробленої продукції підприємств за 2012–2017 рр. з 1,85 до 1,59 разів.

2) Перевищення витрат на виробництво над доданою вартістю у 2012 р. у 2,05 рази, у 2017 р. – в 1,56 разів; при цьому спостерігається зниження співвідношення цих показників.

3) Збільшення співвідношення обсягів реалізованої продукції та витрат операційної діяльності підприємств з 1,55 до 1,70 разів, а обсягів реалізованої продукції та витрат на виробництво – з 2,2 до 2,4 разів (табл. 1, 2).

4) Зростання рентабельності операційної діяльності підприємств за 2010–2017 рр. на 4,9 відсоткових пункти. Однак рівень рентабельності операційної діяльності у сфері транспорту та складського господарства зменшився на 4,6 в. п. (табл. 2).

5) Зниження загального обсягу перевезення вантажів за 2010–2017 рр. на 11,6% у результаті скорочення обсягів відвантаження водним транспортом на 83,3%, трубопровідним – на 33%, залізничним – на 27,7%, автомобільним – на 4,1%. Обсяги перевезення вантажів авіаційним транспортом залишились без змін.

6) Зростання частки обсягу перевезення вантажів автомобільним транспортом на 4,7 відсоткових пункти від загальноукраїнського обсягу відвантажень (з 66,2% до 70,9%), а також зменшення обсягу перевезення вантажів залізничним транспортом на 3,1 в. п. (з 24,5% до 21,4%), трубопровідним – на 1,4 в. п. (з 8,7% до 7,3%), водним – на 0,2 в. п. (з 0,6% до 0,4%). Питома вага обсягу перевезення вантажів авіаційним транспортом несуттєва й залишається незмінною протягом останніх років (табл. 3).

7) Зменшення загального вантажообігу на 13% внаслідок зниження вантажообігу водного транспорту на 52,2%, авіаційного – на 25%, трубопровідного – на 23,2%, залізничного – на 12,1%; збільшення вантажообігу автомобільного транспорту на 15,6%; збільшення частки вантажообігу авто-

Таблиця 1

Динаміка основних показників логістичної діяльності підприємств

Показник	Рік					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Обсяг реалізованої продукції, млн. грн.	4 563 794,8	4 437 326,1	4 608 978,1	5 716 431,0	6 877 077,3	8 467 031,9
Обсяг виробленої продукції, млн. грн.	2 468 790,2	2 593 267,0	2 885 562,7	3 449 879,7	4 217 825,8	5 328 975,4
Додана вартість за витратами виробництва, млн. грн.	1 015 503,5	1 038 411,3	1 293 595,5	1 396 286,2	1 805 589,1	2 257 297,4
Витрати на виробництво продукції, млн. грн.	2 077 904,1	1 984 065,5	1 952 582,8	2 434 303,8	2 759 943,0	3 525 187,9
зокрема, матеріальні витрати та витрати на оплату послуг, використані у виробництві, млн. грн.	1 544 791,7	1 434 694,0	1 419 809,0	1 805 572,5	2 047 986,8	2 644 464,9

Джерело: інформаційно-статистичні матеріали Державної служби статистики України за 2012–2017 рр.

Таблиця 2

Динаміка витрат операційної діяльності та рівня рентабельності

Рік	Витрати операційної діяльності, млн. грн.	Зокрема, у сфері транспорту та складського господарства, млн. грн.	Рівень рентабельності операційної діяльності, %	Зокрема, у сфері транспорту та складського господарства, %
2010	2 494 800,5	160 735,8	4,0	4,7
2011	3 167 959,7	187 035,5	5,9	4,2
2012	2 938 536,6	213 335,1	5,0	3,6
2013	2 790 647,9	205 704,6	3,9	1,5
2014	3 296 514,5	218 870,1	-4,1	-2,1
2015	4 149 202,2	324 187,8	1,0	0,6
2016	4 258 442,3	363 941,1	7,4	4,3
2017	4 984 169,5	453 143,9	8,9	0,1

Джерело: інформаційно-статистичні матеріали Державної служби статистики України за 2012–2017 рр.

Таблиця 3

Динаміка обсягу перевезення вантажів в Україні за видами транспорту

Рік	Загальний обсяг перевезень, млн. т	Зокрема, за видами транспорту, млн. т					
		наземний			водний		авіаційний
		залізничний	автомобільний	трубопровідний	морський	річковий	
2010	1 765	433	1 168	153	4	7	0,1
2011	1 887	469	1 253	155	4	6	0,1
2012	1 853	457	1 260	128	4	4	0,1
2013	1 837	444	1 261	126	3	3	0,1
2014	1 623	386	1 131	100	3	3	0,1
2015	1 474	350	1 021	97	3	3	0,1
2016	1 543	343	1 086	107	3	4	0,1
2017	1 582	339	1 122	115	2	4	0,1

Джерело: інформаційно-статистичні матеріали Державної служби статистики України за 2010–2017 рр.

Таблиця 4

Динаміка вантажообігу в Україні за видами транспорту

Рік	Загальний вантажообіг, млрд. т. км	Зокрема, за видами транспорту, млрд. т. км					
		наземний			водний		авіаційний
		залізничний	автомобільний	трубопровідний	морський	річковий	
2010	418,7	218,1	53,9	137,3	5,2	3,8	0,4
2011	445,7	243,9	57,3	136,8	5,1	2,2	0,4
2012	412,6	237,7	57,5	111,7	3,6	1,7	0,4
2013	399,6	224,4	58,7	111,6	3,2	1,4	0,3
2014	353,6	210,2	56,0	81,8	4,1	1,3	0,2
2015	334,7	195,1	53,3	80,7	3,9	1,6	0,2
2016	344,2	187,6	58,0	94,4	2,5	1,5	0,2
2017	364,2	191,9	62,3	105,4	2,9	1,4	0,3

Джерело: інформаційно-статистичні матеріали Державної служби статистики України за 2010–2017 рр.

мобільного транспорту в загальноукраїнському вантажообігу на 4,2 відсоткових пункти (з 12,9% до 17,1%); залізничного – на 0,6 в. п. (з 52,1% до 52,7%), а трубопровідного, навпаки, зниження на 3,9 в. п. (з 32,8% до 28,9%); водного – на 0,9 в. п. (з 2,1% до 1,2%); питома вага вантажообігу авіаційного транспорту є незначною, становлячи у 2017 р. майже 0,1% (табл. 4).

8) Зростання обсягів оптового товарообігу підприємств у порівнянних цінах за 2012–2017 рр. на 67,1%, роздрібної торгівлі – на 14,5%, обсягів роздрібного товарообігу підприємств – на 53,3% (табл. 5).

9) Скорочення обсягів експорту транспортних послуг за 2010–2017 рр. на 23,5% у результаті зниження обсягів експорту залізничним транспортом

на 60,8%, морським – на 45,4%, трубопровідним – на 10,7%, повітряним – на 6,4%; збільшення обсягів експорту послуг автомобільним транспортом на 8,4% (табл. 6).

10) Зростання частки обсягів експорту послуг трубопровідним транспортом на 7,4 відсоткових пункти, або з 43,8% до 51,2% загальноукраїнського обсягу експорту транспортних послуг; повітряним – на 3,4 в. п., або з 15,2% до 18,6%; автомобільним – на 1,4 в. п., або з 3,3% до 4,7%; скорочення питомої ваги обсягів експорту послуг залізничним транспортом на 9,4 в. п., або з 19,3% до 9,9%; морським – на 4,2 в. п., або з 14,6% до 10,4% загального обсягу експорту транспортних послуг.

11) Збільшення загального обсягу імпорту транспортних послуг на 4,1% на основі зростання обсягів імпорту послуг трубопровідним транспортом у 132,8 рази, морським – на 71,9%, автомобільним – на 22,6%, повітряним – на 1,1%; зниження обсягів імпорту послуг залізничним транспортом на 35,7% (табл. 7).

12) Зростання частки обсягів імпорту послуг морським транспортом на 7,3 відсоткових пункти (з 11,1% до 18,4%) загального обсягу імпорту транспортних послуг, трубопровідним – на 6,5 в. п. (з 0,1% до 6,6%), автомобільним – на 1,6 в. п. (з 9,3% до 10,9%), а залізничним транспортом, навпаки, скорочення на 15,3 в. п. (з 39,8% до 24,5%), повітряним – на 1,1 в. п. (з 38,4% до 37,3%).

Таблиця 5

Динаміка обсягів оптового та роздрібного товарообігу підприємств

Рік	Оптовий товарообіг, млн. грн.		Обіг роздрібної торгівлі, млн. грн.		Роздрібний товарообіг, млн. грн.	
	фактичні ціни	порівнянні ціни	фактичні ціни	порівнянні ціни	фактичні ціни	порівнянні ціни
2012	1 076 572,9	1 111 014,3	767 026,0	668 723,6	405 114,0	360 742,7
2013	1 057 768,0	1 086 004,1	838 230,1	771 850,9	433 081,0	408 181,9
2014	987 957,0	1 203 358,1	901 923,7	990 037,0	438 343,0	487 047,8
2015	1 178 887,1	1 342 696,0	1 018 778,2	1 284 714,0	487 558,0	607 927,7
2016	1 555 965,7	1 486 118,1	1 175 319,2	1 126 864,0	555 975,0	532 033,5
2017	1 908 670,6	1 856 683,5	815 344,3	765 581,5	586 330,1	553 141,6

Джерело: інформаційно-статистичні матеріали Державної служби статистики України за 2012–2017 рр.

Таблиця 6

Динаміка обсягів експорту транспортних послуг, млн. дол. США

Рік	Загальний обсяг експорту	Зокрема, за видами транспорту				
		морський	повітряний	залізничний	автомобільний	трубопровідний
2010	7 662,9	1 120,5	1 166,3	1 481,0	252,5	3 357,7
2011	8 848,1	1 104,6	1 481,8	1 772,9	391,9	3 755,0
2012	8 287,1	1 099,4	1 485,1	1 574,3	447,3	3 247,3
2013	7 981,8	1 022,3	1 299,1	1 531,9	438,9	3 329,0
2014	6 101,9	850,9	1 071,3	1 098,8	459,6	2 207,9
2015	5 263,2	735,9	853,6	751,3	249,1	2 258,0
2016	5 300,5	661,6	882,8	561,1	237,9	2 630,7
2017	5 861,4	612,1	1 091,8	580,9	273,8	2 998,2

Джерело: інформаційно-статистичні матеріали Державної служби статистики України за 2010–2017 рр.

Таблиця 7

Динаміка обсягів імпорту транспортних послуг, млн. дол. США

Рік	Загальний обсяг імпорту	Зокрема, за видами транспорту				
		морський	повітряний	залізничний	автомобільний	трубопровідний
2010	1 164,9	129,6	447,6	463,3	108,3	0,6
2011	1 581,5	137,4	685,9	599,7	141,2	0,5
2012	1 713,5	196,4	635,9	641,9	193,6	0,9
2013	1 689,8	187,8	628,3	626,3	194,9	3,5
2014	1 376,6	243,7	431,0	431,3	189,8	52,6
2015	1 153,4	191,7	466,9	287,0	91,8	98,1
2016	989,3	141,2	357,5	259,9	114,9	87,2
2017	1 213,1	222,8	452,4	297,7	132,8	79,7

Джерело: інформаційно-статистичні матеріали Державної служби статистики України за 2010–2017 рр.

13) Зменшення сальдо експортно-імпортних операцій у транспортній сфері за 2010–2017 рр. на 28,5%, або з 6 498 до 4 648,3 млн. дол. США; скорочення співвідношення експорту та імпорту транспортних послуг: якщо у 2010 р. цей показник становив 6,58 рази, то у 2017 р. – 4,83 рази.

14) Збільшення загального обсягу експорту послуг з переробки матеріальних ресурсів за 2010–2017 рр. на 37,7% через зростання обсягів експорту послуг для переробки товарів задля реалізації на зовнішніх ринках на 46,3% (табл. 8).

15)Скорочення загального обсягу імпорту послуг з переробки матеріальних ресурсів на 96,7% внаслідок зниження обсягів імпорту послуг для переробки товарів задля реалізації на внутрішньому ринку на 99,9%, а за кордоном – на 94,1% (табл. 9).

16) Зростання сальдо експортно-імпортних операцій під час надання послуг з переробки матеріальних ресурсів на 49,2%.

17) Зниження обсягів експорту в структурі зовнішньої торгівлі України товарами на 15,8%, імпорту – на 18,3%; скорочення співвідношення імпорту та експорту: якщо у 2010 р. цей показник становив 1,39 рази, то у 2017 р. – 1,14 рази; зменшення обсягів експорту в структурі зовнішньої торгівлі України послугами на 8,9%, імпорту – на 0,5%; зниження співвідношення експорту та імпорту: якщо у 2010 р. цей показник становив 2,15 рази, то у 2017 р. – 1,95 рази (табл. 10).

Обґрунтовано, що під час управління логістичною діяльністю підприємств доцільно враховувати множину ризиків, які умовно можна систематизувати у дві групи, а саме екзогенні (політичні, інституційні, ринкові, фінансові, екологічні) та ендогенні (економічні, організаційні, адміністративні, пов'язані з матеріально-технічним постачанням та формуванням запасів, маркетингові, транспортні, збутові, інформаційні) ризики.

Одним із напрямів підвищення ефективності управління логістичною діяльністю підприємств є розвиток організаційної культури, яка суттєво впливає на фінансові результати їх операційної діяльності. Більшість компаній розуміє важливість розвитку організаційної культури, але не може побудувати свою ефективну модель. Як свідчать результати опитування компанії "Deloitte", 87% респондентів вважають корпоративну культуру важливим чинником розвитку бізнесу. Однак лише 19% з них зазначають, що корпоративна культура їх компаній ефективна.

На основі проведеного опитування керівників великих компаній аналітики "McKinsey" встано-

Таблиця 8

Динаміка обсягів експорту послуг з переробки матеріальних ресурсів

Рік	Обсяг експорту, тис. дол. США	Зокрема, послуги для переробки товарів задля реалізації:			
		на внутрішньому ринку		за кордоном	
		тис. дол. США	%	тис. дол. США	%
2010	1 030 658,9	74 167,4	7,2	956 491,5	92,8
2011	1 445 719,8	120 255,0	8,3	1 325 464,8	91,7
2012	1 577 828,2	89 340,2	5,7	1 488 488,0	94,3
2013	1 722 083,1	15 256,0	0,9	1 706 827,1	99,1
2014	1 334 394,1	18 695,3	1,4	1 315 698,8	98,6
2015	1 078 345,1	18 892,4	1,8	1 059 452,7	98,2
2016	1 125 705,2	8 702,3	0,8	1 117 002,9	99,2
2017	1 419 720,3	20 227,1	1,4	1 399 493,2	98,6

Джерело: інформаційно-статистичні матеріали Державної служби статистики України за 2010–2017 рр.

Таблиця 9

Динаміка обсягів імпорту послуг з переробки матеріальних ресурсів

Рік	Обсяг імпорту, тис. дол. США	Зокрема, послуги для переробки товарів задля реалізації:			
		на внутрішньому ринку		за кордоном	
		тис. дол. США	%	тис. дол. США	%
2010	81 069,4	35 986,2	44,4	45 083,2	55,6
2011	174 562,2	74 150,8	42,5	100 411,4	57,5
2012	169 262,5	90 096,6	53,2	79 165,9	46,8
2013	11 627,5	571,9	4,9	11 055,6	95,1
2014	51 248,7	34,2	0,1	51 214,5	99,9
2015	63 415,8	0,1	0,0	63 415,7	100,0
2016	5 299,1	56,7	1,1	5 242,4	98,9
2017	2 703,9	31,8	1,2	2 672,1	98,8

Джерело: інформаційно-статистичні матеріали Державної служби статистики України за 2010–2017 рр.

Таблиця 10

Динаміка обсягів зовнішньої торгівлі товарами та послугами, млн. дол. США

Рік	Зовнішня торгівля товарами			Зовнішня торгівля послугами		
	експорт	імпорт	сальдо	експорт	імпорт	сальдо
2010	51 405,2	60 742,2	-9 337,0	11 759,4	5 447,7	6 311,7
2011	68 394,2	82 608,2	-14 214,0	13 792,2	6 235,2	7 557,0
2012	68 830,4	84 717,6	-15 887,2	13 599,1	6 736,1	6 863,0
2013	63 320,7	76 986,8	-13 666,1	14 836,3	7 609,0	7 227,3
2014	53 901,7	54 428,7	-512,0	11 520,8	6 373,1	5 147,7
2015	38 127,1	37 516,4	610,7	9 736,6	5 523,0	4 213,6
2016	36 361,7	39 249,8	-2 888,1	9 868,0	5 326,5	4 541,5
2017	43 264,7	49 607,2	-6 342,5	10 714,3	5 476,1	5 238,2

Джерело: інформаційно-статистичні матеріали Державної служби статистики України за 2010–2017 рр.

Таблиця 11

Динаміка основних показників кадрової діяльності підприємств

Рік	Кількість зайнятих працівників, тис. осіб	Зокрема, кількість найманих працівників, тис. осіб	Кількість найманих працівників в еквіваленті повної зайнятості, тис. осіб
2010	8 186,0	8 064,2	–
2011	8 022,1	7 941,4	–
2012	7 920,9	7 818,8	7 185,4
2013	7 642,5	7 521,6	6 836,0
2014	6 510,1	6 404,6	5 817,4
2015	6 041,6	5 930,0	5 367,3
2016	5 936,8	5 849,6	5 340,8
2017	5 943,2	5 844,9	5 355,7

Джерело: інформаційно-статистичні матеріали Державної служби статистики України за 2010–2017 рр.

вили, що одними з ключових бар'єрів для розвитку бізнесу є недоліки організаційної культури, а саме ухилення від ризиків, відсутність орієнтованості на клієнта, роз'єднаність у колективі, брак кадрів, недосконалість організаційної культури, відсутність підтримки керівництва.

Обстеження українських підприємств різних видів економічної діяльності показало, що ефективний розвиток організаційної культури гальмують, як правило, такі бар'єри, як функціональна роз'єднаність, що заважає обміну даними (13,8% респондентів); відсутність побудови організаційної культури навколо вимог клієнта (11,2%); нерозуміння співробітників компанії, що таке клієнтоорієнтований підхід до формування організаційної культури (10%); відсутність загальноприйнятого визначення клієнтоорієнтованості (10%); неспроможність компанії підтримувати комунікацію з клієнтами (6,3%); недостатня цифрова компетентність персоналу (6,3%); відсутність цифрових платформ, що дають змогу управляти великими базами даних (5%); фокусування діяльності організації на продажах і прибутках, а не на споживачах, тобто компанія не орієнтована на клієнта (5%). На думку фахівців обстежених підприємств, організаційну культуру можна трансформувати за рахунок підвищення кваліфікації співробітників, яка має відповідати сучасним вимогам функціонування компаній (48,8% респондентів); впровадження цифрових технологій, що дають змогу оптимізувати бізнес-процеси в компаніях (45%); орієнтації компаній на споживачів, тобто застосування клієнтоорієнтованого підходу (16,3%).

Статистичний аналіз підтверджує існування проблем кадрової роботи як складової організаційної культури підприємств. Згідно з даними Державної служби статистики України кількість зайнятих працівників скоротилася за 2010–2017 рр. на 27,4%, а найманих працівників – на 27,5%. При цьому кількість найманих працівників в еквіваленті повної зайнятості зменшилась за 2012–2017 рр. на 25,5%. Частка кількості найманих працівників становила у 2017 р. 98,3% загальної кількості зайнятих працівників, яка майже щороку не змінювалась: у 2010 р. вона складала 98,5%, у 2012 р. – 98,7%, у 2014 р. – 98,4%, у 2016 р. – 98,5% (табл. 11).

За 2012–2017 рр. питома вага витрат на персонал знизилась на 2,2 відсоткових пункти в загальних витратах на виробництво продукції. Частка витрат на оплату праці в загальних витратах на виробництво продукції майже не змінювалась, а у витратах на персонал зросла на 9,4 в. п. (табл. 12).

Висновки з проведеного дослідження. В процесі дослідження обґрунтовано й розроблено науково-методичні та прикладні засади вдосконалення управління логістичною діяльністю підприємств:

Таблиця 12

Динаміка економічних показників з управління персоналом підприємств

Рік	Витрати на персонал		Зокрема, витрати на оплату праці		
	млн. грн.	% до витрат на виробництво продукції	млн. грн.	частка у витратах, %	
				на персонал	на виробництво продукції
2012	397 296,6	19,1	292 424,4	73,6	14,1
2013	402 590,8	20,3	296 360,7	73,6	14,9
2014	378 433,1	19,4	279 600,9	73,9	14,3
2015	413 392,4	17,0	311 838,0	75,4	12,8
2016	456 610,4	16,5	379 338,7	83,1	13,7
2017	595 421,9	16,9	494 202,2	83,0	14,0

Джерело: інформаційно-статистичні матеріали Державної служби статистики України за 2010–2017 рр.

– удосконалення управління взаємовідносинами з постачальниками на основі впровадження інформаційної системи SRM, використання якої дасть змогу не лише вдосконалити стратегію вибору постачальників та скоротити час циклів постачання, але й зменшити бюджети закупівель та вартість матеріальних ресурсів, а також оптимізувати структуру витрат на організацію логістичної діяльності та тривалість виробничого циклу, розробити дієву структуру логістичної мережі та посилити позиції підприємства на переговорах щодо умов контрактів;

– удосконалення системи управління взаємовідносинами зі споживачами за допомогою формування якісно нової маркетингової структури (поява фахівців зі споживчих переваг та оброблення даних); переходу до гнучких методів управління; впровадження чат-ботів як одного з найефективніших засобів забезпечення моментальної клієнтської підтримки; перебудови наявної бізнес-моделі та забезпечення мультиканальності в комунікаціях; формування системи контрактних взаємовідносин зі споживачами; впровадження CRM-системи як інструмента реалізації клієнтоорієнтованого підходу до логістичного сервісу та обслуговування споживачів у контексті концепції маркетингу взаємовідносин;

– впровадження та розвиток цифрової логістики як інструмента управління транспортними потоками в результаті реалізації «фізичного» Інтернету, заснованого на Інтернеті речей; інформаційних рішень щодо доставки «останньої милі», тобто застосування автономних транспортних засобів для доставки вантажів (дрони, роботи, безпілотні вантажівки тощо); цифрових краудсорсингових платформ під час доставки продукції споживачам із застосуванням принципів довіри та кооперації між учасниками логістичних процесів;

– управління збутовою діяльністю на основі застосування мережевого підходу до організації збутової діяльності підприємств; удосконалення механізму реалізації державно-приватного партнерства під час управління збутовою діяльністю підприємств на основі організаційно-правової форми синдикату, методичного підходу до вибору оптимального каналу збуту готової продукції; активізації розвитку цифрового маркетингу й електронної комерції як дієвих інструментів просування продукції на ринок;

– застосування комплексного підходу до управління ризиками логістичної діяльності підприємств, головне призначення якого полягає в оптимізації системи ризик-менеджменту через реалізацію принципів, методів, інструментів та всієї сукупності функцій управління комплексом послідовно здійснених логістичних процесів;

– удосконалення управління розвитком організаційної культури підприємств за допомогою розроблення та реалізації інформаційної моделі оцінювання якості й рівня організаційної культури, організаційно-економічного механізму управління розвитком організаційної культури, маркетингової стратегії управління розвитком організаційної культури.

Це сприятиме підвищенню конкурентоспроможності підприємств у результаті вдосконалення управління логістичною діяльністю через скорочення часу виконання замовлень; зниження обсягів складських запасів; зростання рівня задоволеності попиту та якості логістичного обслуговування; мінімізацію витрат; оптимізацію матеріальних, транспортних, інформаційних та фінансових потоків; збільшення рівня рентабельності операційної діяльності та трансформацію організаційної культури підприємств.

Перспективи подальших досліджень полягають у визначенні перспективних напрямів організації логістичної діяльності підприємств в умовах цифрової економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Крикавський Є.В., Косар Н.С., Чубала А.В. Маркетингова політика розподілу. 2-ге вид. Львів : видавництво Львівської політехніки, 2012. 260 с.

2. Huemer L. Supply Management: Value creation, coordination and positioning in supply relationships. *Long Range Planning*. 2006. Vol. 39. № 2. P. 133–153.

3. Баррат К., Уайтхед М. Покупки для бизнеса. Что такое снабжение и управление поставками. Москва : Олимп-Бизнес, 2008. 276 с.

4. Шрайбфедер Дж. Эффективное управление запасами. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2006. 304 с.

5. Payne A. Handbook of CRM. Achieving Excellence in Customer Management. Oxford : Elsevier Linacre House, 2005. 460 p.

6. Kotler P., Keller K.L. Marketing Management. 14th edition. New Jersey : Prentice Hall, 2014. 720 p.

7. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок. Санкт-Петербург : Питер, 2007. 800 с.

8. Souitaris V., Balabanis G. Tailoring online retail strategies to increase customer satisfaction and loyalty. *Long Range Planning*. 2007. Vol. 40. № 2. P. 244–261.

9. Крикавський Є.В. та ін. Партнерські відносини на ринку B2B та B2C : монографія. Львів : видавництво Львівської політехніки, 2015. 232 с.

10. Beresford A.K.C., Pettit S.J., Whittaker W. Improving supply chain performance through quality management in a global distribution environment. *International Journal of Services and Operations Management*. 2005. Vol. 1. № 1. P. 75–89.

11. Blaik P. Logistyka. Koncepcja zintegrowanego zarzadzania. Warszawa : Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 2010. 480 s.

12. Мэрфи П.Р., Вуд Д.Ф. Современная логистика. 8-е изд. Москва : Вильямс, 2017. 720 с.

13. Бауэрсокс Д.Дж., Клосс Д.Дж. Логистика: интегрирования цепь поставок. 2-е изд. Москва : Олимп-Бизнес, 2017. 640 с.

14. Фразелли Э. Мировые стандарты складской логистики. Москва : Альпина Паблишер, 2013. 376 с.

15. Alvesson M. Understanding Organizational Culture. London : Sage Publications Ltd, 2002. 214 p.

16. Simosi M. The role of self-efficacy in the organizational culture – training transfer relationship. *International Journal of Training and Development*. 2012. Vol. 16 (2). P. 92–106.

17. Иванов С.В., Рынкевич Н.С. Современные тенденции развития организационной культуры предприятий. *Emergence of public development: financial and legal aspects* : monograph. Coventry : Agenda Publishing House, 2019. P. 545–554.

18. Zaloznova Yu., Trushkina N. Scientific and methodological support of improvement of the management system of logistic activities of the enterprise. *Economic innovations*. 2018. Vol. 20. № 3(68). P. 57–67. *DOI*: https://doi.org/10.31520/ei.2018.20.3(68).57-67.

19. Zaloznova Yu., Trushkina N. Management of logistic activities as a mechanism for providing sustainable development of enterprises in the digital economy. *Virtual Economics*. 2019. Vol. 2. № 1. P. 63–80. *DOI*: https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.01(4).

20. Tryfonova O., Trushkina N. Application of information technologies in logistic activities of enterprises. *Conceptual aspects management of competitiveness this economic entities* : collective monograph. 2019. Vol. 1. P. 161–172.

REFERENCES:

1. Krykavs'kyj Ye.V., Kosar N.S., Chubala A.V. (2012) *Marketynhova polityka rozpodilu* [Marketing Distribution Policy]. Lviv : vydavnytstvo L'vivs'koi polytechnic (in Ukrainian).

2. Huemer L. (2006) Supply Management: Value creation, coordination and positioning in supply relationships. *Long Range Planning*, vol. 39, iss. 2, pp. 133–153.

3. Barrat K., Whitehead M. (2008) *Pokupki dlja biznesa. Chto takoe snabzhenie i upravlenie postavkami* [Buying for Business: Insights in Purchasing and Supply Management]. Moscow : Olymp-Business (in Russian).

4. Schreibfeder J. (2006) *Jeffektivnoe upravlenie zapasami* [Efficient Inventory Management]. Moscow : Alpina Business Books (in Russian).

5. Payne A. (2005) Handbook of CRM. Achieving Excellence in Customer Management. Oxford : Elsevier Linacre House.

6. Kotler P., Keller K.L. (2014) Marketing Management. 14th ed. New Jersey : Prentice Hall.

7. Lamben J.-J. (2007) *Menedzhment, orientirovannyj na rynok* [Marketing- Management. Strategic & Operational Marketing]. St.-Petersburg : Peter (in Russian).

8. Souitaris V., Balabanis G. (2007) Tailoring online retail strategies to increase customer satisfaction and loyalty. *Long Range Planning*, vol. 40, iss. 2, pp. 244–261.

9. Krykavs'kyj Ye.V. (eds.) (2015) *Partners'ki vidnosyny na rynku V2V ta V2S* [Partnership relations in B2B and B2C markets]. Lviv : vydavnytstvo L'vivs'koi polytechnic (in Ukrainian).

10. Beresford A.K.C., Pettit S.J., Whittaker W. (2005) Improving supply chain performance through quality management in a global distribution environment. *International Journal of Services and Operations Management*, vol. 1, no. 1, pp. 75–89.

11. Blaik P. (2010) *Logistyka. Koncepcja zintegrowanego zarzadzania*. Warszawa : Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.

12. Murphy P.R., Wood D.F. (2017) *Sovremennaja logistika* [Contemporary Logistics]. 8th ed. Moscow : Williams (in Russian).

13. Bowersox Donald J., Closs David J. (2017) *Logistika: integrirovannja cep' postavok* [Logistical Management: The Integrated Supply Chain Process]. 2nd ed. Moscow : Olymp-Business (in Russian).

14. Frazelle E. (2013) *Mirovye standarty skladskoj logistiki* [World-Class Warehousing and Material Handling]. Moscow : Alpina Publisher (in Russian).

15. Alvesson M. (2002) Understanding Organizational Culture. London : Sage Publications Ltd.

16. Simosi M. (2012) The role of self-efficacy in the organizational culture – training transfer relationship. *International Journal of Training and Development*, vol. 16 (2), pp. 92–106.

17. Ivanov S.V., Rynkevich N.S. (2019) Modern trends in the development of organizational culture of enterprises. *Emergence of public development: financial and legal aspects* : monograph. Coventry : Agenda Publishing House, pp. 545–554. (in Russian)

18. Zaloznova Yu., Trushkina N. (2018) Scientific and methodological support of improvement of the management system of logistic activities of the enterprise. *Economic innovations*, vol. 20, no. 3 (68), pp. 57–67. DOI: https://doi.org/10.31520/ei.2018.20.3(68).57-67.

19. Zaloznova Yu., Trushkina N. (2019) Management of logistic activities as a mechanism for providing sustainable development of enterprises in the digital economy. *Virtual Economics*, vol. 2, no. 1, pp. 63–80. DOI: https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.01(4).

20. Tryfonova O., Trushkina N. (2019) Application of information technologies in logistic activities of enterprises. *Conceptual aspects management of competitiveness the economic entities* : collective monograph, vol. 1, pp. 161–172.

Trushkina Nataliia
Candidate of Economic Sciences, Senior Researcher
Institute of Industrial Economics of the
National Academy of Sciences of Ukraine
Rynkevich Natalya
Assistant Lecturer of the Department of Finance and Marketing
Prydniprovsk State Academy Civil Engineering and Architecture

SCIENTIFIC-METHODICAL AND APPLIED BASIS OF IMPROVEMENT OF MANAGEMENT OF LOGISTIC ACTIVITY OF ENTERPRISES

The purpose of the article. In order to improve the competitiveness business entities should organize their logistics activities so that they could transform the organizational culture, minimize the level of risks, losses and costs of logistics, production, inventory formation, customer service, transportation and marketing of finished products, as well as maximize profitability of its implementation.

Therefore, at present time the enterprises have to move on to qualitatively new technologies that can provide a level of service that meets the high demand and needs of consumers while at the same time maximizing possible costs. The key task of enterprises is to create an effective logistics information system capable of flexibly responding to changing market conditions.

Methodology. Comparative analysis of dynamics of indicators of logistic activity of business entities in Ukraine is performed. Features are investigated and modern trends in the development of logistic activities of enterprises are determined. It is established that there are many risks on organization of logistics activities of enterprises that are conditionally classified into 2 groups: exogenous (political, institutional, market, financial, environmental) and endogenous (associated with the processes of logistics, inventory formation, economic, transport, marketing, informational, organizational, and administrative). Key problems of the development of organizational culture of enterprises are determined.

Results. Scientific-methodical and applied basis of improvement of management of logistic activities of enterprises are proposed, taking into account international best practices, which include logistics management, inventory management, process management, customer service, pricing improvement, formation of transport-logistic system, management of organizational culture, rationale for the use of a network approach to the organization of sales activities of enterprises, formation of a system of contractual relationships with consumers, improvement of customer-oriented approach to the service of different categories of consumers in the context of the concept of relationship marketing, mechanism of implementation of public-private partnership in the management of sales activities of enterprises on the basis of the legal form of syndicate, methodical approach to the selection of the optimum sales channel of finished product, information support of the process of the logistic activities through the use of modern digital technologies and logistic concepts. Priority areas for improving the management of the organizational culture of enterprises have been identified.

Implementation of the above-mentioned measures will help to increase the level of competitiveness and sustainable development of business entities as a result of reducing the cost of organizing the logistic activities of enterprises. Minimizing the risks and losses from the acquisition of low-quality material resources, downtime of transport, late delivery of products to consumers and payment for shipped products.

Practical implications. The proposed set of measures to improve the management of logistics activities can be used in the work of enterprises in order to improve their functioning in modern business conditions.

Value/originality. The paper summarizes the theoretical generalization and provides a new solution to the actual problem of managing the logistic activity of enterprises. The basic idea of the research is to theoretically substantiate and develop scientific and methodological approaches and practical recommendations for improving the management of logistic activity of enterprises.

СКЛАДОВІ МЕХАНІЗМУ АДАПТАЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ДО УМОВ ТРАНЗИТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ

COMPONENTS OF THE MECHANISM OF ADAPTATION OF INDUSTRIAL ENTERPRISES TO THE CONDITIONS OF THE TRANSITIVE ECONOMY

УДК 658.1
https://doi.org/10.32843/infrastruct34-33

Шашко В.О.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
Донбаська державна машинобудівна академія

У статті показано, що задля адаптації промислових підприємств до умов транзитивної економіки доцільно вдаватися до реорганізації виробничої структури підприємств. Розкрито поняття та завдання механізму адаптації промислового підприємства до умов транзитивної економіки. Функціональний підхід як метод наукового пізнання використаний під час аналізування виробничої структури промислового підприємства. Запропоновано модель ухвалення рішення щодо реорганізації структури промислового підприємства, способи реорганізації. Запропонована послідовність ухвалення рішення дасть змогу, по-перше, діагностувати економічний стан виробничої структури підприємства й надати попередні рекомендації щодо необхідності структурних змін в організації робіт у межах реалізації часткової функції підрозділом підприємства; по-друге, виявити рівень якості реалізації часткової функції підрозділом підприємства, оцінити ризики реорганізації; по-третє, з урахуванням ризиків та оцінювання впливу зовнішнього середовища діяльності підрозділу підприємства, тобто мікросередовища підприємства, позиціонувати часткову функцію підприємства в матриці вибору напрямів реорганізації виробничої структури промислового підприємства.

Ключові слова: *транзитивна економіка, адаптація, промислове підприємство, виробнича структура, функція, реорганізація.*

В статье показано, что с целью адаптации промышленных предприятий к условиям транзитивной экономики целесообразно прибегать к реорганизации производственной структуры предприятий. Раскрыты понятие и задания механизма адаптации промышленного предприятия к условиям транзитивной экономики. Функциональный подход как метод научного познания использован при анализе производственной структуры промышленного предприятия. Предложены модель принятия решения о реорганизации структуры промышленного предприятия, способы реорганизации. Предложенная последовательность принятия решения позволит, во-первых, диагностировать экономическое состояние производственной структуры предприятия и предоставить предварительные рекомендации о необходимости структурных изменений в организации работ в рамках реализации частной функции подразделением предприятия; во-вторых, выявить уровень качества реализации частной функции подразделением предприятия, оценить риски реорганизации; в-третьих, с учетом рисков и оценивания влияния внешней среды деятельности подразделения предприятия, то есть микросреды предприятия, позиционировать частную функцию предприятия в матрице выбора направлений реорганизации производственной структуры промышленного предприятия.

Ключевые слова: *транзитивная экономика, адаптация, промышленное предприятие, производственная структура, функция, реорганизация.*

The article shows that in order to adapt industrial enterprises to the conditions of a transitive economy, as an unbalanced and unbalanced economic system, it is advisable to resort to the reorganization of the production structure of enterprises. The concept and tasks of the mechanism of adaptation of an industrial enterprise to the conditions of a transitive economy are revealed. The functional approach, as a method of scientific knowledge, is used in the analysis of the production structure of an industrial enterprise. The purpose of the use of the functional approach is to expose the best way to execute the partial service functions of the main production at an enterprise. The model of decision-making on the reorganization of industrial enterprise structure and the ways of reorganization are offered. The proposed sequence of decision-making will allow, first, diagnosing the economic state of the enterprise's production structure and giving preliminary recommendations on the need for structural changes in the organization of works within the framework of the implementation of a partial function by the enterprise unit; second, identifying the level of quality of implementation of the partial function of the enterprise unit, assessing the risks of reorganization; third, taking into account the risks and assessing the impact of the external environment of the enterprise unit, the microenvironment of the enterprise, positioning the partial function of the enterprise in the matrix of choice of directions of reorganization of the industrial structure of the enterprise. The next ways of the reorganization of the production structure of an enterprise are offered: the redistribution of the work performance within the partial functions of the service between the specialized division of the enterprise and the outsourcer; the redistribution of the work performance within the partial functions of the service between the specialized division of the enterprise and the structural division of its producing department; the change of working procedures in the division of the production infrastructure at the enterprise.

Key words: *transitive economy, adaptation, industrial enterprise, production structure, function, reorganization.*

Постановка проблеми. Характеризуючи економіку сучасної України, вважаємо, що найбільш доцільно застосовувати термін «транзитивна економіка». Транзитивна економіка це нерівноважна та незбалансована економічна система, підсистемами якої є змінні величини [1].

У транзитивній економіці функціонування промислових підприємств ускладнено низьким організаційно-технічним рівнем виробництва, недоліком інвестицій, загальною макроекономічною нестабільністю економічної системи. До таких умов підприємству, що бажає «вижити», необхідно пристосовуватися, створюючи та використовуючи свій механізм адаптації. «Виживання» в сучасних умовах розвитку української економіки є стратегічною установкою на найближчі роки в діяльності цілої низки підприємств: від державних до приватних. Кожен вид підприємства має свої ознаки, що виділяє його поміж інших видів, але як організаційна єдність, що має спільну мету, кожне підприємство має власний економічний механізм, що обумовлює ефективність його виробничо-господарської

діяльності. Економічний механізм діє через економічні інтереси як усвідомлені матеріальні потреби людей та складається з комплексу економічних способів, методів, важелів, нормативів, показників, за допомогою яких реалізуються об'єктивні економічні закони [3, с. 26].

Задля виживання та розвитку свого бізнесу через утримання конкурентних переваг промисловому підприємству необхідно здійснювати адекватні стратегічні та тактичні зміни у своїй виробничо-господарській діяльності, що забезпечується вжиттям адаптаційних заходів, зокрема трансформаційних перетворень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами трансформацій господарських систем займалися зарубіжні дослідники XX – XXI ст., зокрема С. Роузфілд, М. Шніцер, А. Аслунд, М. Кастельс, В. Іноземцев, А. Колганов. Вони намагалися врахувати сучасні обставини трансформацій господарських систем розвинених країн, вплив політичних змін, але процеси глобалізації, що є новітньою світовою тенденцією, та, як наслідок, транформаційна (транзитивна) економіка й особливості адаптації господарських систем до новітніх умов не отримали досить широкого висвітлення в наукових працях сучасних дослідників.

Постановка завдання. Метою статті є формування принципових основ економічного обґрунтування доцільності трансформаційних перетворень промислових підприємств в умовах транзитивної економіки, виявлення передумов та вибір способів їх здійснення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Адаптацію в широкому сенсі розуміють як пристосування системи, що самоорганізовується, до умов середовища, що постійно змінюються [4, с. 417].

Адаптацію промислових підприємств в контексті пристосування до умов нестабільного економічного середовища слід розглядати як багаторівневий, динамічний процес, який має свою структуру, послідовність та особливості протікання, пов'язані з певною перебудовою моделі управління й функціонування підприємства в рамках включення в нові умови функціонування з можливим перерозподілом функцій учасників системи, коригуванням цілей, завдань, алгоритму та інтенсивності їх взаємодії.

Механізм адаптації промислового підприємства це сукупність конкретних форм та методів усвідомленого впливу на процес приведення моделі виробничо-господарської діяльності підприємства до вимог зовнішнього середовища.

Завданнями механізму адаптації промислового підприємства до умов нестабільного зовнішнього середовища є:

– виявлення невідповідності результатів реалізації наявної моделі виробничо-господарської діяльності підприємства потребам транзитивної економіки на основі результатів моніторингових та діагностичних досліджень;

– корекція (перерозподіл, реорганізація) функцій учасників виробничо-господарської діяльності підприємства;

– корекція наявних та формування нових принципів і форматів взаємодії учасників виробничо-господарської діяльності;

– визначення напрямів заходів щодо адаптації моделі виробничо-господарської діяльності підприємства на основі систематизованих результатів моніторингових та діагностичних досліджень;

– визначення управлінських, організаційних, методичних та економічних умов і ризиків адаптації моделі виробничо-господарської діяльності підприємства;

– формування пропозицій щодо адаптації до умов транзитивної економіки моделі виробничо-господарської діяльності підприємства.

У межах функціонального підходу підприємство можна розглядати як систему, для якої характерна наявність сукупності функцій та зв'язків між ними. Це дає змогу використовувати функціональний підхід до вивчення не тільки підприємства, але й його внутрішньої структури. В контексті реалізації завдань механізму адаптації промислового підприємства до умов транзитивної економіки важливим є завдання корекції (перерозподілу, реорганізації) функцій учасників виробничо-господарської діяльності підприємства.

Під функцією будемо розуміти цілеспрямований характер властивості системи або її окремого елементу [5, с. 85]. Функція підприємства – це спеціалізований вид діяльності, представлений обсягом робіт певного виду, що виконуються для розв'язання різноманітних задач та досягнення цілей діяльності підприємства [5, с. 85]. Функції промислового підприємства похідні від організації його діяльності, галузевої належності та розмірів, які визначаються, зокрема, видом підприємства.

Серйозні зміни в системі внутрішньовиробничого управління, що відбуваються під впливом нестабільного зовнішнього середовища підприємства в умовах транзитивної економіки, потребують формування відповідної організації внутрішньої структури підприємства. Структура повинна бути ефективною як в межах зовнішнього ринкового середовища, так і в межах підприємства. На сучасному етапі розвитку економіки України будь-якому промисловому підприємству необхідно зосередити зусилля та ресурси на забезпеченні ефективного розвитку та стимулюванні їх внутрішніх перетворень, зокрема, за допомогою проведення реорганізації.

У багатьох вітчизняних підприємств виникла потреба переглянути організацію виробництва, зокрема з позиції необхідності реорганізації його

структури, як резерву економічного зростання й підвищення конкурентоспроможності. Сформована раціональним чином організаційна та виробнича структура промислового підприємства повинна стати економічним регулятором узгодження інтересів підрозділів та підприємства загалом щодо їхнього ефективного функціонування та розвитку.

Реорганізація структури промислового підприємства як необхідна умова існування, виживання та збереження стійкості на тривалий період в умовах транзитивної економіки, ускладняється тим, що не всі підприємства вміють її проводити, не всі прагнуть до своєчасного її проведення.

Основою ухвалення рішення стосовно реорганізації промислового підприємства має стати визначення необхідності втручання в організацію виробництва. Втручання має бути обґрунтованим, оскільки непотрібне втручання може завдати шкоди виробництву загалом. Формування програми реорганізації структури підприємства, зокрема виробничої, має базуватись на ідентифікації початкового стану реорганізаційних перетворень. Зробити висновок про стан виробничої структури підприємства, а також визначити характер організаційних змін можна за результатами визначення «точки реорганізації». Насамперед необхідно дослідити якість виконання певних функцій виробничими підрозділами промислового підприємства за певний період часу задля ухвалення рішення щодо необхідності втручання та реорганізації їхньої діяльності, тобто визначити «точку реорганізації». Потрібно визначитися також з метою та характером організаційних змін у вирішенні такої проблемної ситуації, як вибір виду реорганізації промислового підприємства.

Необхідною умовою однозначного розуміння матеріалу, що викладається у статті, є точне поняття застосовуваної термінології, зокрема терміна «реорганізація». Відповідно до сучасного економічного словника, реорганізація – це перетворення, перебудова організаційної структури й управління підприємством або компанією [6, с. 296]. Таке визначення не відображає специфіку реорганізації, тому що може бути застосовне також до поняття «реструктуризація». Так, Л. Гітельман використовував ці поняття як синоніми й пов'язував їх із переглядом основних цілей, цінностей та поведінкових стереотипів [7, с. 349]. Згідно з Л. Гітельманаом, «під реорганізацією розуміють корінні, істотні зміни в структурі підприємства або його системі управління, зроблені за відносно короткий строк» [7, с. 416].

І. Мазур розділив ці поняття таким чином: реструктуризація – це процес комплексної зміни методів функціонування компанії; реорганізація – це процес радикальної зміни структурної (організаційної) складової у формі злиття й придбання, поділу та виділення, перетворення [8].

У нормативно-законодавчих актах України термін «реструктуризація підприємства» вперше використано у Законі України «Про банкрутство» [9]. Згідно з цим Законом реструктуризація підприємства – це вжиття організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, зокрема шляхом його поділу з переходом боргових зобов'язань до юридичної особи, що не підлягає санації, якщо це передбачено планом санації, на зміну форми власності, управління, організаційно-правової форми, що сприятиме фінансовому оздоровленню підприємства, збільшенню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищенню ефективності виробництва та задоволенню вимог кредиторів. В цьому разі реструктуризація розглядається як одна з форм реорганізації підприємства. Крім того, акцент зроблено на вжитті санаційних заходів щодо проведення реструктуризації підприємства.

На наш погляд, під реорганізацією варто розуміти безперервний процес зміни форм життєдіяльності підприємства, що супроводжується зміною статутного капіталу (збільшенням або зменшенням його розмірів, зміною структури власників) та спрямований на підвищення ефективності діяльності підприємства. Отже, реорганізацію будемо розуміти як форму реструктуризації, тобто процес впровадження структурних змін у виробничо-господарську діяльність підприємства під тиском мінливих зовнішніх економічних умов задля збільшення прибутковості, формування конкурентоспроможності компаній, що забезпечують своє фінансування, поліпшення умов праці, соціально-економічного розвитку регіону [10, с. 20].

Будучи прихильниками інтегрального підходу до розкриття змісту економічної категорії «реорганізація», вважаємо, що реорганізація структури підприємства – це кероване комплексне перетворення зв'язку різних її структур (виробничої, технологічної, фінансової, кадрової, загальногосподарської) задля збереження або зміцнення загальних позицій підприємства на ринку в умовах транзитивної економіки.

Отже, під час здійснення реорганізації необхідно визначитися з основними функціями, які виконують відповідні виробничі підрозділи промислового підприємства, для здійснення їхньої подальшої реорганізації.

Застосування функціонального підходу дає змогу виділити сукупність функцій та їх систематизацію. До загальних функцій підприємства належать [5, с. 87] функції виробництва; функції обслуговування; функції, що забезпечують загальні умови процесу відтворення; функції управління. Кожна з основних функцій підприємства поділяється на складові частини, завдяки чому утворю-

ється ієрархія функцій більш низького порядку, а саме часткові функції.

Нами запропоновано поетапний аналіз якості виконання часткової функції, у якому застосовано певні критерії.

Під час установлення критеріїв ухвалення рішення щодо реорганізації виробничої структури промислового підприємства пропоновано використовувати такі показники, які максимально повно охоплюють найкращі умови досягнення поставленої мети, з виділенням бажаних характеристик та обмежень. Складові елементи аналізу якості виконання функцій підрозділами промислового підприємства представлено в табл. 1.

Ухвалення рішення про реорганізацію виробничої структури відбувається в певній послідовності:

1) експрес-діагностика – тестування функції підрозділу підприємства за критеріями відбору для подальшого поглибленого аналізу їхньої реорганізації (І частина) та визначення характеру організаційних змін на підставі визначення впливу діяльності підрозділу підприємства, який здійснює певну функцію, на функціонування основного виробництва підприємства (ІІ частина);

2) проблемна діагностика – оцінювання функції підприємства за якісними критеріями, а також врахування впливу зовнішнього середовища діяльності підрозділу підприємства (мікросередовище підприємства); результатом проблемної діагностики є формування матриці визначення характеру організаційних змін структури промислового підприємства з урахуванням ризиків реорганізації.

3) поглиблена діагностика – оцінювання функції підприємства за кількісними (вартісними) критеріями з урахуванням ризиків реорганізації.

Модель ухвалення рішення щодо реорганізації структури підприємства подано на рис. 1.

Підставою звернути увагу на ту чи іншу функцію промислового підприємства є результати аналізу впливу діяльності підрозділу підприємства, який здійснює цю функцію, на функціонування основного виробництва, що є результатом експрес-діагностики.

В основі експрес-діагностики лежить аналіз організаційно-економічної діяльності та стану підрозділу підприємства, який виконує певну функцію. Результатом проведення експрес-діагностики є визначення характеру організаційних змін структури підприємства.

За результатами експрес-діагностики можна здійснити такі організаційні зміни виробничої структури підприємства, як кризова реорганізація, ділова (превентивна) реорганізація, природня реорганізація.

Кризова реорганізація передбачає відмову від виконання функції підрозділом підприємства шляхом передачі виконання функції самостійній бізнес-одиниці підприємства або аутсорсеру.

Ділова (превентивна) реорганізація – це вжиття заходів, спрямованих перш за все на зміцнення позиції виробничої структури за рахунок використання внутрішніх резервів підприємства та його підрозділів з можливою зміною виду організації виконання робіт.

Природня реорганізація передбачає збереження традиційної для підприємства організації з посиленням потенціалу її підрозділів. Потенціал у цьому разі – це виробничі можливості (наприклад, застосування концепції менеджменту якості, технологічна оптимізація), внутрішні джерела розвитку, фінансові кошти, запаси обмежених ресурсів, які можуть бути використані для досягнення певних соціально-економічних цілей у відповідних умовах господарювання [11, с. 55; 12; 13, с. 60].

Загалом експрес-діагностика дає змогу оцінити виконання функції підрозділом підприємства щодо взаємодії підрозділу, що здійснює цю функцію, з основним виробництвом підприємства. Економічне оцінювання діяльності за кожною функцією є суттєвим важелем ухвалення рішення щодо можливої реорганізації виробничої структури підприємства.

На другому етапі пропонованої послідовності аналізу виконання певної функції підрозділом підприємства здійснюється проблемна діагностика, що передбачає всебічне та глибоке оцінювання поточного стану діяльності підрозділу, який здійснює функцію, що розглядається стосовно реорганізації, з урахуванням ризиків реорганізації. Таке оцінювання необхідно проводити у будь-

Таблиця 1

Складові елементи аналізу якості виконання функцій підрозділами промислового підприємства

Елемент	Характеристика елементу
Мета	Обґрунтування доцільності реорганізації структури підприємства на основі оцінювання якості виконання функцій підрозділами та вибір її способу.
Завдання	Визначення критеріїв оцінювання якості виконання функцій у підрозділах підприємства; розроблення алгоритму ухвалення рішення щодо необхідності реорганізації структури та її способу.
Об'єкти	Функції, що виконуються у підрозділах підприємства.
Показники	Комплекс показників, які враховують системний характер діяльності підприємства, відображають структурні складові діяльності підрозділу (виробничо-технологічну, кадрову, управлінську), а також якість та надійність виконання функції.

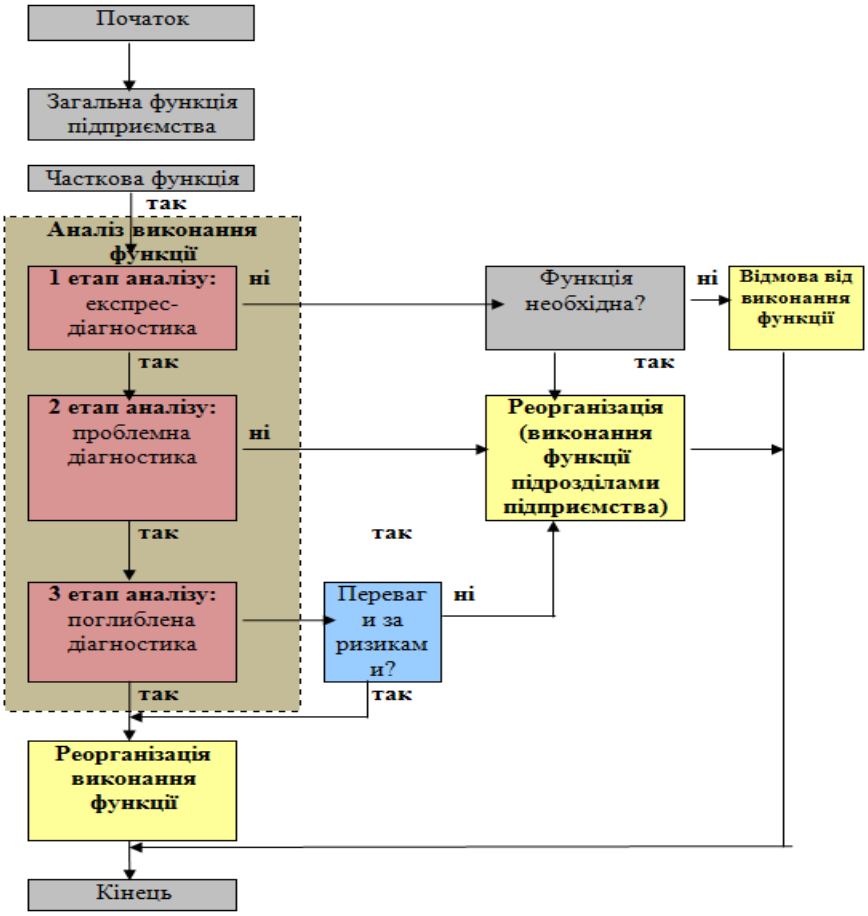


Рис. 1. Модель ухвалення рішення щодо реорганізації структури підприємства

якому разі (навіть якщо за результатами експрес-діагностики рекомендується проводити кризову реорганізацію), оскільки результатом проблемної діагностики є комплексне оцінювання якості реалізації функції, а це є результатом діяльності підрозділу підприємства. Оскільки така діяльність може буди недосконалою через неефективний менеджмент на рівні підрозділу, то досягти підвищення якості виконання функції можна завдяки простому «наведенню ладу» в діяльності підрозділу (наприклад, переглянути методи менеджменту), не звертаючись до реорганізації взагалі. Результатом проблемної діагностики є комплексне оцінювання якості виконання функції підрозділом підприємства.

Третій етап пропонованої послідовності ухвалення обґрунтованого рішення щодо реорганізації структури підприємства, а саме поглиблена діагностика, передбачає застосування кількісних критеріїв в оцінюванні функції за допомогою порівняння вартості виконання функції підрозділами підприємства і, можливо, аутсорсером з урахуванням ризиків реорганізації.

Пропонована послідовність ухвалення обґрунтованого рішення стосовно реорганізації виробничої структури промислового підприємства містить інструментарій, який дає змогу, по-перше, діагностувати економічний стан виробничої структури підприємства й надати попередні рекомендації щодо необхідності структурних змін в організації робіт у межах реалізації функції підрозділами підприємства; по-друге, на підставі проблемної діагностики виявити рівень якості реалізації функції підрозділом підприємства, оцінити ризики реорганізації; по-третє, з урахуванням ризиків та оцінювання впливу зовнішнього середовища діяльності підрозділу підприємства, тобто мікросередовища підприємства, позиціонувати функцію підприємства в матриці вибору напрямів реорганізації підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Висновки та результати, одержані під час дослідження, зводяться до такого.

1) У межах функціонального підходу промислове підприємство можна розглядати як систему, для якої характерна наявність сукупності функцій та зв'язків між ними. Це дає змогу використовувати функціональний підхід до вивчення не тільки підприємства, але й його внутрішньої структури.

2) В сучасних умовах актуальними є реорганізація виробничої структури підприємств і пошук нових підходів до оцінювання якості виконання

функцій підрозділами підприємства. Таке оцінювання дасть можливість визначити внесок кожного підрозділу підприємства в кінцевий результат діяльності підприємства, виявити резерви вдосконалювання організаційно-економічних аспектів діяльності підрозділів для підвищення ефективності функціонування промислового підприємства в межах реалізації часткових функцій.

3) Враховуючи сучасний стан та перспективи розвитку вітчизняних промислових підприємств в умовах транзитивної економіки, можемо констатувати необхідність всебічного вивчення методології та інструментарію оцінювання якості реалізації часткових функцій і визначення на цій основі рекомендацій щодо реорганізації підприємства за допомогою чіткого алгоритму ухвалення рішення, що спирається на критерії визначення необхідності та можливості такої реорганізації, а також процедур виконання робіт з її здійснення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бизнес-словарь. Мир словарей. URL: http://mirslovarei.com/biz_A/ (дата звернення: 18.08.2019).

2. Господарський кодекс України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15 (дата звернення: 18.08.2019).

3. Грещак М. та ін. Внутрішній економічний механізм підприємства : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2001. 228 с.

4. Михалев Г., Скворцова В. Совершенствование системы управления промышленного предприятия на основе механизмов адаптации. *Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. академика М. Решетнева*. 2009. № 2 (23). С. 417–422.

5. Воронкова А. и др. Современные технологии управления промышленным предприятием : монография. Киев : Либра, 2007. 256 с.

6. Райзберг Б. и др. Современный экономический словарь. Москва : ИНФРА-М, 1999. 479 с.

7. Гительман Л. Преобразующий менеджмент : учебное пособие. Москва : Дело, 1999. 496 с.

8. Мазур И. и др. Реструктуризация предприятий и компаний : справочное пособие. Москва : Высшая школа, 2000. 587 с.

9. Про банкрутство : Закон України від 11 березня 1992 р. № 2193-12. *Відомості Верховної Ради України*. 1992. № 31. Ст. 224, 308, 440.

10. Архипов Г. Комплексная реструктуризация промышленных предприятий. *Труды Одесского политехнического университета* : сборник научных трудов. Т. 1. Одесса : ОНПУ, 2004. С. 19–23.

11. Бухалков М. Стратегия развития производственного потенциала на предприятиях машиностроения. *Организация производства*. 2009. № 3. С. 53–59.

12. Шашко В., Нефедова Я. Удосконалення системи менеджменту якості як основа забезпечення конкурентоспроможності промислової продукції в умовах інтеграційних процесів та глобалізації. *Причорноморські економічні студії*. 2017. Вип. 22. С. 137–140.

13. Menedgment of modern socio-economic system : collective monograph. Vol. 2. Lithuania : Baltija Publishing, 2017. 260 p.

REFERENCES:

1. Biznes-slovar'. Mir slovarey [Business Dictionary World of Dictionaries]. Available at: http://mirslovarei.com/biz_A (accessed: 8 August 2019).

2. Hospodars'kyj kodeks Ukrajiny [Economic Code of Ukraine]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15 (accessed: 8 August 2019).

3. Greschak M. et al. (2001) *Vnutrišnij ekonomičnyj mexanizm pidpryjemstva* [Internal economic mechanism of the enterprise]. Kyiv : KNEU (in Ukrainian).

4. Mikhalev G., Skvortsova V. (2009) Sovershenstvovanie sistemy upravleniya promyshlennogo predpriyatiya na osnove mekhanizmov adaptatsii [Improvement of industrial enterprise management system based on adaptation mechanisms]. *Bulletin of the Siberian State Aerospace University*, no. 2 (23), pp. 417–422.

5. Voronkova A. et al. (2007) *Sovremennye tekhnologii upravleniya promyshlennym predpriyatiem* [Modern technologies of industrial enterprise management]. Kyiv : Libra (in Ukrainian).

6. Riesberg B. et al. (1999) *Sovremennyy ekonomicheskiy slovar'* [Modern Economic Dictionary]. Moscow : INFRA-M (in Russian).

7. Gitelman L. (1999) *Preobrazuyushchiy menedzhment* [Transforming management]. Moscow : Delo (in Russian).

8. Mazur I. et al. (2000) *Restrukturizatsiya predpriyatiy i kompaniy* [Restructuring of enterprises and companies]. Moscow : Higher School (in Russian).

9. Zakon Ukrajiny "Pro bankrutstvo" [Bankruptcy Law of Ukraine], no. 2193-12 of March 11, 1992. *Information of the Verkhovna Rada of Ukraine*, no. 31. Art. 224, 308, 440.

10. Arkhipov G. (2004) Kompleksnaya restrukturizatsiya promyshlennykh predpriyatiy [Complex restructuring of industrial enterprises]. *Proceedings of the Odessa Polytechnic University*, vol. 1, pp. 19–23.

11. Bukhalkov M. (2009) Strategiya razvitiya proizvodstvennogo potentsiala na predpriyatiyakh mashinostroeniya [Strategy of development of production potential at the enterprises of mechanical engineering]. *Production organization*, no. 3, pp. 53–59.

12. Shashko V., Nefedova Y. (2017) Udoskonalennja systemy menedzhmentu jakosti jak osnova zabezpechennja konkurentospromozhnosti promyslovoji produkciji v umovakh integhracijnykh procesiv ta ghlobalizaciji [Improving the quality management system as a basis for ensuring the competitiveness of industrial products in the context of integration processes and globalization]. *Black Sea Economic Studies Scientific Journal*, no. 22, pp. 137–140.

13. Menedgment of modern socio-economic system : collective monograph. Vol. 2. Lithuania : Baltija Publishing, 2017. 260 p.

Shashko Viktoriia
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management
Donbass State Engineering Academy

COMPONENTS OF THE MECHANISM OF ADAPTATION OF INDUSTRIAL ENTERPRISES TO THE CONDITIONS OF THE TRANSITIVE ECONOMY

The purpose of the article. Describing the economy of modern Ukraine, it is most expedient to use the term “transitive economy”. In a transitive economy, the functioning of industrial enterprises is complicated by the low organizational and technical level of production, lack of investment, and general macroeconomic instability of the economic system. An enterprise that wants to “survive” needs to adapt to such conditions by creating and using its own adaptation mechanism. The need to study the set of issues of effective functioning of departments of industrial structure of an industrial enterprise in the new business environment, the relevance of choosing a rational type of organization of performing the functions of maintenance of the main production determined the object and subject-matter of the study, as well as its logic, consistency, and structure.

Methodology. The methodological basis of the study is a set of methods of scientific knowledge, methods and techniques, and general scientific principles used in the research process. The theoretical basis of the study is the fundamental principles of theories of management, production organization, change management, as well as scientific works of domestic and foreign scientists in the field of management of industrial enterprises, reorganization of production of industrial enterprise, outsourcing, risk, decision-making process, diagnosis, analysis and synthesis.

Results. In order to adapt industrial enterprises to the conditions of a transitive economy, it is appropriate to resort to the reorganization of the production structure of enterprises. The concept and tasks of the mechanism of adaptation of an industrial enterprise to the conditions of a transitive economy are revealed. The functional approach, as a method of scientific knowledge, is used in the analysis of the production structure of an industrial enterprise. The model of decision-making on the reorganization of industrial enterprise structure and the ways of reorganization are proposed.

Practical implications. The proposed sequence of decision-making will allow, first, diagnosing the economic state of the enterprise’s production structure and giving preliminary recommendations on the need for structural changes in the organization of works within the framework of the implementation of a partial function by the enterprise unit; second, identifying the level of quality of implementation of the partial function of the enterprise unit, assessing the risks of reorganization; third, taking into account the risks and assessing the impact of the external environment of the enterprise unit, i.e. the microenvironment of the enterprise, positioning the partial function of the enterprise in the matrix of choice of directions of reorganization of the industrial structure of the enterprise.

Value/originality. Within the functional approach, an industrial enterprise can be considered as a system characterized by the presence of a set of functions and relationships between them. This allows using a functional approach to studying not only the enterprise itself but also its internal structure.

In modern conditions, it is relevant to reorganize the production structure of enterprises and to find new approaches to assessing the quality of performance of functions of enterprise units. Such an assessment will allow determining and evaluating the contribution of each unit of the enterprise to the end result of the enterprise, identifying reserves for improving the organizational and economic aspects of the units’ activities to improve the performance of the industrial enterprise within the implementation of partial functions.

Given the current state and development prospects of domestic industrial enterprises in a transitional economy, one can state the need for a comprehensive study of the methodology and tools for assessing the quality of implementation of partial functions and determining on this basis recommendations for enterprise reorganization by using a clear decision-making algorithm, which is based on criteria for determining the necessity and possibility of such reorganization, and the procedures for carrying out the work on its implementation.

СУЧАСНИЙ СТАН ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ

MODERN CONDITION OF THE FORMATION OF THE FINANCIAL STRATEGY OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE AND WAYS FOR ITS IMPLEMENTATION

УДК 338.45:336:005.21
https://doi.org/10.32843/infrastruct34-34

Швець Ю.О.
к.е.н.,
старший викладач кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Запорізький національний університет
Мозолевська А.І.
студентка
Запорізький національний університет

У статті розглянуто процес формування фінансової стратегії підприємства на різних стадіях життєвого циклу. Описано цілі та завдання фінансової стратегії, характер прийнятих управлінських рішень, спрямованих на забезпечення фінансової стійкості, конкурентоспроможності та максимізації вартості підприємства. Проаналізовано процес розвитку підприємства на різних етапах. Зроблено висновки про те, що методологія формування фінансової стратегії підприємства й аналіз результатів діяльності сильно залежать від її положення на кривій життєвого циклу. За підсумками вивчення господарської діяльності ПрАТ «КУА Славутич-Інвест» надано практичні рекомендації щодо формування фінансової стратегії підприємства в контексті стадій життєвого циклу. Зроблено висновки про те, що формування фінансової стратегії підприємства й аналіз результатів його діяльності сильно залежать від його положення на кривій життєвого циклу.

Ключові слова: *стадії життєвого циклу, джерела фінансування, фінансова стратегія, тенденція розвитку, динаміка фінансових показників, формування фінансової стратегії.*

В статье рассмотрен процесс формирования финансовой стратегии предприятия на различных стадиях жизненного цикла. Описаны цели и задания финансовой стратегии, характер принятых управленческих решений, направленных на обеспечение финансовой устойчивости, конкурентоспособности и максимизации стоимости предприятия. Проанализирован процесс развития предприятия на разных этапах. Сделаны выводы о том, что методология формирования финансовой стратегии предприятия и анализ результатов деятельности сильно зависят от ее положения на кривой жизненного цикла. По итогам изучения хозяйственной деятельности ЗАО «КУА Славутич-Инвест» предоставлены практические рекомендации по формированию финансовой стратегии предприятия в контексте стадий жизненного цикла. Сделаны выводы о том, что формирование финансовой стратегии предприятия и анализ результатов его деятельности сильно зависят от его положения на кривой жизненного цикла.

Ключевые слова: *стадии жизненного цикла, источники финансирования, финансовая стратегия, тенденция развития, динамика финансовых показателей, формирование финансовой стратегии.*

Currently, priority is given to strategies, including in the context of the enterprise's financial model. The authors carried out a comparative analysis in the article, identified key problems and proposed directions for their elimination. The paper presents the theoretical aspects of the formation of complex financial strategy of the company under intense changes of environmental factors. The necessity of the formation of specific financial goals of the strategic development of modern enterprises. The dependence of the financial strategy developed by the company on the stage of its life cycle. Highlighted the methodological principles of strategic management framework and refined methodology for the development of strategic planning. The place of financial strategies in the set of strategies for the development of enterprises is shown; distribution by stages of the life cycle of the organization. The article discusses the process of formation of the financial strategy of the enterprise at various stages of the life cycle. Describes the goals and objectives of financial strategy, the nature of management decisions to ensure financial stability, competitiveness and maximize the value of the company. Analyzed the process of company development at different stages. It was concluded that the methodology for the formation of the financial strategy of the company and the analysis of the results of activities largely depend on its position on the life cycle curve. According to the results of the study of the economic activity of CJSC "KUA Slavutich-Invest", practical recommendations were given on the formation of the financial strategy of an enterprise in the context of life cycle stages. The purpose of the study is to investigate the essence of the concept of "financial strategy" and its implementation in the context of the concept of life cycle; analysis of theoretical issues of formation of financial strategy of the enterprise; study of the financial condition of the enterprise and its financial strategy; identifying ways to improve the financial strategy and its implementation in the enterprise.

Key words: *life cycle stages, sources of financing, financial strategy, development trend, dynamics of financial indicators, formation of a financial strategy.*

Постановка проблеми. В умовах змінності зовнішнього середовища великої актуальності набуває питання формування та реалізації фінансової стратегії для підвищення якості стратегічного управління підприємством, стабілізації фінансово-господарської діяльності.

Посилення динамічності середовища завжди пов'язане з переходом економічної системи в якісно новий стан, який приводить до порушення сформованої раніше фінансової рівноваги. Це вимагає, з одного боку, оцінювання можливості переорієнтації системи без докорінної зміни виробничого потенціалу, а з іншого боку, обґрунтування вибору оптимальної фінансової стратегії та механізму її ефективної реалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливу увагу до визначення життєвого циклу підприємства та його впливу на фінансову стратегію у своїх працях приділяли такі вчені, як О.Г. Мельник [17], Ю.В. Бас [18], Т.С. Карпова [19], Р.В. Руда [20]. Проте проблема впливу стадій життєвого циклу на формування та реалізацію фінансової стратегії є недостатньо вивченою.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сутності поняття «фінансова стратегія» та її реалізація в контексті концепції життєвого циклу; аналіз теоретичних питань формування фінансової стратегії підприємства; дослідження фінансового стану підприємства та його фінансової стратегії; визначення шля-

хів покращення фінансової стратегії та її реалізація на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні умови функціонування підприємств характеризуються швидкими змінами зовнішнього середовища, динамічністю економічних процесів, невизначеністю у виборі найбільших раціональних напрямів діяльності, високою динамічністю економічних процесів. На основі цього зростає роль та значення довгострокових планів і програм, які виражаються у вигляді стратегії розвитку підприємства. Одними з головних напрямів управління фінансами підприємств є формування та реалізація фінансової стратегія, яка дає змогу прогнозувати та моделювати можливості зростання підприємства.

В економічній літературі поняття «фінансова стратегія» трактується неоднозначно. Наведемо такі визначення науковців до поняття «фінансова стратегія» (табл. 1).

На основі вищенаведених трактувань варто розглядати під фінансовою стратегією підприємства багатофакторну модель дій та заходів, необхідних для досягнення довгострокових цілей підприємства, забезпечення конкурентоспроможного розвитку шляхом ефективного управління фінансовими ресурсами та координації грошових потоків.

На наш погляд, під час формування фінансової стратегії як багатофакторної моделі управління необхідно враховувати стадію життєвого циклу. На різних стадіях життєвого циклу визначаються інтенсивність залучення та використання фінансових ресурсів, пріоритетність стратегічних фінансових цілей, напрями розподілу прибутку, а також рівень та види ризиків.

Моделі життєвого циклу, на нашу думку, дають змогу узагальнювати процес розвитку більшості господарюючих суб'єктів та концентрувати увагу на способах управління, найбільш адекватних поточному етапу.

В результаті можна побудувати фінансову стратегію, яка забезпечує підприємство необхідними та достатніми фінансовими ресурсами [1, с. 23].

Розглянемо етапи життєвого циклу фінансової стратегії докладніше (табл. 2).

Основні цілі стадій життєвого циклу фінансової стратегії підприємства відобразимо на рис. 1.

Таким чином, важливо розуміти те, на якій стадії життєвого циклу перебуває промислове підприємство, оскільки кожна стадія не тільки супрово-

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «фінансова стратегія»

Автор	Визначення
А.В. Воробйов, В.Е. Леонтьєв [8]	Фінансова стратегія виступає в ролі моделі можливої фінансової ситуації в організаціях та відображає тенденції розвитку фінансових ринків, ринків реальних товарів, залежність фінансового становища організації від векторів руху макроекономічних та соціально-політичних процесів.
О.С. Виханський, А.І. Наумов [9]	Фінансова стратегія – це генеральний напрям дії організації, проходження якого в довгостроковій перспективі має привести до досягнення мети.
І.А. Лісовська [10]	Фінансова стратегія – це система рішень довгострокового характеру щодо залучення та використання фінансових ресурсів, забезпечення фінансової безпеки, побудови ефективної системи управління фінансовою діяльністю.
В.В. Баранов [11]	Фінансова стратегія – це детально пророблена концепція залучення й використання фінансових ресурсів підприємства, що включає конкретний механізм формування необхідного обсягу фінансування за рахунок різних джерел і форм, а також механізм ефективного вкладення цих ресурсів в активи підприємства.
Є.Ю. Клюєва, А.В. Єрохіна [12]	Фінансова стратегія є визначенням довгострокових цілей діяльності організації та вибором найбільш ефективних способів і шляхів досягнення.
І.О. Бланк [13]	Фінансова стратегія – це один із важливих видів функціональної стратегії підприємства, що забезпечує всі основні напрями розвитку його фінансової діяльності та фінансових відносин шляхом формування довгострокових фінансових цілей, вибору найбільш ефективних шляхів їх досягнення, адекватного коригування напрямів формування й використання фінансових ресурсів під час зміни умов зовнішнього середовища.
К.Е. Власова [14]	Фінансова стратегія – це тривалий курс цілеспрямованого управління фінансами для досягнення загально організаційних стратегічних цілей.
А.І. Петрова, О.І. Заруднєв [15]	Фінансова стратегія – це складна багатофакторна орієнтована модель дій та заходів, необхідних для досягнення поставлених перспективних цілей у загальній концепції розвитку щодо формування й використання фінансово-ресурсного потенціалу.
Л.І. Журова [16]	Фінансова стратегія – це система довгострокових цілей фінансової діяльності підприємства, що визначаються загальними завданнями його розвитку й фінансовою політикою, системою методів, засобів, організаційних механізмів та інструментів їх досягнення за допомогою ефективного управління процесами формування, розподілу й використання фінансових ресурсів, а також фінансовими відносинами підприємства в умовах нестабільності факторів зовнішнього середовища та обмеженості ресурсів.

Джерело: складено на основі [8; 9; 10; 11; 12; 13; 14; 15; 16]

джується певними можливостями зростання, але й має «вузькі» місця й ризики, які необхідно правильно аналізувати та інтерпретувати.

Основні етапи формування фінансової стратегії підприємства зображено на рис. 2.

Для підтвердження впливу концепції життєвого циклу на фінансову стратегію розглянемо загальний стан та фінансову стратегію підприємства на прикладі ПрАТ «КУА Славутич-Інвест».

Динаміку фінансових показників ПрАТ «КУА Славутич-Інвест» за 2014–2018 рр. представлено на рис. 3 [6].

Отже, дані фінансової звітності підприємства за 2014–2018 рр. демонструють поступове зниження рівня чистого грошового потоку від операційної діяльності та від'ємні значення чистих грошових потоків від інвестиційної та фінансової діяльності на тлі погіршення чистого фінансового результату за аналізований період. Це свідчить про перебування підприємства на стадії стабільності та поступове його сповзання у стадію занепаду.

Додатковим підтвердженням цього є неефективність фінансової стратегії підприємства, що

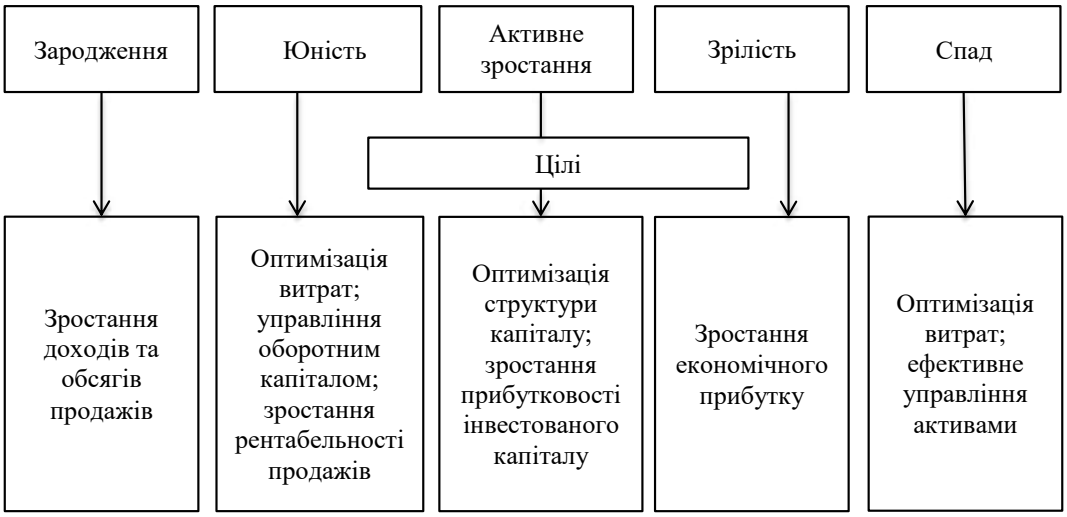


Рис. 1. Основні цілі стадій життєвого циклу фінансової стратегії підприємства [8]

Таблиця 2

Етапи життєвого циклу фінансової стратегії

Етап	Характеристика
Етап зародження	На цьому етапі визначається те, в якій сфері буде працювати підприємство, вибираються стратегія та ціль, розроблюється структура підприємства, здійснюється набір персоналу, матеріалів та обладнання. Загалом з'являється бізнес-ідея, яка переходить у створення фірми та супроводжується поступовим впровадженням на ринок спробою знайти свою нішу й стати привабливою для клієнтів [3].
Етап юності (початкового зростання)	На цьому етапі вибирається свій сегмент ринку, відбувається вжиття заходів щодо забезпечення прибутковості, розширюється клієнтська база, утверджується імідж компанії на ринку. Підприємству необхідно приділити більшу увагу розробленню заходів з управління оборотним капіталом, операційним прибутком та ліквідністю.
Етап активного зростання (зросту)	На цьому етапі власник підприємства віддаляється від вирішення тактичних завдань, починає займатися стратегічним плануванням, а частина його повноважень делегується менеджерам середньої ланки. Всі процеси на підприємстві починають приймати формалізований вигляд, а напрацьована база клієнтів починає впливати на стратегію підприємства й на розвиток асортименту. Підприємство прагне вирости там, де воно досягло певних успіхів [5, с. 51].
Етап зрілості	На цьому етапі підприємство досягає стабільності в розвитку. Воно прагне підтримувати досягнуті ринкові позиції та зміцнювати становище, до якого прагнуло протягом попередніх періодів. Для цього етапу характерне зниження фінансового ризику, проте проявляється високий виробничий ризик. Знижуються витрати на залучення капіталу, а прибутковість власного капіталу досягає свого максимуму [4].
Етап спаду	На цьому етапі підприємство втрачає конкурентоспроможність, а продажі та прибуток знижуються. Відсутність інновацій знижує рентабельність підприємства. Всі рішення стають дуже консервативними. Підприємство відмовляється від будь-яких інновацій, переходить у режим жорсткої економії та скорочення витрат [2, с. 71].

Джерело: складено на основі джерел [2; 3; 4; 5]

виражається, по-перше, у стабільному зростанні частки позикового фінансування в структурі капіталу за 2014–2017 рр.; по-друге, у стрімкому зростанні обсягів короткострокових банківських кредитів за одночасного скорочення обсягів довгострокових банківських кредитів у 2014–2017 рр., що посилює ризик неплатоспроможності підприємства; по-третє, в різкому падінні частки власного капіталу в структурі капіталу підприємства у 2017–2018 рр. (табл. 3, рис. 4, 5) [6].

На рис. 4 бачимо, що частка банківських кредитів в структурі капіталу протягом 2014–2017 рр. збільшується, а у 2018 р. відбувається різкий спад показника. Така ж тенденція спостерігається на рис. 5, де відбувається спад частки власного капі-

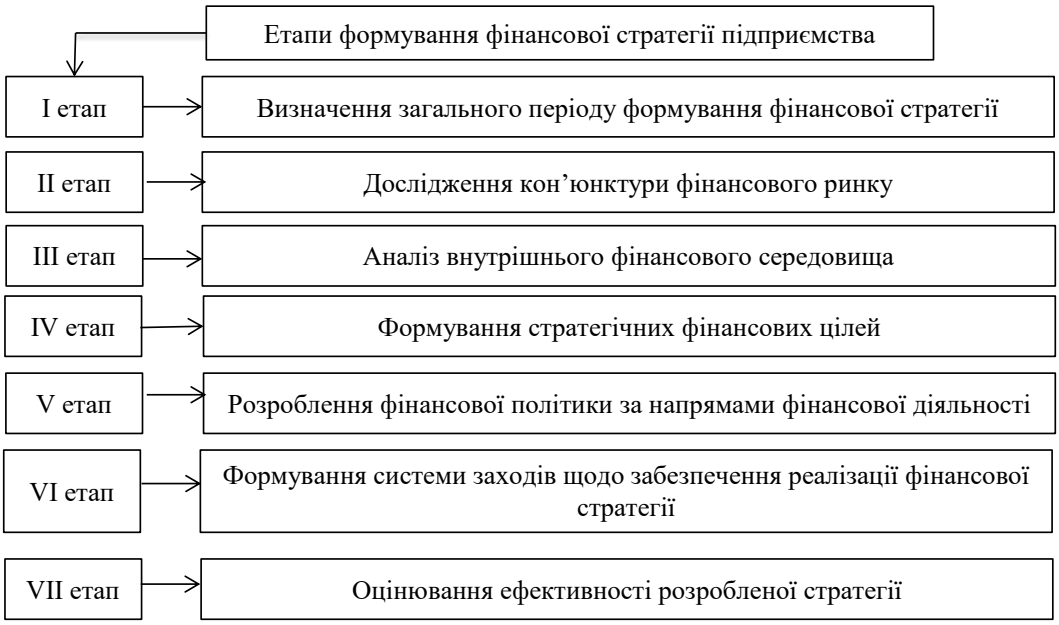


Рис. 2. Етапи формування фінансової стратегії підприємства [7]

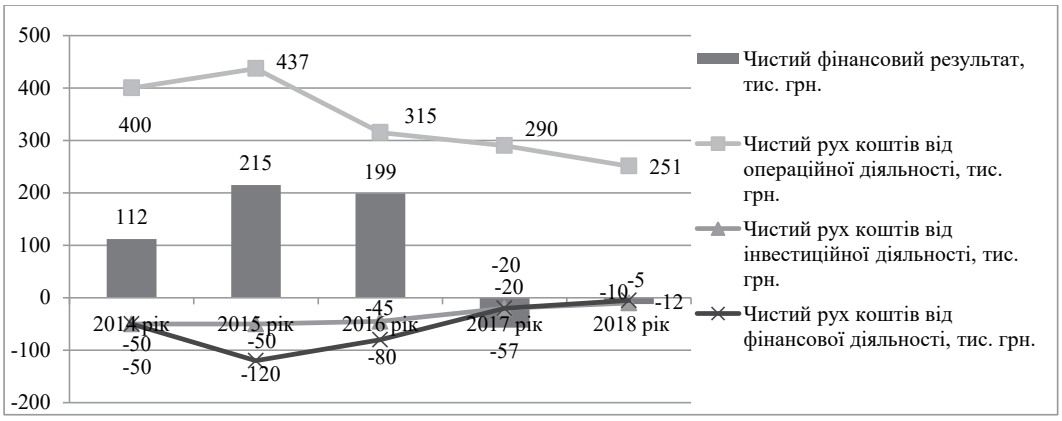


Рис. 3. Динаміка фінансових показників ПрАТ «КУА Славутич-Інвест» за 2014–2018 рр.

Таблиця 3

Динаміка показників заборгованості ПрАТ «КУА Славутич-Інвест» за 2014–2018 рр. [6]

Показник	Рік					Абсолютне відхилення
	2014	2015	2016	2017	2018	2018/2017, %
Короткострокові кредити банків, тис. грн.	250	230	480	510	10	1,96
Довгострокові кредити банків, тис. грн.	720	970	820	800	405	50,63
Частка банківських кредитів в структурі капіталу, %	29	32	35	48	13	27,08

Рис. 4. Динаміка показників заборгованості ПрАТ «КУА Славутич-Інвест» за 2014–2018 рр.

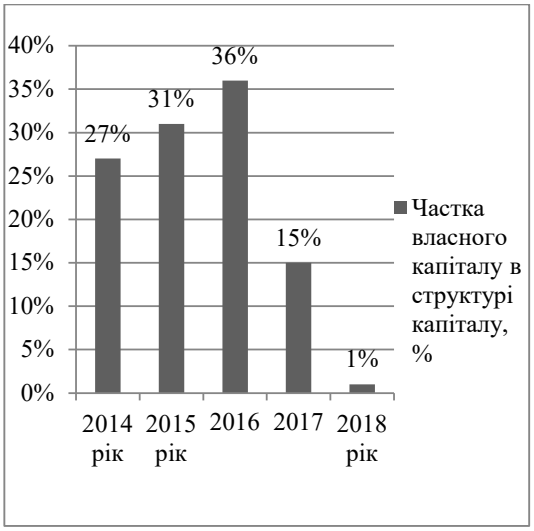


Рис. 5. Динаміка показника частки власного капіталу в структурі капіталу ПрАТ «КУА Славутич-Інвест» за 2014–2018 рр.

талу в структурі капіталу протягом 2017–2018 рр., що є негативним явищем.

За умов ринкової економіки, самостійності підприємств, їхньої відповідальності за результати діяльності виникає об'єктивна необхідність визначення тенденцій розвитку фінансового стану та перспективних фінансових можливостей. На вирішення таких питань спрямовано фінансову стратегію підприємства. Фінансова стратегія є визначенням довгострокової мети фінансової діяльності підприємства, вибором найбільш ефективних способів та шляхів їх досягнення.

Завданнями фінансової стратегії на аналізованому підприємстві є:

1) вивчення фінансових можливостей ймовірних конкурентів;

2) розроблення облікової та податкової політики;

3) вибір дивідендної політики;

4) управління обіговими коштами;

5) аналіз фінансово-економічного середовища підприємства;

6) вдосконалення структури капіталу підприємства;

7) оптимізація співвідношень власного та позичкового капіталу;

8) бюджетування.

Забезпечення підприємства достатніми фінансовими ресурсами в достатній кількості є основною метою фінансової стратегії підприємства. На підставі мети фінансової стратегії визначаються шляхи її покращення.

Серед основних шляхів покращення фінансової стратегії на підприємстві слід виділити:

1) визначення фінансових ресурсів, встановлення стратегічного управління ними;

2) виявлення ініціативності фінансової діяльності для отримання переваги на ринку;

3) встановлення відповідності фінансової стратегії економічного становища та фінансового потенціалу підприємства;

4) виявлення основних напрямів роботи, концентрація на їх реалізації, оптимізація застосування резервів підприємства;

5) мобілізація фінансових ресурсів для забезпечення виробничо-господарської роботи;

6) забезпечення позитивного ефекту використання вивільнених з обігу коштів підприємства задля максимальної вигоди;

7) повне закриття фінансових зобов'язань перед контрагентами;

8) використання всіх можливостей співробітників підприємства для подолання кризових наслідків;

9) визначення методики керівництва підприємством в ситуаціях незадовільного фінансового стану;

10) визначення основних конкурентів, планування заходів з ослаблення конкуруючої сторони на ринку;

11)підготовка заходів щодо виходу з несприятливих ситуацій та кризи підприємства.

Всередині корпоративних фінансових інструментів реалізації стратегію розвитку забезпечують такі методи фінансового планування й управління підприємством:

– визначення капітальних витрат за проектами програми розвитку не у вигляді фіксованих сум, а у вигляді нормативів витрат, що використовуються як база визначення показників діяльності;

– отримання за кожним елементом прогнозованого бюджету рівня прибутку із запланованих обсягів продажів;

– визначення обсягів виробництва й продажу, які задовольняють умови беззбитковості, а також

дають змогу отримувати інформацію для визначення розміру прибутку, забезпечувати гнучкість довгострокових фінансових планів;

– управління витратами за значними контрактами.

Отже, за 2014–2018 рр. в умовах господарювання ПрАТ «КУА Славутич-Інвест» виявлено погіршення фінансового стану та тенденцію його поступового сповзання до стадії занепаду на кривій життєвого циклу.

Висновки з проведеного дослідження. В результаті аналізу визначено, що підприємство перебуває на стадії занепаду з огляду на проаналізовані показники. Для подолання кризових явищ підприємству ПрАТ «КУА Славутич-Інвест» необхідно вжити низку антикризових заходів, зокрема стабілізувати грошові потоки та реструктурувати банківські кредити, знизити частку короткострокових кредитів у структурі позикового фінансування. Також необхідно вжити заходів стосовно операційної діяльності, зокрема наростити дохід реалізації, покращити показник маржі чистого прибутку.

Для забезпечення задовільного фінансового стану на кожному підприємстві у загальній системі фінансового менеджменту необхідно розробити та забезпечити реалізацію системи аналізу та оцінювання фінансового стану, адаптованої до особливостей функціонування цього підприємства, завдань його фінансової стратегії та політики. Першочерговим етапом покращення фінансового стану вітчизняних підприємств у сучасних економічних умовах є пошук оптимального співвідношення власного та позикового капіталу, яке забезпечило б мінімальний фінансовий ризик за максимальної рентабельності власного капіталу. Підприємствам необхідно систематично, детально та в динаміці аналізувати фінансовий стан, а залежно від того, який показник змінився, приймати відповідні рішення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шуклов Л.В. Управление финансами в контексте жизненного цикла организации. *Финансовая аналитика: проблемы и решения*. 2011. № 25 (67). 23 с.
2. Нестеренко Ю.М. Жизненный цикл фирмы как фактор реализации ее финансовой политики. *Экономический журнал*. 2011. № 3. 70 с.
3. Жизненный цикл предприятия. URL: https://utmagazine.ru/posts/8528-zhiznennyy-cikl-predpriyatiya (дата звернення: 05.04.2019).
4. Життєвий цикл організації. URL: https://pidruchniki.com/1854051637434/meditsina/zhittyeviy_tsikl_organizatsiyi (дата звернення: 05.04.2019).
5. Макаров А.С. Формирование финансовой политики с учетом стадий жизненного цикла. *Финансы и кредит*. 2010. № 12 (396). 47 с.
6. Славутич-інвест: компанія з управління активами. URL: http://slavutich-invest.com (дата звернення: 10.04.2019).
7. Рудика В.А., Маковецька Н.А. Теоретичні аспекти стратегії розвитку фінансів підприємств. *Вісник Харківського інституту фінансів Київського національного торговельно-економічного університету. Економіка і суспільство*. 2017. № 10. С. 343–346.
8. Воробьев А.В., Леонтьев В.Е. Анализ подхода к разработке финансовой стратегии предприятия, основанного на общей управленческой парадигме. *Управление экономическими системами*. 2011. № 34. URL: http://www.uecs.ru/uecs 34 342011/item/702 2011 10 19 06 06 42 (дата звернення: 15.04.2019).
9. Поршнева А.Г., Румянцева З.П., Соломатина Н.П. Управление организацией : научное пособие. 2002. 133 с. URL: https://alleng.org/d/manag/man279.htm (дата звернення: 15.04.2019).
10. Лисовская И.А. Финансовая стратегия компании: путь к финансовому успеху и стабильности. *Инициативы XXI века*. 2009. № 3. 26 с.
11. Баранов В.В. Механизмы финансового управления предприятием в традиционных и наукоемких отраслях : научное пособие. *Финансовый менеджмент*. 2012. 387 с.
12. Клюева Е.Ю, Ерохина А.В. Финансовая стратегия предприятия в период экономической нестабильности. *Системное управление*. 2010.
13. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия : научное пособие. Киев: Ника-центр, 2004. 711 с.
14. Власова К.Е. Финансовая стратегия: теоретические основы и методики разработки : научное пособие. *Менеджмент*. 2014. 256 с.
15. Петрова А.И., Заруднев О.И. Финансовая стратегия как инструмент управления стоимостью предприятия в современных экономических условиях. *Современные научные исследования и инновации*. 2013. № 10.
16. Журова Л.И. Механизм формирования финансовой стратегии предприятия. *Финансы и кредит*. 2011. № 6 (438). 36 с.
17. Бодаковський В.Ю. Особливості формування фінансової стратегії підприємства України в умовах глобалізації. *Наукові записки*. 2011. С. 54–63.
18. Бас Ю.В. Теоретичні основи формування фінансової стратегії підприємства. *Наука й економіка*. 2016. № 1 (41). 73 с.
19. Карпова Т.С. Проблеми та шляхи вдосконалення управління фінансовою діяльністю суб'єктів підприємництва в Україні. *Фінанси, облік, банки*. 2014. № 1. С. 144–152.
20. Руда Р.В. Фінансова стратегія як основа життєдіяльності підприємства. *Гроші, фінанси і кредит*. 2014. № 2 (26).

REFERENCES:

1. Shuklov L.V. (2011). Upravleniye finansami v kontekste zhiznennogo tsikla organizatsii [Financial management in the context of the organization's lifecycle]. Moscow : Financovaya analitika [in Russian].
2. Nesterenko Y.M. (2011). Zhiznennyy tsikl firmy kak faktor realizatsii yeye finansovoy politiki [Life cycle of the firm as a factor in the implementation of its financial policy]. Moscow : Economicheskiy zhurnal [in Russian].

3. Zhiznennyy tsikl predpriyatiya [Enterprise life cycle]. (n. d.) *utmagazine.ru.* Retrieved from: https://utmagazine.ru/posts/8528-zhiznennyy-cikl-predpriyatiya [in Russian] (accessed: 05.04.2019).

4. Zhyttyevyy tsykl orhanizatsiyi [Life cycle of the organization]. (n. d.) *pidruchniki.com*. Retrieved from: https://pidruchniki.com/1854051637434/meditsina/zhittyeviy_tsikl_organizatsiyi [in Ukrainian] (accessed: 05.04.2019).

5. Makarov A.S. (2010). Formirovaniye finansovoy politiki s uchetom stadiy zhiznennogo tsikla [Formation of financial policy taking into account the stages of the life cycle]. Moscow : Financi i credit [in Russian].

6. Slavutych-invest: kompaniya z upravlinnya aktyvamy [Slavutich-invest: asset management company]. (n. d.) *slavutich-invest.com.* Retrieved from: http://slavutich-invest.com [in Ukrainian] (accessed: 10.05.2019).

7. Rudika V.A., Makoveckaya N.A. (2017). Teoretychni aspekty stratehiyi rozvytku finansiv pidpryyemstv [Theoretical aspects of the strategy of financial development of enterprises]. Economika i suspil'stvo – Economics and Society, I, 343–346 [in Ukrainian].

8. Vorobyov A.V., Leont'ev V.E. (2011). Analiz podkhoda k razrabotke finansovoy strategii predpriyatiya, osnovannogo na obshchey upravlencheskoy paradigmy [Analysis of the approach to the development of the financial strategy of the enterprise, based on a common managerial paradigm]. Upravlenie economicheskimi sistemami – Management of economic systems, retrieved from: http://www.uecs.ru/uecs 34 342011/item/702 2011 10 19 06 06 42 [in Russian] (accessed: 15.04.2019).

9. Porshneva A.G., Rumyanceva Z.N., Solomatina N.P. (2002). Upravleniye organizatsiyey [Organization Management]. Moscow : nauchnoe posobie. Retrieved from: https://alleng.org/d/manag/man279.htm [in Russian] (accessed: 15.04.2019).

10. Lisovskaya I.A. (2009). Finansovaya strategiya kompanii: put' k finansovomu uspekhu i stabil'nosti [Financial strategy of the company: the path to financial success and stability]. Moscow : Iniciativi XXI veka [in Russian].

11. Baranov V.V. (2012). Mekhanizmy finansovogo upravleniya predpriyatiyem v traditsionnykh i naukoyemkikh otraslyakh [Mechanisms of enterprise financial management in traditional and knowledge-based industries]. Moscow : Finansoviy menedzhment [in Russian].

12. Klyeva E.Y., Erohina A.V. (2010). Finansovaya strategiya predpriyatiya v period ekonomicheskoy nestabil'nosti [Financial strategy of the enterprise in the period of economic instability]. Moscow : Systemnoe upravlenie [in Russian].

13. Blank A.I. (2004). Finansovaya strategiya predpriyatiya [Financial strategy of the enterprise]. Kyiv : Nika-center [in Ukrainian].

14. Vlasova K.E. (2014). Finansovaya strategiya: teoreticheskie osnovi i metodiki razrabotki [Financial strategy: theoretical foundations and methods of development]. Novosibirsk : Menegment [in Russian].

15. Petrova A.I., Zarudnev O.I. (2013). Finansovaya strategiya kak instrument upravleniya stoimost'yu predpriyatiya v sovremennykh ekonomicheskikh usloviyakh [Financial strategy as a tool for managing the value of the enterprise in modern economic conditions]. Volgograd : Sovremennie nauchnie isledovaniya i inovacii [in Russian].

16. Zhurova L.I. (2011). Mekhanizm formirovaniya finansovoy strategii predpriyatiya [The mechanism of formation of the financial strategy of the enterprise]. Volgograd : Finansovaya politika [in Russian].

17. Bodakovs'kiy V.Y. (2011). Osoblyvosti formuvannya finansovoyi stratehiyi pidpryyemstva Ukrayiny v umovakh hlobalizatsiyi [Features of formation of financial strategy of the enterprise of Ukraine in the conditions of globalization]. Lviv : Naukovi zapiski [in Ukrainian].

18. Bas Y.V. (2016). Teoretychni osnovy formuvannya finansovoyi stratehiyi pidpryyemstva [Theoretical foundations of formation of the financial strategy of the enterprise]. Khmelnytskyi : Nauka i ekonomika [in Ukrainian].

19. Karpova T.Y. (2014). Problemy ta shlyakhy vdoskonalennya upravlinnya finansovoyu diyal'nistyu sub'yektiv pidpryyemnytstva v Ukrayini [Problems and ways to improve the management of financial activities of business entities in Ukraine]. Vinnytsya : Financi, oblik, banki [in Ukrainian].

20. Ruda V.V. (2014). Finansova stratehiya yak osnova zhyttyediyal'nosti pidpryyemstva [Financial strategy as the basis of enterprise life]. Berdyansk : Hroshi, finansy i kredyt [in Ukrainian].

Shvets Julia
Candidate of Economic Sciences,
Senior Instructor at Finance, Banking and Insurance Department
Zaporizhzhya National University
Mozolevskaya Anastasia
Student
Zaporizhzhya National University

MODERN CONDITION OF THE FORMATION OF THE FINANCIAL STRATEGY OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE AND WAYS FOR ITS IMPLEMENTATION

The purpose of the article. The purpose of the study is to study the essence of the concept of "financial strategy" and its implementation in the context of the concept of life cycle; analysis of theoretical issues of formation of the financial strategy of the enterprise; research of the financial state of the enterprise and its financial strategy; Identification of ways to improve the financial strategy and its implementation in the enterprise.

Relevance of the research. The financial strategy is one of the main tools for managing the activities of the enterprise. The company's implementation of any strategic, tactical and operational decisions is inextricably linked to the financial strategy, because in the system of market relations, any economic effect is due to the financial component. The urgency of the development of the financial strategy of the enterprise is now determined by the conditional. Important of these conditions is the intensity of changes in the factors of the external financial environment. High dynamics of key macroeconomic indicators, the activity does not allow to effectively manage financial companies on the same basis as acquired numerous experience and traditional methods of financial management. In these conditions, the absence of a developed financial strategy, adapted to possible changes in the external environment factors, can lead to the fact that financial decisions will lead to the appearance of disruption and reduce the efficiency of the operation of the enterprise.

Research methods. Descriptive, comparative, structural-logical, statistical, generalization.

The study found that the company's financial statements for 2014–2018 show a gradual decrease in net cash flow from operating activities and negative net cash flows from investing and financing activities as the net financial performance deteriorated over the period under review. This indicates the location of the enterprise in the stage of stability and its gradual slide into a stage of decline.

The share of bank loans in the capital structure during 2014–2017 is increasing, and in 2018 there is a sharp decline in the indicator. The same trend is observed in rice. 5, where the share of equity in the structure of capital falls during the period of 2017–2018, which is a negative phenomenon.

Enterprise PJSC "AMC Slavutich-Invest" is in a stage of decline, considering the analyzed indicators. In order to overcome the crisis, PJSC "AMC Slavutych-Invest" needs to implement a series of crisis measures, in particular to stabilize cash flows and restructure bank loans, reduce the share of short-term loans in the structure of borrowing finance. It is also necessary to take measures regarding operational activities, in particular, to increase sales revenue, to improve the net profit margin.

Value/originality. The value of the article is that the financial strategy is very important for the effective operation of the enterprise. Its significance is as follows:

1) development and implementation of financial strategy is a necessary tool for the development of the company in the conditions of dynamic external and internal changes;

2) the presence of many management objects involves the allocation of individual components, integrated into a single financial strategy of the company;

3) the basis of the financial strategy is the application of a number of basic principles that create the preconditions for its effective implementation.

РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНИХ ОБ'ЄДНАНЬ НА ЗАСАДАХ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ
DEVELOPMENT OF REGIONAL ASSOCIATIONS BASED ON CLUSTERIZATION

УДК 332.14
https://doi.org/10.32843/infrastruct34-35

Гончарова Н.М.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри вищої математики
Черкаський державний технологічний університет

Стаття присвячена узагальненню підходів до визначення сутності і характеристик кластерів та обґрунтування пріоритетності формування саме кластерних обєднань для забезпечення регіонального розвитку в сучасних умовах. У дослідженні зосереджено увагу на впливі регіональних кластерів на розвиток регіональної економіки. Регіональний кластер як об'єднання регіональної влади, бізнесу певної галузі, споріднених із ним галузей, науки та освіти внаслідок ефекту взаємодії здійснює суттєвий вплив на потенціал регіону. У статті доведено, що саме кластерна форма об'єднань має суттєві переваги на рівні регіону, оскільки має наймасштабнішу мету формування та забезпечує позитивний ефект не тільки для учасників об'єднання, а й для регіону загалом. Визначено, що регіональний кластер є одним із найефективніших видів об'єднань, тому що саме він створює інноваційну модель розвитку підприємств, є ефективним способом взаємодії бізнесу та громадськості шляхом досягнення синергії та підвищення конкурентоздатності окремих підприємств та регіону загалом.
Ключові слова: *регіон, інтеграційні об'єднання, кластер, кластеризація, кластерна ініціатива.*

Статья посвящена обобщению подходов к определению сущности и характеристик кластеров, а также обоснованию приоритетности формирования именно кластерных объединений для обеспечения регионального развития в современных условиях. В исследовании внимание сосредоточено на влиянии региональных кластеров на развитие региональной экономики. Региональный кластер как объединение региональной власти, бизнеса, науки и образования в результате эффекта взаимодействия оказывает существенное влияние на потенциал региона. В статье доказано, что именно кластерная форма объединений имеет существенные преимущества на уровне региона, так как преследует наиболее масштабную цель формирования и обеспечивает положительный эффект не только для участников объединения, но и для региона в целом. Определено, что региональный кластер является одним из самых эффективных видов объединений, так как именно он создает инновационную модель развития предприятий, является эффективным способом взаимодействия бизнеса и общественности путем достижения синергии и повышения конкурентоспособности отдельных предприятий и региона в целом.
Ключевые слова: *регион, интеграционные объединения, кластер, кластеризация, кластерная инициатива.*

The article is devoted to the generalization of approaches to determining the nature and characteristics of clusters, as well as the justification of the priority of forming precisely cluster associations to empower the regional development in modern conditions. The study focuses on the influence of regional clusters on the development of the regional economy. The regional cluster identifies as an association of regional power, business from different spheres and related industries, science and education, which, due to the interaction effect, have a significant impact on the potential of the region. The main advantage of a cluster model is the opportunity of R&D results implementation into production. The implementation of cluster policy contributes to increasing business competitiveness by realizing the potential of effective engagement of cluster members, related to their geographically location, including increased access to innovation, technology, know-how, specialized services and highly skilled personnel, as well as reduced transactions, which provide the prerequisites for joint cooperation projects and productive competition. The cluster structure consists of different types of organizations, but the main types of cluster participants are: managing authority, regional authority, business structures, research & educational institutions. The developed model of regional integration cluster is an effective form of establishing cooperation within the region. This model gives the opportunity of connection different regional business entities in order to improve the performance of each of them, including the region as a whole. A cluster form of consolidation has significant advantages because it has the largest formation's purpose. The cluster provides not only a positive effect for the members of the association, but also for the region as a whole. The cluster provides an innovative development process and more efficient resources' using. Therefore, for the regional economy the cluster is the most appropriate type of association because it creates an innovative model of business development, as well is the effective way of interaction between business and the public and achiving the synergy and develops the competitiveness and the region as a whole.
Key words: *region, integration associations, cluster, clustering, cluster initiative.*

Постановка проблеми. Сьогодні велика увага приділяється інтеграційним процесам у промисловості як основній ознаці регіональної та національної економік з істотним впливом на інновації, конкурентоспроможність та економічну ефективність. Передусім потенціал регіону є результатом взаємодії інститутів, ресурсів, конкурентних сил, детермінантів конкурентної переваги регіону та наявності у певної групи людей підприємницьких та управлінських здібностей.

Світовий досвід демонструє істотні переваги інтеграційних об'єднань на основі кластерної моделі, що є можливими внаслідок колективної ефективності та створення гнучкої спеціалізації. Кластери ґрунтуються на основі ефекту масштабу. З погляду розвитку регіону, кластери є стимуляторами технічного прогресу в регіоні, який є механізмом підвищення регіональної конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Із початку 90-х років XX ст. набула широкого поши-

рення теорія кластерів. Кластерна концепція тісно пов'язана із роботами М. Портера про індустріальні (The Competitive Advantage of Nations, 1990 р.) і регіональні кластери (On Competition, 1998). Проте сам М. Портер визнає, що свої ідеї він почерпнув із праць А. Маршалла про «концентрацію спеціалізованих галузей в окремих місцевостях».

Значний внесок у розвиток кластерної теорії зробили дослідження Скотта, Аміна і Тріфті, Харрісона, Маркузена, Асхайма (1988–2000 рр.). М. Енрайт (1990, 1996 р.) пов'язав просторові кластери з теоріями бізнес-екстерналій, агломераційної економіки, трудових об'єднань і перетікання знань. Е. Бергман та Е. Фезер у монографії «Індустріальні і регіональні кластери» (1999 р.) визначили п'ять теоретичних концепцій, що підтримують кластерну теорію: зовнішньої економіки (вплив особливостей найближчого економічного простору); інноваційного середовища (природа інновацій, рівень знань і кваліфікації персоналу); кооперативної конкуренції (проблеми кооперування і конкуренції між елементами кластера), міжфірмової конкуренції; залежності шляху (вибір шляху розвитку залежно від чинників, не пов'язаних з поведінкою людей).

У публікації щодо дискусії навколо теорії кластерів західні науковці [6] виокремлюють основні сім ознак кластера: 1) географічна концентрація; 2) спеціалізація; 3) множина діючих осіб; 4) конкуренція і кооперування; 5) критична маса (обсяг діяльності, за яким кластер стає стійким і впливовим); 6) життєвий цикл кластера; 7) сприйняття інновацій.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення підходів до визначення сутності та характеристик кластерів та обґрунтування пріоритетності формування саме кластерних обєднань для забезпечення регіонального розвитку в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Різні форми об'єднань у регіоні дають поштовх у створенні інновацій та підвищують продуктивність праці. Для того щоб визначити різні види економічних об'єднань, використовуємо класифікаційну схему (рис. 1), яка запропонована О. Солвелом [9]. Ця схема відображає ефективні переваги (в основному завдяки ефекту масштабу), що мають кластери та об'єднання технологічно пов'язаних учасників. Наведена класифікація регіональних об'єднань використовується у Швейцарії, тому пропонується для аналізу вітчизняної економіки.

Рис. 1. Чотири види об'єднань у регіоні

Джерело: [9]

Перший вид об'єднань (міста) формується на регіональному рівні (в умовах урбанізованої економіки) і забезпечує мінімізацію транспортних витрат та ефективність великомасштабних операцій об'єднання загалом. Міста притягують широке коло економічної діяльності.

Другий тип об'єднань (промислові райони) включає економічну діяльність, що зближує організації подібних або пов'язаних видів ділової активності і веде до появи індустріальних районів. Такі райони формують основу гнучких виробничих систем, що може відповідати вимогам мінливих ринків.

До розгляду попередніх двох об'єднань, які характеризуються в основному ефективним доходом та гнучкістю, можна виокремити два типи об'єднань, які можна охарактеризувати як центри накопичення знань та інновацій. Наприклад, в США ключовим фактором економічного зростання є інвестиції в кваліфікацію та в освіту або в людський капітал [7].

Творчі регіони – це об'єднання організацій, де відбувається створення знань та інновацій без секторних кордонів. Основний акцент робиться на наявності регіонального розмаїття навичок та умінь.

За визначенням, запропонованим у роботі О. Солвела [9], кластери – це об'єднання, де підтримання конкурентоспроможності ґрунтується на можливостях, які виникають у зв'язку із специфічним розташуванням. Кластери не виглядають як злагоджений потік товарів і послуг, швидше як досить динамічні заходи, які ґрунтуються на створенні знань, збільшенні прибутків та інноваціях у широкому сенсі.

Аналізуючи всі види об'єднань у регіоні, запропоновані О. Солвелом, визначаємо кластер як найбільш ефективну модель інтеграції, бо саме кластер є новою для України перспективною формою взаємодії влади, бізнесу та громадськості. Саме кластер є сферою довіри і взаємодії у спільній діяльності. Регіонам потрібна кластеризація, адже сучасний кризовий стан можуть здолати лише нові знання та технології, новий рівень взаємодій.

Запропоновано до розгляду ще одне порівняння кластеру з можливими регіональними об'єднаннями. Кластер часто ототожнюють з іншими типами об'єднань, такими як «мережева організація», «промислова або фінансово-промислова група», «вертикально інтегрована структура». Проте наведена у роботі [1] характеристика дає змогу стверджувати про значну відмінність цього типу об'єднань від інших. Також слід звернути увагу, що використання кластерної моделі не є поверненням у минуле, як використання радянської моделі піднесення економіки – формування ТПК. Серед інших дефініцій кластеру є також такі, що ототожнюють кластер з асоціацією як з різновидом добровільного об'єднання.

Таблиця 1

Порівняння підходів до визначення поняття «регіональний кластер»

Автор	Визначення	Недоліки
Кіро О.С.	Регіональний кластер визначається як географічно обмежена концентрація фірм.	Не враховано ефект взаємодії, ґрунтується тільки на територіальному аспекті, не враховано участь органів регіональної влади, соціальний ефект.
Качан Є.П.	Регіональний кластер – це просторова агломерація схожих і взаємопов'язаних форм економічної діяльності, яка становить основу місцевого середовища, сприяє передачі знань, стимулює різні форми навчання і адаптації.	Не враховує соціального ефекту.
Соколенко С.І.	Регіональний кластер – це територіальне об'єднання взаємозалежних підприємств та установ у межах відповідного регіону, що спрямовують свою діяльність на виробництво продукції світового рівня.	Не враховано участь науково-дослідних та освітніх установ.
Філіпчук І.М.	Регіональні кластери побудовані на базі пріоритетів регіонального розвитку, охоплюють область або групу областей, створюються за ініціативи регіональних бізнес-середовищ, покликані формувати програми соціально-економічного розвитку регіонів зокрема і країни загалом.	Не враховано участь науково-дослідних та освітніх установ.
Ентрайт М.	Регіональний кластер – це промисловий кластер, у якому фірми-члени кластеру перебувають у географічній близькості один від одного.	Не враховано ефект взаємодії, ґрунтується тільки на територіальному аспекті, не враховано участь органів регіональної влади, соціальний ефект.

Джерело: узагальнено автором

В таблиці 1 наведена порівняльна характеристика типів об'єднань, яка дає змогу виявити основні відмінності кластеру.

Вперше на феномен кластеризації звернули увагу А. Маршал (1920 р.), коли помітив тенденцію до концентрації спеціалізованих компаній у промислових районах, і Шумпетер (1934 р.), коли зазначив факт інноваційної діяльності кластеру. Проте засновником теорії кластерів вважається М. Портер, адже саме він, розвиваючи свою теорію конкурентних переваг, привернув увагу влади до концепції промислових кластерів [3]. Саме М. Портер і донині розвиває свою концепцію, вдосконалюючи теоретичні підходи до аналізу кластерних ефектів.

Значну увагу він приділяє регіональним аспектам діяльності кластеру і відмічає позитивні тенденції залежності кластерної активності і зростання зайнятості в регіоні. Отже, найбільш вживаним визначенням кластеру є інтерпретація М. Портера, який визначає кластер як групу географічно сусідніх взаємозалежних компаній і пов'язаних із ними організацій, які діють у певній сфері, характеризуються спільною діяльністю та взаємно доповнюють одна одну.

У світі є різні підходи до трактування цієї категорії. G. Swann and M. Preveser: «кластер – це групи фірм у межах однієї галузі, які розташовані в одному географічному регіоні»; S. Rosenfield: «кластер – це концентрація фірм, які здатні забезпечувати синергетичний ефект внаслідок географічної близькості та взаємозалежності»; W. Elsner: «кластер – це група фірм, які функціонально пов'язані як вертикально, так і горизонтально», L. Van den Berg, E. Braun, and M. Wickham: «кластери – локалізовані мережі спеціалізованих організацій, у яких процеси виробництва щільно пов'язані внаслідок обміну товарами, послугами та знаннями» [10].

Зазначимо, що науковці США та Європи мають уже тривалий досвід кластерних досліджень, тому їхні теоретичні надбання є ґрунтовними і доведені на практиці. Що не можна сказати про вітчизняні дослідження. Попри лише початкові спроби організації кластерів в Україні, багато вітчизняних науковців почали активно займатися цим питанням. Засновником вітчизняної школи кластерів є С. Соколенко, який детально аналізує всі аспекти діяльності кластерів. За визначенням С. Соколенка, кластер – це об'єднання фірм у певній сфері підприємництва, пов'язаних між собою технологічно та, як правило, за ознакою географічної близькості [2]. Також запропоноване С. Соколенком таке визначення: «кластери – це виробничі мережі незалежних фірм (включаючи спеціалізованих виробників), установ, що генерують знання (університетів, дослідних інститутів, інжинірингових компаній), об'єднувальних та допоміжних закладів (брокерів, консультантів), фінансових структур та споживачів, що пов'язані одне з одним ланцюгом виробництва та реалізації продукції. Якщо будь-яка фірма не бере участі у діяльності кластеру, однак займається виробництвом конкурентної для кластеру продукції, то вона, не маючи

доступу до тих переваг, що дає кластер, поступово буде витіснена з ринку» [5]. У роботі [4] сформульовано визначення кластеру як добровільне об'єднання самостійних юридичних осіб, які зберігають свій автономний юридичний статус, але спільно працюють заради виробництва конкурентоспроможної продукції та загальної і особистої економічної вигоди. Кластери створюються у певній галузі, якщо його учасники мають технологічний зв'язок між собою і знаходяться на близькій території один від одного.

Аналіз визначень показує, що їхньою спільною основою виступають такі ключові аспекти кластерної концепції: підприємства, взаємодія і географічна близькість. Звідси випливає, що є необхідність зосередити увагу на понятті «регіональний кластер». Запропоновано визначення регіонального кластеру, що використовується у роботах дослідницької організації «Регіональні кластери в Європі» [4]: «регіональний кластер відноситься до географічно обмежених концентрацій взаємозалежних фірм і може використовуватись як ключове слово для більш старих концепцій відповідно до індустріальних районів, спеціалізованих промислових агломерацій та місцевих виробничих систем».

У таблиці 1 наведеено визначення поняття «регіональний кластер», які були запропоновані різними науковцями. У нашому дослідженні зосереджено увагу на впливі регіональних кластерів на розвиток регіональної економіки, тому визначено регіональний кластер як об'єднання регіональної влади, бізнесу певної галузі, споріднених із ним галузей, науки та освіти, що внаслідок ефекту взаємодії здійснюють суттєвий вплив на потенціал регіону.

У розвинутих країнах із конкурентоспроможною економікою, промислові учасники кластерних об'єднань змінюють механізм розроблення нової продукції і всього наступного процесу.

Наприклад, у США асоціація малого бізнесу здійснює інноваційні економічні ініціативи з метою стимулювання розвитку підприємництва в регіональних кластерах [8]. Так, у багатьох регіонах використали їхні унікальні переваги та засоби з метою спеціалізації в певній галузі. Ці регіони визначили, що співпраця та планування може привести до зростання, яке приносить користь усім. Основними зацікавленими сторонами в цьому процесі є науково-дослідні організації, підприємства, робоча сила та освіта.

Кожен кластер відрізняється залежно від власних,унікальних для свого регіону сильних сторін, активів, а також зацікавлених сторін. Як правило, регіональні кластери можуть бути визначені як географічна концентрація фірм і галузей, які працюють одна з одною і мають загальні потреби, технології та інфраструктуру. Метою таких відносин у межах цих мереж є створення ефекту мультиплікатора, що підвищує ефективність інновації та в результаті створює умови для високого зростання, процвітання малого бізнесу.

Економічною наукою доведено, що основи сталого економічного зростання забезпечуються рівнем розвитку та динамічністю науки, новітніх технологій, наукоємних галузей і промислових підприємств. Це положення відображається у загальносвітових тенденціях розвитку економічних систем усіх рівнів на базі використання нових знань і інновацій як джерела найважливіших на сучасному етапі економічних ресурсів.

Перевага саме кластерної моделі полягає в тому, що інновації (або наукові розробки), які здійснюються окремо від виробників, не завжди можуть впроваджуватись у вже наявне виробництво. Впровадження нової технології у промислове виробництво старої формації може викликати дуже серйозні дисфункції, які понесуть за собою зниження ефективності, надійності і загалом прибутковості цього виробництва. Створення ж принципово нового виробництва викликає побоювання, оскільки це пов'язано з багатьма ризиками. Щоб уникнути гальмування економічного зростання, необхідно своєчасно створити нові технології, які прийдуть на заміну старим, або доповнять їх, або будуть з ними співіснувати.

У процесі своєї діяльності усі суб'єкти господарювання, як підприємства, так і регіону загалом, підлягають впливу інститутів, параметрів факторів (наявності та ефективності використання ресурсів), дій сил конкуренції, підприємницьких та управлінських здібностей певних груп людей. У зв'язку з цим постає необхідність пошуку ефективних способів взаємодії підприємств, з метою зміцнення становища на ринку та отримання вигод від цього.

Такі фактори, як фізичний капітал (інвестиції), людський капітал (праця) та інновації, є первинними ресурсами зростання потенціалу. Фізичний капітал, який включає машини, інструменти та інфраструктуру, дозволяє підприємству підвищити продуктивність праці. Підготовка кваліфікованих кадрів робить працівників більш продуктивними. Та найбільш важливим фактором, який відіграє основну роль у зростанні, є технологічні досягнення (інновації), які впливають на прискорення продуктивності перших двох факторів, тобто на працю та капітал. Отримання факторів зростання від учасників кластеру може призводити до зниження вартості угод порівняно з використанням віддалених джерел.

Реалізація кластерної політики сприяє зростанню конкурентоздатності бізнесу за допомогою реалізації потенціалу ефективної взаємодії учасників кластеру, що пов'язано з їх географічно близьким місцем розташування, включаючи розширення доступу до інновацій, технологій, ноу-хау, спеціалізованих послуг та висококваліфіко-

ваних кадрів, а також зниженням трансакційних витрат, які забезпечують формування передумов для реалізації сумісних коопераційних проектів та продуктивної конкуренції.

Формування та розвиток кластерів є ефективним механізмом залучення інвестицій. Включення кластерів у глобальні ланцюги створення доданої вартості дозволяє суттєво підняти рівень технологічної бази, підвищити швидкість та якість економічного зростання. Різні види організацій становлять структуру кластеру. Основними типами учасників кластерів є такі: керуючий орган, регіональна влада, бізнесові структури, науково-дослідні установи, освітні заклади (рис. 2). Керування регіональним кластером у цьому разі може здійснюватися новоствореною громадською організацією, яка представляє інтереси всіх учасників кластеру, управління на себе бере певна промислова структура або регіональна влада.

Як видно з рис. 2, саме завдяки взаємодії учасників кластеру стає можливим регіональний ефект. Розроблена модель регіонального кластеру інтеграції є ефективною формою встановлення співпраці в межах певних споріднених галузей в регіоні. Така модель дозволяє встановити зв'язок між різними суб'єктами господарювання в регіоні з метою підвищення показників ефективності роботи кожного з них зокрема і регіону загалом. Процес формування регіонального кластеру потребує детального аналізу поточної ситуації регіону, дослідження всіх особливостей галузей у межах кластеру, загроз та рушійних сил розвитку.

Кластер не виникає і не зростає у вакуумі. Він починається в різних напрямах, ініціюється та пропонується громадським сектором (регіональною владою, громадськими організаціями) чи може зростати за принципом «знизу вверх», де промисловість бере ініціативу на себе.

Динамічні, ініціативні кластери можуть виникати в середовищі, де нові можливості розвитку є стабільними, оцінені та поширені між учасниками кластеру. Часто особи або групи людей, що залучаються до створення кластеру, називаються кластерпренерами (учасники кластеру). Учасники кластеру можуть навіть ініціювати розвиток кластеру, якщо мають можливість впливати на виникнення мережі чи стратегічних альянсів компаній чи інших організацій.

Кластерна ініціатива – це процес ідентифікації зацікавлених сторін кластеру до першої кластерної ініціативи чи проекту. На оперативному рівні початкова спільна діяльність та проекти повинні бути заплановані та виконані на початку кластерного розвитку. Кластери на їхньому ранньому етапі розвитку повинні підтримуватися державними фондами (на регіональному та на національному рівні) – ці фонди мають використовуватися для встановлення організації та інфраструктури кластеру, для просування та навчання персоналу.

Коли кластер перебуває в процесі розвитку та його учасники вже об'єдналися (сконсолідувались) – це дає можливість краще систематизувати планування, виконання та ревізію цілей, планів, видів діяльності та проектів. Формальні чи неформальні організації зі співробітництва можуть бути організовані та зареєстровані. Інноваційна кластерна модель визначає дев'ять головних елементів для кластерів, що розвиваються, які згруповані за цілями, організацією та зростанням.

Концепція кластеру – це розуміння, яким кластер має стати. Вона з'ясовує вже визначені цілі для розвинених кластерів, що відкриває вікно можливостей для нових. Кластер повинен будуватися на основі вже розвинутих кластерних перевагах або тих, що розвиваються. Стратегія кластеру являє собою шлях до виконання цілей. Різні властиві питання та ризики повинні бути ретельно висвітлені в стратегії кластерного розвитку. Сильні та слабкі сторони кластеру, зовнішні можливості та загрози стають підґрун-

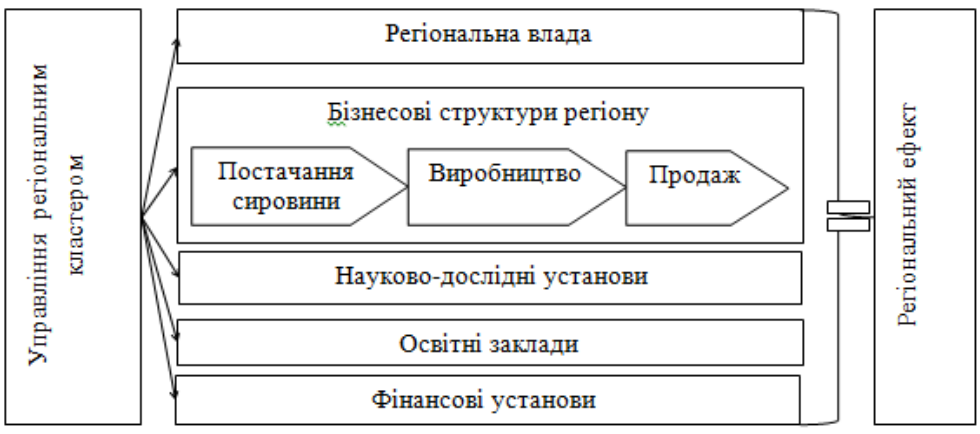


Рис. 2. Модель регіонального кластеру інтеграції

Джерело: розроблено автором

тям для формулювання стратегії. План дій – це останній, найбільш специфічний етап у визначенні функціонування кластеру. Він включає специфічні, послідовні та спільні цільові дії, які є потрібними для створення та побудови кластеру. Навіть уже діюча структура встановлюється в першій фазі кластерного розвитку – це є необхідним для ефективної підтримки розвитку кластерної діяльності і наступного становлення основою зрілого кластеру.

Висновки з проведеного дослідження. Кластерна форма об'єднань має суттєві переваги, оскільки має наймасштабнішу мету формування. Саме кластер забезпечує не тільки позитивний ефект для учасників об'єднання, а й для регіону загалом. Тому з погляду регіональної економіки кластер є найбільш доцільним видом об'єднань. Регіональний кластер є одним із найефективніших видів об'єднань, тому що саме він створює інноваційну модель розвитку підприємств, є ефективним способом взаємодії бізнесу та громадськості, шлях досягнення фактора синергії та підвищення конкурентоздатності окремих підприємств та регіону загалом. Кластер забезпечує інноваційний процес розвитку, який пов'язаний із більш ефективним використанням ресурсів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Куценко Е. Кластеры в экономике: практика выявления. Обобщение зарубежного опыта. Обозреватель–Observer. № 10 (237), 2009. С. 109–126.

2. Оксенюк К.І. Кластерна модель нарощення стратегічного потенціалу регіону. Економічний форум. № 2, 2011. С. 53–60.

3. Портер М. Конкуренция: пер. с англ. М.: Вильямс, 2000. 495 с.

4. Посібник з кластерного розвитку. Послуги з підтримки МСП в пріоритетних регіонах. EuropeAid/12495/C/SV/UA. К., 2006. 38 с.

5. Соколенко С.І. Кластери в глобальній економіці. К.: Логос, 2004. С. 32.

6. Kazi A. S. Regional Construction Cluster in Action. – REGION, October, 2009. C. 259.

7. Bergman E. Feser E. Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applies. Availaible at: http://www.rri.wvu.edu/WebBook/Bergman-Feser/chapterl.htm (дата звернення: 20.07.2019).

8. .Braun P. SME networks: clustering.for regional innovation purpose. Centre for regional innovation and competitiveness. University of Ballrat, 2010. C. 186–201. Availaible at: http:// www.tci-network.org/ (дата звернення 15.07.2019).

9. .Solvell O. Clusters – Balancing Evolutionary and Constructive Forces. Sweden, 2008. C. 435.

10. Wickham M. Regional Economic Development: Exploring the 'Role of Government' in Porter's Industrial Cluster Theory. CRIC Cluster conference. Beyond Cluster – Current Practices & Future Strategies. Ballrat, 2005.

REFERENCES:

1. Kutsenko E. (2009). Klastery v ekonomike: praktika vyyavleniya. Obobshchenie zarubezhnogo opyta [Clusters in economics: the practice of detection. Generalization of foreign experience]. Observer. no. 10 (237), pp. 109–126. (in Russian).

2. Oksenyuk K.I. (2011). Klasterna model naroshchennia stratehichnoho potentsialu rehionu [Cluster model of increasing strategic potential of the region]. Economic Forum. no. 2, pp. 53–60. (in Ukrainian).

3. Porter M. (2000). Konkurentsiya [Competition]: trans. from English. M.: Williams.

4. Posibnyk z klasternoho rozvytku. Posluhy z pidtrymky MSP v priorytetnykh rehionakh (2006) [Cluster Development Guide. SME support services in priority regions]. EuropeAid / 12495 / C / SV / UA.

5. Sokolenko S.I. (2004). Klastery v hlobalnii ekonomitsi [Clusters in the global economy]. K.: Logos.

6. Kazi A.S. (2009). Regional Construction Cluster in Action. – REGION, October.

7. Bergman E., Feser E. (2008). Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applies. Available at: http://www.rri.wvu.edu/WebBook/Bergman-Feser/chapterl.htm (accessed 20 July 2019).

8. Braun P. (2010). SME networks: clustering for regional innovation purpose. Centre for regional innovation and competitiveness. University of Ballrat, 186–201. Available at: http://www.tci-network.org/ (accessed 15 July 2019).

9. Solvell O. (2008). Clusters – Balancing Evolutionary and Constructive Forces. Sweden.

10. Wickham, M. (2005). Regional Economic Development: Exploring the 'Role of Government' in Porter's Industrial Cluster Theory. CRIC Cluster conference. Beyond Cluster – Current Practices & Future Strategies. Ballrat.

Goncharova Natalia
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Higher Mathematics
Cherkassy State Technological University

DEVELOPMENT OF REGIONAL ASSOCIATIONS BASED ON CLUSTERIZATION

The purpose of the article. The main purpose of the research is to reveal the sence characteristics of regional cluster and their impact on the regional development.

Methodology. The survey is based on institutional structure of the region that has evolved independently of other structures, independently within country under the influence of specific socio-economic environment and economic policy. Basing on the analysis and synthesis methods, author considered the theoretical concept and practical cases of clusterization in Ukraine. The list of the research methods of the subject includes the monographic method, techniques of the abstract-logical method, etc.

Results. The study focuses on the impact of regional clusters on the development of the regional economy. The regional cluster identifies as an association of regional power, business from different spheres and related industries, science and education, which, due to the interaction effect, have a significant impact on the potential of the region.

The main advantage of a cluster model is the opportunity of R&D results implementation into production. The implementation of cluster policy contributes to increasing business competitiveness by realizing the potential of effective engagement of cluster members, related to their geographically location, including increased access to innovation, technology, know-how, specialized services and highly skilled personnel, as well as reduced transactions, which provide the prerequisites for joint cooperation projects and productive competition.

The formation and development of clusters is an effective mechanism for investment engagement. The inclusion of clusters in the global value chains can significantly raise the level of technology base, increase the speed and quality of economic growth. The cluster structure consists of different types of organizations, but the main types of cluster participants are: managing authority, regional authority, business structures, research & educational institutions.

The developed model of regional integration cluster is an effective form of establishing cooperation within the region. This model gives the opportunity of connection different regional business entities in order to improve the performance of each of them, including the region as a whole.

A cluster form of consolidation has significant advantages because it has the largest formation's purpose. The cluster provides not only a positive effect for the members of the association, but also for the region as a whole. The cluster provides an innovative development process and more efficient resources' using. Therefore, for the regional economy the cluster is the most appropriate type of association because it creates an innovative model of business development, as well is the effective way of interaction between business and the public and achieving the synergy and develops the competitiveness and the region as a whole.

Practical implications. The paper provides evidence for the impact of clusterization in development of regional economy and analysis of cluster's sense and characteristics, which should lead to increased recognition for government and organizations of the importance of clusterization for regional development in Ukraine.

Value/originality. The issue of regional cooperation and association processes was considered in this work. Results of the conducted research allow determining the role of clusterization in development of regional economy. The specific principles of cluster's initiative and relationship between agents were grounded in the paper for their optimal interaction. A generalized research framework is proposed to aid future studies of clusterization.

ПАРАДИГМА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНІЙ СФЕРІ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

PARADIGM OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITIES IN THE TOURIST AND RECREATION SPHERE AT THE REGIONAL LEVEL

УДК 332.1:338.467.6
https://doi.org/10.32843/infrastruct34-36

Кожухівська Р.Б.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри туризму
та готельно-ресторанної справи
Уманський національний університет
садівництва

У статті визначено, що науковим базисом, що зумовлює стратегічний розвиток України в доступній для огляду перспективі, є концепція розвитку туристичної діяльності як комплексної діяльності, заснованої на використанні ініціативи, економічної самостійності та інноваційних можливостей бізнес-суб'єктів національного ринку і його територіально-галузевих складників. Встановлено, що підприємництво у сфері туризму та рекреації надає можливості для подальшого економічного розвитку регіонів, формування інвестиційного клімату і конкурентоспроможних послуг. У процесі дослідження проаналізовано сутність та специфіку підприємництва в туристично-рекреаційній сфері. Визначено особливості формування підприємницької концепції суб'єктів туристично-рекреаційної діяльності. Запропоновано організаційно-економічний механізм реалізації підприємницької діяльності суб'єктами рекреації та туризму на регіональному рівні.

Ключові слова: *туризм, рекреаційна діяльність, регіон, розвиток, підприємництво.*

В статье определено, что научным базисом, который обуславливает стратегическое развитие Украины в обозримой перспективе, является концепция развития туристической деятельности как комплексной деятельности, основанной на использовании инициативы, экономической самостоятельности и инновационных возможностей бизнес-субъектов национального рынка и его территориально-отраслевых составляющих. Определено, что предпринимательство в сфере туризма и рекреации предоставляет возможности для дальнейшего экономического развития регионов, формирования инвестиционного климата и конкурентоспособных услуг. В ходе исследования проанализированы сущность и специфика предпринимательства в туристическо-рекреационной сфере. Определены особенности формирования предпринимательской концепции субъектов туристическо-рекреационной деятельности. Предложен организационно-экономический механизм реализации предпринимательской деятельности субъектами рекреации и туризма на региональном уровне.

Ключевые слова: *туризм, рекреационная деятельность, регион, развитие, предпринимательство.*

Currently, in Ukraine appeared a choice of economically balanced model of national tourist product, which can be practically implemented only in the context of further development of entrepreneurship and service quality in tourist and recreational spheres. With the development of integration processes in the tourism sector and the intensification of competition, the management of entrepreneurial activity at the regional level is not simplifying, but becomes more complex, acute and multifaceted problem. Entrepreneurship in the tourism sector is a complex socio-economic phenomenon. Entrepreneurship in tourism, based on the ideology of market proportionality and adequacy of consumer production programs, provides opportunities for further development of tourist sectors, areas formation of investment climate and competitive services. In such circumstances, the pressing issue is the study of new approaches, principles and theoretical provisions on the directions of business development at the regional level, as well as the development of innovative forms of entrepreneurial activity in the field of tourism and recreation, which are one of the most profitable sectors of the Ukrainian economy. Understanding the importance of the effective functioning and development of tourism and recreational activities in the context of globalization of the economy, caused the objective need for further theoretical comprehensions and determined the choice of research topic. The article identifies that the scientific basis that determines Ukraine's strategic development in an accessible perspective is the concept of development of tourist activity as a complex activity based on the use of initiative economic independence and innovative capabilities of business entities of the national market and its territorial and sectoral components. It is established that entrepreneurship in the sphere of tourism and recreation, provides opportunities for further economic development of regions, formation of investment climate and competitive services. In the course of the study the essence and specificity of entrepreneurship in the tourism and recreational sphere were analyzed. The peculiarities of forming the entrepreneurial concept of the subjects of tourist and recreational activity are determined. The organizational and economic mechanism for the realization of entrepreneurial activity by the subjects of recreation and tourism at the regional level is proposed.

Key words: *tourism, recreational activity, region, development, entrepreneurship.*

Постановка проблеми. Процеси природної реструктуризації, кризові економічні явища, що відбуваються в Україні, негативно впливають на економічну ситуацію. За таких умов актуальним питанням є вивчення нових підходів, принципів і теоретичних положень щодо напрямів розвитку підприємництва на регіональному рівні, а також розроблення інноваційних форм підприємницької діяльності в сфері туризму та рекреації, які є одними з найбільш прибуткових галузей економіки України.

Розуміння важливості ефективного функціонування та розвитку туристичної та рекреаційної діяльності в умовах подолання світової кризи та глобалізації економіки викликало об'єктивну необхідність подальшого теоретичного осмислення та вирішення питань прикладного характеру, визначило вибір теми, сформувало мету і завдання дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань особливостей підприємництва в сфері туризму та рекреації присвячені праці Г.М. Алейнікової [1], О.О. Бейдик [2], В.Ф. Кифяка [5], О.О. Любіцевої [6]. Вирішенню регіональних проблем туристичного та рекреаційного комплексу присвячені роботи М.А. Борущака [3], В.Г. Герасименка [4], С.Г. Нездоймінова [7], Д.М. Стеченка [8] та ін.

Проте залишаються не досить висвітленими питання формування організаційно-економічного

механізму реалізації підприємницької діяльності суб'єктами рекреації та туризму на регіональному рівні.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз формування складників підприємницької концепції в туристично-рекреаційній сфері.

Досягнення поставленої мети зумовило необхідність розв'язання таких завдань:

– проаналізувати сутність та специфіку підприємництва в туристично-рекреаційній сфері;

– визначити особливості формування підприємницької концепції суб'єктів туристично-рекреаційної діяльності;

– запропонувати організаційно-економічний механізм реалізації підприємницької діяльності суб'єктами рекреації та туризму на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Останні дослідження, проведені українськими вченими, фахівцями, та їхні публікації [1; 2; 6] щодо стратегії економічної політики держави у сфері туризму підтверджують те, що перед Україною постав вибір економічно-збалансованої моделі національного турпродукту, яка може бути практично реалізована лише в контексті подальшого розвитку підприємництва та якісного туристичного сервісу в туристично-рекреаційних регіонах. Із розвитком інтеграційних процесів у туристичній сфері, загостренням конкурентної боротьби управління підприємницькою діяльністю на рівні регіонів не спрощується, а стає все більш складною, гострою та багатогранною проблемою. Підприємницька діяльність у туристичній сфері – це складне соціально-економічне явище і водночас – певний вид діяльності суб'єктів туристичного ринку, тобто процес, який вимагає послідовного виконання логічно взаємопов'язаних стадій та етапів. В основі цього процесу лежить ідея, з якої починається кожна нова підприємницька справа – бізнес.

Формування сутності поняття підприємництва та його соціально-економічного характеру зумовлене тим, що воно безпосередньо піддається впливу факторів виробничо-комерційної діяльності, зовнішнього середовища і свідомості суспільства. У визначеннях науковців [1, с. 52; 7, с. 84] поняття «підприємництво» розкривається із різних позицій: як комерційна, ризикова діяльність, спрямована на одержання прибутку, як метод конкуренції, як генеральний план, що відображає багатогранність і значення цього поняття для сучасної ринкової діяльності підприємців.

Проведене нами дослідження розвитку підприємницької діяльності дає змогу констатувати якісні зміни парадигми підприємництва в туризмі, а саме новий напрям – інтрапренерство, тобто діяльність із метою досягнення цілей на основі використання можливостей підприємництва. Його можна розглядати як діяльність на основі інтеграції підприємницьких можливостей працівника і туристичного підприємства.

Резюмуючи наведені теоретичні підходи [1; 3; 6; 7] щодо визначення суті поняття підприємництва в туристично-рекреаційній сфері, можна дійти висновку, що підприємництву в туризмі та рекреації присутні такі характерні ознаки. Перша – підприємництво в туристично-рекреаційній сфері виконує функцію поєднання туристично-рекреаційних ресурсів із задоволенням попиту населення та туристів в відтворюванні фізичних, духовних, психологічних сил за рахунок власних матеріальних ресурсів і підприємницьких здібностей. Друга полягає в тому, що задоволення потреб туристів та рекреантів здійснюється в умовах ринкової конкуренції усіх суб'єктів туристичного бізнесу на спеціалізованих територіях туристично-рекреаційного комплексу.

Узагальнюючи розглянуті теоретичні підходи щодо визначення суті поняття «підприємницька діяльність» у туристично-рекреаційній сфері, нами пропонується таке його трактування: «підприємницька діяльність у туристично-рекреаційній сфері» – господарська діяльність, яка поєднує ресурси, функції рекреації і туризму та технологічно пов'язана з виробництвом, реалізацією і споживанням туристичного продукту, супутніх та характерних туристичних послуг і товарів для досягнення мети бізнесу і задоволення потреб суспільства.

Зважаючи на особливості підприємницької діяльності в туристично-рекреаційній сфері як багатовимірного економічного і соціокультурного процесу, необхідно визначити види підприємництва за функціонально-галузевою діяльністю в туризмі. Згідно з Класифікатором видів економічної діяльності туристично-рекреаційна діяльність може бути визначена як процес поєднання дій, які приводять до одержання зазначеного набору продукції та послуг на основі використання певних ресурсів: сировини, матеріалів, устаткування, робочої сили, технологічних процесів тощо. Деякі науковці [4; 6; 7] розглядають класифікацію підприємництва в туризмі крізь призму господарсько-цивільних відношень, галузево-функціональних видів діяльності, за географічною ознакою. Авторський підхід до визначення поняття «підприємницька діяльність у туристично-рекреаційній сфері» дає змогу розширити класифікацію підприємництва за такими визначеними критеріями:

– по-перше, регуляторна політика держави у сфері туризму, механізм ліцензування туроператорської та турагентської діяльності обмежує доступ до туристичної діяльності усіх суб'єктів підприємництва. Це визначило перший критерій класифікації;

– по-друге, розвиток ринку туристично-рекреаційних послуг приводить до спеціаліза-

ції підприємств та появи новітніх форм територіально-господарських суб'єктів туристичного бізнесу за видами туризму та географією туроперейтингу. Це визначило другий критерій класифікації;

– по-третє, загострення конкуренції на міжнародному та регіональному ринку спричиняє підвищення зусиль підприємців щодо ідентифікації виробника турпродукту чи туристичних послуг, що забезпечується формою позиціювання на зовнішніх та регіональних ринках. Це визначило третій критерій класифікації;

– по-четверте, об'єктивною основою формування галузі є необхідність насамперед у системі поділу праці відокремити виробника турпродукту від посередника, який має специфічний вид економічної діяльності за об'єктом підприємницької діяльності.

Запропонована нами класифікація підприємництва є підставою для розроблення подальших організаційно-економічних засад розвитку туристично-рекреаційного комплексу регіону та наукового обґрунтування підприємницької концепції суб'єктів туристично-рекреаційного бізнесу.

Подальший розвиток регіональних реформ в Україні, пов'язаний із впровадженням у теорію та практику сучасних ринково-орієнтованих методів господарювання, вніс суттєві зміни щодо ключових чинників виробництва: землі, праці й капіталу, додав до них новий чинник – підприємницький потенціал (потенційну можливість суб'єктів туристичної діяльності для ефективного використання сукупності кадрових, матеріальних ресурсів). Формування і використання цього потенціалу підприємцями регіонального туристичного ринку і буде суттю поняття «підприємницька концепція». На нашу думку, ключовою особливістю нового трактування підприємницької концепції в туризмі та рекреації є його комплексна інтеграція в систему національної та міжнародної туристичної індустрії, де для поєднання товарів і послуг, запропонованих підприємцями туристичної галузі, в одному означенні використовується термін «турпродукт».

Аналізуючи форми підприємництва на національному та регіональних ринках, для формування підприємницької концепції туристичного бізнесу нами пропонується поширити класичну та інноваційну моделі підприємництва з альтернативними варіантами їх поєднання за складовими економічними елементами підприємницької концепції (рис. 1).

Рис. 1. Типологічна модель підприємництва в туристично-рекреаційній сфері

Джерело: складено автором

Загальний механізм формування і реалізації підприємницької концепції суб'єктів туристично-рекреаційної діяльності розглядається нами як система органічно пов'язаних організаційних, економічних та інформаційних заходів, що забезпечують необхідні умови його ефективного функціонування (рис. 2).

Перераховані заходи повинні забезпечувати не тільки досягнення кінцевої мети, а і якість менеджменту в туристичних підприємствах. Ключовими компонентами узагальненої схеми є система менеджменту; економічні показники; управління розвитком; кооперація, інтеграція, кластеризація та співпідприємництво.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, підприємницька концепція, як і процес підприємництва в туристично-рекреаційній сфері, є відкритою системою, яка залежить від взаємного обміну ресурсів і результатів діяльності із зовнішнім світом, одночасно впливаючи на нього за рахунок ділових відносин і проведення комерційних операцій із партнерами по бізнесу.

Визначені моделі підприємництва та запропонований організаційно-економічний механізм реалізації підприємницької концепції суб'єктів рекреації та туризму можуть бути використані під час створення інноваційних туристично-рекреаційних комплексів, яким властиві такі риси, як:

1) яскраво виражена туристично-рекреаційна спеціалізація;

2) значна кількість приватних підприємців, що надають свої послуги з проживання та харчування, організації дозвілля й екскурсій на напівлегальних умовах, тобто наявність тіньового бізнесу;

3) прагнення кожного підприємства і державних адміністративних структур отримати максимальний дохід на своїх територіях;

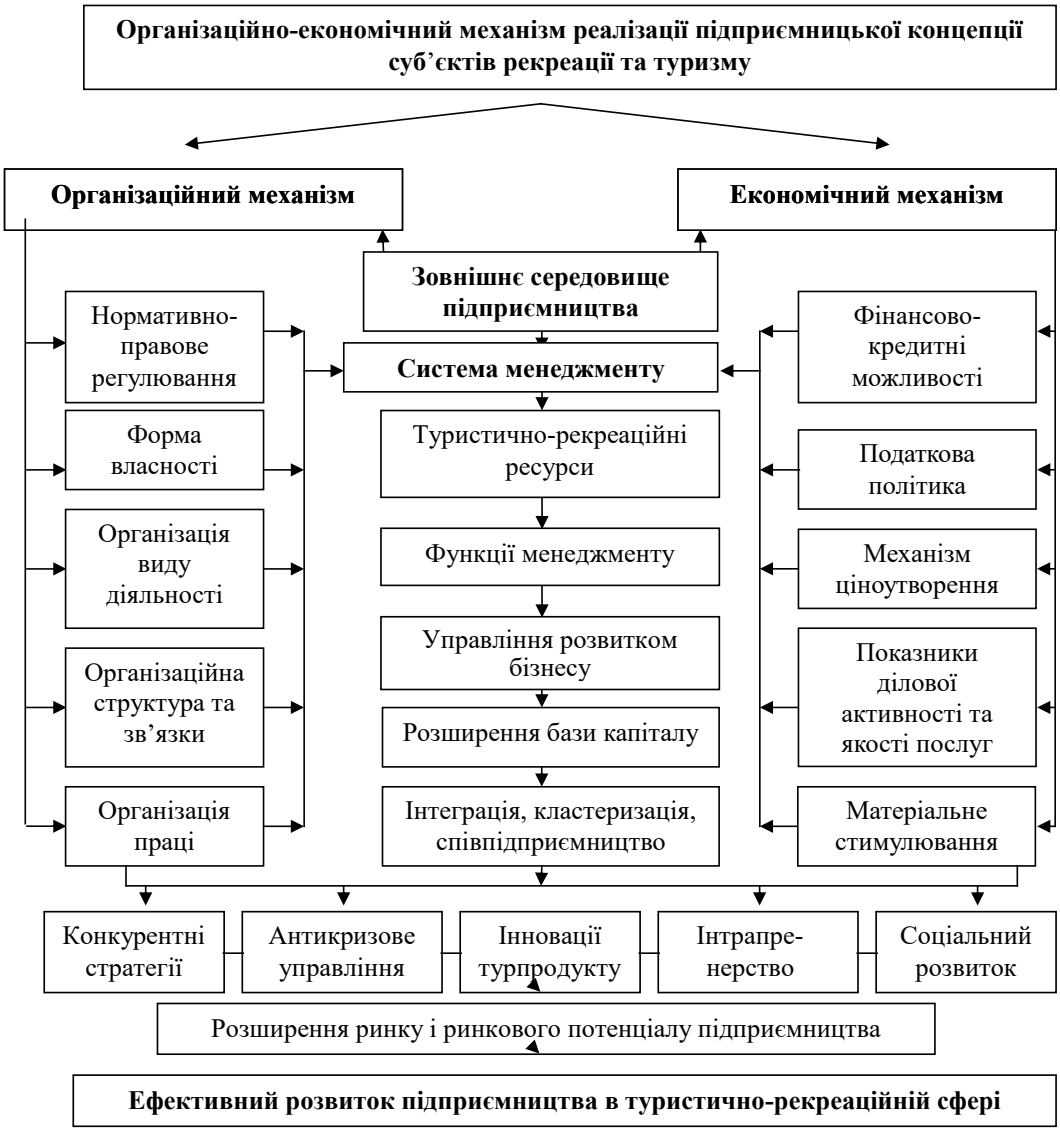


Рис. 2. Схема механізму реалізації підприємницької концепції в туристично-рекреаційній сфері

Джерело: складено автором

4) хаотичність і некерованість процесів, що відбуваються;

5) відсутність і дорожнеча спеціальних маркетингових досліджень;

6) недостатність інформації щодо видів діяльності й успіхів (невдач) бізнесу;

7) відсутність регіональної стратегії розвитку підприємництва у сфері рекреації і туризму.

Отже, питання формування механізму реалізації підприємницької діяльності у сфері туризму та рекреації є додатковим аргументом щодо необхідності побудови власної підприємницької концепції та оцінки бізнесу з погляду його виживання та здатності до конкуренції, а також доцільності вкладення капіталу в цю сферу на державному та регіональному рівні.

Зважаючи на вказане, подальші наукові дослідження мають бути спрямовані на визначення тенденцій розвитку інноваційних форм підприємницької діяльності у сфері туризму та рекреації на макрорівні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алейнікова Г.М. Організація і управління турбізнесом: навчальний посібник. Донецьк: ДІТБ, 2012. 184 с.

2. Бейдик О.О. Туристичні ресурси України. Київ: Альтпрес, 2010. 110 с.

3. Борущак М.А. Концептуальні підходи до визначення дефініції «туристичний регіон». *Вісник Донецького інституту туристичного бізнесу*.

2009. № 1 0. С. 104–112.

4. Герасименко В.Г., Нездоймінов С.Г. Стратегія розвитку підприємницького потенціалу в туристичних регіонах України. *Вісник соціально-економічних досліджень*. Одеса: ОДЕУ, 2011. №. 30. С. 64–70.

5. Кифяк В.Ф. Розвиток сфери туризму та рекреації в контексті стратегії економічної політики регіону. *Вісник Донецького інституту туристичного бізнесу.* 2010. № 10. С. 112–119.

6. Любіцева О.О. Ринок туристичних послуг (геопросторові аспекти). Київ: Альтпрес, 2013. 436 с.

7. Нездоймінов С.Г. До проблем формування сучасної концепції підприємництва в туризмі. *Науковий вісник*. Одеса: ОДЕУ, 2014. № 2 (58). С. 82–95.

8. Стеченко Д.М. Наукова парадигма регіонології туризму. *Науковий вісник ЧТЕІ*. Вип. IV, Ч.І. 2012. С. 38–43.

REFERENCES:

1. Alejnikova G.M. (2012) *Organizaciya i upravlinnya turbiznesom* [Organization and management of tourism business]. Doneck: DIT. (in Ukrainian)

2. Bejdik O.O. (2010) Turistichni resursi Ukrayini [Tourist resources of Ukraine]. Kyiv: Altrpress. (in Ukrainian)

3. Borushak M.A. (2009) Konceptualni pidhodi do viznachennya definiciyi «turistichnij region» [Conceptual approaches to defining the definition of «tourist region»]. *Bulletin of the Donetsk Institute of Tourism Business*, vol.10, pp. 104–112

4. Gerasimenko V.G., Nezdojminov S.G. (2011) Strategiya rozvitku pidpriyemnickogo potencialu v turistichnih regionah Ukrayini [Strategy for the development of entrepreneurial potential in tourist regions of Ukraine]. *Bulletin of socio-economic research.* Odessa: ODEU, no.30. pp. 64–70.

5. Kifyak V.F. (2010) Rozvitok sferi turizmu ta rekreaciyi v konteksti strategiyi ekonomichnoyi politiki regionu [Development of tourism and recreation in the context of the region's economic policy strategy]. *Bulletin of the Donetsk Institute of Tourism Business*. vol.10. pp. 112–119.

6. Lyubitseva O.O. (2013) *Rinok turistichnih poslug (geoprostorovi aspekti)* [Tourist services market (geospatial aspects)]. Kyiv: Altrpress. (in Ukrainian)

7. Nezdojminov S.G. (2014) *Do problem formuvannya suchasnoyi koncepciyi pidpriyemnictva v turizmi* [To the problems of forming the modern concept of entrepreneurship in tourism]. *Scientific Bulletin*. Odessa: ODEU, vol.2, no.58, pp. 82–95.

8. Stechenko D.M. (2012) Naukova paradigma regionologiyi turizmu [The scientific paradigm of regional tourism]. *Scientific Bulletin of the CTEI*. vol. IV, no.1. pp. 38–43.

Kozhukhivska Raisa
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Tourism, Hotel and Restaurant Business
Uman National University of Horticulture

PARADIGM OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITIES IN THE TOURIST AND RECREATION SPHERE AT THE REGIONAL LEVEL

Relevance of research. Entrepreneurship in the tourism sector is a complex socio-economic phenomenon. Entrepreneurship in tourism, based on the ideology of market proportionality and adequacy of consumer production programs, provides opportunities for further development of tourist sectors, areas formation of investment climate and competitive services. In such circumstances, the pressing issue is the study of new approaches, principles and theoretical provisions on the directions of business development at the regional level, as well as the development of innovative forms of entrepreneurial activity in the field of tourism and recreation, which are one of the most profitable sectors of the Ukrainian economy. Understanding the importance of the effective functioning and development of tourism and recreational activities in the context of globalization of the economy, caused the objective need for further theoretical comprehensions and determined the choice of research topic.

Methodology in research. The methodology of exploration is based on studying the works of domestic scientists in the field of tourism, foreign practical experience in the development of tourism and recreation, as well as personal evaluations of the author. Analytical and abstract-logical methods of research were used, particularly the use of analytical approaches made it possible to determine the peculiarities of forming the entrepreneurial concept of the subjects of tourist and recreational activity and to offer the organizational and economic mechanism of realization of entrepreneurial activity by means of the subjects of recreation and tourism at the regional level.

The purpose of the article. The purpose of the study is to analyze the formation of components of the entrepreneurial concept in the tourism and recreational sphere.

Results. The article identifies that the scientific basis that determines Ukraine's strategic development in an accessible perspective is the concept of development of tourist activity as a complex activity based on the use of initiative economic independence and innovative capabilities of business entities of the national market and its territorial and sectoral components.

Theoretical approaches to defining the essence of the concept of "entrepreneurial activity" in tourism and recreation sphere were considered. The author's definition of this term is suggested: "Tourism and recreational activity" – an economic activity that combines resources, functions of recreation and tourism and is technologically linked to the production, sale and consumption of a tourism product, related and characteristic tourist services and goods to achieve the business purpose and meet the needs of the consumer.

The types of entrepreneurship by functional and branch activity in tourism were considered. It is established that entrepreneurship in the sphere of tourism and recreation, provides opportunities for further economic development of regions, formation of investment climate and competitive services.

Practical implications. In the course of the study the essence and specificity of entrepreneurship in the tourism and recreational sphere were analyzed. The peculiarities of forming the entrepreneurial concept of the subjects of tourist and recreational activity are determined.

Value/originality. The organizational and economic mechanism for the realization of entrepreneurial activity by the subjects of recreation and tourism at the regional level is proposed.

СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ В РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКІВ
STRATEGIC ORIENTATIONS IN THE DEVELOPMENT OF REGIONAL MARKETS

УДК 332.14
https://doi.org/10.32843/infrastruct34-37

Забарна Е.М.
д.е.н., професор кафедри
економічних систем і управління
інноваційним розвитком
Одеський національний політехнічний
університет
Щьокіна Є.Ю.
к.е.н., старший викладач
кафедри економічних систем
і управління інноваційним розвитком
Одеський національний політехнічний
університет

У статті досліджено формування методичних засад стратегічного планування та його ефективне використання в контексті перспективного регіонального розвитку й успішного функціонування регіональних ринків в Україні. Виявлено сучасні підходи до формування нових вимог до стратегічного управління регіональними ринками, доведено, що забезпечення ефективного функціонування ринків у перспективі залежить від ступеня освоєння методології та методів стратегічного планування. Виокремлено, згруповано можливий інструментарій реалізації стратегій розвитку регіональних ринків у межах відповідних механізмів. Запропоновано науково-методичні засади запровадження стратегічного управління розвитком регіональних ринків та основні цілі, на досягнення яких має орієнтуватись діяльність владних структур в контексті активізації розвитку регіональних ринків. Виокремлено, згруповано можливий інструментарій реалізації стратегій розвитку регіональних ринків в межах відповідних механізмів, серед яких основне місце посідає проектне забезпечення реалізації стратегій.
Ключові слова: *регіон, регіональний розвиток, стратегія, стратегічне управління, управління розвитком, регіональні ринки.*

В статье исследованы формирование методических основ стратегического планирования и его эффективное использование в контексте перспективного регионального развития и успешного функционирования региональных рынков в Украине. Выявлены современные подходы к формированию новых требований к стратегическому управлению региональными рынками, доказано, что обеспечение эффективного функционирования рынков в перспективе зависит от степени освоения методологии и методов стратегического планирования. Выявлен, сгруппирован возможный инструментарий реализации стратегий развития региональных рынков в пределах соответствующих механизмов. Предложены научно-методические основы внедрения стратегического управления развитием региональных рынков и основные цели, на достижение которых должна ориентироваться деятельность властных структур в контексте активизации развития региональных рынков. Выявлен, сгруппирован возможный инструментарий реализации стратегий развития региональных рынков в пределах соответствующих механизмов, среди которых основное место занимает проектное обеспечение реализации стратегий.
Ключевые слова: *регион, региональное развитие, стратегия, стратегическое управление, управление развитием, региональные рынки.*

The article explores the formation of the methodological foundations of strategic planning and its effective use in the context of promising regional development and the successful functioning of regional markets in Ukraine. Modern approaches to the formation of new requirements for the strategic management of regional markets are identified; it is proved that ensuring the effective functioning of markets in the future depends on the degree of development of the methodology and methods of strategic planning. It was determined that the introduction into practice of the activities of local authorities of the elements of strategic planning for the development of regional markets is the result of the evolution of the modern world, because any modern government is a strategic management focused on the future. The goal of strategic management is defined as the construction of such a dynamic system that would make it possible to ensure timely determination of the mission, tasks and strategies, development and implementation of the system of plans as tools for implementing strategic guidelines to ensure an adequate standard of living for the population and the best conditions for doing business, developing regional markets is the basis for ensuring its competitive existence in the region in the long run. The scientific and methodological foundations for the implementation of strategic management of the development of regional markets are proposed and the main goals are identified, the achievement of which should be guided by the activities of power structures in the context of enhancing the development of regional markets. The tools for the implementation of strategies for the development of regional markets are identified and grouped within the framework of the relevant mechanisms, among which the main place is given to the project support for the implementation of strategies, because it is projects that act as the basic unit for the implementation of plans and form the basis of the strategic action plan. It is noted that the effective use of the strategic management of regional markets as a solution of strategic tasks to accelerate socio-economic development requires the activation of structural changes and strengthening transformation processes in all regional economic systems, is closely associated with the development and implementation of new forms and methods of regulating regional development.
Key words: *region, regional development, strategy, strategic management, development management, regional markets.*

Постановка проблеми. Мінливе сьогодення змушує державні управлінські структури орієнтуватись на довгострокову мету своєї діяльності, тобто не випускати з поля зору стратегічні цілі та завдання. Такий підхід є підґрунтям ефективного господарювання, на відміну від діяльності, яка спрямовується виключно на оперативне реагування на поточні проблеми, що виникають, або, як говорять практики, «латання дірок» під час вирішення поточних справ [1].

Проблематика стратегічного управління в Україні та невизначеність деяких питань, пов'язаних з розробленням відповідних теоретико-методологічних засад, пошуком шляхів та організацією процесу ефективного використання стратегічного управління у формуванні та розвитку регіональних ринків, зумовлює потребу в науково-практичних дослідженнях та розробках у цьому напрямі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Без застосування такого елементу державного регулювання, як стратегічне планування, неможливо досягти стабільного економічного розвитку, який має бути спрямований на підвищення рівня життя населення та зростання добробуту територіальних громад. Саме через економічну складову адміністративно-територіальні утворення почали розробляти стратегії соціально-економічного розвитку, де відображається бачення перспектив розвитку території, місцевих ринків, напрямів роботи влади зі сприяння такому розвитку.

Слід зазначити, що сьогодні актуальним проблемам та дослідженню питань, пов'язаних з розвитком регіонів та впровадженням стратегічного планування в розвитку регіональних ринків, присвячено низку праць. Вагомий внесок у розвиток теорії та практики стратегічного менеджменту й планування розвитку територій здійснено такими відомими вченими, як А. Воронкова, О. Віханський, З. Герасимчук, О. Гончар, П. Друкер, К. Ендрюс, Е. Коротков, М. Кизим, В. Маркова, А. Міщенко, Т. Мостенська, В. Пономаренко, М. Портер, Н. Скопенко, А. Томпсон, З. Шершньова. Вирішенню питань стратегічного управління на макрорівні та регіональному рівні присвячені роботи таких українських учених, як В. Амітан, І. Вахович, В. Живоронков, В. Немцов, Н. Сментина, О. Тищенко, О. Тридід, Б. Шелегеда.

Серед зарубіжних учених, які розв'язували питання теорії та практики стратегічного управління та планування, можна назвати таких, як А. Гранберг, Д. Львов, М. Абакаров, Н. Баннікова, В. Белоусов, В. Гневко, С. Галачієва, А. Демьяненко, А. Єгоршин, В. Селіверстов.

За своїм змістом стратегічне планування сприймається як управлінський інструмент, що дає змогу підвищити конкурентоспроможність територій з урахуванням можливостей виявлення найважливіших проблем та визначення таких напрямів їх розвитку, для яких створено найсприятливіші умови та наявні відповідні ресурси. Слід також зазначити, що використання інституту планування в широкому розумінні ставить владу й бізнес у нову, більш міцну позицію, у якій можливий перехід від парадигми функціонування до парадигми розвитку.

Існування неоднозначних методів та етапів запровадження різних форм планування в державному секторі потребує вибудовування не стільки методик запровадження тієї чи іншої форми управління, скільки встановлення чітких понятійних рамок безпосередньо стратегічного управління й планування, його об'єктивної необхідності та значення для державного та регіонального управління.

Сучасна ринкова економіка формує нові вимоги до стратегічного управління регіональними ринками. Стратегічне управління спрямоване на більш високу ефективність в умовах швидких змін, особливо технологічних, коли рівень передбачуваності дуже низький, тому практичне вирішення проблем, пов'язаних з необхідністю забезпечення існування регіональних ринків не тільки сьогодні, але й у перспективі, залежить від ступеня освоєння методології та методів стратегічного планування.

Постановка завдання. Метою статті визначено теоретичне обґрунтування та формування методичних засад стратегічного планування, а також його ефективне використання в контексті перспективного регіонального розвитку та успішного функціонування регіональних ринків в Україні.

Актуальність дослідження сучасних підходів, нових форм, методів та механізмів до ефективного застосування стратегічного планування як основи управління територіальним розвитком в Україні, становлення регіональних ринків набуває особливого значення та стає інструментом досягнення конкурентоспроможності території через процес, за допомогою якого регіони управляють конкурентними трансформаціями, щоби стати єдиним організмом задля забезпечення належного рівня життя його населення та створення кращих умов для ведення бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нові умови господарювання та адміністративно-територіальна реформа в Україні вимагають перегляду традиційного погляду на управління та планування як на державному, так і на регіональному рівнях. З огляду на це регіональне стратегічне планування доцільно проводити в рамках нового управлінського підходу [2], в якому держава й регіони розглядаються не як супідрядні системи влади, а як системи з розподіленими центрами управління, що орієнтуються на власні інтереси й цілі.

Розглядаючи регіональне управління як складову розвитку загальнодержавної економіки, можемо сформулювати поняття стратегічного управління розвитком регіону як процес зміни економічної системи, спрямований на підвищення життєвого рівня населення, вирішення проблем охорони природного середовища, підвищення ефективності функціонування наявних виробничих потужностей, їх модернізацію та подальший розвиток інвестування капіталу в розвиток регіону, що сприяє посиленню його конкурентоспроможності.

Термін «стратегічне управління» введений в обіг для того, щоби з'ясувати відмінності між поточним управлінням на рівні окремих виробничих завдань та управлінням, орієнтованим на виявлення й використання довгострокових можливостей розвитку. Як провідна ідея, яка зумовила перехід від оперативного управління до стратегічного, вибрана ідея необхідності перенесення центру уваги вищого керівництва на зовнішнє середовище, щоби вчасно та відповідним чином реагувати на зміни, які відбуваються в ньому [1].

За визначенням, яким у своїй діяльності керується ООН, стратегічне планування є особливим видом діяльності суб'єктів господарювання територіальних органів виконавчої та законодавчої влади (органів місцевого самоврядування, адміністрацій регіонів, регіональних асоціацій), які беруть участь у підготовці проектів стратегіч-

них регіонів у вигляді прогнозів на термін більше декілька років, програм та планів, що передбачають висування конкретної мети та стратегій поведінки відповідних суб'єктів управління, реалізація яких забезпечує їх ефективне функціонування в довготривалій перспективі з урахуванням наявних ресурсів, вибору пріоритетів їх використання з урахуванням змін зовнішнього середовища.

Регіональний ринок є сукупністю високоспеціалізованих соціально-економічних процесів та відносин, що формуються під впливом специфіки кожного окремого регіону та кожного територіально-адміністративного утворення.

Поява та доцільність запровадження в практику діяльності органів місцевого самоврядування елементів стратегічного планування щодо розвитку регіональних ринків є результатом еволюції сучасного світу, адже будь-яке сучасне державне управління – це стратегічне управління, зорієнтоване на майбутнє (рис. 1).

Метою стратегічного управління є побудова такої динамічної системи, яка б давала змогу забезпечувати своєчасне визначення місії, завдань та стратегій, розроблення й забезпечення виконання системи планів як інструментів реалізації стратегічних орієнтирів щодо забезпечення належного рівня життя населення та кращих умов для ведення бізнесу, розвитку регіональних ринків, що є основою забезпечення його конкурентоспроможного існування регіону в довгостроковій перспективі.

Основними цілями, на досягнення яких має орієнтуватись діяльність владних структур в контексті активізації розвитку регіональних ринків, можна визначити:

– формування бачення майбутнього розвитку регіону із залученням до цього процесу всіх стейкхолдерів;

– пошук інвесторів та заохочення їх інвестування на відповідній території задля диверсифікації структури регіональної економіки та створення нових робочих місць;

– забезпечення конкурентоспроможності територій для створення економічних гарантій збереження ринкових позицій.

Стратегічне управління є важливим функціональним ресурсом оптимізації діяльності органів державної влади, який мав би спростити складні структури управління та взаємодії між рівнями владної вертикалі в такий спосіб, щоби діяльність цих органів забезпечила внутрішню збалансованість між стратегічними та тактичними засадами управління.

Кожний регіон має значні труднощі, пов'язані із забезпеченням та підтримкою розвитку своєї території, тому в межах своїх можливостей він намагається адаптуватись до нових умов господарювання, звести до мінімуму найбільш гострі прояви кризи або хоча б компенсувати неминучі збитки свого колишнього благоустрою. Отже, ситуацію, що склалася сьогодні, можна виправити через розроблення та якомога скоріше впровадження стратегічно виваженої державної політики підтримки розвитку регіональних ринків, яка базується на принципах сучасного стратегічного менеджменту.

Велике значення у структурі стратегічного управління регіоном має процес цілевиявлення, оскільки визначення загальних критеріїв та цілей є відправною точкою планування розвитку регіо-

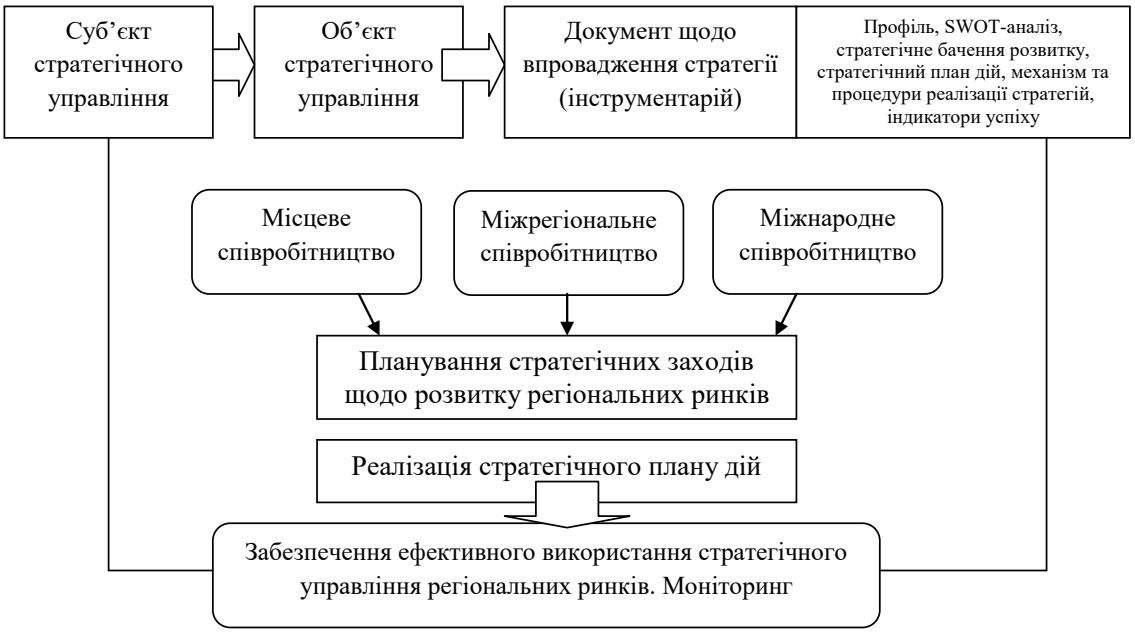


Рис. 1. Науково-методичні засади запровадження стратегічного управління розвитком регіональних ринків

нальних ринків та саме цілі визначають загальний вектор розвитку регіону. При цьому мета має перебувати в колі можливостей регіону. Якщо процес цілевиявлення вибудовують в рамках наявного стану без урахування майбутнього, то на майбутнє проектують усі недоліки наявного процесу. Цілям, на відміну від цільових настанов, мають бути притаманні властивості, які можна назвати SMART-характеристиками, а саме ясність та точність (Specific), вимірюваність (Measurable), досяжність (Achievable), релевантність (Related), тобто співвідношення їх та цілей виконавців, стейкхолдерів, безпосередньо регіону, та обмеженість у часі (Time-bound). Джерелами визначних цілей розвитку регіону є суспільні потреби, інтереси, наміри суб'єкта (суб'єктів) ціліпокладання. Відображення цілей можна характеризувати як ідеальний та реальний стан регіону. Об'єктивно регіон формує цілі різних рівнів:

– макроекономічні цілі регіону як підсистеми національної економіки, що збігаються за змістом з цілями країни, будучи базовими;

– мезоекономічні цілі регіону як системи, тобто ефективне функціонування регіональних ринків;

– мікроекономічні цілі регіону в розрізі складових його елементів (підсистем).

Цілевиявлення в регіоні має здійснюватися зацікавленими сторонами (стейкхолдерами), включаючи три основних групи носіїв, які формують таку тріаду цілей: цілі населення – цілі ділового суспільства – цілі органів управління. На жаль, сьогодні ця тріада є слабо структурованою та подекуди суперечливою.

Синтезуючи погляди науковців, положення вітчизняного законодавства, зміст регіональних стратегій розвитку окремих регіонів, можемо виокремити та згрупувати можливий інструментарій реалізації стратегій розвитку регіональних ринків в межах відповідних механізмів (рис. 2).

Від того, наскільки стратегічне бачення буде реалізоване в управлінських діях виконавчих органів влади, тобто наскільки дієвим буде механізм, що забезпечує баланс інтересів влади, бізнесу та громадськості, залежить успіх реалізації стратегічних планів.

Серед великого розмаїття можливих інструментів реалізації стратегій основне місце має посідати проектне забезпечення реалізації стратегій, адже саме проекти є базовою одиницею реалізації планів. Слід відзначити, що проектне забезпечення формує основу стратегічного плану дій, оскільки те, які завдання мають виконуватися для досягнення стратегічних цілей у межах окремих пріоритетів, можна визначити лише за допомогою запропонованих до реалізації проектів. Важливо також відбирати проекти, які відповідають пріоритетам розвитку країн ЄС, завдяки чому зростає можливість отримання запозичених коштів, а саме інвестицій та ресурсів міжнародних фінансових організацій, та одночасно зменшується тягар зобов'язань на бюджет [3].

Застосування інструментів інституційного механізму реалізації стратегій регіонального розвитку орієнтує на активне застосування публічно-приватного партнерства та тісний зв'язок з розвитком міжрегіональних ринків. Сьогодні актуальність залучення цих інструментів підтверджується тим, що партнерство є альтернативним способом фінансування стратегічних планів соціально-економічного розвитку територій, адже наявні бюджетні кошти не дають змогу владі

Рис. 2. Механізми реалізації стратегій та планів

впроваджувати масштабні стратегічні проекти. Як інструмент реалізації стратегічного управління в розвитку регіональних ринків публічно-приватне партнерство передбачає поєднання зусиль влади та органів місцевого самоврядування й бізнес-структур задля ефективного вирішення проблеми обмеженості ресурсів на місцевому рівні, сприяння активізації місцевого підприємництва. Побудова ефективної системи взаємовідносин між суспільством, владою, органами місцевого самоврядування та приватним сектором у межах публічно-приватного партнерства дасть змогу залучити до цього процесу приватних інвесторів на умовах взаємовигідного співробітництва та соціального партнерства там, де така форма партнерських відносин дасть змогу принести максимальний ефект, за рахунок чого активізується надходження інвестицій у розвиток регіональних ринків, що забезпечать їх соціально-економічний та інноваційний розвиток у довгостроковій перспективі [4].

Іншим інструментом інституційного механізму є співпраця різних територій, яка передбачає поєднання зусиль органів місцевого самоврядування різних адміністративно-територіальних одиниць у сфері стратегічного управління задля вирішення питань місцевого значення та формування ефективного регіонального ринку. Категорії щодо такого співробітництва можна розподілити на:

– місцеве співробітництво (відносини між двома або декількома органами місцевого самоврядування базового рівня управління);

– міжрегіональне співробітництво (відносини між органами місцевого самоврядування найвищого рівня управління (області));

– міжнародне співробітництво (співробітництво органів місцевого самоврядування прикордонних країн).

Такий різновид співробітництва органів місцевого самоврядування сприяє формуванню ефективних методичних засад використання стратегічного управління в розвитку регіональних ринків та спрямований, окрім вищезазначеного, на розвиток міжнародних транспортних коридорів, активізацію експортно-імпортних операцій, розвиток зовнішньої торгівлі, створення умов для активізації підприємництва, налагодження ефективної міжнародної співпраці у сфері трансферу інноваційних технологій, ноу-хау тощо.

Загалом ефективне використання стратегічного управління регіональних ринків як вирішення стратегічних завдань щодо прискорення соціально-економічного розвитку потребує активізації структурних зрушень та посилення трансформаційних процесів в усіх господарських регіональних системах, що тісно пов'язане з розробленням та впровадженням нових форм і методів регулювання регіонального розвитку.

Висновки з проведеного дослідження. Нині розвиток та взаємодія регіонів, взаємовідносини регіональних і центральних органів влади є одними з визначальних чинників щодо ефективного використання стратегічного управління в розвитку регіональних ринків. Зміцнення державності країни потребує створення господарського комплексу з ефективним використанням місцевих ресурсів, переваг територіального поділу праці, тобто розвитку конкурентоспроможних регіональних ринків.

Однак у системі управління національним господарством процес стратегічного планування має епізодичний, несистемний та здебільшого формальний характер. Окрім того, попри визнання адміністративно-територіальних одиниць країни, базовою рушійною силою та фундаментом соціально-економічного розвитку в Україні є явне домінування ієрархічності планування в регіональному розрізі за принципом зверху вниз.

Стратегічне управління створює такі методологічні передумови, які повністю сприяють відповідності діяльності структурних підрозділів органів державної влади конкретній організаційній меті. З огляду на те, що стратегічне управління є оптимізаційною технологією забезпечення функціонування системи державного управління, необхідно впровадити стратегічно виважену державну політику за допомогою сучасного стратегічного управління та інструментів їх реалізації.

Для забезпечення ефективного використання стратегічного управління в розвитку регіональних ринків необхідно поєднати основні складові, а саме створювати умови для розвитку стратегічного партнерства влади та бізнесу на взаємовигідній основі; забезпечувати співробітництво територій, яке передбачає поєднання зусиль органів місцевого самоврядування різних адміністративно-територіальних одиниць у сфері стратегічного управління, проведення всебічного аналізу ефективності та результативності управління.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Львов Д. и др. Стратегическое управление: регион, город, предприятие / под ред. Д. Львова, А. Гранберга, А. Егоршина. Москва : Экономика, 2005. 255 с.

2. Мазур А. Управління в регіональних економічних системах: теорія, методологія, практика. Вінниця : Консоль, 2003. 408 с.

3. Звєряков М., Ковальов А., Сментина Н. Стратегічне планування збалансованого розвитку територіальних соціально-економічних систем в умовах децентралізації : монографія. Одеса : ОНЕУ, 2017. 175 с.

4. Стоянець Н. Методологічні аспекти соціально-економічного розвитку регіону. *Науковий вісник Мукачівського державного університету Економіка*. 2015. № 2 (4) Ч. 2. С. 208–213.

REFERENCES:

1. Lvov D., Hranberh A., Ehorshyn A. (2005) *Stratehycheskoe upravlenye: rehyon, horod, predpryiatye* [Strategic management: region, city, enterprise]. M. : Ekonomyka, pp. 201–230.
2. Mazur A. (2003) *Upravlinnia v rehionalnykh ekonomichnykh systemakh: teoriia, metodolohiia, praktyka* [Management in regional economic systems: theory, methodology, practice]. Vinnytsia : Konsol, pp. 318–325.
3. Zvieriakov M., Kovalov A., Smentyna N. (2017) *Stratehichne planuvannia zbalansovanoho rozvytku terytorialnykh sotsialno-ekonomichnykh system v umovakh detsentralizatsii: monohrafiia* [Strategic planning of balanced development of territorial socio-economic systems in the conditions of decentralization: monograph]. Odesa : ONEU, pp. 89–95.
4. Stoianets N. (2015) Metodolohichni aspekty sotsialno-ekonomichnoho rozvytku rehionu [Methodological aspects of socio-economic development of the region]. *Naukovyi visnyk Mukachivskoho derzhavnoho universytetu. Ekonomyka*. Vol. 2 (4). Ch. 2, pp. 208–213.

Zabarna Eleonora
Doctor of Economic Sciences, Professor at Department of
Economic Systems and Innovation Management
Odessa National Polytechnic University
Shchokina Evgeniia
Candidate of Economic Sciences,
Senior Instructor at Department of
Economic Systems and Innovation Management
Odessa National Polytechnic University

STRATEGIC ORIENTATIONS IN THE DEVELOPMENT OF REGIONAL MARKETS

The problems of strategic management in Ukraine and the uncertainty of some issues related to the development of appropriate theoretical and methodological foundations, finding ways and organizing the process of effective use of strategic management in the formation and development of regional markets necessitates the need for research and development in this direction.

The purpose of the article is to determine the theoretical substantiation and formation of methodological foundations of strategic planning and its effective use in the context of prospective regional development and successful functioning of regional markets in Ukraine.

The relevance of research into modern approaches, new forms, methods and mechanisms to the effective application of strategic planning as a basis for managing territorial development in Ukraine, the emergence of regional markets is of particular importance and becomes a tool for achieving territorial competitiveness through the process by which regions manage competitive transformations in order to become the only organism to ensure a good standard of living for its population and better conditions for doing business.

Methodology. New economic conditions and administrative-territorial reform in Ukraine require a revision of the traditional view of governance and planning at both the state and regional levels. On this basis, it is advisable to carry out regional strategic planning within the framework of a new management approach, in which states and regions are considered not as subordinate systems of government but systems with distributed centers of management that are oriented to their own interests and goals.

Results. Considering regional governance as a component of development of the national economy, it is possible to formulate the concept of «strategic management of regional development» as a process of changing the economic system, aimed at improving the living standards of the population, solving environmental problems, improving the functioning of existing production facilities, their modernization and further development of investment capital in the development of the region, which enhances its competitiveness.

The purpose of strategic management is to build such a dynamic system that would allow timely definition of the mission, tasks and strategies, development and implementation of the system of plans as tools of realization of strategic orientations for ensuring the proper standard of living of the population and better conditions for doing business, development of regional markets which is the basis for ensuring its competitive existence in the long term.

Among the wide variety of possible instruments for implementing the strategy, the main place should be given to the project support of the implementation of strategies, because it is projects that act as the basic unit for the implementation of plans.

Practical implications. Strategic management is an important functional resource for optimizing the activities of public authorities, which should simplify complex governance structures and interactions between levels of power vertical so that the activities of these bodies provide an internal balance between strategic and tactical principles of governance.

Value/originality. In our work, we considered issues of strategic orientations in the development of regional markets in the context of promising regional development and the successful functioning of regional markets in Ukraine. The effective use of the strategic management of regional markets as a solution to strategic tasks to accelerate socio-economic development requires the activation of structural changes and strengthening transformation processes in all regional economic systems.

РОЗДІЛ 6. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

АНАЛІЗ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ОБЛІГАЦІЙ ВНУТРІШНІХ ДЕРЖАВНИХ ПОЗИК В УКРАЇНІ

ANALYSIS AND PROSPECTS OF DOMESTIC GOVERNMENT BONDS MARKET DEVELOPMENT IN UKRAINE

УДК 336.761
https://doi.org/10.32843/infrastruct34-38

Абубекерова А.З.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів та аудиту
Запорізький інститут економіки
та інформаційних технологій

У статті проаналізовано стан розвитку ринку державних облігацій в Україні в умовах нестабільної економіки. Основну увагу приділено визначенню основних заходів, спрямованих на збільшення серед населення попиту на державні цінні папери. Розглянуто прогнозні платежі з обслуговування державного боргу за чинними угодами в розрізі внутрішніх та зовнішніх запозичень. Зроблено порівняльний аналіз доходності інструментів фінансового ринку України з метою визначення переваги вкладень у державні цінні папери. Проаналізовано обсяги торгів облігацій внутрішньої державної позики за строками погашення та визначені причини підвищеного попиту на короткострокові державні облігації. Розглянуто вплив державного боргу на соціально-економічне зростання держави в умовах кризи та напрями зменшення ризиків, пов'язаних з управлінням боргом. На основі проведеного дослідження надано рекомендації щодо збільшення обсягів внутрішніх державних запозичень та можливості мінімізації валютного ризику.
Ключові слова: *державні запозичення, облігації внутрішньої державної позики, дефіцит державного бюджету, державний борг, валютний ризик.*

В статье проанализировано состояние развития рынка государственных облигаций в Украине в условиях нестабильной экономики. Основное внимание уделено определению основных мероприятий, направленных на увеличение среди населения спроса на государственные ценные бумаги. Рассмотрены прогнозные платежи по обслуживанию государственного долга по действующим договорам в разрезе внутренних и внешних заимствований. Сделан сравнительный анализ доходности инструментов финансового рынка Украины с целью определения преимущества вложений в государственные ценные бумаги. Проанализированы объемы торгов ОВГЗ по срокам погашения и определены причины повышенного спроса на краткосрочные государственные облигации. Рассмотрено влияние государственного долга на социально-экономический рост государства в условиях кризиса и направления снижения рисков, связанных с управлением долгом. На основе проведенного исследования даны рекомендации по увеличению объемов внутренних государственных заимствований и возможности минимизации валютного риска.
Ключевые слова: *государственные заимствования, облигации внутреннего государственного займа, дефицит государственного бюджета, государственный долг, валютный риск.*

The article deals with the state of development of the government bonds market in Ukraine in the conditions of unstable economy. The government bond market is a part of Ukrainian equity market. The issue of government bonds of Ukraine is part of the budget process which regulated by the law of Ukraine on the State Budget of Ukraine for the respective year. The main attention is paid to identify the key measures directed at increasing the demand for government securities among the population. To maintain the concern to the domestic government bonds by the public, it is necessary to have a reliable government securities market. The reliability of government bonds depends on the capacity to pay of the government and the control of risks associated with public debt management. Risks evaluation which is connected with the debts' management is made by controlling interest rate, currency, budgetary, refinancing, and liquidity risks. The analysis focuses on the estimated payments of servicing the public debt under current agreements in the context of internal and external borrowings are considered with the purpose of determining the financial burden on the state budget in the future and approving the plan of measures for the prevention of default on government bonds. A comparative analysis of the yield of financial market instruments of Ukraine was made in order to determine the advantage of investments in government securities. The volume of trades of domestic government bonds by maturity has been analyzed and the reasons for the increased demand for short-term government bonds have been identified. The influence of public debt on the socio-economic growth of the government in a crisis condition and the directions of reducing the risks associated with debt management are considered. The requirements of the minimum value of the agreement to purchase government securities from primary dealers do not cor-respond to the average income level of the population and deprive it of the opportunity to place their savings in financial instruments other than a bank de-posit. On the basis of the studies were given such recommendations as increasing the volume of domestic government borrowing and the possibility of minimizing currency risk.
Key words: *government borrowing, domestic government bonds, deficit of the state budget, government debt, currency risk.*

Постановка проблеми. Ринок внутрішніх державних цінних паперів як частка фондового ринку країни забезпечує його учасників високоліквідними та низькоризикованими фінансовими інструментами. Але неконтрольована емісія державних паперів становить загрозу фінансовій безпеці та платоспроможності країни. Висока частка запозичень на зовнішніх ринках збільшує валютний ризик обслуговування боргу. Пошук потенційних інвесторів на внутрішньому ринку та перерозподіл структури внутрішнього боргу в бік збільшення середньострокових та довгострокових зобов'язань дадуть змогу зменшити фінансове навантаження на бюджет у короткостроковому періоді. З огляду на це важливими є дослідження особливостей функціонування внутрішнього ринку державних цінних паперів України та визначення перспективних напрямів його розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематикою сутності державного боргу, управ-

ління, впливу на соціально-економічний розвиток держави займалися багато науковців, таких як В. Геєць, Д. Головачев, О. Заруцька, Ю. Пасічник, Н. Рязанова, В. Сутормінa, В. Федосова, О. Царук, В. Цимбал, С. Юрій.

Постановка завдання. Метою дослідження є виявлення проблем функціонування ринку ОВДП України в сучасних умовах та визначення подальших перспектив його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Облігації внутрішніх державних позик України (ОВДП) – боргові цінні папери, які держава продає первинним дилерам та їхнім клієнтам на первинному ринку з метою фінансування дефіциту державного бюджету. Ринок ОВДП є часткою фондового ринку України, обіг інструментів та взаємодія між учасниками якого визначені Законом України «Про цінні папери та фондовий ринок» [1]. Структура загальної номінальної вартості іменних цінних паперів, які належать власникам цінних паперів, із розподілом за фінансовими інструментами станом на 31.12.2018 р. (за даними депозитарних установ) наведено на рис. 1.

Емісія державних облігацій України є частиною бюджетного процесу і не підлягає регулюванню Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку. Вона регулюється законом України про Державний бюджет України на відповідний рік, яким встановлюються граничні розміри державного зовнішнього та внутрішнього боргу.

Національний банк України виконує операції з обслуговування державного боргу, пов'язані з розміщенням ОВДП України, їх погашенням і виплатою доходів за ними, а також провадить депозитарну діяльність щодо цих цінних паперів.

Державні облігації України можуть бути:

– довгостроковими– понад п'ять років;

– середньостроковими – від одного до п'яти років;

– короткостроковими – до одного року.

Найбільший попит у інвесторів мають короткострокові облігації. Це питання довіри уряду та нестабільності економічного розвитку держави. Короткострокові займи спрямовуються на фінансування касових розривів під час виконання державного бюджету. Джерелом погашення цих облігацій є доходи державного бюджету. Надходження від довгострокових облігацій спрямовуються на структурну перебудову економіки та підтримку вітчизняного бізнесу. Збільшення ВВП і, як наслідок, збільшення податкових надходжень є джерелом погашення боргу за довгостроковими державними облігаціями.

Операції з ОВДП на вторинному ринку відбуваються між професійними учасниками фондового ринку та їхніми клієнтами (фізичними та юридичними особами, нерезидентами).

У 2018 році обсяг торгів державними облігаціями України становив 406,42 млрд грн, що більше на 58,7% порівняно з 2017 роком.

У 2018 році частка торгів державними облігаціями України на ринку цінних паперів продовжувала зростати порівняно з показником 2017 року і становила 69%. Доходність за державними цінними паперами вища, ніж доходність за депозитами, і звільняється від оподаткування. Державні цінні папери – це безризикові вкладення, які є привабливішими для інвесторів, у т.ч. і нерезидентів.

НБУ є депозитарієм для ОВДП, тобто установою, яка веде централізований облік ОВДП у бездокументарній формі. За даними НБУ структура власників ОВДП наведена в табл. 2 [3].

Більша частка ОВДП – 85% – зосереджена в банківській системі, що є загрозою для фінансової

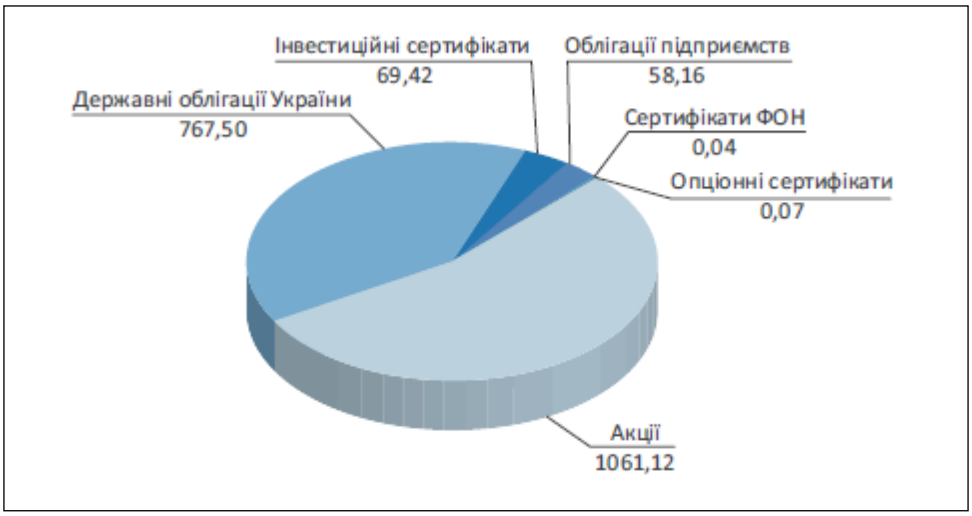


Рис. 1. Структура загальної номінальної вартості іменних цінних паперів, які належать власникам цінних паперів, із розподілом за фінансовими інструментами, млрд грн. [2]

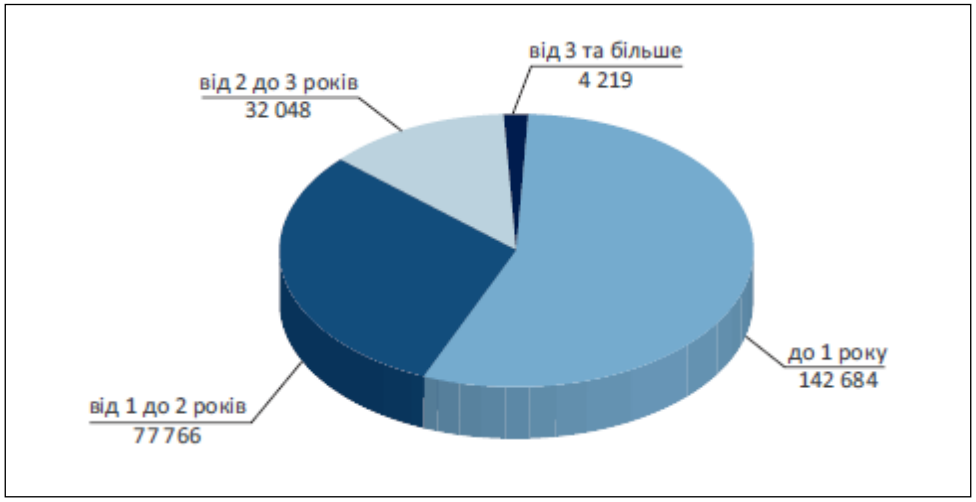


Рис. 2. Обсяги торгів за строками погашення ОВДП (млн грн) станом на 31.12.2018 р [2]

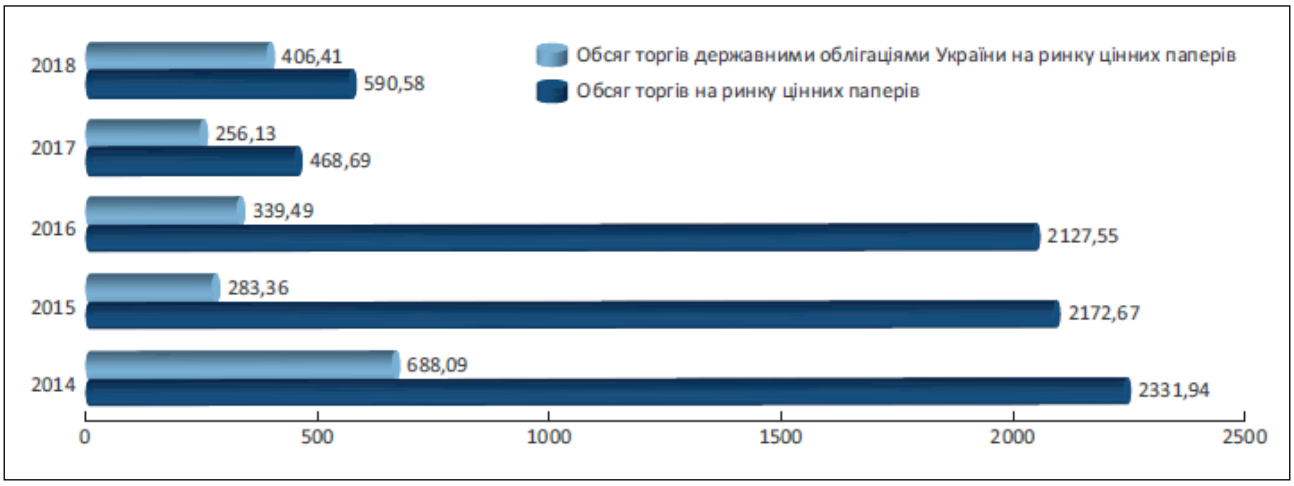


Рис. 3. Обсяг торгів державними облігаціями України на ринку цінних паперів у 2014–2018 роках, млрд грн. [2]

системи країни в разі дефолту. Міністр фінансів України за погодженням із НБУ має право в межах поточного бюджетного періоду здійснювати розміщення тимчасово вільних коштів ЄКР та коштів валютних рахунків державного бюджету шляхом придбання державних цінних паперів із подальшим поверненням таких коштів до кінця поточного бюджетного періоду.

Зростає попит на ОВДП серед населення. Частка ОВДП, що номіновані в гривні, зросла з 12,48% у 2016 р. до 30,22% у 2018 р. На це впливає більша доходність за ними та стабільний курс валют протягом цього періоду. Населення є основним постачальником фінансових ресурсів на фінансовому ринку – і як самостійний інвестор, і опосередковано через фінансові інститути. Збільшення доходів населення потребує надійних інструментів ринку, які дадуть змогу захистити збереження населення від інфляції.

Серед первинних дилерів є два ощадних банки – АТ КБ “Приватбанк” та “Ощадбанк”, які мають широку цільову аудиторію. Частка цих банків у роздрібному сегменті бізнесу у 2018 році становила 53% банківської системи України. Умови роботи з ОВДП в цих банках не дають змоги значній частці населення стати власниками державних цінних паперів: мінімальний розмір – операції 40 000 дол. США або 1 000 000 грн.

Для заохочення інвестування заощаджень населення в державні боргові зобов’язання потрібно мати надійний ринок державних цінних паперів. Надій-ність ОВДП залежить від платоспроможності держави та здійснення контролю за ризиками. Управління державним боргом це сукупність дій, пов'язаних із здійсненням запозичень, обслуговуванням і погашенням державного боргу, інших правочинів із державним боргом, що спрямовані на досягнення збалан-

Таблиця 1

Доходність на фінансовому ринку України станом на 29.12.2018 р., %

	Депозити строком до 1 року			Облікова ставка НБУ	ОВДП строком до 1 року		
	Грн	Долл. США	Євро		грн	Долл. США	Євро
Фізична особа	15,65	3,58	2,38	18,00	20,00	6,34	4,50
Юридична особа	12,9	2,4	1,3				

Таблиця 2

ОВДП, які перебувають в обігу, за сумою основного боргу

Облігації. які знаходяться у власності	31.12.16 р.		31.12.17 р.		31.12.18 р.	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
НБУ, в т.ч. номіновані в:	360572,80	48,06	348099,56	46,04	337065,88	42,45
Грн	360572,80	100,00	348099,56	100,00	337065,88	100,00
іноземній валюті	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Банків, в т.ч. номіновані в:	360803,96	48,09	374742,06	49,56	335894,74	42,30
Грн	244126,93	67,66	248353,56	66,27	246209,01	73,30
іноземній валюті	116677,03	32,34	126388,50	33,73	89685,74	26,70
Юридичних осіб, в т.ч. номіновані в:	22205,88	2,96	20796,92	2,75	25230,61	3,18
Грн	17457,97	78,62	14060,89	67,61	18749,21	74,31
іноземній валюті	4747,91	21,38	6736,03	32,39	6481,40	25,69
Фізичних осіб, в т.ч. номіновані в:	1467,72	0,20	6073,96	0,80	9338,48	1,18
Грн	183,13	12,48	1415,43	23,30	2822,09	30,22
іноземній валюті	1284,59	87,52	4658,54	76,70	6516,39	69,78
Нерезидентів, в т.ч. номіновані в:	5219,38	0,70	6349,40	0,84	86588,43	10,90
Грн	5125,69	98,20	6139,35	96,69	83950,51	96,95
іноземній валюті	93,69	1,80	210,05	3,31	2637,92	3,05
Усього, в т.ч. номіновані в:	750269,75	100,00	756061,89	100,00	794118,15	100,00
Грн	627466,53	83,63	618068,78	81,75	688796,71	86,74
іноземній валюті	122803,22	16,37	137993,12	18,25	105321,44	13,26

Таблиця 3

Прогнозні платежі за державним боргом у 2019–2028 роках за чинними угодами станом на 31.07.2019 р., млрд грн [9].

	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
ВСЬОГО	**482,46**	**366,04**	**290,73**	**210,77**	**208,36**	**258,06**	**202,43**	**192,19**	**151,01**	**158,76**
Державний внутрішній борг	**341,71**	**199,56**	**126,95**	**73,87**	**73,61**	**82,97**	**86,10**	**53,03**	**56,28**	**61,47**
Обслуговування	76,05	72,61	58,16	49,41	46,32	43,00	38,72	34,46	32,81	30,20
Погашення	265,67	126,95	68,80	24,46	27,29	39,97	47,37	18,57	23,46	31,26
Державний зовнішній борг	**140,74**	**166,48**	**163,78**	**136,89**	**134,74**	**175,09**	**116,33**	**139,16**	**94,73**	**97,30**
Обслуговування	49,98	48,24	50,79	46,32	42,56	37,77	31,56	27,27	20,67	16,63
Погашення	90,76	118,24	112,99	90,58	92,18	137,32	84,77	111,88	74,06	80,67

сованості бюджету та оптимізацію боргового навантаження

Оцінка ризиків, пов'язаних з управлінням боргом, проводиться шляхом здійснення контролю за показниками відсоткового, валютного, бюджетного ризиків, а також ризиків рефінансування та ліквідності. Показник дефіциту державного бюджету на кожен рік не може перевищувати 3 відсотки прогнозного номінального обсягу ВВП України на відповідний рік. Продуктивне використання дефіциту бюджету відбувається в разі, коли він спрямовується на фінансування видатків розвитку. В Законі України «Про Державний бюджет України на 2019 рік» видатки розвитку становлять 142 767 млн. грн., а дефіцит – 89 989 млн. грн., тобто гроші, залучені на фінансовому ринку, спрямовуються на інвестиційну діяльність і сприяють розвитку економіки країни [5]. Подальше еко-

номічне зростання підвищує доходи держави та запобігає дефолту. Дохідність державних цінних паперів, як і будь-яких інших боргових інструментів, є важливим індикатором фінансової уразливості емітента, оскільки віддзеркалює сприйняття суб'єктами фінансового ринку ризику дефолту та оцінки альтернативних фінансових інструментів. Основою подібних міркувань є розуміння, що справедлива вартість облігацій є функцією ймовірності дефолту та швидкості відновлення у разі дефолту [6].

Управлінням боргом проводиться на основі даних про:

– облік і результати моніторингу боргу;

– поточну макроекономічну ситуацію (в тому числі показники бюджетно-податкової, грошово-кредитної та валютної політики);

– ситуацію на внутрішньому ринку державних цінних паперів і світовому ринку капіталу;

– прогнозний ресурсний баланс загального фонду державного бюджету, підготовлених Казначейством;

– перспективи розвитку світової економіки, підготовлених науково-дослідними установами, міжнародними фінансовими організаціями, інвести-ційними банками і компаніями, іншими фінансовими установами [7].

У середньостроковій перспективі основною метою України в управлінні державним боргом є залучення необхідного фінансування за найнижчої можливої вартості з урахуванням ризиків. У зв'язку з цим Середньостроковою стратегією управління державним боргом на 2019–2022 роки визначено 4 основні цілі [8]:

1. Збільшення частки державного боргу у національній валюті.

2. Продовження середнього строку до погашення і забезпечення рівномірного графіка погашення державного боргу.

3. Залучення довгострокового пільгового фінансування.

4. Продовження розвитку міцних відносин з інвесторами та подальше удо-сконалення політики управління державним боргом.

Значне навантаження за борговими платежами припадає на 2019–2021 роки внаслідок необхідності погашення державного зовнішнього боргу перед МВФ та за частиною випусків ОЗДП 2014–2016 років, а також у зв'язку зі значними обсягами випуску короткострокових ОВДП 2018 року.

Для здійснення контролю за ризиками, пов'язаними з управлінням держав-ним боргом, Мінфін може проводити операції з:

– розміщення тимчасово вільних коштів єдиного казначейського рахунку та коштів валютних рахунків державного бюджету на депозитах або шляхом придбання державних цінних паперів із зобов'язанням їх зворотного продажу з подальшим поверненням таких коштів до кінця поточного бюджетного періоду;

– короткострокового залучення коштів шляхом проведення операцій з розміщення короткострокових державних цінних паперів із строком обігу до 90 днів;

– дострокового викупу державних цінних паперів;

– обміну зобов'язань за державним боргом з метою заміни валюти, зменшення відсоткової ставки, продовження строку погашення такого зобов'язання.

Висновки з проведеного дослідження. Збільшення зацікавленості населення в ОВДП дає змогу залучити додаткові грошові кошти на внутрішньому ринку та спрямувати їх в розвиток економіки. Для цього банкам потрібно зменшити мінімальну суму придбання ОВДП та провадити більш активну рекламу переваг розміщення в державні цінні папери.

Зменшення частки зовнішнього боргу підвищує економічну безпеку країни та мінімізує валютний ризик.

Вартість розміщення валютних облігацій на внутрішньому ринку менша, ніж на зовнішніх.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про цінні папери та фондовий ринок : Закон України від 23 лютого 2006 р. № 3480-IV / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15 (дата звернення: 21.08.2019).

2. Річний звіт НКЦБФР за 2018 рік. URL: https://www.nssmc.gov.ua/wp-content/uploads/2019/08/zvit_2018.pdf (дата звернення: 23.08.2019).

3. ОВДП, які знаходяться в обігу, за сумою основного боргу. URL: https://bank.gov.ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial#2fs (дата звернення: 20.08.2019).

4. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI / Верховна Рада України. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17 (дата звернення: 21.08.2019).

5. Про Державний бюджет України на 2019 рік : Законі України 23 лис-топада 2018 р. № 2629-VIII / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2696-19 (дата звернення: 15.08.2019).

6.Заруцька О.П. Облігації внутрішніх державних позик в Україні: особ-ливості ціноутворення в умовах недосконалого ринку / О.П. Заруцька // Український соціум. 2018. № 1. С. 74–94. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Usoc_2018_1_8 (дата звернення: 15.08.2019).

7. Про затвердження Порядку здійснення контролю за ризиками, пов'язаними з управлінням державним (місцевим) боргом : Постанова КМУ від 1 серпня 2012 р. № 815 / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/815-2012-%D0%BF (дата звернення: 14.08.2019).

8. Середньострокова стратегія управління державним боргом на 2019–2022 роки. : Постанова КМУ № 883 від 22 серпня 2018 р. / Верховна Рада України. URL: https://mof.gov.ua/storage/files/%D0%A1%D1%

82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%B3%D1%96%D1%8F_2018-2020_pdf.pdf (дата звернення: 15.08.2019).

9. Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України URL: http://www.minfin.gov.ua (дата звернення: 23.08.2019)

REFERENCES:

1. Pro tsinni papery ta fondovyi rynok : Zakon Ukrainy vid 23 liutoho 2006 r. # 3480-IV (2006) / Verkhovna Rada Ukrainy. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15 (accessed 21 August 2019).

2. Richnyi zvit NKTsBFR za 2018 rik. (2019) URL: https://www.nssmc.gov.ua/wp-content/uploads/2019/08/zvit_2018.pdf (accessed 23 August 2019).

3. OVDP, yaki znakhodiatsia v obihu, za sumoiu osnovnoho borhu. (2019) URL: https://bank.gov.ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial#2fs (accessed 20 August 2019).

4. Biudzhetnyi kodeks Ukrainy vid 08.07.2010r. # 2456-VI (2010) / Verkhovna Rada Ukrainy. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17 (accessed 21 August 2019).

5. Pro Derzhavnyi biudzhet Ukrainy na 2019 rik : Zakoni Ukrainy 23 lys-topada 2018 r. # 2629-VIII (2018) / Verkhovna Rada Ukrainy. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2696-19 (accessed 15 August 2019).

6. Zarutska O. P. (2018) Oblihatsii vnutrishnikh derzhavnykh pozyk v Ukraini: osob-lyvosti tsinoutvorennia v umovakh nedoskonaloho rynku [Domestic government bonds in Ukraine: pricing features in the conditions of market imperfection] / O.P.Zarutska//Ukrainskyisotsium.2018.–#1.S.74–94.URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Usoc_2018_1_8. [in Ukrainian] (accessed 15 August 2019).

7. Pro zatverdzhennia Poriadku zdiisnennia kontroliu za ryzykamy, poviazanymy z upravlinniam derzhavnym (mistsevym) borhom : Postanova KMU vid 1 serpnia 2012 r. # 815 (2012) / Verkhovna Rada Ukrainy. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/815-2012-%D0%BF (accessed 14 August 2019).

8. Serednostrokova stratehiia upravlinnia derzhavnym borhom na 2019–2022 roky. : Postanova KMU #883 vid 22 serpnia 2018 r. (2018) / Verkhovna Rada Ukrainy. URL: https://mof.gov.ua/storage/files/%D0%A1%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%B3%D1%96%D1%8F_2018-2020_pdf.pdf (accessed 15 August 2019).

9. Ofitsiinyi veb-sait Ministerstva finansiv Ukrainy URL: http://www.minfin.gov.ua (accessed 23 August 2019).

Abubekerova Albina
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance and Audit
Zaporizhzhya Institute of Economics and Information Technologies

ANALYSIS AND PROSPECTS OF DOMESTIC GOVERNMENT BONDS MARKET DEVELOPMENT IN UKRAINE

As a share of the country's stock market the domestic government securities market provides its participants with highly liquid and low-risk financial instruments. But the uncontrolled issue of government securities poses a threat to the country's financial security and solvency. Considering this, it is important to study the peculiarities of the functioning of the domestic market of government securities of Ukraine and determine the perspective directions of its development.

Methodology. Abstract-logical – in the disclosure of the theoretical foundations of managing domestic public debt and formulating conclusions; analysis and synthesis – in the analysis of the state and structure of the national debt of Ukraine; graphical – when visualizing the dynamics of the volume of trades of Ukrainian government bonds in the securities market.

Results. Government bonds market is a part of the stock market of Ukraine. Short-term bonds have the greatest demand from investors. The issue of government bonds of Ukraine is part of the budget process which regulated by the law of Ukraine on the State Budget of Ukraine for the respective year. The government bond market is a part of Ukrainian equity market. It is a question of government trust and instability of the state's economic development. Short-term loans are intended to finance cash gaps in the execution of the state budget. The source of repayment of these bonds is the state budget revenues. Proceeds from long-term bonds go to structural restructuring of the economy and support for domestic business. An increase domestic long-term bonds and, as a result of an increase in tax revenues, is a source of debt repayment on early government bonds.

A large share of government bonds which is 85%, concentrated in the banking system, which is a threat to the country's financial system in the event of a default. Demand for government bonds is increasing among the population. In order to encourage public investment in sovereign debt, it is necessary to have a reliable government securities market. The security of domestic government bonds depends on the solvency of the state and the control of risks.

Risks evaluation which is connected with the debts' management is made by controlling interest rate, currency, budgetary, refinancing, and liquidity risks. The analysis focuses on the estimated payments of servicing the public debt under current agreements in the context of internal and external borrowings are considered with the purpose of determining the financial burden on the state budget in the future and approving the plan of measures for the prevention of default on government bonds.

Practical implications. Increasing the interest of the population in domestic government bonds allows to attract additional funds in the domestic market and to direct them to economic development. Banks need to reduce the minimum amount of government bonds purchased and promote more actively the benefits of placement in government securities to do this.

БЮДЖЕТ РОЗВИТКУ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ МІСЦЕВИХ ФІНАНСІВ

DEVELOPMENT BUDGET IN PROVIDING SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF TERRITORIES IN TERMS DECENTRALIZATION OF LOCAL FINANCES

УДК 336.14 :352
https://doi.org/10.32843/infrastruct34-39

Городецька Т.Е.
к.е.н., доцент,
завідувач кафедри державних фінансів
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету
Балабаєва М.В.
студент
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуто теоретико-методологічні засади формування бюджету розвитку в умовах бюджетної децентралізації. Визначено особливості витрачання коштів бюджету розвитку на фінансування проектів органів місцевого самоврядування. Показано основні проблеми фінансового забезпечення бюджетів розвитку місцевих бюджетів. Охарактеризовано бюджет розвитку як важливу складову місцевого бюджету та інструмент реалізації інвестиційних та інноваційних інфраструктурних проектів органів місцевого самоврядування. Проаналізовано структуру бюджету розвитку в доходах зведеного бюджету Харківської області. З'ясовано, що бюджет розвитку є реальним фінансовим інструментом забезпечення програми розвитку територій. За підсумками проведеного дослідження запропоновано шляхи створення більш справедливої системи формування доходів бюджету розвитку з метою підвищення заінтересованості місцевих органів влади в економічному розвитку відповідних територій.

Ключові слова: *бюджет розвитку, місцевий бюджет, видатки місцевих бюджетів, децентралізація, громадський бюджет.*

В статье рассмотрены теоретико-методологические основы формирования бюджета развития в условиях бюджетной децентрализации. Определены особенности расходования средств бюджета развития на финансирование проектов органов местного самоуправления. Показаны основные проблемы финансового обеспечения бюджетов развития местных бюджетов. Охарактеризован бюджет развития как важная составляющая местного бюджета и инструмент реализации инвестиционных и инновационных инфраструктурных проектов органов местного самоуправления. Проанализирована структура бюджета развития в доходах сводного бюджета Харьковской области. Выяснено, что бюджет развития является реальным финансовым инструментом обеспечения программы развития территорий. По итогам проведенного исследования предложены пути создания более справедливой системы формирования доходов бюджета развития с целью повышения заинтересованности местных органов власти в экономическом развитии соответствующих территорий.

Ключевые слова: *бюджет развития, местный бюджет, расходы бюджета развития, поступления бюджета развития, децентрализация.*

In modern conditions, the decisive factor in the effective functioning of local self-government bodies is to ensure their financial autonomy by transferring not only certain financial resources but also appropriate powers. Under the existing conditions for the formation of local budgets of Ukraine, the development budget is a real financial tool for ensuring the program of development of territories. The purpose of the paper is to study of theoretical and methodological principles and the definition of the peculiarities of the formation and use of the development budget in the context of reducing territorial development imbalances and the possibilities of efficient financing of the region's infrastructure. The article discusses the theoretical and methodological foundations of formation development budget in the context of budget decentralization. The features of spending development budget funds to finance projects of local governments are identified. The structure of the development budget in the revenues of the consolidated budget of the Kharkiv region is analyzed. In the structure of the budget revenues of the development of the Kharkiv region, the largest share is the proceeds from the sale of land and funds from the alienation of property in communal ownership. The funds of the development budget were used for capital expenditures aimed at the construction, reconstruction, repair of educational institutions, health care, culture, for carrying out urgent works on important objects of housing and communal services. It has been established that the development budget is a real financial instrument for ensuring the development program of territories. According to the results of the study, it has been established that the development budget as a financial instrument for ensuring the regional policy of socio-economic development will increase the interest of local authorities in the economic development of the respective territories. It is proposed for create for more autonomy for local government bodies to identify additional sources of income, which are credited to the budget of development, in order to create a fairer system for the formation of budget revenues.

Key words: *development budget, local budget, expenses of development budget, receipts of development budget, decentralization.*

Постановка проблеми. Одним із головних принципів побудови бюджетної системи України є бюджетна самостійність, виходячи з цього в сучасних умовах вирішальним фактором ефективної діяльності органів місцевого самоврядування є забезпечення їх фінансової самостійності шляхом передачі в розпорядження не лише певних фінансових ресурсів, а й відповідних повноважень. Процеси децентралізації влади за останні часи сприяють нарощуванню та розвитку власного економічного потенціалу регіонів, але нові завдання формування нової моделі соціального й економічного розвитку, які постають перед місцевим самоврядуванням, потребують суттєвого збільшення фінансової бази місцевих бюджетів, пошуку джерел фінансування інвестиційних та соціальних програм. За існуючих умов формування місцевих бюджетів України бюджет розвитку є реальним фінансовим інструментом забезпечення програми розвитку територій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання зміцнення власної дохідної бази місцевих бюджетів, підвищення рівня фінансової незалежності місцевого самоврядування знайшли відображення у працях вітчизняних вчених: О. Василика, В. Зайчикової, О. Кириленко, І. Луніної, К. Павлюк, І. Чугунова, С. Юрія та інших. Складність і багатогранність цієї проблематики обумовлюють необхідність подальшого її дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження теоретико-методологічних засад і визначення особливостей формування та використання бюджету розвитку в контексті зменшення диспропорцій територіального розвитку й можливостей ефективного фінансування інфраструктури регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах проведення в Україні економічних та адміністративних реформ щодо децентралізації місцевих фінансів формування доходів місцевих бюджетів повинне відповідати критеріям економічної ефективності, тобто створювати і зберігати зацікавленість органів місцевого самоврядування у збільшенні власних доходів та ефективному використанні бюджетних коштів. Місцевий бюджет не лише відображає обсяги необхідних місцевим органам фінансових ресурсів, визначає конкретні напрями використання коштів, спрямовує їх фінансову діяльність, а й впливає соціально-економічний розвиток територій шляхом вироблення регіональної фінансової політики та використовуючи бюджетний механізм.

Місцевий бюджет поділяється на поточний бюджет і бюджет розвитку.

Доходи поточного бюджету формуються на основі податків (податки на прибутки підприємств і організацій, податок на добавлену вартість, акцизний збір, державне мито, прибутковий податок із громадян, плата за землю та ін.). Питома вага податків на прибуток і податку на додану вартість у структурі доходів бюджету становить 60-65%. Податки з громадян становлять 5-7% у загальних доходах. Доходи бюджету розвитку формуються за рахунок частини податкових надходжень, а також коштів, залучених від розміщення місцевих позик, інвестиційних субсидій з інших бюджетів.

Бюджет розвитку місцевих бюджетів є надзвичайно важливим елементом у складі місцевого бюджету, оскільки програми капіталовкладень є, по-перше, фундаментом економічного розвитку території, а по-друге, основою подальшого покращення життєвого рівня населення [1].

Бюджет розвитку місцевих бюджетів є складовою частиною спеціального фонду місцевих бюджетів.

Бюджет розвитку є реальним фінансовим інструментом забезпечення програми розвитку територій, що лягає в концепцію програмно-цільового методу [2].

Національна система стратегічного планування базується на узгодженні системи координації процесів стратегічного планування на центральному, регіональному та місцевому рівні. Для сталого розвитку регіону розробляється програми економічного і соціального розвитку.

Стратегія розвитку Харківської області розроблена у чіткій відповідності до Державної стратегії регіонального розвитку України на період до 2020 року та процесів державного стратегічного планування розвитку окремих секторів економіки країни та областей, що враховує потреби їх розвитку, та необхідність підвищення конкурентоспроможності [3].

На прикладі Харківської області, ми можемо побачити, що питома вага бюджету розвитку в доходах спеціального фонду зведеного бюджету Харківської області має тенденцію до скорочення з 12,9% у 2015 році до 6,2% у 2017 році, однак у абсолютному виразі його надходження майже не змінюються (таблиця 1). Основною причиною таких змін були законодавчі поправки в бюджетному і податковому законодавстві.

У структурі доходів бюджету розвитку Харківської області найбільшу питому вагу мають доходи від продажу землі та кошти від відчуження майна, що перебуває в комунальній власності. Кошти бюджету розвитку були використані на проведення капітальних видатків, спрямованих на будівництво, реконструкцію, ремонт закладів освіти, охорони здоров‘я, культури, на проведення невідкладних робіт на важливих для області об’єктах житлово-комунального господарства.

Слід зазначити, що для Харківської області мати бюджет розвитку лише 135,5 млн. грн не є достатнім, тому необхідно переглянути та збільшити цю цифру, з урахуванням того, що саме кошти бюджету розвитку можна використовувати максимально вільно на розвиток інфраструктури регіону.

У бюджетному законодавстві витрачання коштів бюджету розвитку місцевого бюджету дозволено за такими напрямками:

1) погашення місцевого боргу;

2) капітальні видатки, включаючи капітальні трансферти іншим бюджетам (крім капітальних видатків, що здійснюються за рахунок окремих надходжень спеціального фонду місцевих бюджетів);

3) внески органів влади Автономної Республіки Крим та органів місцевого самоврядування до статутного капіталу суб'єкта господарювання;

4) проведення експертної грошової оцінки земельної ділянки, що підлягає продажу відповідно до статті 128 Земельного кодексу України, за рахунок авансу, внесеного покупцем земельної ділянки;

5) підготовка земельних ділянок несільськогосподарського призначення або прав на них державної (до розмежування земель державної та комунальної власності) чи комунальної власності для продажу на земельних торгах та проведення таких торгів;

6) платежі, пов'язані з виконанням гарантійних зобов'язань Автономної Республіки Крим чи територіальної громади міста;

Таблиця 1

Структура бюджету розвитку в доходах зведеного бюджету Харківської області

№ з/п	Вид доходів	2015 р.		2016 р.		2017 р.	
		тис. грн	питома вага, %	тис. грн	питома вага, %	тис. грн	питома вага, %
1	Спеціальний фонд	909966,1	100,0	1284790,9	100,0	2181635,0	100,0
2	Бюджет розвитку, в тому числі	117452,6	12,9	141623,0	11,0	135504,7	6,2
	Відсотки за користування позиками, які надавалися з місцевих бюджетів	14,9	0,01	24,6	0,02	190,5	0,1
	Надходження коштів пайової участі у розвитку інфраструктури населеного пункту	16597,1	14,1	37625,9	26,6	20394,3	15,1
	Кошти від відчуження майна, що перебуває в комунальній власності	30290,4	25,8	31988,2	22,6	41417,1	30,6
	Кошти від продажу землі	70550,2	60,1	71984,3	50,8	73502,7	54,2

Джерело: складено авторами за даними [4]

7) розроблення містобудівної документації на місцевому та регіональному рівнях [5].

Ті напрямки, що традиційно фінансуються місцевим самоврядуванням з бюджетів розвитку, можна лише умовно віднести до видатків розвитку. Такі поширені видатки, як видатки на ремонт школи, реконструкцію даху, заміну вікон чи будівництво водогону – важливі і часто життєво необхідні напрямки для громади. Однак слід розглянути у першу чергу видатки, які могли б принести у майбутньому додаткові надходження до місцевих бюджетів та сприяли б підвищенню інвестиційної привабливості території. Так направивши один раз кошти на проведення грошової оцінки землі, вже у наступному бюджетному році бюджет може отримати в рази більше надходжень від земельного податку та можливість здійснити той самий ремонт школи, даху тощо. А наявність містобудівної документації відкриває для громади нові горизонти як для залучення інвесторів та підвищення економічної активності на своїй території, так і для побудови нових якісних суспільних відносин у громаді. Що стосується запозичень, то хоча місцевим органам самоврядування і дозволено брати позики на здійснення капітальних проектів, така практика в Україні обмежена. Лише для виконання конкретних інвестиційних проектів і саме до бюджету розвитку можуть здійснюватись запозичення (стаття 74 Бюджетного кодексу). При цьому необхідно мати на увазі, що видатки на обслуговування боргу здійснюються за рахунок коштів загального фонду бюджету.

Бюджет розвитку є важливою складовою місцевого бюджету та інструментом реалізації інвестиційних та інноваційних інфраструктурних проектів органів місцевого самоврядування. Кошти цього бюджету спрямовуються на капітальний ремонт, розбудову та реконструкцію об'єктів місцевої соціально-культурної сфери та житлово-комунального господарства та формують місцеву інфраструктуру.

Сьогодні слід відмітити позитивну тенденцію до збільшення обсягів бюджету розвитку місцевих бюджетів та зростання обсягів фінансування капітальних видатків громади. Бюджетна децентралізація змінила підходи у формуванні дохідної частини місцевих бюджетів, в результаті чого органи місцевого самоврядування отримали як додаткові фінансові ресурси, так і більшу можливість у маневруванні бюджетними коштами. Фінансове забезпечення делегованих і власних повноважень органів місцевого самоврядування почало відбуватися без конкретної прив'язки до джерел надходжень місцевого бюджету (крім трансфертів), що дало можливість для внутрішнього перерозподілу бюджетних коштів та їх вивільнення для фінансування капітальних потреб [6].

Бюджет розвитку місцевих бюджетів є надзвичайно важливим елементом у складі місцевого бюджету, оскільки програми капіталовкладень є, по-перше, фундаментом економічного розвитку території, а по-друге, основою подальшого покращення життєвого рівня населення. Вплив бюджету розвитку на забезпечення соціально-економічного розвитку території показано на рис. 1 [1].

Для забезпечення реалізації ідеї використання бюджету розвитку на місцевому рівні в Україні необхідно сформувати бюджетний механізм стимулювання довгострокового інвестиційного розвитку адміністративно-територіальних утворень, основними складовими якого мають стати:

1) розширення джерел наповнення місцевих бюджетів розвитку;

2) підвищення ефективності управління видатковою складовою місцевих бюджетів розвитку.

Рис. 1. Вплив бюджету розвитку місцевих бюджетів на соціально-економічний розвиток території

3) побудова ефективної системи управління і контролю за реалізацією інвестиційних проектів, що фінансуються за кошти місцевих бюджетів розвитку.

Такий комплексний підхід до проблеми підвищення дієвості засобів бюджетного фінансування інвестиційних проектів забезпечить сталий розвиток як окремих адміністративно-територіальних утворень, так і держави в цілому.

Виходячи з теоретичних засад ефективного фінансування регіональних суспільних благ і послуг і зважаючи на низку здійснених ефективних кроків у напрямі досягнення фінансової децентралізації головним резервом забезпечення власними фінансовими ресурсами органів місцевого самоврядування повинен стати бюджет розвитку. Основою розвитку регіонів має стати модернізація їх інфраструктури, оскільки це дозволяє створити передумови для реалізації їх можливостей як систем відтворення якісних ресурсів, що забезпечують стійкий характер економічного зростання.

Висновки з проведеного дослідження. Однією з умов посилення впливу місцевих бюджетів на розвиток територій є достатня наявність власних фінансових ресурсів в їх складі, а саме бюджету розвитку. Бюджет розвитку як фінансовий інструмент забезпечення регіональної політики соціально-економічного розвитку сприятиме підвищенню заінтересованості місцевих органів влади в економічному розвитку відповідних територій. Для створення більш справедливої системи формування доходів бюджету розвитку необхідно надати більшу автономію органам місцевого самоврядування щодо визначення додаткових джерел доходів, які зараховуються до складу бюджету розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Нездойминога О. Є. Особливості формування бюджету територіальної громади. *Економіка та суспільство*. 2017, № 11. С. 443-449.

2. Бюджет розвитку міста: звідки він береться і куди йде? URL: http://eidos.org.ua/novyny/byudzhet-rozvytku-mista-zvidky-vin-beretsya-i-kudy-jde/ (дата звернення: 12.03.2019).

3. Стратегія розвитку Харківської області на період до 2020 року. URL: http://kharkivoda.gov.ua/content/documents/431/43045/files/new-563_SRR2020.pdf (дата звернення: 12.03.2019).

4. Офіційний сайт Харківської обласної державної адміністрації. URL: https://kharkivoda.gov.ua/dokumenti/113 (дата звернення: 10.08.2019).

5. Бюджетний кодекс України : Закон України від 08.07.2010 № 2456-VI. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17 (дата звернення: 03.08.2019).

6. Карпишин Н. І., Стоян В. І. Бюджет розвитку громади: досвід та можливості. Ефективна економіка. 2016, № 6. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5035 (дата звернення: 12.08.2019).

REFERENCES:

1. Nezhodyminoga O. E. (2017) Osoblyvosti formuvannya byudzhetu terytorial'noyi hromady [Features of formation budget of the territorial community]. Economy and society, no. 11, pp. 443-449.

2. Byudzhet rozvytku mista: zvidky vin beret'sya i kudy yde? [Development budget of the city: from where it is taken and where does it go?] Available at: http://eidos.org.ua/novyny/byudzhet-rozvytku-mista-zvidky-vin-beretsya-i-kudy-jde/ (accessed 12 March 2019)

3. Stratehiya rozvytku Kharkivs'koyi oblasti na period do 2020 roku [Strategy for the development of the Kharkiv region up to 2020]. Available at: http://kharkivoda.gov.ua/content/documents/431/43045/files/new-563_SRR2020.pdf (accessed 12 March 2019).

4. Ofitsiynyy sayt Kharkivs'koyi oblasnoyi derzhavnoyi administratsiyi [Official site of the Kharkiv Regional State Administration]. Available at: https://kharkivoda.gov.ua/dokumenti/113 (accessed 10 August 2019).

5. Byudzhetnyy kodeks Ukrayiny : Zakon vid 08.07.2010 № 2456-VI iz zminamy ta dopovnennyamy [Budget Code of Ukraine : Law of 24.07.2010 № 2456-VI with amendments and additions]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17 (accessed 03 August 2019).

6. Karpyshyn N.I., Stoyan V.I. (2016) Byudzhet rozvytku hromady: dosvid ta mozhlyvosti [Community Development Budget: Experience and Opportunities]. An efficient economy, no. 6. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5035 (accessed 12 August 2019).

Gorodetska Tetiana
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Head of Department of Public Finances,
Kharkiv Institute of Finance of the
Kyiv National University of Trade and Economics
Balabayeva Margarita
Student
Kharkiv Institute of Finance of the
Kyiv National University of Trade and Economics

DEVELOPMENT BUDGET IN PROVIDING SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF TERRITORIES IN TERMS DECENTRALIZATION OF LOCAL FINANCES

The purpose of the article. The purpose of the paper is to study of theoretical and methodological principles and the definition of the peculiarities of the formation and use of the development budget in the context of reducing territorial development imbalances and the possibilities of efficient financing of the region's infrastructure.

Methodology. The theoretical and methodological basis of the study is the legislative and regulatory acts concerning the formation of local budgets, information base – data of the Department of Finance of Kharkiv Regional State Administration. The following methods were used when writing the article: system analysis, comparative analysis and synthesis, system-structural analysis and statistical methods of grouping.

Results. In modern conditions, the decisive factor in the effective functioning of local self-government bodies is to ensure their financial autonomy by transferring not only certain financial resources but also appropriate powers. Under the existing conditions for the formation of local budgets of Ukraine, the development budget is a real financial tool for ensuring the program of development of territories. The article discusses the theoretical and methodological foundations of formation development budget in the context of budget decentralization. The features of spending development budget funds to finance projects of local governments are identified. The structure of the development budget in the revenues of the consolidated budget of the Kharkiv region is analyzed. In the structure of the budget revenues of the development of the Kharkiv region, the largest share is the proceeds from the sale of land and funds from the alienation of property in communal ownership. The funds of the development budget were used for capital expenditures aimed at the construction, reconstruction, repair of educational institutions, health care, culture, for carrying out urgent works on important objects of housing and communal services. It has been established that the development budget is a real financial instrument for ensuring the development program of territories.

Practical implications. Based on the theoretical foundations of effective financing of regional public goods and services, and considering the number of effective steps taken towards achieving financial decentralization, the development budget should become the main reserve for providing local governments with their own financial resources. The basis for the development of the regions should be the modernization of their infrastructure, as it allows to create the preconditions for realizing their capabilities as systems of reproduction of quality resources that ensure sustainable nature of economic growth.

Value/originality. According to the results of the study, it has been established that the development budget as a financial instrument for ensuring the regional policy of socio-economic development will increase the interest of local authorities in the economic development of the respective territories. It is proposed for create for more autonomy for local government bodies to identify additional sources of income, which are credited to the budget of development, in order to create a fairer system for the formation of budget revenues.

МОНІТОРИНГ ВИДАТКІВ БЮДЖЕТУ М. ТЕРНОПОЛЯ НА СОЦІАЛЬНО-КУЛЬТУРНІ ЦІЛІ

MONITORING OF BUDGET EXPENSES OF THE CITY OF TERNOPIL FOR SOCIAL AND CULTURAL GOALS

УДК 336.1: 352
https://doi.org/10.32843/infrastruct34-40

Коваль С.Л.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів імені С.І. Юрія
Тернопільський національний
економічний університет
Сидор І.П.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів імені С.І. Юрія
Тернопільський національний
економічний університет

У статті здійснено моніторинг видатків бюджету м. Тернополя на соціально-культурні цілі. З'ясовано, що видатки бюджету соціально-культурного призначення передбачають фінансування освіти, культури та мистецтва, охорони здоров'я, фізичної культури і спорту, соціальне забезпечення. Виявлено, що понад 3/4 усіх коштів бюджету м. Тернополя витрачається на соціально-культурні цілі. Структурний аналіз видатків бюджету м. Тернополя на соціально-культурні цілі дав змогу виявити, що основна їх частина припадає на соціальний захист і соціальне забезпечення, а також на оплату праці та єдиний соціальний внесок працівників соціальної сфери; при цьому капітальні видатки на розвиток соціально-культурної сфери є незначними. Запропоновано напрями підвищення результативності фінансування закладів соціальної сфери шляхом вкладення коштів у їх розвиток та підвищення доступності послуг для широких верств населення незалежно від місця проживання та матеріального становища.

Ключові слова: *видатки бюджету, видатки бюджету на соціально-культурні цілі, видатки на соціальний захист і соціальне забезпечення, видатки бюджету на охорону здоров'я, видатки бюджету на освіту, видатки бюджету на культуру та мистецтво, видатки бюджету на фізичну культуру і спорт.*

В статье осуществлен мониторинг расходов бюджета г. Тернополя на социально-культурные цели. Выяснено, что расходы бюджета социально-культурного назначения предусматривают финансирование образования, культуры и искусства, здравоохранения, физической культуры и спорта, социальное обеспечение. Установлено, что более 3/4 всех средств бюджета г. Тернополя расходуется на социально-культурные цели. Структурный анализ расходов бюджета г. Тернополя на социально-культурные цели позволил выявить, что их основная часть приходится на социальную защиту и социальное обеспечение, а также на оплату труда и единый социальный взнос работников социальной сферы; при этом капитальные расходы на развитие социально-культурной сферы незначительны. Предложены направления повышения результативности финансирования учреждений социальной сферы путем вложения средств в их развитие и повышение доступности услуг для широких слоев населения независимо от места проживания и материального положения.

Ключевые слова: *расходы бюджета, расходы бюджета на социально-культурные цели, расходы бюджета на социальную защиту и социальное обеспечение, расходы бюджета на здравоохранение, расходы бюджета на образование, расходы бюджета на культуру и искусство, расходы бюджета на физическую культуру и спорт.*

The article discusses budget expenses of the city of Ternopil for social and cultural goals. Budget expenses of social and cultural assignment foresee financing of education, culture and arts, health protection, physical training and sports, social provision. Expenses for social and cultural goals are directed at provision of well-being and social protection of the population, assisting in improvement of health, providing possibilities for realization of human abilities. Budget expenses for social and cultural goals carry out four main functions: servicing which assists successful functioning of subjects of social infrastructure; protective, directed at creation of conditions for growing of human possibilities; reproductive which foresees reproduction and development of human potential, widening and obtaining of knowledge, access to means of existence; balancing of interests of modern and future generations. It was discovered that in the city of Ternopil 75% of local budget funds is carried out for financing of expenses of social and cultural assignments. Structural analysis of budget expenses of the city of Ternopil for social and cultural goals let us lead to conclusion that most of expenses are directed for social provision and social protection, as well for payment of labor and single social payment of social workers; nevertheless capital expenses for development of social and cultural sphere is insignificant. In the process of estimating of dynamics of budget expenses for social protection of the population it has been manifested that the costs are mainly directed at realization of passive social support program (payment for housing expenses for the population and support for families with children and indigent families). That is why their effectiveness remains low, as they do not influence the increase of people's income. It was proven that growing of the volume of expenses for social protection and social provision has to activate the means directed at reduction of the level of poverty of the population, motivating citizens to obtaining additional labor income. Suggested way of rising of effectiveness of financing of the bodies of the given sphere can be achieved by way of investment of costs into development and rising of accessibility of services for wide layers of the population regardless of the place of living and material status.

Key words: *budget expenses, budget expenses of socio-cultural purposes, budget expenses of social provision, budget expenses of health care budget, budget expenses of education, budget expenses of culture and arts, budget expenses of physical training and sports.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах зростає інтерес держави до проблем людини, який передбачає захист прав і свобод, забезпечення достойних умов життя за задоволення як індивідуальних, так і колективних потреб громадян. Місцеві бюджети забезпечують фінансування видатків, що спрямовані на підвищення рівня життя населення, вирішення проблеми соціального та економічного розвитку територій. Саме тому в умовах стабільного зростання потреб суспільства особливої актуальності набувають питання, пов'язані із дослідженням видатків місцевих бюджетів на соціально-культурні послуги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі дослідженню видатків місцевих бюджетів соціально-культурного призначення приділяли увагу такі вітчизняні науковці, як: Л. Богуш, Б. Данилишин, В. Дем'янишин, О. Кириленко, В. Куценко, Е. Лібанова, О. Палій, В. Скуратівський, О. Тулай, Б. Шулюк, С. Юрій. Незважаючи на ґрунтовні наукові напрацювання вітчизняних учених з цієї проблематики, значущість зазначе-

них проблем в умовах постійних змін бюджетного законодавства зумовлює необхідність подальшого їх дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є моніторинг видатків бюджету м. Тернополя на соціально-культурні цілі та обґрунтування напрямів підвищення результативності видатків місцевих бюджетів у контексті забезпечення соціального-економічного розвитку територій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Людина, її життя та здоров'я, особисті інтереси є об'єктом соціальної функції держави [1]. Важливе місце у задоволенні матеріальних та духовних потреб громадян займають місцеві бюджети, оскільки вони є фінансовою базою фінансування соціально-культурної сфери.

Досліджуючи видатки бюджету, вчені С. Юрій та В. Дем'янишин поділяють їх залежно від ролі і місця у виробництві ВВП на дві групи: видатки, які пов'язані із розвитком виробничої сфери, та видатки, що забезпечують функціонування та розвиток соціальної сфери [2, с. 168].

У процесі аналізу поглядів науковців щодо складових частин видатків бюджету соціально-культурного призначення виявлено близькі за змістом підходи до їх класифікації. Так, на думку Е. Лібанової, О. Палія та В. Скуратівського, до сфери соціально-культурних послуг належать: освіта, культура та мистецтво, охорона здоров'я, фізична культура і спорт, соціальне забезпечення, охорона навколишнього середовища [3, с. 98]. В. І. Куценко та С. І. Бандур до видатків на соціально-культурні послуги крім вище названих відносять видатки на фінансування засобів масової інформації [4, с. 111].

На думку Б.С. Шулюк, видатки на соціально-культурні цілі спрямовані забезпечити добробут та достатній рівень соціального захисту населення, сприяти здоровому способу життя та оздоровленню, надавати можливості для реалізації людських здібностей тощо [5, с. 12].

Досліджуючи видатки на соціально-культурні цілі, Б. Данилишин, Д. Клиновий, П. Левін, Т. Пепа вказують на їх характерні ознаки: безкоштовність надання громадянам; переважання фінансування за рахунок коштів місцевих бюджетів; доступність для всіх громадян [6, с. 89].

О.І. Тулай розглядає видатки бюджету соціально-культурного призначення як процес виділення та розподілу фінансових ресурсів із бюджетів різного рівня з метою відтворення й розвитку людського потенціалу, задоволення потреб теперішнього та прийдешніх поколінь [7, с. 137]. При цьому, на думку науковця, видатки бюджету на соціально-культурні цілі виконують чотири основні функції:

– обслуговуючу, яка сприяє успішному функціонуванню об'єктів соціальної інфраструктури;

– забезпечувальну, спрямовану на створення умов для зростання можливостей людини;

– відтворювальну, яка передбачає в розвиток людського потенціалу (довготривале та здорове життя, розширення та здобуття знань, доступ до засобів існування);

– збалансовуючу – для зрівноваження інтересів теперішнього та наступних поколінь [7, с. 138].

В Україні фінансування видатків соціально-культурного призначення переважно здійснюється із місцевих бюджетів. Аналіз динаміки та структури видатків на соціально-культурні цілі бюджету м. Тернополя дав змогу визначити їх місце у видатках бюджету (табл. 1).

Оцінка показників табл. 1 свідчить, що понад 3/4 усіх коштів бюджету м. Тернополя витрачається на соціально-культурні цілі. Так, питома вага цієї групи видатків упродовж 2015 –2018 рр. становила 76,0–78,6%. При цьому частка видатків бюджету м. Тернополя на соціально-культурні цілі суттєво не змінювалась, однак їх абсолютний обсяг стабільно зростав: від 943,4 млн. грн. у 2015 р. до 1901,5 млн. грн. у 2018 р.

Таблиця 1

Динаміка та структура видатків на соціально-культурні цілі у бюджеті м. Тернополя за 2015–2018 рр.

Показники	2015 р.		2016 р.		2017 р.		2018 р.	
	Обсяг, млн. грн.	Питома вага, %	Обсяг, млн. грн.	Питома вага, %	Обсяг, млн. грн.	Питома вага, %	Обсяг, млрд. грн.	Питома вага, %
Освіта	368,4	29,7	495,5	28,7	709,9	29,9	846,1	34,5
Охорона здоров'я	184,3	14,8	186,2	10,8	250,2	10,5	286,6	11,7
Соціальний захист та соціальне забезпечення	332,9	26,8	561,7	32,6	806,1	34,0	684,7	27,9
Культура і мистецтво	38,2	3,1	44,1	2,6	64,1	2,7	46,9	1,9
Фізична культура і спорт	19,6	1,6	21,9	1,3	35,6	1,5	37,2	1,5
Разом видатків на соціально-культурні цілі	**943,4**	**76,0**	**1309,4**	**76,0**	**1865,9**	**78,6**	**1901,5**	**77,5**
Всього видатків	1241,4	100	1723,7	100	2372,2	100	2454,4	100

Джерело: сформовано на основі: [8]

Моніторинг структури видатків бюджету м. Тернополя на соціально-культурні цілі у динаміці свідчить, що найбільшою питомою вагою вирізняються видатки на соціальний захист і соціальне забезпечення (26,8–34%). Значні обсяги видатків цієї групи зумовлено соціально-економічною нестабільністю в державі, зниженням доходів громадян, зростанням рівня бідності населення. Адже соціальні трансферти у різних їх формах спрямовані на зниження гостроти соціальних проблем та забезпечення найбільш потребуючим верствам населення матеріального добробуту на рівні мінімальних соціальних стандартів (табл. 2).

У видатках бюджету м. Тернополя на соціальний захист і соціальне забезпечення найбільшою питомою вагою вирізняються виплати населенню на оплату житлово-комунальних послуг (субсидії), причому починаючи із 2016 р. їх питома вага становила більше половини видатків цієї групи (табл. 2).

У сучасних умовах житлова субсидія є інструментом захисту окремих категорій споживачів житлово-комунальних послуг. За даними Державного комітету статистики України, у 2018 р. для отримання субсидій на часткове відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг звернулися 7471,5 тис. домогосподарств, причому призначено субсидії 6537,7 тис. домогосподарств. Порівняно з 2017 р. кількість таких домогосподарств зменшилася на 25,8% [9]. У 2018 р. 18 267 сімей отримували субсидію на відшкодування витрат на житлово-комунальні послуги із бюджету м. Тернополя [10].

Значною питомою вагою у видатках на соціальний захист та соціальне забезпечення бюджету м. Тернополя вирізняються видатки на допомогу сім`ям з дітьми та малозабезпеченим сім'ям. Законом України «Про державну допомогу сім'ям з дітьми» передбачено надання державної грошової допомоги сім'ям з дітьми за рахунок коштів державного бюджету через механізм надання субвенцій місцевим бюджетам. В Україні є такі види державної допомоги сім'ям з дітьми:

– допомога, пов'язана із вагітністю та пологами;

– одноразова допомога, що виплачується при народженні дитини;

– допомога при усиновленні дитини;

– допомога на дітей, котрі перебувають під опікою чи піклуванням;

– допомога на дитину одиноким матерям [11].

У 2015 р. на фінансування допомоги сім`ям з дітьми та малозабезпеченим сім'ям із бюджету м. Тернополя було виділено 174,2 млн. грн., що становило 52,2% від загальної суми видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення. У 2016–2018 рр. абсолютний обсяг цього показника зростав, хоча його питома вага знизилася до рівня 24–35,2% (табл. 2).

Право на безоплатний проїзд транспортом загального користування встановлено законодавчо. За даними Міністерства соціальної політики, на початку 2015 р. таке право мали 9,8 млн. осіб. Крім того, правом безоплатного проїзду в громадському транспорті користувалися 9,1 млн. пенсіонерів за віком. За рахунок коштів бюджету м. Тернополя здійснюється компенсація за пільгове перевезення окремих категорій громадян, причому у 2017–2018 рр. обсяг цієї групи витрат зріс і становив 5,7–5,9% від загального обсягу видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення.

Таблиця 2

Динаміка та структура показників видатків бюджету м. Тернополя на соціальний захист та соціальне забезпечення у 2015–2018 рр.

Показники	2015 р.		2016 р.		2017 р.		2018 р.	
	Обсяг, млн. грн.	Питома вага, %	Обсяг, млн. грн.	Питома вага, %	Обсяг, млн. грн.	Питома вага, %	Обсяг, млрд. грн.	Питома вага, %
Допомога сім`ям з дітьми, малозабезп. сім`ям	174,2	52,3	178,6	31,8	193,7	24,0	241,0	35,2
Додаткові виплати населенню на оплату ЖКП послуг (субсидії)	87,8	26,4	283,3	50,4	464,9	57,7	375,6	54,9
Утримання установ соціального захисту та молодіжної політики	7,4	2,2	9,3	1,6	12,2	1,5	14,5	2,1
Компенсація за пільг. перевезення громадян	1,1	0,3	1,2	0,2	47,9	5,9	39,2	5,7
Інші виплати	62,4	18,8	89,3	16	87,4	10,9	14,4	2,1
Разом	332,9	100	561,7	100	806,1	100	684,7	100

Джерело: сформовано на основі: [8]

Серед видатків бюджету м. Тернополя на соціально-культурні цілі значними обсягами вирізняється фінансування освіти. Упродовж 2015–2018 рр. видатки за цією статтею зросли від 368,4 млн. грн. до 846,1 млн. грн., що становило 28,7–34,5% від загального обсягу видатків бюджету м. Тернополя (табл. 1). У м. Тернополі сформовано мережу освітніх закладів, які фінансуються за рахунок коштів бюджету м. Тернополя і задовольняють потреби учнів та їх батьків, враховують освітні потреби громади: 38 закладів дошкільної освіти, 43 закладів загальної середньої освіти, 2 ліцеї, 3 гімназії, 2 початкові школи, 4 заклади позашкільної освіти, 6 професійно-технічних навчальних закладів [10]. Освіта належить до галузей нематеріального виробництва, тому основну частину витрат на надання відповідних послуг становить зарплата та єдиний соціальний внесок (табл. 3).

Моніторинг структури видатків бюджету м. Тернополя по установах освіти свідчить, що левова їхня частка припадає на оплату праці та нарахування на заробітну плату (63,8–73,8%). Доволі значними є також видатки бюджету м. Тернополя на фінансування комунальних послуг та енергоносіїв установ освіти (8,2–12% від загального обсягу витрат) (табл. 3).

Капітальні видатки здійснювалися за рахунок спеціального фонду бюджету м. Тернополя і передбачали здійснення капітального ремонту, реконструкції, капітальні вкладення. Частка цієї групи видатків становила 3,5–6,6% від загальних витрат по установах освіти бюджету м. Тернополя. Саме за рахунок цих коштів у 2017 р. проведено капітальний ремонт покрівлі, замінено вікна в окремих загальноосвітніх школах, технічному ліцеї [12].

Значними як за обсягами, так і за питомою вагою є видатки бюджету м. Тернополя на охорону здоров'я (10,5–14,8%). Оцінка динаміки цієї групи видатків свідчить про їх зростання упродовж аналізованого періоду від 184,3 млн. грн. до 286,6 млн. грн. (табл. 1).

Із бюджету м. Тернополя фінансуються 8 лікувально-профілактичних установ: Тернопільська міська комунальна лікарня швидкої допомоги, Тернопільська комунальна міська лікарня № 2; міська комунальна лікарня № 3; Тернопільська міська комунальна дитяча лікарня; центр первинної медико-санітарної допомоги з 16 амбулаторій, Тернопільська міська комунальна стоматологічна поліклініка; міська комунальна дитяча стоматологічна поліклініка, Тернопільський міський лікувально-діагностичний центр [10].

У процесі моніторингу видатків бюджету м. Тернополя на фінансування закладів охорони здоров'я виявлено, що їх структура є подібною до закладів освіти (табл. 4).

Переважну частину витрат на фінансування установ охорони здоров'я становить зарплата та єдиний соціальний внесок: їхня питома вага у 2015–2018 рр. становила понад 70% видатків бюджету м. Тернополя на охорону здоров'я. Доволі значними є також видатки бюджету м. Тернополя по фінансуванню комунальних послуг та енергоносіїв (7,1–8,5% від загальних витрат по установах охорони здоров'я). На придбання товарів і послуг (медикаменти, продукти харчування тощо) витра-

Таблиця 3

Динаміка та структура показників видатків бюджету м. Тернополя по установах освіти у 2015–2018 рр.

Показники	2015 р.		2016 р.		2017 р.		2018 р.	
	Обсяг, млн. грн.	Питома вага, %	Обсяг, млн. грн.	Питома вага, %	Обсяг, млн. грн.	Питома вага, %	Обсяг, млрд. грн.	Питома вага, %
Оплата праці	188,1	51,1	259,4	52,4	419,6	59,1	512,0	60,5
Нарахування на заробітну плату	67,4	18,3	56,7	11,4	91,3	12,9	112,3	13,3
Придбання товарів і послуг	21,2	5,8	33,4	6,7	32,8	4,6	67,4	8,0
Оплата комуналь-них послуг та енергоносіїв	44,2	12,0	52,7	10,6	58,4	8,2	69,4	8,2
Заходи регіональних програм	14,8	4,0	19,7	4,0	26,4	3,7	31,5	3,7
Придбання обладнання	2,1	0,6	6,4	1,3	8,4	1,2	6,7	0,8
Капремонт, реконструкція, капвкладення	15,4	4,2	32,9	6,6	32,2	4,5	29,6	3,5
Інші видатки	15,2	4,1	34,3	6,9	40,8	5,7	17,2	2,0
Разом	**368,4**	**100,0**	**495,5**	**100,0**	**709,9**	**100,0**	**846,1**	**100,0**

Джерело: сформовано на основі: [8]

чено упродовж аналізованого періоду 5–8,4% від загальних витрат по установах охорони здоров'я м. Тернополя.

Капітальні видатки здійснювались за рахунок спеціального фонду бюджету м. Тернополя і передбачали здійснення капітального ремонту, реконструкції, капітальні вкладення. Частка цієї групи видатків у 2015–2017 рр. становила 1,7–4,8% від загальних витрат по установах охорони здоров'я. Так, у 2017 р. після реконструкції відкрито інфекційне відділення дитячої комунальної лікарні. Кошти на капітальний ремонт було надано на умовах співфінансування із бюджету м. Тернополя та Державного фонду регіонального розвитку. Загалом на реконструкцію інфекційного відділення було витрачено майже 1,4 млн. грн. – 1,1 млн. грн. з Державного фонду регіонального розвитку та 0,3 млн. грн. із міського бюджету [12]. У 2018 р. капітальні видатки із бюджету м. Тернополя у сферу охорони здоров'я не здійснювалися (табл. 4).

У 2015–2017 рр. із бюджету м. Тернополя здійснювалося фінансування заходів в межах державних (регіональних) програм: безоплатне зубопротезування пільгових категорій населення, програма «Доступні ліки», комплексна міська програма «Здоров'я тернополян») [12].

За рахунок коштів бюджету м. Тернополя здійснюється фінансування розгалуженої мережі культурно-мистецьких закладів серед яких: 3 установи культури (міський Палац культури «Березіль» ім. Леся Курбаса, будинок культури «Кутківці», будинок культури «Пронятин»); 2 музичні школи, 1 художня школа, мережа Централізованої бібліотечної системи для дітей та дорослих (12 філій), міський парк культури і відпочинку ім. Т. Шевченка, парк Національного відродження, парк Топільче, Старий парк та парк «Здоров'я», Український дім Перемога, комунальне підприємство «Палац Кіно», муніципальний духовий оркестр «Оркестр Волі» та муніципальний Галицький камерний оркестр. Водночас питома вага видатків бюджету м. Тернополя на культуру і мистецтво є незначною (3,1–1,9%), причому у 2018 р. ця група видатків знизилася як за абсолютним обсягом, так і за питомою вагою (табл. 1). Основна частина витрат на фінансування закладів культури та мистецтва припадає на оплату праці працівників та єдиний соціальний внесок.

Видатки бюджету м. Тернополя на фізичну культуру і спорт є найнижчими серед установ соціальної сфери як за абсолютним обсягом, так і за питомою вагою (табл. 1). За рахунок коштів бюджету м. Тернополя здійснюється фінансування 6 дитячо-юнацьких спортивних шкіл, міського центру фізичного здоров'я населення, 3 комунальних підприємств: Тернопільського міського стадіону, Футбольного клубу «Тернопіль», центру дозвілля та молодіжних ініціатив ім. О. Довженка [12]. Значну частину витрат із фінансування фізкультури і спорту займає зарплата та єдиний соціальний внесок працівників спортивних шкіл.

Висновки з проведеного дослідження. Моніторинг видатків бюджету м. Тернополя на соціально-культурні цілі дав змогу сформувати такі висновки.

1. Видатки на соціально-культурні цілі є одними із найпріоритетніших напрямів фінансування з місцевих бюджетів. За рахунок цієї групи видатків забезпечується фінансування таких сфер, як: освіта, охорона здоров'я, фізична культура та спорт, культура і мистецтво, соціальний

Таблиця 4

Динаміка та структура показників видатків бюджету м. Тернополя по установах охорони здоров'я у 2015–2018 рр.

Показники	2015 р.		2016 р.		2017 р.		2018 р.	
	Обсяг, млн. грн.	Питома вага, %	Обсяг, млн. грн.	Питома вага, %	Обсяг, млн. грн.	Питома вага, %	Обсяг, млрд. грн.	Питома вага, %
Оплата праці	102,4	55,6	103,6	55,6	155,2	62,0	167,0	58,3
Нарахування на заробітну плату	36,3	19,7	22,6	12,1	34,4	13,7	37,4	13,0
Придбання товарів і послуг	11,2	6,1	15,6	8,4	12,5	5,0	22,8	8,0
Оплата комунальних послуг та енергоносіїв	15,3	8,3	15,9	8,5	17,4	7,0	20,4	7,1
Заходи регіональних програм	1,8	1,0	3,5	1,9	11,0	4,4	0	0,0
Придбання обладнання	4,3	2,3	5,2	2,8	0	0,0	0	0,0
Капремонт, реконструкція, капвкладення	3,2	1,7	6,2	3,3	11,9	4,8	0	0,0
Інші видатки	9,8	5,3	13,6	7,3	7,8	3,1	39	13,6
Разом	184,3	100,0	186,2	100,0	250,2	100,0	286,6	100,0

Джерело: сформовано на основі: [8]

захист населення. Понад 3/4 усіх коштів бюджету м. Тернополя витрачається на соціально-культурні цілі.

2. Найбільшою питомою вагою серед видатків бюджету м. Тернополя на соціально-культурні цілі характеризуються видатки на соціальний захист і соціальне забезпечення, що зумовлено соціально-економічною нестабільністю в державі, зниженням доходів громадян, зростанням рівня бідності населення.

3. У процесі оцінки динаміки видатків бюджету на соціальний захист населення виявлено, що кошти переважно спрямовуються на реалізацію програм пасивної соціальної підтримки (виплати населенню на оплату житлово-комунальних послуги та допомогу сім`ям з дітьми та малозабезпеченим сім'ям), тому їхня ефективність залишається низькою, оскільки не впливає на зростання доходів населення. На нашу думку, зростання обсягу витрат на соціальний захист та соціальне забезпечення має активізувати заходи, спрямовані на зниження рівня бідності населення, мотивувати громадян до отримання додаткових трудових доходів.

4. Основна частина видатків на утримання установ соціальної сфери припадає на оплату праці та єдиний соціальний внесок, капітальні видатки на розвиток соціально-культурної сфери є незначними. Вважаємо, що підвищення результативності фінансування закладів цієї сфери можна досягнути шляхом вкладення коштів у її розвиток та підвищення доступності послуг для широких верств населення незалежно від місця проживання та матеріального становища.

Актуальність зазначених проблем зумовлює необхідність подальших досліджень у контексті підвищення ефективності видатків бюджетів на соціально-культурні цілі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Конституція України : 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/ (дата звернення 2.08.2019).

2. Фінанси: підручник / за ред. С.І. Юрія, В. М. Федосова. Київ: Знання, 2008. 611 с.

3. Скуратівський В.А., Лібанова Е. М., Палій О.М. Соціальна політика: навч. посіб. Київ: УАДУ, 2003. 364 с.

4. Соціальний розвиток України: сучасні трансформації та перспективи / С. І. Бандур, Т. А. Заяць, В. І. Куценко [та ін.] ; за заг. ред. Б. М. Данилишина. 2-ге вид. доповн. і переробл. Черкаси : Брама-Україна, 2006. 620 с.

5. Шулюк Б.С. Бюджетування видатків сфери соціально-культурних послуг в Україні: дис. … канд. екон. наук : 08.00.08 / Богдана Степанівна Шулюк. Тернопіль : ТНЕУ, 2014. 254 с.

6. Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка України : монограф. / Б. М. Данилишин, Д. В. Клиновий, Т. В. Пепа ; за наук. ред. Б.М. Данилишина. Ніжин : вид-во «Аспект-Поліграф», 2007. 688 с.

7. Тулай О.І. Державні фінанси і сталий людський розвиток : концептуальні домінанти та діалектична єдність: монографія. Тернопіль : ТНЕУ, 2016. 415 с.

8. Виконання видаткової частини бюджету м. Тернополя за 2015–2018 рр. (за функціональною структурою). URL: https://tmrada.gov.ua/vikonavchiy-komitet/rishennya-vikonavchogo-komitetu/18480.html. (дата звернення 5.08.2019).

9. Про надання населенню субсидій у грудні 2018 р.: Експрес випуск URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення 2.08.2019).

10. Програма економічного та соціального розвитку Тернопільської міської територіальної громади на 2019 р. URL: https://tmrada.gov.ua/sesiya/rishennya-sesii/25535.html. (дата звернення 5.08.2019).

11. Закон України «Про державну допомогу сім'ям з дітьми» URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2811-12. (дата звернення 15.08.2019).

12. Інформація про виконання Програми економічного і соціального розвитку м. Тернополя на 2017 рік: затв. рішенням міської ради від 16.03.2018 р. № 7/23/18. URL: https://rada.te.ua/ekonomika/programa-sotsialno-ekonomichnogo-rozvitku/19354.html. (дата звернення 5.08.2019).

REFERENCES:

1. Konstytutsiia Ukrainy (1996) [Constitution of Ukraine] 28.06.1996 #254k/96 BP. URL: https:zakon.rada.gov.ua/laws/show/(in Ukrainian). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/ (accessed 2 August 2019).

2. Finansy (2008) [Finances] / under editorship of S.I. Yuriy, V.M. Fedosov. Kyiv: Znannya, 2008, 611 p. (in Ukrainian).

3. Skurativskyi V.A., Libanova E.M., Paliy O.V. (2003) Sotsialna polityka [Social politics] Kyiv UADU. 364 p. (in Ukrainian).

4. Sotsialnyi rozvytok Ukrainy: suchasni transformatsii ta perspektyvy (2006) [Social development of Ukraine: modern transformations and perspectives] / S.I. Bandur, T.A. Zayats, V.I. Kutsenko [and others]; under general editorship of B.M. Danylyshyn/ Cherkasy: Brama-Ukraina. 620 p. (in Ukrainian).

5. Shylyuk B.S. (2014) Biudzhetuvannia vydatkiv sfery sotsialno-kulturnykh posluh v Ukraini [Budget of expenses of the sphere of social and cultural services in Ukraine] PhD thesis. Ternopil: TNEU. 254 p. (in Ukrainian).

6. Rozvytok produktyvnykh syl i rehionalna ekonomika Ukrainy (2007) [Development of productive forces and regional economy of Ukraine]. / B.M. Danylyshyn, D.V. Klynovyi, T.V. Pepa; under scientific editorship of B.M. Danylyshyn. Nizhyn: "Aspect-Poligraph"publishing house. 688 p. (in Ukrainian).

7. Tulai O.I. (2016) Derzhavni finansy i stalyi liudskyi rozvytok : kontseptualni dominanty ta dialektychna yednist [State finaces and constant human development: conceptual dominants and dialectic unity] Ternopil: TNEU. 415 p. (in Ukrainian).

8. Vykonannia vydatkovoi chastyny biudzhetu m. Ternopolia [Accomplishment of expenditure part of the budget of the city of Ternopil for the period of 2015-2016 (in functional structure)]. (in Ukrainian) URL: https://tmrada.gov.ua/vikonavchiy-komitet/rishennya-vikonavchogo-komitetu/18480.html. (accessed 5 August 2019).

9. Pro nadannia naselenniu subsydii u hrudni 2018 r. [On allotment of sub"sidies for the population in December 2018.] Express issue. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/. (accessed 2 August 2019).

10. Prohrama ekonomichnoho ta sotsialnoho rozvytku Ternopilskoi miskoi terytorialnoi hromady na 2019 r. [The program of economic and social development of Ternopil city's territorial community for 2019]. URL: https://tmrada.gov.ua/sesiys/rishennya-sesii/25535.html. (in Ukrainian) (accessed 5 August 2019).

11. Zakon Ukrainy «Pro derzhavnu dopomohu simiam z ditmy» (1992) [Law of Ukraine "On state support for families with children"] URL: http//zakon.rada.gov.ua/laws/show/2811-12. (in Ukrainian) (accessed 15 August 2019).

12. Informatsiia pro vykonannia Prohramy ekonomichnoho i sotsialnoho rozvytku m. Ternopolia na 2017 rik [Information about accomplishment of the Program of economic and social development of the city of Ternopil for 2017] URL: https://rada.te.ua/ekonomika/programa-socialno-ekonomichnogo-rozvitku/19354.html (in Ukrainian) (accessed 5 August 2019).

Koval Svitlana
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance the name of S.I. Yuriy
Ternopil National Economic University
Sydor Iryna
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance the name of S.I. Yuriy
Ternopil National Economic University

MONITORING OF BUDGET EXPENSES OF THE CITY OF TERNOPIL FOR SOCIAL AND CULTURAL GOALS

The purpose of the article. In modern conditions, the interest of the state to human problems grows which foresees protection of rights and freedoms, provision of worthy life conditions at satisfying both individual and collective needs of people. Local budgets provide financing of expenses that are directed at improvement of life level of the population, solving problems of social and economic development of territories. Just because of that in conditions of stable growing of needs of a society, the issues connected with research of expenses of local budgets for social and cultural goals gain special actuality. The importance of the stated problems in conditions of constant changes of budget legislation stipulate the necessity of their further research. The goal of the research is monitoring of budget expenses of the city of Ternopil for social and cultural goals and grounding of directions of raising their effectiveness in the context of provision of social and economic development of territories.

Results. Expenses for social and cultural goals are directed at provision of well-being and social protection of the population, assisting in improvement of health, providing possibilities for realization of human abilities. In the opinion of domestic scientists, budget expenses for social and cultural goals carry out four main functions:

– servicing which assists successful functioning of subjects of social infrastructure;
– protective, directed at creation of conditions for growing of human possibilities;
– reproductive which foresees reproduction and development of human potential, widening and obtaining of knowledge, access to means of existence.
– balancing – for balancing of interests of modern and future generations.

Budget expenses of social and cultural assignment foresee financing of education, culture and arts, health protection, physical training and sports, social provision. In Ukraine financing of expenses of social and cultural assignment is carried out from local budgets.

In the process of estimating of dynamics of budget expenses for social protection of the population it has been manifested that the costs are mainly directed at realization of passive social support program (payment for housing expenses for the population and support for families with children and indigent families). That is why their effectiveness remains low, as they do not influence the increase of people's income. Social transfers are directed at reduction of sharpness of social problems and provision of financial well-being by the mostly needed layers of the population at the level of minimal social standards. In our opinion growing of the volume of expenses for social protection and social provision has to activate the means directed at reduction of the level of poverty of the population, motivating citizens to obtaining additional labor income.

The health protection, education, culture, physical training and sports bodies function in the sphere of non-material production that is why the main part of expenses for their allowance is fallen at payment of labor and single social payment. Capital expenses for the development of social and cultural sphere is insignificant.

Conclusions from the conducted research. Raising of effectiveness of financing of the bodies of the given sphere can be achieved by way of investment of costs into development and raising of accessibility of services for wide layers of the population regardless of the place of living and material status.

Actuality of the stated problems stipulate the necessity of further researches in the context of raising effectiveness of budget expenses for social and cultural goals.

ІНДЕКС IPRI В ОЦІНЦІ РИЗИКУ ПОГЛИНАННЯ КОМПАНІЙ
IPRI IN RISK ASSESSMENT OF COMPANIES' ACQUISITIONS

УДК 334.758.2:343.74]:[005.52:005.334
https://doi.org/10.32843/infrastruct34-41

Островська О.А.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
Гаврилєнко Ю.О.
магістрант
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

У статті розкрито сутність рейдерства, розмежовано розуміння економічного змісту рейдерства за кордоном (як законного процесу, що сприяє очищенню ринку від проблемних компаній) та вітчизняними науковцями й практиками (як виключно недружнього поглинання з використанням незаконних методів). Виділено етапи розвитку та причини поширення рейдерства в Україні. Проведено аналіз статистичних даних щодо зростання кількості по регіонах, а також успішності рейдерських атак в Україні. Викладено авторське бачення структури рейдерства. Доведено актуальність діагностики ризику здійснення рейдерських атак в контексті антикризового управління. Акцент дослідження зроблено на розгляді Міжнародного індексу захисту прав власності (IPRI) як інструменту оцінки ризику недружнього поглинання на макрорівні. Запропоновано шкалу оцінки рівня ризику недружнього поглинання залежно від значення IPRI. Перспективами подальших наукових досліджень визначено розроблення Моделі оцінки ризику рейдерських атак на рівні окремих підприємств диференційовано за розмірами та видами діяльності.

Ключові слова: *право власності, рейдерство, недружнє поглинання, ризик недружнього поглинання, діагностика ризику рейдерських атак, антикризове управління, Міжнародний індекс захисту прав власності (International Property Right Index, Індекс IPRI).*

В статье раскрыта сущность рейдерства, разграничено понимание экономического содержания рейдерства за рубежом (как законного процесса, способствующего очищению рынка от проблемных компаний) и отечественными учеными и практиками (как исключительно недружественного поглощения с использованием незаконных методов). Выделены этапы развития и причины распространения рейдерства в Украине. Проведен статистический анализ роста по регионам, а также успешности в подавляющем большинстве случаев рейдерских атак в Украине. Изложено авторское видение структуры рейдерства. Обоснована актуальность диагностики риска рейдерских атак в контексте антикризисного управления. Акцент исследования сделан на рассмотрении Международного индекса защиты прав собственности (IPRI) в качестве инструмента оценки риска недружественного поглощения на макроуровне. Предложена шкала оценивания уровня риска недружественного поглощения в зависимости от значения IPRI. Перспективами дальнейших научных исследований определена разработка Модели оценки риска рейдерских атак на уровне отдельных предприятий дифференцированно по размерам и видам деятельности.

Ключевые слова: *право собственности, рейдерство, недружественное поглощение, риск недружественного поглощения, диагностика риска рейдерских атак, антикризисное управление, Международный индекс защиты прав собственности (International Property Right Index, Индекс IPRI).*

The article reveals the essence of raiding. Understanding of the economic content of raiding by foreign /as legitimate process that helps to clear the market from troubled companies/ and domestic scholars and practitioners /as exceptionally unfriendly acquisitions using illegal methods/ are differentiated. The stages and the reasons for the spread of raiding in Ukraine are highlighted. The stages of development of raiding in Ukraine are: "black raiding"; "gray raiding"; turning raiding into a criminal business. The main factors that contribute to the rapid spread of raiding in Ukraine at the current stage, are defined: instability of the political and economic situation in Ukraine; frequent changes of government representatives and law enforcement officers, their involvement in the implementation of raider attacks; the existence of corruption at all levels; lack of a real and effective mechanism of anti-raiding, practices of criminal prosecution; lack of a culture of doing honest business. Statistical analysis of growth data by regions, and success in most cases raider attacks in Ukraine was conducted. The author's vision of structure of raiding is outlined. The relevance of diagnostics of the risk of raider attacks in the context of crisis management is proved. The research is focused on consideration of the International Property Rights Index (IPRI) as a tool for assessing the risk of unfriendly acquisitions at the macro level. The result of the IPRI Index practical application is obtaining of conclusion about the deterioration of Ukraine's rating positions. A scale for assessing the level of risk of unfriendly acquisitions based on the IPRI value is proposed. In order to assess the level of the risk of unfriendly acquisitions, the Property Registration Component of the Doing Business Index and the Component "Protection of Property Rights" of the Index of Economic Freedom are also proposed to use as additional criteria. The development of Model of Risk Assessment of raider attacks for companies differentiated by the size and the type of activities is defined as prospects for further research.

Key words: *property right, raiding, unfriendly acquisitions, risk of unfriendly acquisitions, diagnostics of risk of raider attacks, crisis management, International Property Right Index (IPRI).*

Постановка проблеми. Право власності громадян сприймається у світі як опора свободи розвитку підприємництва, що є каталізатором економічного та суспільного процвітання. Надійний захист прав власності відіграє важливу роль у боротьбі з бідністю та корупцією, є передумовою створення соціальних норм, які дають змогу громадянам брати участь у процесі становлення державної політики.

В умовах економічної та політичної нестабільності на сучасному етапі розвитку перед Україною постають нові виклики. Зокрема, рівень захисту прав власності невпинно погіршується, поширюється незаконне привласнення чужого бізнесу, щорічно швидкими темпами зростає кількість рейдерських захоплень. Рейдерство стає реальною загрозою для подальшого розвитку економіки України, її корпоративного сектору, розширення зовнішньоекономічних відносин та розвитку інвестиційної діяльності. Тому актуалізується необхідність розроблення методики діагностики ризику рейдерських атак із визначенням критеріїв оцінювання як на рівні країни, так і на рівні окремих компаній.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню сутності рейдерства, причин його

виникнення та способів боротьби, правових аспектів, схем і механізмів здійснення присвячені роботи таких науковців, як: І.О. Буднік, Т.В. Булах, О.А. Булбело, О.В. Гарагонича, Г.Я. Глинської, М.І. Камлика, М.А. Погорецького, О.Б. Таращанської, І.О. Тивончук, Т.І. Сабецької, А.В. Смітюха, Т.О. Скакун, В.С. Шапіро, О.М. Юрченко, Л.С. Яструбецької та ін.

Водночас питання оцінки ризику недружнього поглинання, розроблення моделі діагностики ймовірності рейдерських захоплень та проведення превентивних заходів у контексті антикризового управління залишаються не досить розкритими. Саме це зумовило вибір теми дослідження авторами.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження Міжнародного індексу захисту прав власності (International Property Right Index, далі – Індекс IPRI) як інструменту оцінки ризику недружнього поглинання на макрорівні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «рейдерство» з'явилося сотні років тому. Спочатку рейдерство асоціювалося з набігами британських морських суден на торговельні кораблі інших країн. Однак у сучасному трактуванні цей термін почали використовувати в 60–70-х роках XX століття у США. Першим рейдером було названо засновника «Standart Oil» Джона Рокфеллера, який скуповував акції конкурентів проти їхньої волі.

В Україні ж рейдерство з'явилося разом зі здобуттям незалежності. Авторами дослідження виділено такі етапи розвитку рейдерства в Україні:

1) початок 90-х рр. – 2000 р. – характеризується застосуванням силових захоплень та використанням кримінальних методів за часів масової приватизації, які були «передані у спадок» від СРСР («чорне рейдерство»);

2) 2000 р. – 2014 р. – характеризується використанням напівлегальних та напівзаконних методів (переважає «сіре рейдерство»);

3) 2014 р. – донині – характеризується значним зростанням кількості рейдерських атак на тлі політичної та економічної нестабільності; широким залученням до рейдерських схем високопосадовців, керівників правоохоронних органів; рейдерство перетворюється на злочинний бізнес.

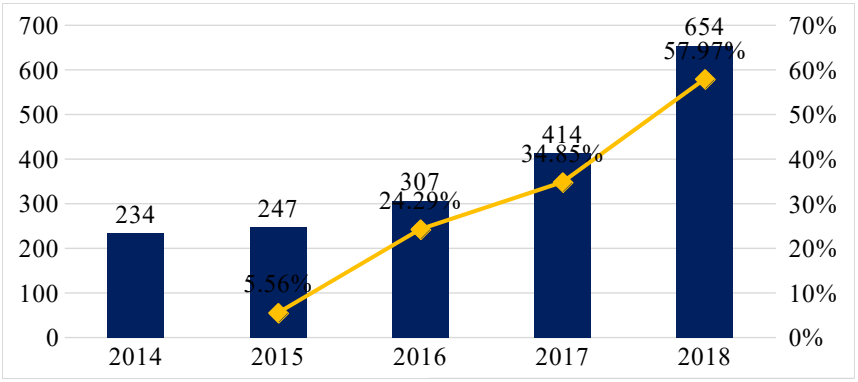


Рис. 1. Кількість рейдерських атак в Україні у 2014–2018 рр.

Джерело: розроблено авторами на основі [6]

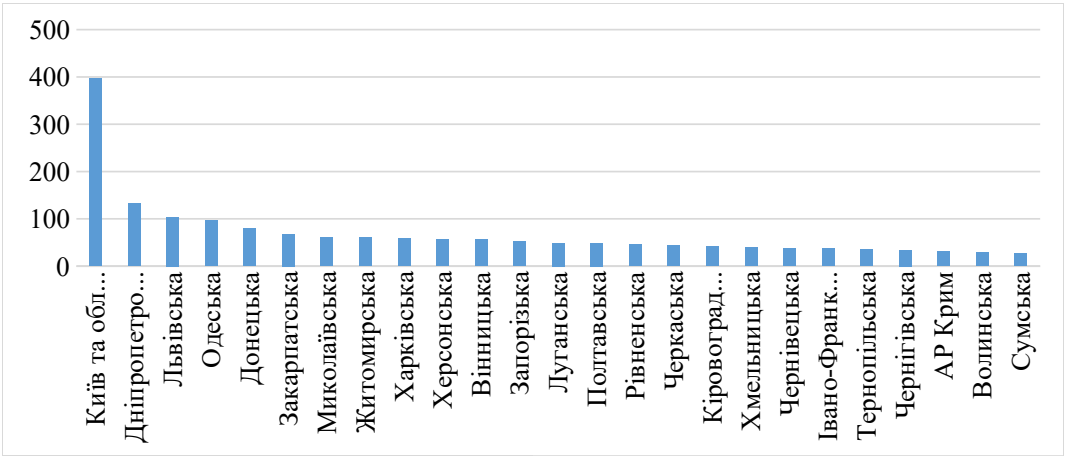


Рис. 2. Кількість рейдерських атак по областях у 2014–2017 рр.

Джерело: розроблено авторами на основі [6]

Однак, незважаючи на досить тривалу історію розвитку рейдерства, у вітчизняному законодавстві донині відсутнє його визначення, хоча цей термін широко використовується як засобами масової інформації, так і державними органами влади. Слід також наголосити на тому, що сутність та зміст рейдерства в Україні та за кордоном значно різняться. Так, за кордоном рейдерство є абсолютно законним процесом купівлі контрольного пакету акцій, а рейдерами називають атакуючу сторону в процесах злиття та поглинання, вважаючи їх своєрідними «очищувачами» ринку від проблемних компаній. Проте в українських реаліях рейдерство (з англ. raid – наліт, raider – грабіжник) набуло винятково негативного забарвлення і сприймається як недружнє поглинання з використанням незаконних методів.

Незважаючи на те, що в статті 41 Конституції України проголошується, що «ніхто не може бути протиправно позбавлений права власності… право приватної власності є непорушним», кількість рейдерських атак щорічно зростає та вимірюється сотнями. Зауважимо, що, попри актуальність цієї теми, в Україні не ведеться повноцінної статистики стосовно кількості рейдерських захоплень та їхнього вартісного виміру.

Згідно з даними Генеральної прокуратури, в Україні з 2014 року кількість рейдерських атак щорічно зростає високими темпами. Так, протягом 2014–2018 років офіційно було зафіксовано 1856 рейдерських захоплень, у тому числі 1068 (а це більш, ніж половина) – тільки за останні два роки. Найбільша кількість рейдерських атак сталася в 2018 році – 654, найменша зафіксована в 2014 році – 234. При цьому якщо у 2015 році порівняно з 2014 роком темп приросту захоплень становив 5,56%, то вже у 2018 році порівняно з 2016 роком – 57, 97%.

При цьому неофіційні дані значно перевищують дані Генеральної прокуратури та свідчать про катастрофічну масштабність рейдерства. Так, у публікаціях науковців та в засобах масової інформації [4; 8] стверджується, що кожного року рейдерським захопленням піддаються понад 1300 підприємств.

Найбільша кількість рейдерських атак здійснюється в Київській (включаючи м. Київ), Дніпропетровській, Львівській, Одеській, Донецькій та Закарпатській областях.

У 2014–2017 роках судові справи стосовно рейдерства розглядалися за двома статтями: протидія законній господарській діяльності (78%) та протиправне заволодіння майном підприємства (22%) [6]. Однак загалом близько 90% рейдерських атак в Україні є успішними. Передусім рейдерів цікавлять компанії, які функціонують із певними порушеннями законодавства та мають наявні «принципал-агент» конфлікти.

Загалом структура рейдерства включає потенційних «загарбників» (суб'єкти), підприємства, що цікавлять рейдерів (об'єкти) та взаємозалежність між ними. Авторське бачення структури рейдерства в Україні наведено на рис. 3.

На нашу думку, основними причинами, що сприяють стрімкому поширенню рейдерства в Україні на сучасному етапі, є:

1) нестабільність політичної та економічної ситуації в Україні;

2) часті зміни представників влади та правоохоронних органів, їх залучення до здійснення рейдерських атак;

3) наявність корупції на всіх рівнях;

4) відсутність реального та дієвого механізму боротьби з рейдерством, практики притягнення до кримінальної відповідальності;

5) відсутність культури ведення чесного бізнесу.

Рейдерство спричиняє значний негативний вплив на економіку країни, погіршує її інвестиційний клімат та імідж на міжнародній арені, дестабілізує роботу вітчизняних підприємств. З огляду на ці аспекти на тлі значного зростання кількості рейдерських захоплень останнім часом, особливої актуальності набуває необхідність проведення діагностики ризику здійснення рейдерських атак в контексті антикризового управління. На нашу думку, діагностика має проводитися як на макрорівні, так і на рівні окремих підприємств.

Для діагностики на макрорівні в зарубіжних країнах ефективно застосовується Міжнародний індекс захисту прав власності (International Property Right Index, IPRI), який є комбінованим показником, що показує рівень захищеності прав власності в різних країнах світу. Обраховується індекс з 2007 р. Міжнародним Альянсом прав власності (The Property Rights Alliance) з метою оцінки стану та ефективності захисту прав приватної власності (фізичної та інтелектуальної) в глобальному масштабі.

Індекс IPRI складається з десяти елементів, що згруповані в три компоненти (Правове й політичне середовище, Права на фізичну власність, Права на інтелектуальну власність).

Розрахунок індексу базується на офіційних даних, що оприлюднюються міжнародними організаціями (113 аналітичними центрами по всьому світу, зокрема, Організацією економічного співробітництва та розвитку, Світовим банком, Світовою організацією торгівлі, ін.). Міжнародний Альянс прав власності аналізує зібрані дані та приводить їх дані до єдиного формату, у підсумку, – кожен елемент Індексу оцінюється за шкалою від 0 до 10, де 0 – це найнижче (найбільш негативне), а 10 – найвище (найбільш позитивне) значення для системи захисту прав власності в країні. Компоненти IPRI розраховуються як середнє арифметичне елементів, що до них входять.

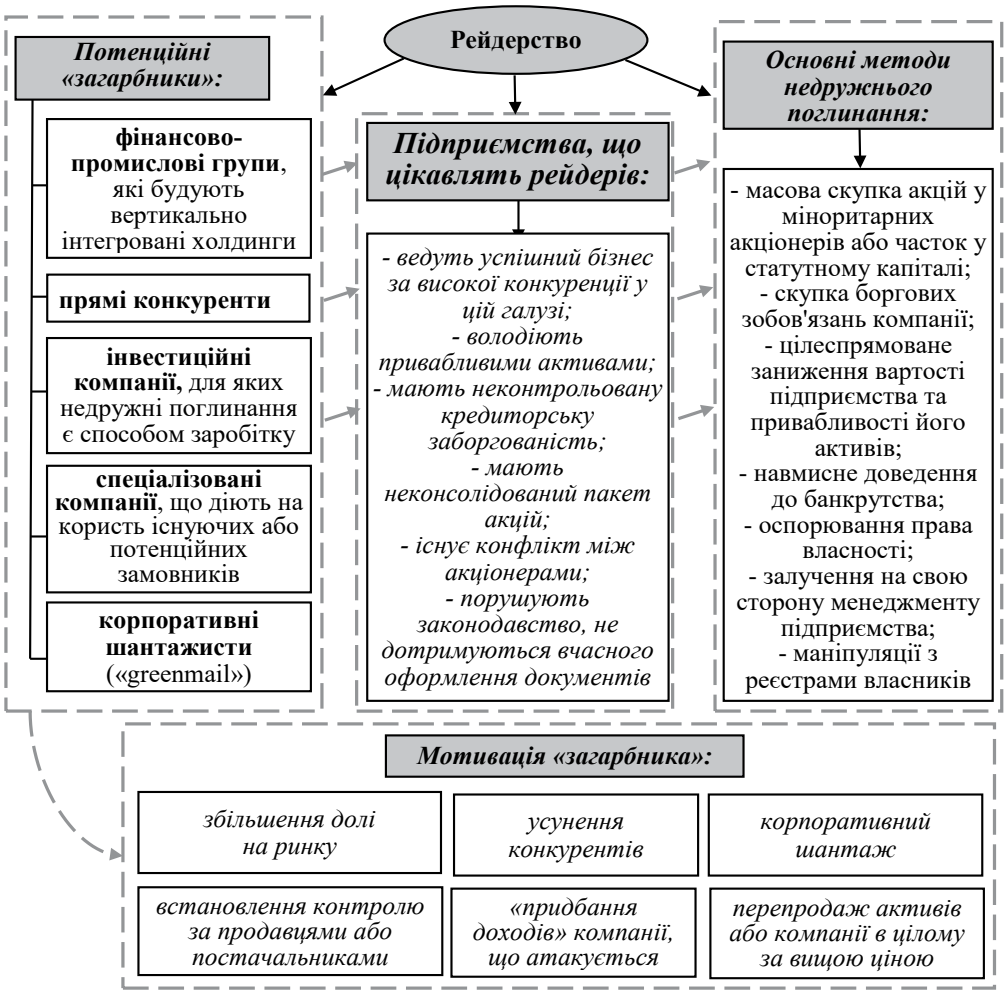


Рис. 3. Структура рейдерства в Україні

Джерело: розроблено авторами на основі [2; 3; 5; 7]

Рис. 4. Структура IPRI – Міжнародного індексу захисту прав власності

Джерело: розроблено авторами на основі [9]

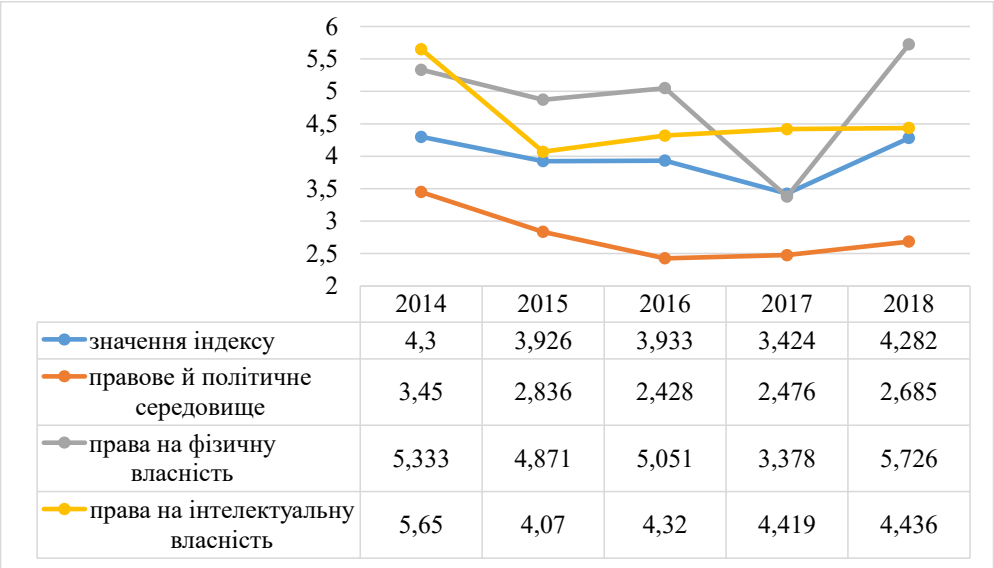
Єдиний Індекс, який повністю присвячений вимірюванню прав інтелектуальної та фізичної власності, у 2018 році покривав 125 країн, що формують 98% світового валового внутрішнього продукту і в яких проживає 93% населення світу. Згідно з отриманими результатами дослідження лише 13% населення (758 млн. осіб) мають належний захист прав власності, при цьому 6 млрд. людей страждають від недостатнього захисту прав власності [10].

Детальніше розглянемо позицію України за застосування Індексу IPRI. З Таблиці 1 видно, що рейтингові позиції нашої країни погіршуються.

Так, якщо у 2014 році Україна посідала 84 місце в загальному рейтингу та 11 місце в регіональному, то у 2018 році – 110 та 23 місця відповідно. Це відбулося частково через зниження значення Індексу (з 4,3 у 2014 році до 4,282 у 2018 році), а також через покращення рівня захисту прав власності в інших країнах та збільшення чисельності країн, що враховувалися під час обрахунку. Україна в рейтинговому списку знаходиться поряд із такими країнами, як Мозамбік, Ефіопія, Боснія та Герцеговина, Ліван, Камерун, Нікарагуа, Мавританія, Алжир, Мадагаскар, Молдова.

Як видно з таблиці 1, найнижчі бали Україна має за компоненту «Правове й політичне середовище» (2,685 у 2018 році). Це відбулося внаслідок проведення АТО, анексії АР Крим, політичної та економічної нестабільності, високого рівня корупції, недієвості законодавства. Слід також зауважити, що стрімке зростання у 2018 році порівняно з 2017 роком компоненти «Права на фізичну власність» відбулося тільки через те, що у 2017 році елемент «Реєстрація власності» (який в Україні є високим та становить більш ніж 9 балів) не був включений до обрахунку та, як наслідок, середнє арифметичне двох інших елементів компоненти становило всього лише 3,378. Що стосується компоненти «Права на інтелектуальну власність», то з 2015 року спостерігається виключно позитивна динаміка, хоча у 2018 році (4,436) ще не було досягнуто рівня компоненти у 2014 році (5,65).

З Рисунку 6 видно, що у 2018 році порівняно з 2014 роком Україна мала кращі значення таких елементів, як Верховенство закону, Рівень



	2014	2015	2016	2017	2018
значення індексу	4,3	3,926	3,933	3,424	4,282
правове й політичне середовище	3,45	2,836	2,428	2,476	2,685
права на фізичну власність	5,333	4,871	5,051	3,378	5,726
права на інтелектуальну власність	5,65	4,07	4,32	4,419	4,436

Рис. 5. Динаміка компонентів IPRI для України у 2014–2018 роках

Джерело: розроблено авторами на основі [9]

Таблиця 1

Позиції України в Міжнародному індексі захисту прав власності у 2014 р. та 2018 р.

Показник	2014 рік			2018 рік		
	Значення індексу	Загальне місце	Місце в регіоні	Значення індексу	Загальне місце	Місце в регіоні
значення індексу	4.300	84	11	4.282	110	23
правове й політичне середовище	3.450	80	10	2.685	120	24
права на фізичну власність	5.333	85	11	5.726	98	22
права на інтелектуальну власність	5.650	43	7	4.436	92	15

Джерело: розроблено авторами на основі [9]

Таблиця 2

Шкала оцінки рівня ризику недружнього поглинання на макрорівні

Значення Індексу	Клас	Рівень ризику недружнього поглинання
0–2,5	клас 1	катастрофічний
2,6–5	клас 2	високий
5,1–7,5	клас 3	нижче середнього
7,6–10	клас 4	низький

Рис. 6. Динаміка елементів IPRI для України у 2014 р. та 2018 р.

Джерело: розроблено авторами на основі [9]

корупції, Захист фізичних прав власності, Реєстрація власності, Доступність позик, Захист прав інтелектуальної власності, Захист патентного права, Рівень «піратства» (8 із 10 елементів). Погіршення відбувалося за елементами Незалежність судової системи та Політична стабільність.

За результатами проведеного дослідження пропонуємо оцінку рівня ризику настання недружнього поглинання здійснювати шляхом присвоєння країнам відповідного класу залежно від отриманого значення Індексу (Табл. 2, розроблено авторами).

Окрім Міжнародного індексу захисту прав власності IPRI, з метою оцінки рівня ризику недружнього поглинання як додаткові критерії пропонуємо використовувати також компонент «Реєстрація власності» індексу Легкість ведення бізнесу (Doing Business) та компонент «Захист прав власності» Індексу економічної свободи (Index of Economic Freedom).

Висновки і перспективи щодо подальших досліджень. Отже, на сучасному етапі економічного розвитку України рейдерство являється однією з ключових перешкод, що стоять на заваді ведення бізнесу та припливу іноземних інвестицій в країну. Незважаючи на створення Антирейдерського комітету, антирейдерських штабів та внесення численних змін до антирейдерського законодавства, останніми роками рейдерство тільки набирає обертів. Покращенню цієї ситуації сприятиме постійне здійснення оцінки рівня ризику недружнього поглинання, зокрема за допомогою IPRI.

Перспективами подальших наукових досліджень авторів є розроблення Моделі оцінки ризику рейдерських атак у контексті антикризового управління на рівні окремих підприємств диференційовано за розмірами та видами діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Александров Д.К., Крижанівська О.О., Сидоренко О.О., Бондар О.В., Подвезько Г.М., Ручко О.М., Шеїн К.О., Шевцов О.Б., Ткачук О.В., Дорошенко Г.Г., Кулакевич М.А., Ліщишин І.В., Мироненко В.В., Шевченко Ю.Л., Агеєва Д.О., Збожинський С.В., Заіка Р.Ю. Антирейдерство. Захист агробізнесу. К.: Видавничий дім «КИЙ»/. 2017. – 176 с. URL: http://lawyers.com.ua/wp-content/uploads/2017/10/Antirei-derstvo. -Zahist-agrobiznesu.pdf (дата звернення: 25.08.2019).

2. Буднік І.О. Теоретичні основи механізму протистояння недружньому поглинанню *Вісник соціально-економічних досліджень* : зб. наук. пр. / голов. ред. М. І. Звєряков; Одеський держ. екон. ун-т. Одеса, 2010. Вип. 39. С. 26–33. URL: http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/926 (дата звернення: 25.08.2019).

3. Економічна безпека підприємства в умовах рейдерських загроз: колективна моногра-

фія / [О.А. Бурбело, С.К. Рамазанова, О.М. Заєць, Т.С. Гудіма, О.М. Кузьменко / за наук. ред. О.А. Бурбело, С.К. Рамазанова]. Сєвєродонецьк: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2015. 285 с. URL: http://www.iepd.kiev.ua/wp-content/uploads/2014/03/maket-1.pdf (дата звернення: 25.08.2019).

4. Княжанський В. Рейдерство є, а вироків за нього немає. День. 25.05.2016. URL: http://m.day.kyiv.ua/uk/article/ekonomika/reyderstvo-ye-vyrokiv-za-nogo-nemaye (дата звернення: 25.08.2019).

5. Рєзніков В. Публічність vs рейдерство. 2017 URL: https://uba.ua/documents/presentation/17_11_2017/Ryeznikov.pdf (дата звернення: 25.08.2019).

6. Opendatabot. З 2014 року кількість рейдерських захоплень зростає щороку. 02.07.2018. URL: https://opendatabot.ua/blog/198-raiders (дата звернення: 25.08.2019).

7. Системний Звіт: Боротьба з рейдерством: сучасний стан та рекомендації. 2017. URL: https://boi.org.ua/media/uploads/ii_2017_sytem_ua_digital.pdf (дата звернення: 25.08.2019).

8. Яструбецька Л.С., Яремик М.М. Аналіз особливостей злиття та поглинання підприємств в Україні. Науковий вісник НЛТУ України. Вип.25.7. 2015. С. 239–245.

9. International Property Rights Index. 2018. URL: https://www.internationalpropertyrightsindex.org/countries (дата звернення: 25.08.2019).

10. Dr. Sary Levy-Carciente. International Property Rights Index. 2018. Full Report. URL: https://s3.amazonaws.com/ipri2018/IPRI2018_FullReport2.pdf (дата звернення: 25.08.2019).

REFERENCES:

1. Aleksandrov D.K., Kryzhanivska O.O., Sydorenko O.O., Bondar O.V., Podvezko H.M., Ruchko O.M., Shein K.O., Shevtsov O.B., Tkachuk O.V., Doroshenko H.H., Kulakevych M.A., Lishchyshyn I.V., Myronenko V.V., Shevchenko Yu.L., Aheieva D.O., Zbozhynskyi S.V., Zaika R.Yu. (2017) Antyreiderstvo. Zakhyst ahrobiznesu. [Anti-raiding. Protection of agribusiness], Kyiv: KYI. (in Ukrainian) Available at: http://lawyers.com.ua/wp-content/uploads/2017/10/Antirei-derstvo.-Zahist-agrobiznesu.pdf (accessed 25 August 2019).

2. Budnik I. O. (2010) Teoretychni osnovy mekhanizmu protystoiannia nedruzhnomu pohlynanniu [Theoretical basics of the mechanism of confrontation with the unfriendly acquisitions]. Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen : zb. nauk. pr. / holov. red. M. I. Zvieriakov; Odeskyi derzh. ekon. un-t, vol. 39, pp. 26–33. Available at: http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/926 (accessed 25 August 2019).

3. O.A. Burbelo, S.K. Ramazanova, O.M. Zaiets, T.S. Hudima, O.M. Kuzmenko. (2015) Ekonomichna bezpeka pidpryiemstva v umovakh reiderskykh zahroz [Economic security of the enterprise in the face of raider threats]. – Sievierodonetsk: SNU im. V. Dalia. Available at: http://www.iepd.kiev.ua/wp-content/uploads/2014/03/maket-1.pdf (accessed 25 August 2019).

4. Kniazhanskyi V. (2016) Reiderstvo ye, a vyrokiv za noho nemaie. [Raiding is, and no verdicts] – Den. (electronic journal), Available at: http://m.day.kyiv.ua/uk/article/ekonomika/reyderstvo-ye-vyrokiv-za-nogo-nemaye (accessed 25 August 2019).

5. Rieznikov V. (2017) Publichnist vs reiderstvo. [Publicity vs Raiding] Available at: https://uba.ua/documents/presentation/17_11_2017/Ryeznikov.pdf (accessed 25 August 2019).

6. Opendatabot (2018) Z 2014 roku kilkist reiderskykh zakhoplen zrostaie shchoroku. [Since 2014 the number of raiders has grown annually] Available at: https://opendatabot.ua/blog/198-raiders (accessed 25 August 2019).

7. Systemnyi Zvit (2017) Borotba z reiderstvom: suchasnyi stan ta rekomendatsii. [System Report: Raider Control: Current Status and Recommendations] Available at: https://boi.org.ua/media/uploads/ii_2017_sytem_ua_digital.pdf (accessed 25 August 2019).

8. Yastrubetska L. S., Yaremyk M. M. (2015) Analiz osoblyvostei zlyttia ta pohlynannia pidpryiemstv v Ukraini. [Features analysis Mergers and Acquisitions of enterprises in Ukraine.] Naukovyi visnyk NLTU Ukrain, vol. 25/7, pp. 239–245.

9. International Property Rights Index (2018) Available at: https://www.internationalpropertyrightsindex.org/countries (accessed 25 August 2019).

10. Dr. Sary Levy-Carciente. International Property Rights Index. 2018. Full Report. Available at: https://s3.amazonaws.com/ipri2018/IPRI2018_FullReport2.pdf (accessed 25 August 2019).

Ostrovska Olha
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Corporate Finance and Controlling
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
Havrylenko Yuliia
Master Student
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

IPRI IN RISK ASSESSMENT OF COMPANIES' ACQUISITIONS

The purpose of the article. Raiding is a real threat for the further development of Ukraine's economy and its corporate sector, expansion of foreign economic relations and development of investment activity. Therefore, the need for development a methodology for diagnostics of the risk of the raid attacks, with the definition of evaluation criteria both at national level and at the level of individual companies is actualized.

The purpose of the article is to research the International Property Right Index (IPRI) as a tool for assessing the risk of unfriendly acquisitions at the macro level.

Methodology. Statistical analysis of growth data by regions, and success in most cases raider attacks in Ukraine was conducted. The author's vision of structure of raiding is outlined. The relevance of diagnostics of the risk of the raider attacks in the context of crisis management is proved.

The study looks at the International Property Rights Index (IPRI) as a risk assessment tool for unfriendly acquisitions.

Results. Such stages of development of raiding in Ukraine were highlighted:

1) the early 90's – 2000 – the period is characterized by the use of force capture and criminal methods in times of mass privatization, which were "inherited" from the USSR ("black raiding");

2) 2000 – 2014 – the period is characterized by the use of semi-legal methods ("gray raiding" prevails);

3) 2014 – today – the period is characterized by a significant increase in quantity of raider attacks against the background of political and economic instability; involvement of high-ranking officials, law enforcement officials in raider schemes; raiding turns into a criminal business.

Understanding of the economic content of raiding by foreign and by domestic scholars and practitioners are differentiated. Foreign researchers understand the content of raiding as a legitimate process that helps to clear the market from troubled companies, but domestic scholars realize it as exceptionally unfriendly acquisitions using illegal methods.

The reasons for the spread of raiding in Ukraine are highlighted. The main factors that contribute to the rapid spread of raiding in Ukraine at the current stage, are defined: instability of the political and economic situation in Ukraine; frequent changes of government representatives and law enforcement officers, their involvement in the implementation of raider attacks; the existence of corruption at all levels; lack of a real and effective mechanism of anti-raiding, practices of criminal prosecution; lack of a culture of doing honest business.

The research is focused on consideration of the International Property Rights Index as a tool of assessing the risk of unfriendly acquisitions at the macro level.

Practical implications. The result of the IPRI Index practical application is obtaining of conclusion about the deterioration of Ukraine's rating positions.

Value/originality. A scale for assessing the level of the risk of unfriendly acquisitions based on the IPRI value is proposed. In order to assess the level of the risk of unfriendly acquisitions, the Property Registration Component of the Doing Business Index and the Component "Protection of Property Rights" of the Index of Economic Freedom are also proposed to use as additional criteria.

ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКУ: СИСТЕМНИЙ ПОГЛЯД ПРОФЕСІЙНОГО МЕНЕДЖЕРА

EFFECTIVE CREDIT ACTIVITY MANAGEMENT IN THE BANK: A SYSTEMIC VIEW OF A PROFESSIONAL MANAGER

УДК 336.71

https://doi.org/10.32843/infrastruct34-42

Семенча І.Є.
д.е.н., професор,
професор кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Дніпровський національний університет
імені Олеся Гончара

Проведене дослідження викликане неточностями, невизначеністю та розмитістю у підходах до управління кредитною діяльністю банку. Такий стан речей в теорії управління банківським кредитуванням показав проведений аналіз останніх публікацій. У статті з урахуванням теорії управління, теорії систем, теорії організацій та сучасних підходів у менеджменті впорядковано порядок формування основних та найважливіших базових утворень під час планування кредитної діяльності банку: цілі – норми – політики – стратегії – тактики. Розроблений процес здійснення управління кредитною діяльністю банків показує порядок та послідовність дій менеджменту з ефективного та повноцінного управління кредитною діяльністю в банку, що охоплює виконання всіх основних функцій управління. Вперше запропоновано покрокову програму дій щодо здійснення управління кредитною діяльністю банку, що може слугувати «дорожньою картою» для досягнення ефективного кредитного менеджменту в банку.

Ключові слова: *теорія управління, теорія систем, банк, управління кредитною діяльністю, програма дій, процес, кредитна політика, функції, кредитна стратегія, кредитна тактика.*

Проведенное исследование вызвано неточностями, неопределенностью и размытостью в подходах к управлению кредитной деятельностью банка. Такое положение вещей в теории управления банковским кредитованием показал проведенный анализ последних публикаций. В статье с учетом теории управления, теории систем, теории организаций и современных подходов в менеджменте упорядочен порядок формирования основных и важнейших базовых новообразований при планировании кредитной деятельности банка: цели – нормы – политики – стратегии – тактики. Разработанный процесс управления кредитной деятельностью банков показывает порядок и последовательность действий менеджмента по эффективному и полноценному управлению кредитной деятельностью в банке, которое охватывает выполнение всех основных функций управления. Впервые предложена пошаговая программа действий по осуществлению управления кредитной деятельностью банка, которая может служить «дорожной картой» для достижения эффективного кредитного менеджмента в банке.

Ключевые слова: *теория управления, теория систем, банк, управление кредитной деятельностью, программа действий, процесс, кредитная политика, функции, кредитная стратегия, кредитная тактика.*

Lending activities for the bank is historically central. Therefore, ensuring effective credit management will bring the bank income and successful development. Studying this from the perspective of systems theory and the classical theory of management will give bank management additional opportunities. The study in the article is caused by inaccuracies, uncertainty and fuzziness in approaches to the management of credit activities of the bank. This situation in the theory of credit management in the bank showed an analysis of recent publications. Taking into account management theory, systems theory, organization theory and modern approaches to management, the article streamlines the formation of basic and at the same time most important basic concepts in planning bank lending: goals – norms – policies – strategies – tactics. This sequence must not be broken. A parallel action or a breakdown of a sequence can lead to an increase in unjustified risks in lending and a decrease in the effectiveness of management. These are mistakes and unjustified costs in activities that are already more costly in Ukraine today than in other periods. The article gives a logical scheme of correction in a social-economic system based on a systems theory and a management theory. The author emphasized that changes in the system are provoked from the outside, from the external environment. Changes in the external environment should influence the need for changes within the bank itself. This is how change processes take place, not the other way around. The system without incentives from the outside will never change on its own initiative. So says system theory. In the article the author developed the process of managing the credit activity of banks. It consists of 8 stages: analysis of indicators of credit activity in the bank; the formation of ideas on the development of lending in the bank; formation of a bank credit policy; formation of a bank credit strategy; formation of credit tactics; organization of credit activities for the implementation of the tactical plan; control over the implementation of plans; motivation of bank personnel and customers for effective cooperation in lending. Also, for the first time, a step-by-step program of actions for the implementation of bank credit management was proposed, which can serve as a "road map" for achieving effective credit management. Attention was paid to understanding that the process of control and correction is at every stage of credit management.

Key words: *management theory, systems theory, bank, credit management, program of action, process, credit policy, functions, credit strategy, credit tactics.*

Постановка проблеми. Відомо, що кредитна діяльність є основною та історично базовою діяльністю будь-якого банку, що забезпечує йому дохід та можливість розвитку. Для того щоби задовольняти таким вимогам, кредитна діяльність потребує ефективного управління, й не просто з позиції банківського працівника, а перш за все з позиції професійного менеджменту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проведений аналіз джерел з цієї тематики показав, що існують численні публікації стосовно здійснення кредитної діяльності. В такому ракурсі останнім часом дослідження вели, наприклад, В.А. Сидоренко [1], О.М. Полінкевич, І.І. Сидорук, Т.В. Тимощук [2], О.М. Виговський [3], М.Т. Юрків [4].

Щодо досліджень, які висвітлюють питання управління кредитною діяльністю банків, то їх також немало. Переважно вони присвячені рівню стратегічного управління. Наприклад, дослідження П.В. Круш, С.І. Бугрім [5], Н.Е. Аванесової, Ю.М. Вознікової [6], Н.Л. Островської [7], О.О. Любар [8]. Незважаючи на таку кількість

публікацій, є небагато праць, які б системно розглядали управління кредитною діяльністю, а з позиції кваліфікованого менеджера з огляду на всі особливості теорії управління, теорії організацій та системного аналізу у сукупності ми не їх знайшли взагалі.

Постановка завдання. Метою статті є впорядкування основних понять з управління кредитною діяльністю банку (УКДБ) з урахуванням теорії управління, теорії систем, теорії організацій та сучасних підходів у менеджменті; побудова покрокового процесу здійснення УКДБ; уточнення основних концептуальних понять, на яких базується теорія УКДБ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Спочатку розглянемо ті підходи, які вже існують у дослідженнях вітчизняних вчених із зазначеної тематики.

Особливої уваги, на наш погляд, заслуговують дослідження Ж.В. Довгань [9] та О.В. Лисенок [10].

Щодо позиції О.В. Лисенок, то автор, вивчаючи стратегічне управління кредитними операціями, вважає, що таке управління – це діяльність щодо розроблення кредитної стратегії банківської установи, формування мети, завдань та вибору методів їх досягнення [10, с. 185]. Хоча вже на с. 186 своєї роботи, пропонуючи схему процесу стратегічного управління кредитною діяльністю банку, крім зазначених видів діяльності, автор називає концепцію розвитку кредитної діяльності, кредитну політику та контроль, який з так званої теорії управління зовсім не стосується планування та стратегічного управління як його частини.

Крім того, автор на тій же схемі стрілками показує процес, тобто вказує на послідовність дій, які, на його думку, потрібно здійснювати в управлінні кредитною діяльністю банку. Пропонуємо зі змістовної точки зору уважніше розглянути цю послідовність. Спочатку автором пропонується утворити стратегічний план (у схемі – в однині), тобто розписати кроки на майбутнє, періоди, ресурси, виконавців, відповідальність, а тільки після цього, причому паралельними процесами, вибрати ефективну кредитну стратегію та сформувати кредитну політику. Виникають такі логічні питання.

1) Де в схемі [10, с. 186] є етап, що присвячений розробленню декількох варіантів кредитних стратегій, з яких автор пропонує вибирати ефективну?

2) Для чого витрачати ресурси на створення стратегічного плану ще до моменту вибору ефективної кредитної стратегії? Чи є це ефективним?

3) Яким чином можна утворити стратегію, коли не розроблена кредитна політика, тим більше, включати ці види діяльності паралельно?

4) Яким чином контроль стосується процесу стратегічного управління, адже контроль – це інша управлінська функція?

5) Якщо все ж таки погодитися з тим, що коригування справді потрібно, то чому його слід починати, як показано на схемі, з етапу формування стратегічної мети та завдань? А концепція розвитку кредитної діяльності не потребує коригування? Чи не впливають на концепцію розвитку, тобто на уявлення про те, як потрібно в майбутньому рухатись у корегуванні, різноманітні чинники зовнішнього та внутрішнього середовища? Тут слід зазначити, що з точки зору теорії систем та теорії управління, коригування в будь-якій соціально-економічній системі викликане перш за все змінами у зовнішньому середовищі, що за ланцюгом має запускати процеси у внутрішньому середовищі, що потребують перегляду. Цей рух ми чітко показали на рис. 1.

До речі, ця ж схема (рис. 1), крім того, демонструє порядок формування основних та одночасно найважливіших базових утворень під час планування для життєдіяльності будь-якої соціально-економічній системи щодо здійснення управління нею: цілі – норми – політики – стратегії – тактики. Саме так і саме в такій послідовності, на нашу думку, потрібно будувати базу для здійснення кредитної діяльності банку.

Як бачимо, вище перелічені тільки деякі питання, що потребують уточнення, подекуди виправлення та обов'язкового впорядкування.

Ж.В. Довгаль [9] займалась дослідженням та обґрунтуванням основного складу кредитного менеджменту та напрямами його вдосконалення. Як зазначає автор на с. 45–46 своєї роботи, основною метою управління кредитною діяльністю є саме організація ефективного управління. Тут відразу бачимо протиріччя, адже неможливо організовувати те, що не було перед цим чітко та ретельно сплановано. Від того, яка буде якість цього планування (ще до організаційних дій, які вже самі по собі безпосередньо витратні для банку в будь-якому разі), буде залежати, чи дадуть ці витрати в подальшому дохід, чи приведуть до ще більших витрат. Хоча далі по тексту статті автор зазначає, що «управлінням кредитною діяльністю на рівні банку доцільно охарактеризувати не лише як організацію кредитного процесу з чітким функціональним розмежуванням обов'язків кредитного персоналу, а як скоординовану сукупність дій у сфері розробки та реалізації кредитної політики» [9, с. 46]. Це вказує на те, що дослідник надає розробленню та реалізації кредитної політики певного значення. При цьому про стратегії та тактики в банківському кредитуванні як окремих важливих етапів зовсім не йдеться. Натомість серед основних елементів системи управління кредитною діяльністю, що сформульовані у статті на с. 46, автор називає таке словосполучення: «стратегія і тактика кредитної політики». Щодо теорії управління, теорії

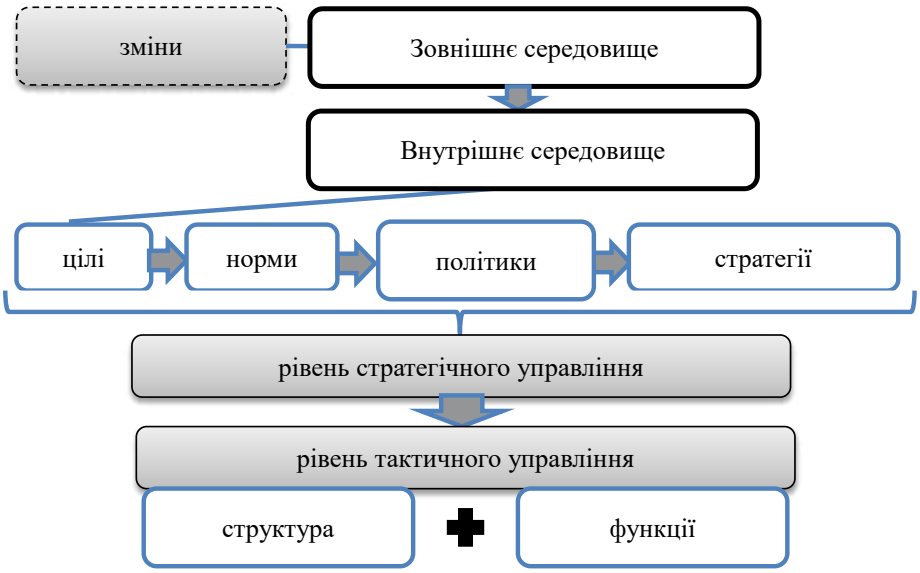


Рис. 1. Логічна схема коригування в будь-якій соціально-економічній системі з опорою на теорію систем та теорію управління

Джерело: авторська розробка

систем та професійного менеджменту це словосполучення немає ніякого змісту.

Не можемо також погодитися з точкою зору автора, коли прямі, як ми вважаємо, та обов'язкові управлінські дії щодо організації кредитної діяльності банку називають принципами кредитної політики банку [9, с. 48].

Отже, знову під час аналізування стикаємося з плутаниною в поняттях та, як наслідок, у змістах та системних зв'язках між ними.

На жаль, з таких пропозицій авторів неможливо виокремити раціональне зерно для впровадження в практику банківського менеджменту.

Вважаємо, що управління кредитною діяльністю на рівні банку доцільно охарактеризувати не лише як організацію кредитного процесу з чітким функціональним розмежуванням обов'язків кредитного персоналу, а як скоординовану сукупність дій у сфері розроблення та реалізації кредитної політики, організації кредитного процесу на основі безпосереднього впливу на кредитний портфель для досягнення мети банку відповідно до його кредитної стратегії та тактики.

Власний погляд на процес управління кредитною діяльністю банків показано на рис. 2.

Як бачимо на рис. 2, процес здійснення УКДБ має 8 етапів. Відповідно до них розглянемо повну програму дій з управління кредитною діяльністю банку.

1) Аналіз стану кредитної діяльності банку:

– адекватний аналіз кредитного ринку та конкурентної позиції банку на ньому;

– аналіз динаміки та структури кредитного портфеля банку;

– оцінювання якості кредитного портфеля банку;

– аналіз ресурсної бази банку, визначення перспектив її розвитку;

– аналіз попиту та очікувань клієнтів за сегментами;

– аналіз дієвості та результативності засобів просування кредитних продуктів на ринок;

– аналіз стану конкурентів та їх пропозицій з кредитування.

2) Формування уявлення про розвиток кредитної діяльності банку та складання системи цілей:

– формування уявлень про кредитну діяльність банку в майбутньому;

– визначення місії щодо кредитної діяльності;

– складання дерева цілей з кредитування.

3) Формування кредитної політики банку:

– поєднання інформації від попередніх етапів, фіксація правильних дій, протиріч та досі не охоплених увагою питань;

– формування концепції розвитку кредитної діяльності банку;

– складання кредитної політики банку.

4) Формування кредитної стратегії банку:

– з дерева цілей з кредитування виокремлення системи стратегічних цілей, усвідомлення їх змісту та взаємозв'язку;

– визначення переліку функцій з управління банківським кредитуванням;

– синхронізація системи стратегічних цілей та функцій з управління кредитуванням, за потреби – доповнення та уточнення;

– розроблення системи принципів в кредитуванні, які б відображали основні напрями кредитної політики;

– визначення переліку необхідних інформаційних, фінансових, матеріальних та людських

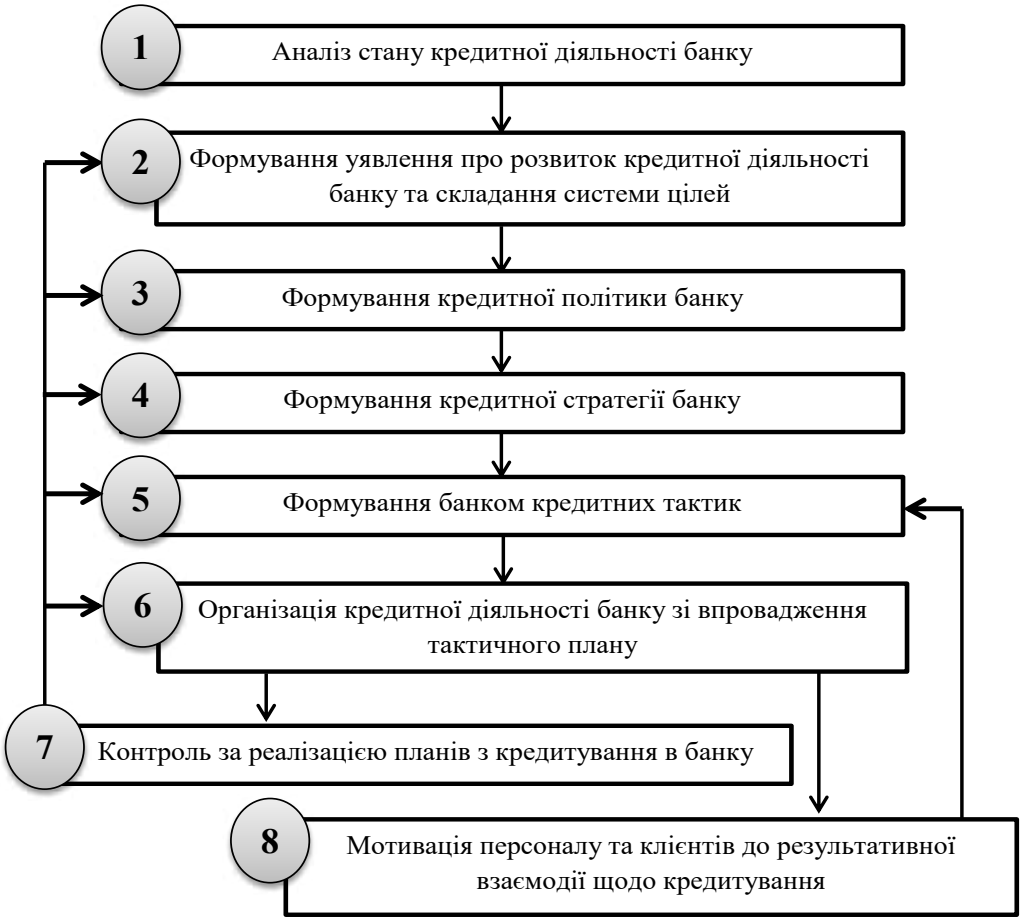


Рис. 2. Процес здійснення управління кредитною діяльністю банків

Джерело: авторська розробка

ресурсів для здійснення кредитної діяльності в перспективі (за різними часовими періодами);

– визначення показників та їх нормативних значень, які будуть слугувати маркерами ефективної кредитної діяльності банку;

– складання розгорнутого стратегічного плану дій банку з кредитування.

5) Формування банком кредитних тактик:

– з дерева цілей з кредитування виокремлення системи тактичних цілей, усвідомлення їх змісту;

– синхронізація системи тактичних цілей з функціями управління кредитуванням, за потреби – доповнення, уточнення;

– виокремлення з кредитної стратегії банку тих положень, що стосуються кредитних тактик;

– аналіз наявних ресурсів банку (видів, кількості та обсягів), забезпечення виконання;

– прогнозування кредитних ризиків;

– визначення оптимальних методів досягнення кредитних тактик у майбутньому;

– складання тактичного плану з кредитування.

6) Організація кредитної діяльності банку щодо впровадження тактичного плану:

– маркетингові заходи з аналізування кредитного ринку на момент впровадження, конкурентної позиції та маркетингової стратегії з кредитування;

– маркетингові заходи щодо вивчення потреб та очікувань усіх клієнтських каналів, що охоплені кредитуванням;

– розроблення під клієнтські канали відповідних кредитних продуктів та лінійок;

– вивчення співробітниками банку всіх пропозицій з кредитування, їх особливостей та порядку надання;

– маркетингові заходи з організації просування кредитних продуктів на ринок.

7) Контроль за реалізацією планів з кредитування в банку:

– постійний моніторинг стану кредитного ринку та конкурентної позиції банку на ньому (до етапу 2);

– контроль адекватності реальним умовам структури дерева цілей з кредитування, за необхідності – коригування (до етапу 2);

– контроль змін середовищ, за необхідності – коригування концепції розвитку кредитної діяльності банку (до етапу 3);

– контроль змін середовищ, за необхідності – коригування кредитної політики банку (до етапу 3);

– контроль змін середовищ, за необхідності – коригування системи принципів в кредитуванні (до етапу 4);

– контроль змін середовищ, за необхідності – коригування переліку необхідних інформаційних, фінансових, матеріальних та людських ресурсів для здійснення кредитної діяльності (до етапу 4);

– контроль показників, за необхідності – коригування їх нормативних значень, які вибрані маркерами ефективної кредитної діяльності банку (до етапу 4);

– контроль змін середовищ, кредитної політики, за необхідності – коригування стратегічного плану дій банку з кредитування (до етапу 4);

– контроль змін кредитної політики, кредитної стратегії, за необхідності – коригування системи тактичних цілей (до етапу 5);

– постійний моніторинг кредитних ризиків, динаміки та структури нормативів НБУ Н7–Н9 (до етапу 5);

– контроль зміни кредитної політики, кредитної стратегії, за необхідності – коригування тактичного плану з кредитування (до етапу 5);

– постійний моніторинг структури та якості кредитного портфеля банку, структури забезпеченості кредитів, структури кредитного рейтингу банку (до етапу 5);

– постійний моніторинг обсягів проблемних кредитів, аналіз причин їх виникнення (до етапу 5);

– аналіз виконання рівня дохідності та ефективності УКДБ (до етапу 6);

– постійний моніторинг зміни потреб та коливання попиту на кредитні продукти банку, аналіз їх причин та внесення коректив (до етапу 6);

– контроль коливань вмотивованості персоналу банку, який працює в напрямі кредитування, коригування за потреби системи заохочень персоналу до результативності діяльності та активності в процесі обслуговування клієнтів (до етапу 8);

– контроль дієвості системи заходів на вмотивованість клієнтів, визначення причин коливань, за необхідності – коригування (до етапу 8).

8) Мотивація персоналу та клієнтів до результативної взаємодії щодо кредитування:

– для персоналу:

1) вивчення потреб персоналу, індивідуальних особливостей, що потребують реалізації;

2) розроблення системи заохочень персоналу до результативності діяльності та активності під час обслуговування клієнтів;

3) розроблення та впровадження системи, що заохочує персонал до ініціативи та пропозицій щодо покращення кредитування;

– для клієнтів:

1) розроблення, впровадження дієвих та неформальних за формою заходів щодо організації зворотного зв'язку від клієнтів-позичальників;

2) аналіз пропозицій клієнтів, втілення їх у практику банку, інформування клієнтів про зміни;

3) постійний аналіз та покращення умов обслуговування клієнтів, використання найкращого досвіду світових лідерів кредитування;

4) психологічна та методична підготовка персоналу, врахування індивідуальних особливостей клієнтів задля підвищення результативності взаємодії.

Крім того, слід зазначити, що запропонована програма дій з управління кредитною діяльністю банку охоплює всі функції управління та має жорстку структуру, тобто виконання дій всередині кожного етапу є чітко визначеним та не передбачає перестановку їх місцями. Це може привести до порушення логіки управлінського процесу та помилок, що приведуть до збою та неочікуваних наслідків кредитування, як наслідок, підвищать невиправдані ризики.

Слід звернути увагу на те, що винятком є здійснення етапу 7, де йдеться про контроль за реалізацією планів з кредитування в банку. Функція контролю – це наскрізна функція, яка має бути присутньою під час здійснення будь-якого етапу управління. Тут дії можуть відбуватись паралельно або окремо відповідно до потреб, що виникають під час реалізації програми в реальних умовах.

Висновки з проведеного дослідження. Під час дослідження вперше запропоновано процес здійснення управління кредитною діяльністю банків, який враховує основи теорії управління, теорії систем, теорії організацій та сучасні підходи менеджменту. За кожним етапом запропонована програма дій для кредитних менеджерів як висококваліфікованих фахівців. Також окремо розглянута логіка коригування, що повинна налагодити чітке та ефективне планування в управлінні кредитною діяльністю банку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сидоренко В.А. Характеристика кредитного процесу в українських комерційних банках. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2012. Т. 2. № 13. URL: http://fkd.org.ua/article/view/25119/22577 (дата звернення: 22.08.2019).

2. Полінкевич О.М., Сидорук І.І., Тимощук Т.В., Полінкевич О.М. Суть, принципи та типи кредитної діяльності комерційного банку. *Економічний форум*. 2014. № 4. С. 248–254.

3. Виговський О.М. Наявність значної кількості непрацюючих кредитів є однією з головних загроз банківського сектора. 12 січня 2018 р. URL: https://dt.ua/finances/kredituvannya-yak-odin-iz-potenciynih-rizikiv-2018-roku-riziki-dlya-bankiv-i-vkladnikiv-265969_.html (дата звернення: 22.08.2019).

4. Юрків М.Т. Управління проблемними кредитами банків в Україні: сучасні законодавчі аспекти. *Інноваційна економіка*. 2013. № 11. С. 184–188.

5. Круш П.В., Бугрім С.І. Напрями підвищення результативності управління кредитною політикою банку в умовах кризи. *Сучасні проблеми економіки і підприємництво*. 2017. Вип. 19. С. 149–158.

6. Аванесова Н.Е., Вознікова Ю.М. Кредитна політика банківських установ. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. Вип. 8. С. 957–961.

7. Островська Н.Л. Теоретичні та практичні аспекти організації моніторингу кредитної політики в банку. URL: http://www.economy.nayka.com.ua (дата звернення: 22.08.2019).

8. Любар О.О. Кредитна політика банків: види та моделі. *Вісник університету банківської справи Національного банку України*. 2010. № 3 (9). С. 183–185.

9. Довгань Ж.В. Особливості управління кредитною діяльністю банківських установ у сучасних умовах. *Світ фінансів*. 2015. № 4. С. 43–55.

10. Лисенок О.В. Формування стратегії та політики управління кредитними операціями банків. *Вісник ЖДТУ*. 2016. № 1 (75). С. 185–190.

REFERENCES:

1. Sydorenko V.A. (2012). Kharakterystyka kredytnoho protsesu v ukrayins'kykh komertsiynykh bankakh [Characteristics of the credit process in Ukrainian commercial banks]. *Finansovo-kredytna diyal'nist': problemy teoriyi ta praktyky*. Vol. 2. No. 13. Retrieved from: http://fkd.org.ua/article/view/25119/22577 (accessed: 22 August 2019).

2. Polinkevych O.M., Sydoruk I.I., Tymoshchuk T.V., Polinkevych O.M. (2014). Sut', pryntsypy ta typy kredytnoyi diyal'nosti komertsiynoho banku [The essence, principles and types of credit activity of a commercial bank]. *Ekonomichnyy forum*. No. 4, 248–254 (in Ukrainian).

3. Vyhovs'kyy O.M. (2018) Nayavnist' znachnoyi kil'kosti nepratsyuyuchykh kredytiv ye odniyeyu z holovnykh zahroz bankivs'koho sektora [The presence of a large number of non-performing loans is one of the main threats to the banking sector]. Retrieved from: https://dt.ua/finances/kredituvannya-yak-odin-iz-potenciynih-rizikiv-2018-roku-riziki-dlya-bankiv-i-vkladnikiv-265969_.html (accessed: 22 August 2019).

4. Yurkiv M.T. (2013). Upravlinnya problemnymy kredytamy bankiv v Ukrayini: suchasni zakonodavchi aspekty [Managing problem loans of banks in Ukraine: current legislative aspects]. *Innovatsiyna ekonomika*. No. 11, 184–188 (in Ukrainian).

5. Krush P.V., Buhrim S.I. (2017). Napryamy pidvyshchennya rezul'tatyvnosti upravlinnya kredytnoyu politykoyu banku v umovakh kryzy [Directions for improving the efficiency of managing a bank's credit policy in a crisis]. *Suchasni problemy ekonomiky i pidpryyemnytstvo*. Vol. 19, 149–158 (in Ukrainian).

6. Avanesova N.E., Voznikova Y.M. (2015). Kredytna polityka bankivs'kykh ustanov [Credit policy of banking institutions]. *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky*. Vol. 8, 957–961 (in Ukrainian).

7. Ostrovs'ka N.L. Teoretychni ta praktychni aspekty orhanizatsiyi monitorynhu kredytnoyi polityky v banku [Theoretical and practical aspects of the organization of credit monitoring in the bank]. Retrieved from: http://www.economy.nayka.com.ua (accessed: 22 August 2019).

8. Lyubar O.O. (2010). Kredytna polityka bankiv: vydy ta modeli [Bank Credit Policy: Types and Models]. *Visnyk universytetu bankivs'koyi spravy Natsional'noho banku Ukrayiny*. Vol. 3. No. 9, 183–185 (in Ukrainian).

9. Dovhan' Zh.V. (2015). Osoblyvosti upravlinnya kredytnoyu diyal'nistyu bankivs'kykh ustanov u suchasnykh umovakh [Features of managing credit activity of banking institutions in modern conditions]. *Svit finansiv*. No. 4, 43–55 (in Ukrainian).

10. Lysenok O.V. (2016). Formuvannya stratehiyi ta polityky upravlinnya kredytnymy operatsiyamy bankiv [Formation of strategy and policy of bank credit management]. *Visnyk ZHDTU*. Vol. 1. No. 75, 185–190 (in Ukrainian).

Semencha Ilona
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor of the Department of Finance, Banking and Insurance
Oles Gonchar Dnipro National University

EFFECTIVE CREDIT ACTIVITY MANAGEMENT IN THE BANK: A SYSTEMIC VIEW OF A PROFESSIONAL MANAGER

The purpose of the article. The purpose of the article is to more clearly define the basic concepts of managing credit activity of the bank, to build a process of managing credit activity of the bank taking into account management theory, systems theory, theory of organizations and modern approaches in management

Methodology. Assessment of the current development of issues of credit management in the bank was carried out using methods of analysis and generalization. Determining the sequence of changes that require the bank to adjust was determined using system theory and organizational theory. The development of the process of managing the credit activity of the bank and the steps at each stage carried out using system theory and classical management.

Results. The article streamlines the formation of basic and at the same time most important basic concepts in planning bank lending: goals – norms – policies – strategies – tactics. This sequence must not be broken. A parallel action or a breakdown of a sequence can lead to an increase in unjustified risks in lending and a decrease in the effectiveness of management. These are mistakes and unjustified costs in activities that are already more costly in Ukraine today than in other periods.

The article gives a logical scheme of correction in a social-economic system based on a systems theory and a management theory. The author emphasized that changes in the system are provoked from the outside, from the external environment. Changes in the external environment should influence the need for changes within the bank itself. This is how change processes take place, not the other way around. The system without incentives from the outside will never change on its own initiative. So says system theory.

In the article the author developed the process of managing the credit activity of banks. It consists of 8 stages: analysis of indicators of credit activity in the bank; the formation of ideas on the development of lending in the bank; formation of a bank credit policy; formation of a bank credit strategy; formation of credit tactics; organization of credit activities for the implementation of the tactical plan; control over the implementation of plans; motivation of bank personnel and customers for effective cooperation in lending.

Also, for the first time, a step-by-step program of actions for the implementation of bank credit management was proposed, which can serve as a “road map” for achieving effective credit management. Attention was paid to understanding that the process of control and correction is at every stage of credit management.

Practical implications. New developments can be applied in the practical activities of credit managers at all stages of bank lending management. In addition, the proposed results can be used in training bankers in obtaining knowledge on the courses “Credit Management”, “Strategic Management in the Bank”, “Process Management in the Bank”.

Value/originality. These results were obtained and published for the first time; they have no analogues in modern credit management.

ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА
OPTIMIZATION OF ENTERPRISE CAPITAL STRUCTURE

УДК 658.1
https://doi.org/10.32843/infrastruct34-43

Чемчикаленко Р.А.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету
Сергієнко К.А.
студент
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті обґрунтовано актуальність дослідження проблеми оптимізації структури капіталу підприємства. Проаналізовано переваги та недоліки трактування терміна «оптимальна структура капіталу». Доведено, що оптимальною структура капіталу є лише на короткому проміжку часу й за певних умов. Запропоновано розуміти сутність такого стійкого виразу, як «оптимальна структура капіталу», як більш поширений замінник поняття «субоптимальна структура капіталу». Запропоновано до складу механізму оптимізації структури капіталу підприємства включати щонайменше чотирнадцять етапів від установлення умов функціонування бізнесу, визначення мети та цілей його існування й задач оптимізації до оцінювання відповідності отриманих результатів цілям і задачам оптимізації структури капіталу та місії й стратегії всього підприємства й проведення систематичного моніторингу та коригування результатів такої оптимізації.
Ключові слова: *капітал, фінансові ресурси, структура, підприємство, критерій.*

В статье обоснована актуальность исследования проблемы оптимизации структуры капитала предприятия. Проанализированы преимущества и недостатки трактовки термина «оптимальная структура капитала». Доказано, что оптимальной структуры капитала является только на коротком промежутке времени и при определенных условиях. Предложено понимать сущность такого устойчивого выражения, как «оптимальная структура капитала», как более распространенный заменитель понятия «субоптимальная структура капитала». Предложено в состав механизма оптимизации структуры капитала предприятия включать по меньшей мере четырнадцать этапов от установления условий функционирования бизнеса, определения миссии и целей его существования и задач оптимизации к оцениванию соответствия полученных результатов целям и задачам оптимизации структуры капитала и миссии и стратегии всего предприятия и проведению систематического мониторинга и корректировки результатов такой оптимизации.
Ключевые слова: *капитал, финансовые ресурсы, структура, предприятие, критерий.*

The article substantiates the relevance of research into the problem of optimizing the capital structure of the enterprise. The advantages and disadvantages of interpreting the term "optimal capital structure" are analyzed. It is proved that the optimal capital structure is only for a short period of time and under certain conditions. It is suggested to understand the essence of such a stable expression as "optimal capital structures" as a more common substitute for such a term as "suboptimal capital structure". It is proposed to include in the mechanism of optimization of the capital structure of the enterprise fourteen stages: assessment of the basic conditions of business operation; identifying risks and opportunities for doing business; formation of the mission, strategy and general tasks of functioning of business in accordance with the existing conditions of the internal environment of the enterprise; defining the goals and objectives of optimizing the capital structure of the enterprise; prioritizing the criteria for capital structure optimization and determining the priority of using capital optimization methods; formation of indicators of the target capital structure in all its components; substantiation of measures to adjust the capital structure of the enterprise; cost-benefit analysis of measures to optimize the capital structure of the enterprise; adjusting measures to optimize the capital structure of the enterprise, depending on the results of cost-benefit analysis and the perception of the team of planned changes; drawing up a schedule of activities to optimize the capital structure of the enterprise with the definition of specific responsible persons and timing of the tasks; development of a plan of financing of measures for optimization of the capital structure of the enterprise; implementation of the planned measures to optimize the capital structure of the enterprise; assessment of the conformity of the obtained results with the goals and objectives of optimizing the capital structure and mission and strategy of the whole enterprise; conducting systematic monitoring and adjusting the results of optimizing the capital structure of the enterprise.
Key words: *capital, financial resources, structure, enterprise, criterion.*

Постановка проблеми. В сучасних умовах питання ефективного формування та використання капіталу підприємства набувають чи не найбільшого значення. Так, від правильно сформованої структури капіталу залежить не тільки наявність чи відсутність додаткових фінансових витрат, але й можливість отримання позитивного фінансового результату діяльності, отже, його фінансовий добробут загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема управління структурою капіталу та її оптимізації є далеко не новою. Дослідженню цього питання присвячені праці таких вітчизняних та закордонних учених, як Ф. Модільяні, М. Міллер, Р. Брейлі, С. Майєрс, Ю. Бригхем, Е. Нікбахт, Дж. Шим, Дж. Сігел, В. Ковальов, О. Стоянова, В. Сутормінa, В. Федосов, Н. Рязанова, І. Бланк, А. Мазаракі, Н. Ушакова, Л. Лігоненко, Н. Власова, Н. Русак, В. Русак, А. Дєєва.

Вивчення опублікованих робіт виявило існування низки концепцій щодо доцільності управління формуванням структури капіталу, в основі яких лежать суперечливі підходи до можливості її оптимізації, що обумовлює актуальність дослідження.

Постановка завдання. Відповідно до вищевикладеного метою статті є дослідження теоретичних аспектів оптимізації структури капіталу в контексті функціонування сучасних вітчизняних підприємств та обґрунтування можливих практичних заходів щодо підвищення її ефективності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досліджуючи питання оптимізації структури капіталу підприємства, зіштовхуємося з безліччю дискусійних питань. Так, у своїх попередніх дослідженнях ми не тільки статистично обґрунтовували надзвичайну актуальність необхідності вдосконалення системи оптимізації структури капіталу [1], але й надавали свої пропозиції щодо необхідності

виділення трьох основних складових капіталу, а саме фінансової, матеріальної та інтелектуально-людської, а також установлення різних критеріїв оптимізації залежно від ситуації мікро- та макросередовищ підприємства [2].

Проте, на нашу думку, залишається ціла низка невирішених питань, серед яких слід назвати питання сутності поняття «структура капіталу», основних відмінних ознак понять «структура капіталу», «фінансова структура капіталу» та самої можливості оптимізації структури капіталу тощо.

Одним із вагомих, проте таких, що ми пропустили в попередніх дослідженнях, та щодо якого не знайшли однозначного трактування у фаховій літературі [3–16], є поняття «структура капіталу», оскільки від того, що ми будемо розуміти під цим словосполученням, залежать і механізм, і критерії його оптимізації. При цьому у сучасній економічній літературі можна знайти різні визначення поняття «структура капіталу». Так, В. Сутормінa, В. Федосов, Н. Рязанова визначають структуру капіталу як співвідношення основних джерел під час формування фондів [3, с. 185]. Н. Русак та В. Русак вважають, що структура капіталу – це питома вага окремих елементів капіталу в загальній його сумі. А. Афанасьєв наводить таке формулювання: «структура капіталу – це форма або складова капіталізації, яка належить до виду і пропорцій цінних паперів, що використовуються для збільшення фінансових ресурсів» [4, с. 23].

Н. Рудик під структурою капіталу розуміє комбінацію цінних паперів, а І. Бланк термін «структура капіталу» визначає як співвідношення всіх форм власних та залучених фінансових ресурсів, які використовуються підприємством у процесі господарської діяльності для фінансування активів.

Особливе зацікавлення викликає тлумачення А. Дєєвої, яка під структурою капіталу підприємства розуміє комбінацію боргу та власного капіталу, що повинна врівноважуватися з його активами [5, с. 122–126].

Проте, незважаючи на численні формулювання цього поняття, сутність його, на нашу думку, зводиться фактично до визначення певної комбінації складових капіталу, що має забезпечувати досягнення певних управлінських цілей. Самі ж цілі, або критерії оптимізації, – це вже дещо інше питання.

Проте, крім самої діалектики в трактуванні поняття «структура капіталу», ми зіштовхуємося з підміною його поняттям «фінансова структура» («фінансова структура капіталу»).

Так, у більшості проаналізованих нами праць [3–16] цій проблемі не приділяється достатньої уваги, що дає нам підставу сприймати вищезгадані поняття «структура капіталу» та «фінансова структура» як синонімічні.

Однак, як влучно відзначають В. Ковальов та В. Бочаров, поняття «фінансова структура» та «структура капіталу» мають дещо різні значення. Так, наприклад, В. Бочаров зауважує, що коли визначається частка кожного джерела фінансування в загальному обсязі пасиву балансу, то необхідно говорити про фінансову структуру капіталу. В. Ковальов фінансову структуру підприємства визначає як сукупність мобілізованих джерел фінансування, а структуру капіталу – як поєднання довгострокових пасивів та власного капіталу [5, с. 122–126].

На нашу думку, відмінність цих понять однозначно існує, проте більш широким ми вважаємо саме поняття «структура капіталу», оскільки, крім фінансових елементів капіталу, воно включає його поділ на матеріальну (зокрема, фінансову) та нематеріальну складові (людський або інтелектуальний капітал). Отже, під час дослідження проблеми формування оптимальної структури капіталу не варто зосереджуватись виключно на співвідношенні власного та позикового або довго- та короткострокового капіталу. Варто згадати про те, що у підприємства має бути забезпечено ще й баланс фінансового та інтелектуального, запозиченого та залученого, довго- та короткострокового капіталу тощо.

З огляду на вищевикладене та неоднорідний характер самого капіталу неоднозначним у цьому зв'язку виявляється саме поняття оптимальної структури капіталу. При цьому варто звернути увагу на те, що в літературі з фінансового менеджменту зустрічаються різні категорії, зокрема цільова, прийнятна, раціональна структура. Однак найпоширенішим є поняття оптимальної структури капіталу. На відміну від інших, які фактично мають досить розпливчастий характер, воно означає облік специфічності кожного окремого підприємства під час вибору правильного співвідношення елементів капіталу в межах певного часового періоду.

З огляду на неможливість досягнення абсолютного оптимуму будь-якого процесу чи явища в процесі управління капіталу під терміном «оптимізація» слід розуміти процес наближення до якихось бажаних параметрів ефективності функціонування капіталу, що фактично більше відповідає поняттю «субоптимізація капіталу».

Ще одним проблемним моментом в процесі оптимізації структури капіталу є сам механізм здійснення відповідного процесу. Дослідивши низку робіт щодо вирішення проблеми побудови моделі оптимізації капіталу підприємства (передусім, його фінансової частини) [6, с. 31], ми помітили, що в значній частині праць практично нехтується врахування впливу внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, не враховуються тип стратегії фінансування активів та вид підприємства, абсолютно нехтуються питання оптимізації всієї сукупності елементів капіталу, а не тільки її

фінансової складової. До того ж якщо в окремих дослідженнях [6, с. 31] пропагується встановлення ідеї, цілей та задач оптимізації, то потреба їх узгодження задля функціонування бізнесу його стратегією та функціональними задачами чомусь не знайшла гідного відображення.

На нашу думку, алгоритм субоптимізації структури капіталу має включати такі етапи. На деяких з них зупинимось більш докладно, ніж на загальній більшості.

1) Оцінювання базових умов функціонування бізнесу (аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства). При цьому, крім таких внутрішніх факторів, як рівень та динаміка прибутковості підприємства, масштаби та темпи зростання обсягів продажу, напрям виробничо-господарської діяльності, наявна структура активів та пасивів підприємства, необхідність істотного розширення розмірів бізнесу або реалізації масштабного інвестиційного проекту, необхідно звернути увагу на рівень конкурентоспроможності продукції (послуг) підприємства, рівень ефективності його менеджменту, наявність та достатніх сформованих розмірів усіх видів запасів, зокрема кадрового резерву, стан основних засобів та структуру нематеріальних активів, продуктивність праці персоналу та інтенсивність виконання й запровадження в життя результатів НДДКР тощо. Серед зовнішніх факторів важливо врахувати стан податкової політики в країні, фондового ринку, загроз банкрутства, а також рівень монополізації ринку, доступ до додаткового фінансування, зокрема із закордонних джерел, та загальну прогнозованість розвитку як цільового ринку, так і загальної ситуації в країні місця знаходження підприємства.

2) Визначення ризиків та можливостей ведення бізнесу. Саме на усунення ризиків та примноження наявних можливостей бізнесу потрібно спрямовувати основні зусилля, зокрема щодо зміни структури капіталу підприємства.

3) Формування місії, стратегії та загальних завдань функціонування бізнесу відповідно до наявних умов внутрішнього навколишнього середовища підприємства. Досить часто підприємства не тільки не формують місію та загальні й функціональні стратегії, але й не мають чіткого уявлення про оперативні та поточні цілі підприємства. Водночас залежно від візії розвитку підприємства багато в чому залежить вибір чи ранжування значущості критеріїв оптимізації структури капіталу підприємства. Так, наприклад, якщо основним баченням власників бізнесу є реалізація стратегії «зняття вершків», то основним чи навіть не єдиним критерієм оптимізації є підвищення рентабельності використовуваного капіталу, а вже потім – зниження його вартості. За умови того, що головна мета полягає у примноженні вартості бізнесу й тривалому його існуванні, на перший план виходять мінімізація ризиків, зниження вартості залучення капіталу, а вже потім – зростання рентабельності його використання.

4) Визначення цілей та завдань оптимізації структури капіталу підприємства зі встановленням чітких кількісних та якісних орієнтирів досягнення поставлених цілей та строків їх виконання.

5) Встановлення пріоритетності критеріїв оптимізації структури капіталу (максимізації доходності, мінімізації ризику, мінімізації вартості використовуваного капіталу тощо) та визначення черговості використання методів оптимізації капіталу (наприклад, нормативно-коефіцієнтного, середньозваженої вартості капіталу, левериджу, визначення «мертвої точки», методу «ризик-дохідність»). Так, аналіз економічної літератури [6; 7; 9; 10; 12; 16] свідчить про те, що більшість авторів визначає такі три методи оптимізації структури капіталу: 1) оптимізація структури капіталу за критерієм максимізації рівня прогнозованої фінансової рентабельності (цей метод ґрунтується на багатоваріантних розрахунках рівня фінансової рентабельності (рентабельності власного капіталу) за різної структури капіталу, остання виражається через такий показник, як ефект фінансового важеля); 2) оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації її вартості (метод ґрунтується на попередньому оцінюванні власного й запозиченого капіталів за різних умов їх формування, обслуговуванні та здійсненні багатоваріантних розрахунків середньозваженої вартості капіталу, отже, пошуку найбільш реальної ринкової вартості підприємства); 3) оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків.

6) Формування показників цільової структури капіталу за всіма його складовими. Зокрема, виділення у фінансовій складовій власної та позикової, довгострокової та короткострокової частин, встановлення структури залучення коштів за джерелами їх надходження. В матеріальній частині потрібно, на нашу думку, узгодити структуру матеріальної та нематеріальної основної та оборотної частин капіталу та їх складових. В інтелектуально-людській складовій капіталу доцільно спланувати щонайменше статево-віково-освітньо-професійну структуру, а також визначитися в необхідній частці та структурі нематеріальних активів.

7) Обґрунтування заходів щодо коригування структури капіталу підприємства. З урахуванням труднощів фінансування розвитку в сучасних умовах на увагу заслуговують пропозиції щодо використання таких механізмів, як реструктуризація власності збиткових та низькорентабельних підприємств шляхом додаткової емісії акцій під інвестиційно привабливі проекти; здійснення емісії середньострокових корпоративних облігацій (з можливістю подальшої конвертації у власність) під інноваційні проекти; передача у довірче управ-

ління або продаж на фондових ринках цінних паперів підприємств; застосування вексельного кредиту [14, с. 56–57].

8) Аналіз «затрати-вигоди» від вжиття заходів щодо оптимізації структури капіталу підприємства. Так, іноді задля вжиття задуманого заходу менеджмент підприємства забуває про один з головних критеріїв управління, а саме критерій ефективності. Відповідно до вищезгаданого критерія вигоди від вжиття того чи іншого заходу мають перевищувати витрати на його реалізацію. При цьому потрібно порівнювати приведену вартість вигід і витрат, включати до їх загальної суми як номінальні, так і приховані вигоди й витрати.

9) Коригування заходів щодо оптимізації структури капіталу підприємства залежно від результатів аналізу «затрати-вигоди» та сприйняття колективом запланованих змін.

10) Складання плану-графіку вжиття заходів щодо оптимізації структури капіталу підприємства з визначенням конкретних відповідальних осіб та термінів виконання поставлених завдань.

11)Розроблення плану фінансування заходів щодо оптимізації структури капіталу підприємства.

12) Вжиття запланованих заходів щодо оптимізації структури капіталу підприємства.

13) Оцінювання відповідності отриманих результатів цілям і задачам оптимізації структури капіталу та місії й стратегії всього підприємства.

14) Проведення систематичного моніторингу та коригування результатів оптимізації структури капіталу підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, підсумовуючи результати дослідження, відзначаємо, що під час оптимізації структури капіталу будь-якого підприємства необхідно розуміти, що ідеальними параметрами капітал буде характеризуватись лише в певний час і за певних умов, тому, використовуючи термін «оптимізація структури капіталу підприємства», ми все ж таки будемо розуміти процес субоптимізації або вибору такого співвідношення окремих елементів капіталу, що за певних умов забезпечуватиме досягнення найвищого рівня поставлених цілей та виконання завдань.

Сам процес оптимізації структури капіталу досить складний і, на нашу думку, має включати щонайменше чотирнадцять етапів встановлення умов функціонування бізнесу, визначення мети та цілей його існування, задач оптимізації до оцінювання відповідності отриманих результатів цілям та задачам оптимізації структури капіталу та місії й стратегії всього підприємства, а також проведення систематичного моніторингу та коригування результатів оптимізації структури капіталу підприємства.

Також варто відзначити, що процедура оптимізації структури капіталу підприємства – це не одноразова акція, а система дій, яка повинна мати певну циклічність та періодичність, адже тільки в такому разі вона приноситиме реальний ефект реалізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чемчикаленко Р., Майборода О., Арутюнова А. Структурні зміни капіталу та їх вплив на фінансовий стан вітчизняних підприємств. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2017. № 4 (9). С. 129–134.

2. Чемчикаленко Р., Коваль Е. Особливості формування оптимальної структури капіталу підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки.* 2018. № 22. С. 855–859.

3. Сутормiна В. Фінанси зарубіжних корпорацій. Київ. 1993. 185 с.

4. Афанасьєв А. Планування структури капіталу. *Банківська справа*. 2000. № 2. С. 23–27.

5. Мельник В., Котькалова І. Концептуальні напрямки оптимізації структури капіталу. *Наукові праці НДФІ*. 2010. № 1 (50). С. 121–130.

6. Базилюк В. Формування моделі оптимізації структури капіталу підприємства. *Наукові записки*. 2014. № 1–2 (46–47). С. 28–31.

7. Висоцька І. Оптимізація структури капіталу підприємства з метою підвищення його фінансової безпеки. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2013. Вип. 23.1. С. 224–230.

8. Концева В., Хоменко І., Бойко Н. Фінансові аспекти управління структурою капіталу в сучасних умовах. *Вісник Чернігівського державного технологічного університету*. 2014. № 2 (74). С. 69–74.

9. Семенов А., Ярошевська О. Оптимізація структури капіталу підприємства за критерієм максимізації його рентабельності. *Держава та регіони*. 2014. № 5 (80). С. 117–128.

10. Сорока Р., Рондяк Р. Оптимізація структури капіталу за критерієм максимізації рівня фінансової рентабельності. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2013. Вип. 23.16. С. 353–357.

11. Стеценко Б. Теоретичні підходи до визначення оптимальної структури капіталу акціонерного товариства. *Ринок цінних паперів України*. 2010. № 5–6. С. 41–46.

12. Ушеренко С., Ляшенко М. Управління капіталом підприємства: напрями оптимізації структури. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2013. № 5 (144). С. 127–131.

13. Хворостян Ю. Оптимізація структури капіталу підприємства. *Управління розвитком*. 2014. № 10 (173). С. 100–102.

14. Шабліста Л. Механізми подолання збитковості підприємств і забезпечення їх фінансової стійкості. *Економіка України*. 2009. № 6. С. 53–65.

15. Шиндирук І. Економіко-математичне моделювання та оптимізація структури капіталу підприємств. *Фінанси України*. 2012. № 2. С. 111–118.

16. Щепіна Т., Люлько У. Особливості ефективного формування і використання капіталу підприємства. *Проблеми підвищення ефективності інфраструктури*. 2015. № 40. С. 91–95.

REFERENCES:

1. Chemchykalenko R., Maiboroda O., Arutiunova A. (2017) Strukturni zminy kapitalu ta yikh vplyv na finansovyi stan vitchyznianykh pidpryiemstv [Structural changes in capital and their impact on the financial condition of domestic enterprises]. *Eastern Europe: Economics, Business and Management*, vol. 4, no. 9, pp. 129–134.
2. Chemchykalenko R., Koval E. (2018) Osoblyvosti formuvannia optymalnoi struktury kapitalu pidpryiemstva [Features of formation of the optimal capital structure of the enterprise]. *Global and national problems of economy*, vol. 22, pp. 855–859.
3. Sutormina V. (1993) Finansy zarubizhnykh korporatsii [Finance of foreign corporations]. Kiev (in Ukrainian).
4. Afanasiev A. (2000) Planuvannia struktury kapitalu [Planning the capital structure]. *Banking*, vol. 2, pp. 23–27.
5. Melnyk V., Kotkalova I. (2010) Kontseptualni napriamky optymizatsii struktury kapitalu [Conceptual directions of capital structure optimization]. *Research Papers Research Financial Institute*, vol. 1, no. 50, pp. 121–130.
6. Bazyliuk V. (2014) Formuvannia modeli optymizatsii struktury kapitalu pidpryiemstva [Formation of model of optimization of capital structure of enterprise]. *Proceedings*, vol. 1–2, no. 46–47, pp. 28–31.
7. Vysotska I. (2013) Optymizatsiia struktury kapitalu pidpryiemstva z metoiu pidvyshchennia yoho finansovoi bezpeky [Optimization of the capital structure of the enterprise in order to increase its financial security]. *Scientific Bulletin of UNFU*, vol. 23.1, pp. 224–230.
8. Kontseva V., Khomenko I., Boiko N. (2014) Finansovi aspekty upravlinnia strukturoiu kapitalu v suchasnykh umovakh [Financial aspects of capital structure management in modern conditions]. *Bulletin of Chernihiv State Technological University*, vol. 2, no. 74, pp. 69–74.
9. Semenov A., Yaroshevska O. (2014) Optymizatsiia struktury kapitalu pidpryiemstva za kryteriiem maksymizatsii yoho rentabelnosti [Optimization of the capital structure of an enterprise by the criterion of maximizing its profitability]. *State and regions*, vol. 5, no. 80, pp. 117–128.
10. Soroka R., Rondiak R. (2013) Optymizatsiia struktury kapitalu za kryteriiem maksymizatsii rivnia finansovoi rentabelnosti [Optimization of the capital structure by the criterion of maximizing the level of financial profitability]. *Scientific Bulletin of UNFU*, vol. 23.16, pp. 353–357.
11. Stetsenko B. (2010) Teoretychni pidkhody do vyznachennia optymalnoi struktury kapitalu aktsionernoho tovarystva [Theoretical approaches to determining the optimal capital structure of a joint stock company]. *Securities market of Ukraine*, vol. 5–6, pp. 41–46.
12. Usherenko S., Liashenko M. (2013) Upravlinnia kapitalom pidpryiemstva: napriamy optymizatsii struktury [Enterprise capital management: directions of structure optimization]. *Formation of market relations in Ukraine*, vol. 5, no. 144, pp. 127–131.
13. Khvorostian Yu. (2014) Optymizatsiia struktury kapitalu pidpryiemstva [Optimization of enterprise capital structure]. *Development Management*, vol. 10, no. 173, pp. 100–102.
14. Shablista L. (2009) Mekhanizmy podolannia zbytkovosti pidpryiemstv i zabezpechennia yikh finansovoi stiikosti [Mechanisms for overcoming the loss of enterprises and ensuring their financial stability]. *Economy of Ukraine*, vol. 6, pp. 53–65.
15. Shyndyruk I. (2012) Ekonomiko-matematychne modeliuvannia ta optymizatsiia struktury kapitalu pidpryiemstv [Economic-mathematical modeling and optimization of capital structure of enterprises]. *Finance of Ukraine*, vol. 2, pp. 111–118.
16. Shchepina T., Liulko U. (2015) Osoblyvosti efektyvnoho formuvannia i vykorystannia kapitalu pidpryiemstva [Features of effective formation and use of capital of the enterprise]. *Problems of improving the efficiency of infrastructure*, vol. 40, pp. 91–95.

Chemchykalenko Ruslan
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance and Credit
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics
Serhiienko Kateryna
Student
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

OPTIMIZATION OF ENTERPRISE CAPITAL STRUCTURE

The purpose of the article. In today's environment, the issues of efficient formation and use of capital are perhaps the most important. Thus, the proper structure of capital depends not only on the presence or absence of additional financial expenses, but also on the possibility of obtaining a positive financial result of the activity, and, consequently, in general, it's financial well-being.

Methodology. The research is based on the critical assessment and generalization of the experience of managing the process of capitalization of the capital structure of domestic enterprises.

Results. The advantages and disadvantages of interpreting the term "optimal capital structure" are analyzed. It is proved that the optimal capital structure is only for a short period of time and under certain conditions. It is suggested to understand the essence of such a stable expression as "optimal capital structures" as a more common substitute for such a term as "suboptimal capital structure". It is proposed to include in the mechanism of optimization of the capital structure of the enterprise fourteen stages: assessment of the basic conditions of business operation; identifying risks and opportunities for doing business; formation of the mission, strategy and general tasks of functioning of business in accordance with the existing conditions of the internal environment of the enterprise; defining the goals and objectives of optimizing the capital structure of the enterprise; prioritizing the criteria for capital structure optimization and determining the priority of using capital optimization methods; formation of indicators of the target capital structure in all its components; substantiation of measures to adjust the capital structure of the enterprise; cost-benefit analysis of measures to optimize the capital structure of the enterprise; adjusting measures to optimize the capital structure of the enterprise, depending on the results of cost-benefit analysis and the perception of the team of planned changes; drawing up a schedule of activities to optimize the capital structure of the enterprise with the definition of specific responsible persons and timing of the tasks; development of a plan of financing of measures for optimization of the capital structure of the enterprise; implementation of the planned measures to optimize the capital structure of the enterprise; assessment of the conformity of the obtained results with the goals and objectives of optimizing the capital structure and mission and strategy of the whole enterprise; conducting systematic monitoring and adjusting the results of optimizing the capital structure of the enterprise.

Value/originality. In our work we have considered the issues of improving the management of the process of optimizing the capital structure of the enterprise. It is established that this term is synonymous with the term "suboptimal capital structure". It is determined that the procedure of optimization of the capital structure of the enterprise is not a one-time action, but a system of actions, which should have a certain cyclicality and periodicity, and only in this case it will bring real effect from its realization.

РОЗДІЛ 7. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

МЕТОДИЧНО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ УЗГОДЖЕННЯ УМОВ ЗАВДАННЯ З АУДИТУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

METHODOLOGICAL AND ORGANIZATIONAL ASPECTS OF COORDINATION THE TASKS CONTRITION OF THE AUDIT OF FINANCIAL STATEMENTS OF THE INSURANCE COMPANY

УДК 657.631:368.03
https://doi.org/10.32843/infrastruct34-44

Проскуріна Н.М.
д.е.н., професор,
професор кафедри обліку
та оподаткування
Запорізький національний університет

У статті вирішено важливе науково-практичне завдання, спрямоване на розроблення методичного підходу до завдання з аудиту фінансової звітності страхових компаній. Виокремлено специфічні ознаки аудиту страхових компаній, обумовлені характерними особливостями страхової діяльності. Обґрунтовано перелік аудиторських процедур, які, відповідно до нормативно-правових вимог, необхідно враховувати під час виконання завдання з аудиту фінансової звітності страхової компанії. Досліджено передумови завдання з аудиту та вимоги МСА щодо узгодження умов завдання з аудиту фінансової звітності страхової компанії. Наведено алгоритм вирішення завдання з аудиту фінансової звітності страхової компанії. Визначено склад документального забезпечення процесу вирішення аудиторською фірмою завдання з аудиту фінансової звітності страхової компанії. Запропоновано організаційні заходи щодо аудиту фінансової звітності, які мають уніфікований характер і можуть бути застосовані як суб'єктом аудиторської діяльності, так і службами внутрішнього аудиту страхових компаній.
Ключові слова: *аудит, аудиторські процедури, страхові компанії, фінансова звітність.*

В статье решено важное научно-практическое задание, направленное на разработку методического подхода к заданию по аудиту финансовой отчетности страховых компаний. Выделены специфические признаки аудита страховых компаний, обусловленные характерными особенностями страховой деятельности. Обоснован перечень аудиторских процедур, которые, в соответствии с нормативно-правовыми требованиями, необходимо учитывать при решении задания по аудиту финансовой отчетности страховой компании. Исследованы предпосылки задания по аудиту и требования МСА по согласованию условий задачи по аудиту финансовой отчетности страховой компании. Приведен алгоритм решения задания по аудиту финансовой отчетности страховой компании. Определен состав документального обеспечения процесса решения аудиторской фирмой задания по аудиту финансовой отчетности страховой компании. Предложены организационные меры по аудиту финансовой отчетности, которые имеют унифицированный характер и могут быть использованы как субъектом аудиторской деятельности, так и службами внутреннего аудита страховых компаний.
Ключевые слова: *аудит, аудиторские процедуры, страховые компании, финансовая отчетность.*

The article solved an important scientific and practical task which is assign to develop a methodological approach for adoption the task for auditing the financial statements of the insurance companies. Highlighted the specific features of the audit of insurance companies according to the characteristic features of insurance activities. These features include: a special insurance legislation, a specific accounting record-keeping, preparation of reports and determination of financial results, the specifics of taxation, the necessity to obtain licenses for each type of insurance, the mandatory formation of special reserves and forbidding of production, trading, intermediary and banking activities. The necessity of planning and realization of audit procedures is justified due to increasing of state control by the regulator of the financial services market in the insurance sector, since the risk of insolvency of a financial institution can cause a significant disadvantage for consumer of financial services. Grounded the list of audit procedures that, in accordance with regulatory requirements, should be taken into account in the moment of accepting a task of auditing the financial statements of an insurance company. The factors for adoption of the audit task and the requirements of the ISA for coordination of the conditions of task of auditing the financial statements of the insurance company are investigated. The algorithm for accepting task of auditing the financial statements of an insurance company is set up. The structure of the documented maintaining for the adoption by the audit firm of the task of auditing the financial statements of the insurance company is determined. A possible list of working documents for the coordination of conditions for the audit of financial statements of insurance companies is given. Attention is focused on the list of audit's internal documents for audit procedures in accordance with the requirements of ISA 210. Organizational measures for the audit of financial statements are proposed; they have a unitized nature and can be used by a subject of audit activity and by the internal audit services of insurance companies.
Key words: *audit, audit procedures, insurance companies, financial statements.*

Постановка проблеми. В умовах значних збурень на світових фінансових ринках важливу роль на ринку фінансових послуг України почали виконувати небанківські фінансово-кредитні інститути. Нині вони надають досить широкий спектр послуг, стаючи серйозними конкурентами для банків.

Так, небанківські фінансові установи України в січні-червні 2019 року сплатили до державного та місцевих бюджетів податок на прибуток в розмірі 881,9 млн. грн., що на 235,3 млн. грн., або на 36,4%, більше, ніж за аналогічний період роком раніше. Така позитивна динаміка фіскальних надходжень пов'язана зі зростанням кількості послуг, наданих небанківськими фінансовими установами [5].

В першому півріччі 2019 року найбільш динамічними фінансовими послугами були факторинг (+71%), страхування туристів (65,4%), кредити,

видані фінансовими компаніями (+61%), медичне страхування (+43,2%), пенсійні внески в НПФ (+29,9%), автострахування (+23,8%), лізингові платежі (+23,1%), страхування життя (+20,7%), депозити в кредитних спілках (+16,6%), кредити, видані ломбардами (+10,1%), внески до Фондів фінансування будівництва (+6,7%), кредити, видані кредитними спілками (+2,6%) [5].

На думку О.М. Залєтова, якщо кілька років тому драйверами зростання на небанківських фінансових ринках були страхування фінансових ризиків і факторинг, то нині зростання пов'язане насамперед з активізацією фінансових послуг, орієнтованих на соціальні потреби населення й цифрові технології [5]. Саме страхування надає гарантії відновлення порушених майнових інтересів у разі непередбачених природних, техногенних та інших явищ, чим, безсумнівно, сприяє зміцненню та стабільності фінансів держави. Ця обставина зумовлює зацікавленість держави у страхуванні як механізму підтримання належного рівня суспільного відтворення, що забезпечує можливість покриття непередбачених витрат і збитків підприємств, приватних підприємців та окремих громадян без залучення коштів державного бюджету.

У страхових компаніях визначальним фактором ефективності прийнятих управлінських рішень є об'єктивна та достовірна інформація. Найбільш надійним інструментом формування такої інформації про діяльність страхової компанії є аудит, який виконують незалежні аудиторські фірми на підставі укладеного договору, якому передують тривалий процес прийняття страхової компанії як клієнта аудиторської фірми та узгодження умов виконання завдання з аудиту фінансової звітності.

Оцінювання аудиторською компанією достовірності фінансової звітності страхових компаній набуває особливої актуальності у зв'язку з тим, що страхування передбачає нейтралізацію ризиків в інших галузях народного господарства [1]. Аудиторська фірма, відповідно, має розробити, впровадити та задокументувати свої процедури контролю якості щодо прийняття страховою компанією рішень та політики її зберігання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковою проблематикою, пов'язаною з аудитом фінансової звітності, займались такі вчені, як В.П. Гринь, І.М. Дмитренко, Т.О. Каменська, М.Д. Корінько, Л.П. Кулаковська, Ю.В. Піча, О.А. Петрик, Л.М. Пилипенко, К.І. Редченко О.Ю. Редько, О.Ю. Рубітель, М.Т. Щирб. Однак питання аудиту фінансової звітності страхових компаній потребують подальшої уваги та більш досконалого вивчення шляхом дослідження процесу узгодження умов завдання з аудиту та його документування задля попередження ризиків бізнесу страхової компанії.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування організаційно-методичних питань та розроблення практичних рекомендацій щодо вдосконалення аудиту фінансової звітності страхових компаній стосовно вирішення завдання, результати якого дають змогу її користувачам отримувати достовірну й неупереджену інформацію для прийняття виважених економічних рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аудит фінансової звітності – це аудиторська послуга з перевірки даних бухгалтерського обліку й показників фінансової звітності та/або консолідованої фінансової звітності юридичної особи чи представництва іноземного суб'єкта господарювання або іншого суб'єкта, який подає фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність групи, задля висловлення незалежної думки аудитора про її відповідність в усіх суттєвих аспектах вимогам національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, міжнародних стандартів фінансової звітності тощо [7].

Страховий аудит є комплексною перевіркою результатів фінансово-господарської діяльності страхових компаній, що включає правову, економічну та бухгалтерську оцінку даних фінансових звітів, які подають для публікації (оприлюднення) або вищим організаціям [9].

Специфічними ознаками аудиту страхових компаній, що обумовлені характерними особливостями страхової діяльності, є спеціальне страхове законодавство, специфічне ведення бухгалтерського обліку, складання звітності та визначення фінансових результатів, специфіка оподаткування, необхідність отримання ліцензій з кожного виду страхування, обов'язкове формування спеціальних резервів та заборона на виробничу, торгово-посередницьку та банківську діяльність [3].

З прийняттям Закону України «Про аудит фінансової звітності та аудиторської діяльності» [7] спостерігається посилення державного контролю з боку регулятора ринку фінансових послуг у сфері страхування, оскільки ризик неплатоспроможності фінансової установи може завдати значної шкоди споживачу фінансової послуги. Саме тому незалежним аудиторським фірмам під час прийняття завдання з аудиту фінансової звітності страхової компанії слід розуміти необхідність планування та виконання аудиторських процедур, за результатами яких будуть отримані аудиторські докази щодо дотримання страховою компанією:

– ключових нормативних показників діяльності щодо їх відповідності вимогам страхового законодавства;

– вимог законодавства щодо перевищення фактичного запасу платоспроможності над розрахунковим нормативним запасом платоспроможності;

– належного рівня ведення бухгалтерського обліку;

– повноти реєстрації договорів страхування й перестрахування, зокрема ведення персоніфі-

кованого (індивідуального) обліку договорів страхування життя (за наявності у страхової компанії ліцензії на страхування життя);

– порядку формування, ведення обліку та адекватності сформованих страхових резервів;

– порядку формування та обліку резерву заявлених, але не виплачених збитків (для страхової компанії, яка здійснює інші види страхування, ніж страхування життя) або резерву належних виплат страхових сум (для страхової компанії, яка здійснює страхування життя);

– можливості виконання страховою компанією прийнятих страхових і перестрахувальних зобов'язань;

– обов'язкових критеріїв та нормативів достатності капіталу й платоспроможності, ліквідності, прибутковості, якості активів та ризиковості операцій;

– істотних операцій з активами;

– функціонування системи управління ризиками;

– організації та проведення внутрішнього аудиту (контролю);

– відповідності політики перестрахування тощо.

Це обумовлене перш за все специфікою правової та економічної природи страхових послуг, які мають підвищений рівень ризику і, відповідно, вимагають додаткового контролю з боку держави задля забезпечення платоспроможності страховиків і недопущення випадків невиконання страховиками своїх зобов'язань перед споживачами страхових послуг [4].

До початку аудиту фінансової звітності страхової компанії аудитори повинні виконати значну кількість аудиторських процедур, які регулюються різними стандартами аудиту.

МСКЯ 1 «Контроль якості для фірм, що виконують аудити та огляди фінансової звітності, а також інші завдання з надання впевненості і супутні послуги» [2, с. 69] вимагає, щоб аудиторська фірма отримувала інформацію, яка вважається необхідною за певних обставин:

– до прийняття завдання з новим клієнтом – страховою компанією;

– під час прийняття рішення щодо того, чи продовжувати наявне завдання;

– під час розгляду прийняття нового завдання з наявним клієнтом – страховою компанією.

Мета аудитора полягає в тому, щоби прийняти або подовжити завдання з аудиту лише тоді, коли узгоджена основа його виконання шляхом обґрунтування наявності передумов для проведення аудиту; підтвердження того, що є взаєморозуміння між аудитором та управлінським персоналом страхової компанії і (за потреби) тими, кого наділено найвищими повноваженнями, щодо умов завдання з аудиту (табл. 1).

Відповідно до МСА 210 «Узгодження умов завдань з аудиту» (далі – МСА 210) аудиторська фірма має узгодити умови завдання з аудиту з керівництвом страхової компанії. Узгоджені умови завдання фіксуються у Листі-угоді чи в іншій належній формі письмової угоди, а також містять обов'язкові положення, зокрема:

– мету та обсяг аудиту фінансової звітності;

– відповідальність аудитора;

– відповідальність управлінського персоналу страхової компанії;

– ідентифікацію застосовної концептуальної основи фінансового звітування для складання фінансової звітності;

Таблиця 1

Вимоги МСА щодо узгодження умов завдання з аудиту

Вимога	Зміст	Параграф
Передумови для проведення аудиту	Визначити, чи є прийнятою концептуальна основа фінансової звітності, яку слід застосовувати під час складання фінансової звітності.	А2–А10
	Отримати згоду управлінського персоналу на те, що він визнає та розуміє відповідальність за фінансову звітність та внутрішній контроль.	А11–А21
Обмеження обсягу до прийняття завдання з аудиту	Не приймати обмежене завдання як завдання з аудиту, якщо управлінський персонал встановлює такі обмеження щодо обсягу роботи аудитора, які, як вважає аудитор, приведуть до відмови аудитора від думки про фінансову звітність.	7
Згода на умови завдання з аудиту	Аудитор повинен узгодити умови завдання з аудиту з управлінським персоналом чи (за потреби) з тими, кого наділено найвищими повноваженнями.	А22
Регулярні аудити	Оцінити, чи вимагають обставини перегляду умов завдання з аудиту, чи є потреба нагадати суб'єкту господарювання про наявні умови завдання з аудиту.	А30
Прийняття зміни в умовах завдання з аудиту	Не погоджуватися на зміну умов завдання з аудиту, якщо немає обґрунтованого виправдання.	А31–А33

Джерело: складено автором на основі джерела [2, с. 126–143]

– посилання на очікувану форму й зміст будь-яких звітів, що надає аудиторська фірма, й констатацію того, що можуть існувати обставини, за яких звіт може відрізнятися від очікуваної форми та змісту [2, с. 129].

Без прийнятної концептуальної основи фінансової звітності управлінський персонал страхової компанії не має прийнятної основи для складання фінансової звітності, а аудиторська фірма не має належних критеріїв для аудиту фінансової звітності, тобто аудитор перш за все має визначити, чи є прийнятною концептуальна основа фінансової звітності, яку застосовано під час складання фінансової звітності.

Чинники, що є доречними для визначення аудитором прийнятності концептуальної основи фінансового звітування, визначені МСА 210 (табл. 2).

Мета фінансової звітності страхової компанії визначає концептуальну основу її складання. Сьогодні немає загальновизнаної в усьому світі основи для оцінювання прийнятності концептуальних основ загального призначення. Вважається, що стандарти фінансової звітності, встановлені організаціями, які уповноважені чи визнані публікувати стандарти для використання суб'єктами господарювання певних типів, будуть прийнятними для фінансової звітності загального призначення, складеної такими суб'єктами. Рекомендації щодо визначення прийнятності концептуальної основи фінансової звітності наведено в МСА, що надає визначення прийнятних принципів та їх приклади (табл. 3).

Друга важлива передумова прийняття завдання полягає у визнанні та розумінні керівництвом страхової компанії своєї відповідальності за фінансову звітність за всіма аспектами. Концепція незалежного аудиту вимагає, щоби роль аудитора не передбачала того, що він бере на себе відповідальність за складання фінансової звітності страхової компанії чи пов'язаний з нею внутрішній контроль, а також того, що аудитор обґрунтовано очікує отримати інформацію, необхідну для аудиту, оскільки управлінський персонал має змогу забезпечити чи надати її. Відповідно, ця передумова є основоположною для проведення незалежного аудиту. Задля її виконання аудитор має звернутися до управлінського персоналу страхової компанії із запитом про надання письмових запевнень, що він взяв на себе відповідальність.

Якщо третя сторона надавала допомогу щодо складання фінансової звітності, корисним може бути нагадування управлінському персоналу про те, що складання фінансової звітності, відповідно до застосовної концептуальної основи фінансової звітності, є виключно його відповідальністю.

Якщо управлінський персонал страхової компанії не визнає своєї відповідальності або не погоджується надати письмові запевнення, аудитор не може отримати достатні та прийнятні аудиторські докази. За таких обставин аудитор має відмовитись від завдання з аудиту.

Згідно з вимогами МСА аудитор має надіслати Лист-угоду з аудиту до початку аудиту для уникнення непорозумінь стосовно аудиту. Виняток передбачено тільки тоді, коли мета й обсяг аудиту, а також відповідальність управлінського персоналу страхової компанії та аудитора встановлені національним законодавчим актом, тобто законодавчий акт установлює питання, зазначені в МСА 210 (п. 10). За таких обставин аудитору дозволяється включити в Лист-угоду лише посилання на той факт, що застосовується відповідний законодавчий чи нормативний акт, а також управлінський персонал визнає та розуміє свою відповідальність. Проте навіть у такому разі аудитор може вважати за потрібне включити необхідні питання у Лист-угоду як інформацію для управлінського персоналу страхової компанії.

Послідовність дій аудиторів зображена на рис. 1.

Якщо аудитор страхової компанії є також аудитором її компонентів (дочірньої компанії, філії або

Таблиця 2

Чинники визначення прийнятності концептуальної основи фінансового звітування, яку слід застосовувати під час складання фінансової звітності

Чинник	Зміст, приклад
Характер суб'єкта господарювання	Комерційне підприємство, суб'єкт господарювання у державному секторі, неприбуткова організація.
Мета фінансової звітності	Чи складена вона для задоволення загальних потреб у фінансовій інформації широкого кола користувачів або потреб у фінансовій інформації конкретних користувачів.
Характер фінансової звітності	Чи є фінансова звітність повним комплектом фінансової звітності або окремим фінансовим звітом.
Наявність законодавчого або нормативного акта щодо застосовної концептуальної основи фінансової звітності	Законодавчо-нормативні акти України тощо.

Джерело: складено автором на основі джерела [2, с. 132–133]

іншого підрозділу), направлення окремого Листа-угоди на адресу компонента залежить від таких факторів:

– особа того, хто призначає аудитора;

– необхідність складання окремого Звіту незалежного аудитора (аудиторського висновку) за цим компонентом;

– правові вимоги, що висуваються до призначення аудитора;

– обсяг роботи, проведеної іншими аудиторами, з аудиту компонента;

– ступінь права власності материнської компанії;

– ступінь самостійності керівництва компонента від материнської компанії.

Під час подальших аудитів страхової компанії аудитор повинен взяти до уваги те, чи вимагають обставини перегляду умов надання аудиторських послуг, передбачених початковим Листом-угодою,

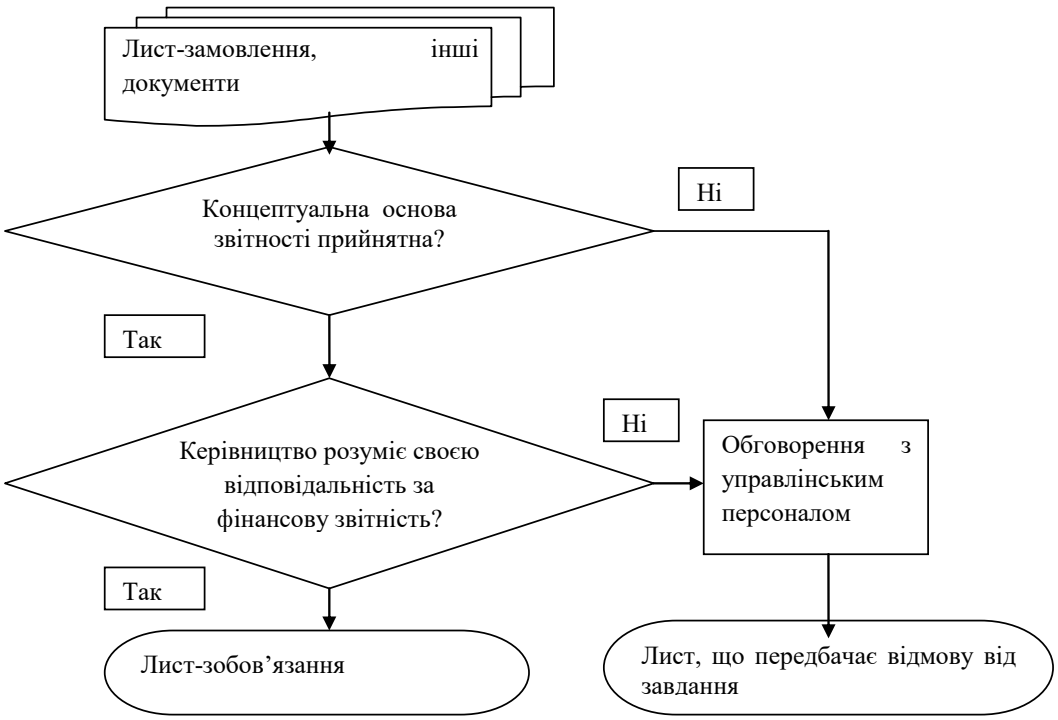


Рис. 1. Алгоритм прийняття завдання з аудиту фінансової звітності страхової компанії

Таблиця 3

Визначення прийнятності концептуальної основи фінансового звітування

Концептуальна основа фінансової звітності	Приклади та рекомендації
Фінансова звітність загального призначення – це звітність, складена відповідно до концептуальної основи фінансової звітності, розробленої для задоволення загальних потреб у фінансовій інформації широкого кола користувачів.	– Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ), опубліковані Радою з Міжнародних стандартів фінансової звітності; – Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку для державного сектору (МСБОДС), опубліковані Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку для державного сектору; – Принципи бухгалтерського обліку, опубліковані уповноваженою чи визнаною організацією, яка встановлює стандарти у певній юрисдикції, за умови, що така організація дотримується встановленого та прозорого процесу, що передбачає обговорення й розгляд думок широкого кола зацікавлених осіб.
Фінансова звітність спеціального призначення – це звітність, складена відповідно до концептуальної основи фінансової звітності, розробленої для задоволення потреб у фінансовій інформації конкретних користувачів.	Щодо прийнятності концептуальної основи фінансової звітності, розробленої для задоволення потреб у фінансовій інформації певного кола користувачів, МСА 800 вимагає від аудитора отримати розуміння щодо: – призначення цієї фінансової звітності; – визначених користувачів; – заходів, вжитих управлінським персоналом для визначення того, що застосовна концептуальна основа фінансової звітності прийнятна за цих обставин.

Джерело: складено автором на основі джерела [2, с. 106]

чи є необхідність повторного інформування страхової компанії про наявні умови угоди.

Аудитор може вирішити не спрямовувати новий Лист-угоду на проведення кожного подальшого (регулярного) аудиту. Однак наявність таких факторів може зробити доречним складання нового Листа-угоди:

– будь-яка ознака того, що клієнт – страхова компанія неправильно розуміє мету та обсяг аудиту;

– будь-які переглянуті або особливі умови завдання з аудиту;

– недавні зміни у складі старшого управлінського персоналу, вищого керівництва, ради директорів або зміна часток акціонерів (пайовиків) у статутному капіталі клієнта;

– значні зміни права власності, характеру та масштабу діяльності клієнта – страхової компанії;

– зміна законодавчих чи нормативних вимог;

– зміни концептуальної основи фінансового звітування, застосованої під час складання фінансової звітності, а також інших вимог до звітності.

В практиці трапляються випадки, коли до аудитора звертаються з проханням змінити завдання з аудиту на завдання, яке надає нижчий рівень упевненості. Для прийняття відповідного рішення аудитор повинен визначити, чи є обґрунтованим виправдання такої зміни. Якщо немає обґрунтованого виправдання, аудитор не повинен погоджуватися на зміну умов завдання з аудиту.

Якщо аудитор не в змозі узгодити зміну в умовах завдання з аудиту, а управлінський персонал страхової компанії не дає йому змогу продовжувати виконання початкового завдання з аудиту, аудитор повинен:

– відмовитися від завдання з аудиту, якщо це є можливим згідно із застосовним законодавчим або нормативним актом;

– визначити, чи існує будь-яке контрактне чи інше зобов'язання повідомляти про обставини іншим сторонам (наприклад, тим, кого наділено найвищими повноваженнями), власникам чи регуляторним органам [2, с. 130].

Якщо існує обґрунтоване виправдання, через що умови завдання з аудиту змінюються, аудитору та управлінському персоналу страхової компанії слід узгодити й записати нові умови завдання у Листі-угоді чи іншій доречній формі письмової угоди.

Для виконання всіх вимог аудитори повинні провести відповідні дії, які треба зафіксувати в робочих документах. Можливий перелік таких документів наведено в табл. 4.

Приклад Листа-угоди з аудиту фінансової звітності загального призначення, складеного відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності, наведено в Додатку 1 до МСА 210 [2, с. 143–147]. Цей лист є рекомендацією, яку можна використовувати разом із міркуваннями, наведеними у самому МСА. Проте кожна аудиторська фірма може самостійно розробити формат цього документа з урахуванням вимог МСА 210 та практики аудиту.

В п. 7.16 Положення про зовнішні перевірки системи контролю якості аудиторських послуг [6] передбачено, що під час здійснення перевірки контролю якості аудиторських послуг зовнішні контролери досліджують документи суб'єкта аудиторської діяльності відповідно до Програми перевірки системи контролю якості аудиторських послуг та заповнюють Контрольні листи з оцінки наявності та відповідності системи контролю якості. Контрольний лист (Додаток 7) передбачає перевірку наявності у аудитора задокументованих питань по МСА 210. Можливий перелік документів для оформлення результатів виконання процедур аудиту подано в табл. 5.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, слід зазначити, що під час узгодження

Таблиця 4

Виконання вимог щодо узгодження умов на проведення аудиту

№	Дія аудитора	Документальне підтвердження
1	Одержання від страхової компанії листа-замовлення з умовами контракту	Лист замовлення
2	Визначення сфери аудиту та термінів зі власником (головою правління, наглядовою комісією тощо)	Листування або протокол зустрічі (якщо відбулось обговорення)
3	Підтвердження того, що управлінський персонал страхової компанії визнає та розуміє свою відповідальність за фінансову звітність за всіма аспектами	Запит про надання письмових запевнень, лист-запевнення
4	Прийняття рішення щодо наявності передумов стосовно узгодження умов завдання	Узагальнюючий документ (контрольний лист, тест тощо)
5	Направлення на адресу страхової компанії проекту договору та переліку документів, необхідних для здійснення перевірки	Договір, перелік документів
6	Визначення завдань персоналу, обговорення загального плану аудиту та ключових термінів виконання відповідних завдань зі співробітниками, що проводять аудит	Направлення на перевірку, протокол обговорення

Джерело: складено автором на основі джерела [8]

Таблиця 5

Перелік внутрішніх документів аудитора щодо процедур аудиту відповідно до вимог МСА 210

Параграф	Вимоги до документування/перевірки згідно з Положенням про зовнішні перевірки системи контролю якості аудиторських послуг (рішення АПУ від 30 жовтня 2014 року № 302/9)	Документи, які підтверджують функціонування системи контролю якості під час виконання завдання аудиторської фірми
12	Чи оформлене документально узгодження умов завдання з аудиту? Яким документом це підтверджується?	Стандартизовані форми листів, наприклад: – лист-замовлення; – лист-угода; – договір про надання аудиторських послуг (аудит фінансової звітності).
13	Чи містять узгоджені умови завдання з аудиту, наприклад: – мету та обсяг аудиту фінансової звітності; – відповідальність аудитора; – відповідальність управлінського персоналу; – ідентифікацію застосовної концептуальної основи фінансової звітності для складання фінансової звітності; – посилання на очікувану форму й зміст будь-яких звітів, що надавав аудитор, і констатацію того, що можуть існувати обставини, за яких звіт може відрізнятися від очікуваної форми та змісту?	– Лист-угода; – договір про надання аудиторських послуг (аудит фінансової звітності).
14	Чи були зміни в умовах завдання з аудиту, яким документом обґрунтовано зміни? Чи були обґрунтовані виправдання щодо змін умов завдання?	У разі змін формуються: – лист від страхової компанії з проханням змінити завдання з аудиту; – висновок аудитора щодо обґрунтованості внесених змін; – додаткова угода до договору про надання аудиторських послуг (аудит фінансової звітності).

Джерело: складено на основі джерел [2; 8]

умов завдання з аудиту фінансової звітності аудитори мають застосовувати впроваджені внутрішні політики та процедури контролю якості щодо прийняття нового клієнта, а саме страхової компанії (подовження співпраці з постійним клієнтом – страховою компанією), та враховувати перш за все вимоги МСА, конкретне законодавство, яке безпосередньо впливає на завдання з аудиту фінансової звітності страхової компанії. Саме законодавчі та нормативні акти можуть конкретизувати характер та зміст процесу узгодження умов завдання з аудиту фінансової звітності, а також особливі підходи до самої аудиторської перевірки.

Запропоновані організаційні заходи щодо аудиту фінансової звітності мають уніфікований характер і можуть бути застосовані як суб'єктом аудиторської діяльності, так і службами внутрішнього аудиту страхових компаній.

Перспективними на цьому етапі є дослідження сучасних форм аудиторської документації етапу узгодження умов прийняття завдання з аудиту фінансової звітності страхової компанії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Карпицкая М.Е. Методологические основы организации аудита страхових организаций Республики Белорусь. URL: http://edoc.bseu.by:8080/bitstream/edoc/3159/2/Karpitskaya%20M.%20Metolog.%20osnovy%20organiz.%20audita%20strakhovykh%20organiz.%20RB%20Vestnik%20BGEU%202010_2.pdf (дата звернення: 17.06.2019).

2. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг, видання 2016–2017 року. Ч. 1. URL: https://www.apu.net.ua/attachments/article/1151/2017_часть1.pdf (дата звернення: 26.05.2019).

3. Милятинська Л.В. Організація зовнішнього аудиту страхових компаній. URL: http://www.nbuv.net (дата звернення: 18.05.2019).

4. Нацкомфинуслуг вводит требования к качеству аудита страховых компаний. URL: https://forinsurer.com/news/19/07/31/37022 (дата звернення: 31.07.2019).

5. Нацкомфинуслуг назвала ключевые драйверы роста финансового и страхового рынка Украины в январе-июне 2019 года. URL: http://sb-malakut.com.ua/nackomfinuslug-nazvala-klyuchevye-drajvery-rosta-finansovogo-i-straxovogo-rynka-ukrainy-v-yanvare-iyune-2019-goda (дата звернення: 21.07.2019).

6. Положення про зовнішні перевірки системи контролю якості аудиторських послуг : Рішення Аудиторської палати України від 30 жовтня 2014 року № 302/9. URL: https://www.apu.net.ua/kontrol-yakosti (дата звернення: 30.05.2019).

7. Про аудит фінансової звітності та аудиторської діяльності : Закон України від 21 грудня 2017 року № 2258-VIII URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19 (дата звернення: 15.06.2019).

8. Проскуріна Н.М., Рубітель О.Ю. Аудит фінансової звітності в системі корпоративного управління : науково-практичний посібник. Запоріжжя : ЗНУ, 2015. 214 с.

9. Федорова Я.Б. Організація та методика аудиту страхових компаній : дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.09. Львів, 2009. 250 с.

REFERENCES:

1. Karpitskaya M.E. *Metodolohycheskye osnovы orhanyzatsyy audyta strakhovykh orhanyzatsyi Respublyky Belorus* [Methodological foundations for organizing an audit of insurance organizations in the Republic of Belarus] Available at: http://edoc.bseu.by:8080/bitstream/edoc/3159/2/Karpitskaya%20M.%20Metolog.%20osnovy%20organiz.%20audita%20strakhovykh%20organiz.%20RB%20Vestnik%20BGEU%202010_2.pdf (accessed 17 June 2019).

2. *Mizhnarodni standarty kontroliu yakosti, audytu, ohliadu, inshoho nadannia vpevnenosti ta suputnikh posluh, vydannia 2016–2017 roku. Ch. 1*. Available at: https://www.apu.net.ua/attachments/article/1151/2017_часть1.pdf (accessed 26 May 2019).

3. Mylyatynska L.V. *Orhanizatsiia zovnishnoho audytu strakhovykh kompanii* [Organization of external audit of insurance companies]. Available at: http://www.nbuv.net (accessed 18 May 2019).

4. *Natskomfynusluh vvodyt trebovanyia k kachestvu audyta strakhovыkh kompanyi* [National Financial Services Commission introduces quality requirements for audit of insurance companies]. Available at: https://forinsurer.com/news/19/07/31/37022 (accessed 21 July 2019).

5. *Natskomfynusluh nazvala kliuchevыe draiverы rosta fynansovoho y strakhovoho rynka Ukraynы v yanvare-yiune 2019 hoda* [The National Financial Services Commission named the key drivers of growth in the financial and insurance market of Ukraine in January-June 2019]. Available at: http://sb-malakut.com.ua/nackomfinuslug-nazvala-klyuchevye-drajvery-rosta-finansovogo-i-straxovogo-rynka-ukrainy-v-yanvare-iyune-2019-goda (accessed 21 July 2019).

6. *Polozhennia pro zovnishni perevirky systemy kontroliu yakosti audytorskykh posluh: Rishennia Audytorskoi palaty Ukrainy* [Regulations on External Audits of the Audit Services Quality Control System: Decision of the Audit Chamber of Ukraine]. Available at: https://www.apu.net.ua/kontrol-yakosti (accessed 30 May 2019).

7. *Pro audyt finansovoi zvitnosti ta audytorskoi diialnosti: Zakon Ukrainy* [On audit of financial statements and audit activity: Law of Ukraine]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19 (accessed 15 June 2019).

8. Proskurina N.M., Rubitel O.Yu. (2015), *Audyt finansovoi zvitnosti v systemi korporatyvnoho upravlinnia* [Audit of financial statements in the corporate governance system]. Zaporizhzhia : ZNU.

9. Fedorova Ya.B. (2009), *Orhanizatsiia ta metodyka audytu strakhovykh kompanii* [Organization and methodology of audit of insurance companies: dissertation], Lviv.

Proskurina Nelya
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor of the Department of Accounting and Taxation
Zaporizhzhya National University

METHODOLOGICAL AND ORGANIZATIONAL ASPECTS OF COORDINATION THE TASKS CONTRITION OF THE AUDIT OF FINANCIAL STATEMENTS OF THE INSURANCE COMPANY

The purpose of the article. The purpose of the article is to substantiate organizational and methodological issues and develop practical recommendations for improving the audit of the financial statements of insurance companies regarding the adoption of tasks, the results of which enable its users to receive reliable and objective information for making informed economic decisions.

Methodology. The study used such methods of scientific knowledge as dialectic, abstract-logical, synthesis, generalization, systematic approach, which contributed to the development of practical recommendations regarding the harmonization of the terms of reference for an audit of the financial statements of the insurance company.

Results. In conditions of unstable economic development, which is caused by various factors, it generates the interest of the state in insurance as a mechanism of maintaining an adequate level of public reproduction, which provides the possibility of covering incidental expenses and losses of enterprises, private entrepreneurs and individual citizens without attracting state budget funds. In insurance companies, the determining factor in the effectiveness of management decisions is objective and reliable information. The most reliable tool for generating such information about the activities of the insurance company is an audit, which is carried out by independent audit firms based on the contract that is preceded by a long process of accepting the insurance company as a client of the audit firm and agreeing on the conditions for completing the audit of financial statements. Specific features of the audit of insurance companies, due to the characteristic features of insurance activities, which include: special insurance legislation, specific accounting, reporting and determination of financial results, specifics of taxation, the need to obtain licenses for each type of insurance, mandatory formation of special reserves and prohibition on production, trade and intermediary and banking activities. By the beginning of the audit of the financial statements of the insurance company, auditors must carry out a significant number of audit procedures, which are regulated by various audit standards. The purpose of the financial statements of the insurance company determines the conceptual basis for its preparation. Today, there is no universally accepted basis for assessing the acceptability of the general conceptual framework. It is believed that financial reporting standards established by organizations that are authorized or recognized to publish standards for use by certain types of business entities will be acceptable for general purpose financial statements prepared by such entities. An important prerequisite for the adoption of the assignment is the recognition and understanding by the management of the insurance company of their responsibility for the financial statements in all aspects. The concept of an independent audit requires that the role of the auditor does not stipulate that he assumes responsibility for the preparation of the financial statements of the insurance company or the related internal control, and the auditor reasonably expects to receive the information necessary for the audit, since the managing staff is able to provide or provide her. Accordingly, that premise is fundamental to an independent audit. For its implementation, the auditor must contact the management personnel of the insurance company with a request for written assurances that he has assumed responsibility.

Practical implications. The article pays a big attention to solving the scientific and practical task which is aimed to develop a methodological approach for accepting the task of auditing the financial statements of insurance companies. Justified a list of audit procedures that, in accordance with regulatory requirements, should be taken into account in case of accepting the task of auditing the financial statements of insurance company.

Value/originality. Proposed organization actions for audit of financial statement have unifying nature and can be used by both parties: by subject of audit activity and by services of internal audit of insurance companies.

ФОРМУВАННЯ ТА ОПТИМІЗАЦІЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ У ЛОГІСТИЧНІЙ СИСТЕМІ

FORMATION AND OPTIMIZATION OF MATERIAL STORES IN THE LOGISTICS SYSTEM

УДК 657.422
https://doi.org/10.32843/infrastruct34-45

Рубан Л.О.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку, аудиту
та економічного аналізу
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-
економічного університету
Козел М.А.
студентка
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-
економічного університету

У статті розглянуто основні аспекти формування та оптимізації запасів у логістичній системі сучасного підприємства. Розкрито характеристику чинників, що впливають на утворення запасів. Досліджено роль та місце аналізу запасів як функції управління логістичною системою, завдання їх оптимізації, проблеми раціонального управління запасами, контроль за запасами. Систематизовано різні авторські підходи до класифікації виробничих запасів, запропоновано узагальнену класифікацію, що враховує потреби їх обліку, аналізу, контролю та логістики. Розглянуто методику управління багатономенклатурними запасами в умовах обмеження оборотного капіталу, іммобілізованого в запаси. Визначено можливість практичного застосування наявних моделей управління запасами на сучасних підприємствах. Встановлено проблемні питання щодо використання нині застосовуваних моделей та стратегій логістичної системи, надано рекомендації стосовно перспектив оптимізації їх застосування в умовах ринкової економіки.
Ключові слова: *запаси, виробничі запаси, логістика, оптимізація, підприємство, логістична система.*

В статье рассмотрены основные аспекты формирования и оптимизации запасов в логистической системе современного предприятия. Раскрыта характеристика факторов, влияющих на образование запасов. Исследованы роль и место анализа запасов как функции управления логистической системой, задания их оптимизации, проблемы рационального управления запасами, контроль над запасами. Систематизированы различные авторские подходы к классификации производственных запасов, предложена обобщенная классификация, которая учитывает потребности их учета, анализа, контроля и логистики. Рассмотрена методика управления многономенклатурными запасами в условиях ограничения оборотного капитала, иммобилизованного в запасы. Определена возможность практического применения существующих моделей управления запасами на современных предприятиях. Установлены проблемные вопросы использования ныне применяемых моделей и стратегий логистической системы, предоставлены рекомендации касательно перспектив оптимизации их применения в условиях рыночной экономики.
Ключевые слова: *запасы, производственные запасы, логистика, оптимизация, предприятие, логистическая система.*

The article discusses the main aspects of inventory formation and optimization in the logistics system of a modern enterprise. The works of Ukrainian and foreign scientists, who were engaged in consideration of this issue, were studied. An explanation of the general concepts of inventory and their management systems is provided. The characteristics of the factors influencing the formation and renewal of inventories at enterprises are disclosed. The necessity of applying a logistic approach in cost management is emphasized. The role and place of inventory analysis as a function of logistic system management, tasks of their optimization, problems of rational inventory management, inventory control are investigated. It is determined that the creation of a logistical system for managing the flow of material and technical values on the basis of a process approach, a balanced ratio of needs and willingness to supply logistics, as well as determining the quality of service allow you to keep the values of financial assets "tied" in inventories at a minimum level, which in turn leads to a decrease in the cost of production and increase its competitiveness. The list of existing inventory management models in different logistic strategies is given. The method of managing multi-nomenclature stocks under conditions of limitation of working capital immobilized into inventory is considered. The possibility of practical application of existing models of inventory management at modern enterprises has been determined. The problems of using modern models and strategies of the logistics system were identified and recommendations were given regarding the prospects of optimizing their application in a market economy. Methods of the most popular inventory management model are considered. Significance of normalization of economic and technical processes at the enterprise and control over compliance with these standards are investigated. The necessity of balancing of all systems of the enterprise to meet the needs of the logistics system and the possibility of prompt regulation of the purchase of inventory were determined.
Key words: *inventories, material stores, logistics, optimization, enterprise, logistics system.*

Постановка проблеми. Метою будь-якого суб'єкта господарювання є отримання максимального доходу за умови мінімізації витрат. Статистика засвідчує, що близько 40% капіталу кожного підприємства становлять запаси [10]. Саме тому необхідно визначити те, які існують методи оптимізації витрат за цією статтею балансу, за допомогою складових логістичної системи, а також запровадження цих методів на практиці в умовах конкуренції та нестабільної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням оптимізації запасів займались такі науковці, як Р.С. Беспалов, Т.Г. Дудар, Р.В. Волошин, Є.В. Крикавський. Слід визначити достовірною теорію В.В. Ковальова, який вважає, що методика аналізу запасів повинна ґрунтуватись передусім на розумінні принципів відображення їх у звітності [8, с. 118–123]. З вивчених джерел стало зрозуміло, що є певна відмінність поглядів між фінансовими аналітиками та спеціалістами з логістики, оскільки одні вбачають аналіз запасів об'єктом економічного аналізу, а інші – функцією логістичної системи.

Постановка завдання. Метою статті є вивчення шляхів формування виробничих запасів на підприємстві, їх обґрунтованої класифікації, а також ознайомлення з наявними моделями управління запасами, визначення проблемних аспектів застосування цих моделей на практиці для пошуку

шляхів оптимізації запасів в логістичній системі суб'єкта господарської діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні важко уявити підприємство, в діяльності якого тією чи іншою мірою не були б задіяні запаси. Вони потрібні для виготовлення продукції, адміністративних, збутових цілей тощо. Що вже говорити про суб'єктів господарювання, основною діяльністю яких є реалізація товарів, тому питання правильного обліку таких активів дуже важливі.

Згідно з п. 4 П(С)БО 9 запасами є активи, які утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності, перебувають у процесі виробництва задля подальшого продажу продукту виробництва, утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством [12].

На підприємстві може перебувати велика кількість різноманітних виробничих запасів, які використовуються по-різному. Одні з них повністю споживаються, інші змінюють лише свою форму, входять до складу виробу без будь-яких змін або сприяють виготовленню виробів і не включаються до їх маси або хімічного складу, тому важливим моментом в організації обліку виробничих запасів є їх класифікація, яка забезпечує прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо їх ефективного використання в процесі діяльності суб'єкта господарювання.

Такі спеціалісти, як В.В. Сопко [4, с. 261] та Ф.Ф. Бутинець [5, с. 412], вважають, що в бухгалтерському обліку класифікація виробничих запасів найбільш доцільна за такими групами (субрахунками), як сировина й матеріали (зокрема, основні, допоміжні); куповані напівфабрикати; тара й тарні матеріали; паливо; будівельні матеріали, конструкції, деталі та обладнання до встановлення; запасні частини; матеріали, передані у переробку; матеріали сільськогосподарського призначення; інші матеріали. Однак Ф.Ф. Бутинець зазначає, що цей поділ має умовний характер і часто залежить лише від кількості матеріалу, використаного на виробництво різних видів продукції.

В.І. Янчук пропонує виробничі запаси класифікувати за різними ознаками, а саме за функціями, місцем розміщення, способом використання [15].

Н.М. Бондаренко пропонує узагальнену класифікацію виробничих запасів, яка об'єднує найбільш концептуальні для потреб управління виробничими запасами ознаки та види запасів, а саме призначення та причини утворення; місце знаходження; рівень наявності на підприємстві; наявність на початок і кінець звітного періоду; баланс; ступінь ліквідності; походження; обсяг; сфера використання [3]. Такі ж самі напрями класифікації виробничих запасів пропонує використовувати О.П. Левченко [10].

Колектив авторів Ю.Д. Чацкіс, Е.С. Гейєр, О.А. Наумчук, І.О. Власова пропонують класифікувати виробничі запаси за такими ознаками, як вид (відповідно до Плану рахунків), напрям використання, місце використання, управління, склад товарних запасів [11].

В логістичній системі запаси класифікують за такими ознаками:

1) місце продукції в логістичному ланцюгу (матеріальні ресурси, незавершене виробництво, готова продукція, тара, відходи);

2) відношення до етапів логістичної діяльності (запаси в постачанні, виробничі запаси, збутові (товарні) запаси, складські запаси, транспортні (в дорозі, транзитні), запаси вантажопереробки, сукупні запаси);

3) функціональне призначення (поточні (регулярні), страхові, підготовчі, сезонні, неліквідні запаси);

4) відношення до посередників (запаси у постачальників, запаси у споживачів, запаси у торговельних посередників) [7, с. 97].

Проаналізувавши та узагальнивши різні авторські підходи до класифікації виробничих запасів, пропонуємо таку їх класифікацію:

1) за видами: сировина й матеріали; купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби; паливо; тара, тарні матеріали; будівельні матеріали; матеріали, передані в переробку; запасні частини; матеріали сільськогосподарського призначення; інші матеріали;

2) за напрямами використання: у виробничих цілях; в адміністративних цілях; у збутових цілях; у цілях використання в обслуговуючому господарстві; у цілях капітального будівництва;

3) за методом управління: нормовані й ненормовані;

4) за призначенням і причинами утворення: поточні (регулярні); страхові; підготовчі; сезонні;

5) за місцем перебування (етапами логістичної діяльності): складські; транспортні (в дорозі, транзитні); запаси вантажопереробки;

6) за рівнем наявності на підприємстві: нормативні й понаднормові;

7) за наявністю на початок і кінець звітного періоду: початкові й кінцеві;

8) щодо балансу: балансові й позабалансові;

9) за ступенем ліквідності: ліквідні й неліквідні;

10) за походженням: первинні й вторинні.

Запаси забезпечують неперервність виробництва та споживання, відповідно, їх наявність диктується об'єктивною необхідністю. У системі фінансової звітності підприємств запаси відображаються в балансі як активи, що використовуються для виробництва продукції (виконання робіт, надання послуг), а саме виробничі запаси й незавершене виробництво та активи, призначені для продажу, тобто є готовою продукцією та товарами. Створення запасів супроводжується

значними витратами грошових та матеріальних ресурсів (засобів). Основними видами витрат, пов'язаними зі створенням та утриманням запасів, є заморожені в запасах фінансові ресурси; витрати на утримування спеціально обладнаних приміщень; оплата праці спеціального персоналу; витрати, що враховують постійний ризик псування, морального та фізичного старіння; витрати, пов'язані з коливаннями кон'юнктури ринку тощо [5, с. 156]. Відсутність запасів – це також витрати, які часто є досить значними (втрати від простою виробництва; втрати у зв'язку з відсутністю товару на складі в момент пред'явлення попиту на товар; втрати від закупівлі товару дрібними партіями за дещо вищими цінами тощо). Під час управління логістичними процесами часто виникає сумнів щодо доцільності утримання запасів взагалі, можливість чого доводить вдалий досвід концепції «точно-вчасно». Принцип «точно-вчасно» застосовується до закупівель для скорочення або усунення запасів. Передбачаються наявність потрібного товару у відповідному товарно-розподільчому центрі в необхідний час і доставка його наступного дня після замовлення, причому у хорошому стані та без втрат [13]. Проте більшість менеджерів з логістики вважають за доцільне все ж таки створювати матеріальні запаси. До основних мотивів (причин), якими вони керуються, належать можливе коливання попиту; тимчасові знижки на купівлю великої партії товарів; загроза зростання цін або дефіциту товарів; можливість зекономити на транспортуванні та адміністративному оформленні вантажу; загроза порушення встановленого графіка поставок; збільшення витрат на переналадку обладнання під час випуску одиничної продукції; можливість рівномірно здійснювати операції щодо розподілу продукції незалежно від коливань виробничого графіку, й навпаки; ефект від негайного задоволення потреби покупця; загроза простоювання виробничої системи через відсутність комплектуючих; спрощення процесу управління логістичною діяльністю [15]. Останній мотив створення запасів є вирішальним, оскільки в більшості перелічених випадків необхідність створення запасів можна замінити створенням логістичних технологій швидкого реагування [9; 14]. Саме тому пошук раціонального способу управління запасами є одним з ключових завдань логістики запасів. Вирішення цього завдання дає змогу забезпечити безперебійність виробничого й торгівельного процесу за мінімальних витрат на утримання запасів. Загалом логістика запасів – це науковий напрям і сфера практичної діяльності щодо управління матеріальними потоками та запасами в логістичних системах і міжсистемних утвореннях, що спрямоване на підвищення ефективності логістичних процесів шляхом забезпечення заданого рівня, обслуговування споживачів і/або зниження логістичних витрат [2, с. 68]. Логістика запасів є одним із забезпечувальних видів (розділів) логістики й тісно взаємопов'язана з іншими функціональними, технологічними та забезпечувальними видами. Вона фактично є інструментальною наукою, пропонує методи пошуку оптимальних управлінських рішень щодо тактичної організації логістичних процесів у виробничо-комерційних та торговельних структурах. Важливим аспектом діяльності логістичної системи є підтримка розмірів матеріальних запасів на такому рівні, щоби забезпечити безперебійне постачання для всіх підрозділів необхідних матеріальних ресурсів за умови дотримання вимог економічності всього процесу переміщення матеріального потоку. Вирішення цього завдання досягається за допомогою формування системи управління запасами.

Система управління запасами – це сукупність правил і показників, які визначають момент часу та обсяг закупівлі продукції для поповнення запасів [9, с. 95].

Дуже великою є кількість моделей управління запасами у великих компаніях з налагодженим виробничо-технічним процесом. До них належать модель рівня запасу, модель циклу замовлення тощо [6]. Модель управління запасами виникає, коли необхідно створити запас матеріальних ресурсів або предметів задля задоволення попиту на заданому проміжку часу. Однією з найпопулярніших за кордоном, а тепер і у нас моделей оптимізації поточних запасів, отже, відповіді на питання про те, яким повинен бути обсяг запасів, є модель економічно обґрунтованого розміру замовлення, або модель оптимального розміру поставки. Це модель, яка визначає оптимальний обсяг замовлення товару, що дає змогу мінімізувати загальні змінні витрати, пов'язані із замовленням та зберіганням запасів. В основу цієї моделі покладено логістичний підхід до визначення ефективності систем, що мають різні види витрат. Модель оптимального розміру поставки дає змогу відповісти на багато питань, які виникають під час аналізу запасів і стосуються того, яким повинен бути обсяг запасів; як оцінити ефективність використання різних видів і груп запасів, а також їхнього обсягу загалом; якою повинна бути структура джерел формування запасів. Однак під час використання цієї моделі під час аналізу запасів варто мати на увазі те, що вона ґрунтується на певних припущеннях (зокрема, потреба в запасах, витрати на замовлення та витрати на зберігання запасів є сталими й відомими; виробничі потужності й потужності для зберігання запасів не обмежені) [1].

На практиці ці припущення не завжди існують, а також є деякі інші фактори, що роблять проблематичним застосування вищезазначеної моделі у чистому вигляді. До таких факторів можна віднести те, що ця модель стосується окремого «ізо-

льованого» складу (точніше, трійки ланцюга поставок «споживач – склад – постачальник»). Однак насправді часто зустрічаються ситуації, за яких окремі або всі елементи цієї трійки є множинними (наприклад, забезпечення групи споживачів через систему складів, від кількох постачальників). Також слід взяти до уваги те, що в основу моделі покладено аналіз оптимального розміру замовлення стосовно однієї позиції товару, тоді як системи постачання включають запаси різних предметів з великою кількістю їхніх видів (від кількох одиниць до сотень тисяч назв). За великої кількості номенклатури реалізація таких складних методик управління запасами та аналіз запасів можуть виявитися неможливими, а вартість інформаційної системи може перекрити можливу економію від їх застосування, тобто використання моделей економічного розміру замовлення щодо кожної назви може виявитись занадто трудомістким [14, с. 257].

З огляду на вищезазначені фактори задля оптимізації запасів в логістичній системі модель економічного розміру замовлення рекомендовано застосовувати в модифікованому вигляді, тобто з урахуванням конкретних умов поставок, зокрема тоді, коли замовлення на продукцію чи матеріали можна робити тільки певними партіями; надаються знижки під час закупівлі великими партіями; можливості підприємства щодо розміщення економічного розміру замовлення обмежені [1].

Щодо однопродуктовості моделі, то залежно від витрат на постачання за кожною номенклатурою їх слід поділяти на групи, підхід до яких може здійснюватися диференційовано з використанням АВС-схеми, яка передбачає ранжування списку номенклатури в порядку зменшення вартості попиту, обсягу та частоти витрачання, негативних наслідків у разі їх нестачі [2, с. 254–256].

Потрібно, крім того, постійно порівнювати фактичні витрати з економічно обґрунтованими, тобто вирахуваними на основі технічних, техніко-економічних та економічних норм і нормативів. Деякі зарубіжні автори зазначають, що основою дієвого аналізу, оцінювання й контролю отриманих результатів може бути лише нормативна база за всіма елементами, яка створена й діє на підприємстві. Наявність норм дає змогу висувати нові завдання службам підприємства й перевіряти їх виконання в наступному звітному періоді. Також норми дають змогу виявити наявні резерви й намітити шляхи їх подальшого використання. Ритмічне постачання матеріальних ресурсів і дотримання нормативів запасів разом з недопущенням наднормативних запасів матеріальних цінностей можуть бути досягнуті тільки за умови встановлення систематичного контролю за станом запасів і забезпечення управління матеріальними потоками, які передбачали б вирішення всіх взаємопов'язаних завдань, а саме розрахунку норм виробничих запасів, обліку їх руху, зіставлення фактичної наявності матеріалів з розрахунковими розмірами запасів та затвердженими нормативами оборотних коштів. Такі заходи дадуть змогу мати необхідні дані для прийняття своєчасних управлінських рішень щодо усунення відхилень, запобігання накопичення наднормативних запасів або ліквідації непотрібних підприємству ресурсів [6].

Визначення цілей, завдань, найважливіших функцій під час управління матеріальними запасами, розроблення їх класифікації на основі різних ознак дають можливість сформувати концептуальну основу для додаткових досліджень та методичних розробок у цій галузі. Вжиття заходів щодо економії матеріальних ресурсів на підприємствах, встановлення контролю за раціональним їх використанням на основі впровадження нормативного методу обліку матеріальних ресурсів виробництва дають змогу досягти значної економії матеріальних ресурсів, зниження за рахунок цього собівартості продукції, а також отримати прибуток.

Висновки з проведеного дослідження. Специфіка формування та використання матеріальних запасів зумовлена їх призначенням у суспільному відтворенні, а також полягає, по-перше, у забезпеченні безперервності та планомірності процесу виробництва й реалізації продукції, а по-друге, в мобілізації внутрішніх виробничих резервів. Розроблення ефективної логістичної системи управління запасами є запорукою успішного функціонування підприємств в умовах економічних обмежень. Для її реалізації необхідно впроваджувати систему контролю за використанням запасів у виробничому процесі задля оптимізації витрат на транспортування, зберігання й підготовку до запуску у виробництво; підвищувати інтенсивність використання запасів через прискорення їх обертання; вводити нормування економіко-технічних процесів та максимально збалансовувати системи обліку, контролю та логістики між собою.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барабанов І.В., Бутенко О.П. Оптимізація рівня запасів на підприємстві з використанням формули Вілсона. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2011. № 36. С. 118–121.

2. Беспалов Р.С. Транспортная логистика: новейшие технологии построения эффективной системы доставки. Санкт-Петербург : Вершина, 2008. 382 с.

3. Бондаренко Н.М., Яресько А.М. Сутність та класифікація виробничих запасів на підприємстві. *Вісник Чернігівського державного технологічного університету*. 2014. № 4. С. 273–281.

4. Сопко В.В. та ін Бухгалтерський облік : навчальний посібник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів. Тернопіль : Астон, 2005. 496 с.

5. Бутинець Ф.Ф. та ін. Бухгалтерський фінансовий облік : підручник для студентів спеціальності

«Облік і аудит» вищих навчальних закладів. Житомир : ПП «Рута», 2009. 912 с.

6. Голов С.Ф. Управлінський облік : підручник. 3-тє вид. Київ : Лібра, 2006. С. 332–354.

7. Дудар Т.Г., Волошин Р.В. Основи логістики : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2012. 176 с.

8. Ковалев В.В. Финансовый анализ : методы и процедуры. Москва : Финансы и статистика, 2006. 560 с.

9. Крикавський Є.В., Чухрай Н.І. Логістика: компендіум і практикум : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. Київ : Кондор, 2009. 340 с.

10. Левченко О.П. Шляхи удосконалення організації обліку виробничих запасів. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2014. № 4. С. 266–270.

11. Чацкіс Ю.Д. та ін. Організація бухгалтерського обліку : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2011. 564 с.

12. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» : Наказ від 20 жовтня 1999 р. № 246 / Міністерство фінансів України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99 (дата звернення: 20.08.2019).

13. Цимбалюк Л.В., Скригун Н.О. Оптимізація виробничих запасів як один з напрямів управління витратами. *Економіст*. 2003. № 2. С. 39–41.

14. Чухрай Н.І., Патора Р.А., Лялюк А.М. Маркетинг і логістика у вищому навчальному закладі : монографія. Луцьк : Вежа, 2008. 324 с.

15. Янчук В.І., Кипаренко О.В. Сучасні проблеми та напрямки удосконалення ведення обліку виробничих запасів на підприємстві. *Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету*. 2012. № 3 (69). Т. 2. С. 250–255.

REFERENCES:

1. Barabanov I.V., Butenko O.P. (2011) Optymizacija rivnja zapasiv na pidpryjemstvi z vykorystannjam formuly Vilsona [Optimizing inventory levels at the enterprise using the Wilson formula]. *Bulletin of Economics of Transport and Industry*, no. 36, pp. 118–121.

2. Bespalov R.S. (2008) Transportnaya logistika: noveyshie tekhnologii postroeniya effektivnoy sistemy dostavki. [Transport logistics: the latest technologies for building an effective delivery system]. St. Petersburg : Vershina (in Russian).

3. Bondarenko N.M., Jaresjko A.M. (2014) Sutnistj ta klasyfikacija vyrobnychykh zapasiv na pidpryjemstvi [The essence and classification of inventories at the enterprise]. *Bulletin of Chernihiv State Technological University*, no. 4, pp. 273–281.

4. Sopko V.V. (2005) Bukhghaltersjkyj oblik : navchaljnyj posibnyk dlja studentiv specialjnosti “Oblik i audyt” vyshhykh navchaljnykh zakladiv [Accounting: a textbook for students of the specialty “Accounting and Auditing” of higher education institutions]. Ternopil : Aston (in Ukrainian).

5. Butynecj F.F. (2009) Bukhghaltersjkyj finansovyj oblik : pidruchnyk dlja studentiv specialjnosti “Oblik i audyt” vyshhykh navchaljnykh zakladiv [Financial accounting: a textbook for students of the specialty “Accounting and Auditing” of higher education institutions]. Zhytomyr : PP “Ruta” (in Ukrainian).

6. Gholov S.F. (2006) Upravlinsjkyj oblik : pidruchnyk [Management accounting : a textbook]. Kiev : Libra (in Ukrainian).

7. Dudar T.Gh., Voloshyn R.V. (2012) Osnovy loghistyky : navchaljnyj posibnyk [Logistics Basics : a Tutorial]. Kiev : Centr uchbovoji literatury (in Ukrainian).

8. Kovalev V.V. (2006) Finansovyy analiz: metody i protsedury [Financial analysis: methods and procedures]. Moskow : Finansy i statistika (in Russian).

9. Krykavsjkyj Je.V., Chukhraj N.I. (2009) Loghistyka: kompendium i praktykum : navchaljnyj posibnyk dlja studentiv vyshhykh navchaljnykh zakladiv [Logistics: compendium and workshop : educational guide for students of higher education] (in Ukrainian).

10. Levchenko O.P. (2014) Shljakhy udoskonalennja orghanizaciji obliku vyrobnychykh zapasiv [Ways to improve the organization of material stores accounting]. *Proceedings of the Tavrida State Agrotechnological University (Economic Sciences)*, no. 4, pp. 266–270.

11. Chackis Ju.D. (2011) Orghanizacija bukhghaltersjkogho obliku : navchaljnyj posibnyk [Organization of accounting : a textbook]. Kiev : Centr uchbovoji literatury (in Ukrainian).

12. Ministerstvo finansiv Ukrajiny (1999) Polozhennja (standart) bukhghaltersjkogho obliku 9 “Zapasy” [Accounting Standard 9 “Inventories”]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99 (accessed: 20 August 2019).

13. Cymbaljuk L.V., Skryghun N.O. (2003) Optymizacija vyrobnychykh zapasiv jak odyn z naprjamiv upravlinnja vytratamy [Inventory optimization as one of the areas of cost management]. *Economist*, no. 2, pp. 39–41.

14. Chukhraj N.I., Patora R.A., Ljaljuk A.M. (2008) Marketyngh i loghistyka u vyshhomu navchaljnomu zakladi : monoghrafija [Marketing and Logistics in Higher Education : a Monograph]. Lutsk : Vezha (in Ukrainian).

15. Janchuk V.I., Kyparenko O.V. (2012) Suchasni problemy ta naprjamky udoskonalennja vedennja obliku vyrobnychykh zapasiv na pidpryjemstvi [Modern problems and directions of improvement of material stores keeping at the enterprise]. *Collection of scientific works of Vinnytsia National Agrarian University*, no. 3 (69), pp. 250–255.

Ruban Lina
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Accounting,
Audit and Economic Analysis
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics
Kozel Margharyta
Student
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

FORMATION AND OPTIMIZATION OF MATERIAL STORES IN THE LOGISTICS SYSTEM

The purpose of the article is to study the ways of forming material stores in the enterprise, their reasonable classification, as well as to familiarize with existing models of inventory management, to identify the problematic aspects of the application of these models in practice to find ways to optimize inventory in the logistics system of the entity. Today, it is difficult to imagine an enterprise whose activities would not involve stocks. They are needed for the production of products, administrative, marketing purposes, etc. Therefore, the issues of properly accounting for such assets are very important.

Methodology. A comparative method, grouping, systematization and generalization, Internet resources are used in this study.

Results. The enterprise may have a large number of different material stores that are used differently. There are different approaches to determining the directions of material stores classification. Therefore, an important factor in the organization of material stores accounting is their classification, which ensures that sound management decisions are made regarding their effective use in the process of the entity's activities. Inventories ensure the continuity of production and consumption, and therefore their availability is dictated by an objective need. That is why finding a sound way of managing inventory is one of the key tasks of inventory logistics. The number of inventory management models in large companies with a well-established production and technical process is very large. One of the most popular models for optimizing current inventory is the economically optimal order size model. However, this model is based on certain assumptions, in particular: inventory requirements, ordering costs and inventory storage costs are constant and known; production capacity and storage capacity are unlimited; the analysis of the optimal order size is carried out in relation to one item of goods. Based on the above factors, in order to optimize inventory in the logistics system, it is recommended to use the economic order size model in a modified form that is, taking into account specific delivery conditions. The basis for effective analysis, evaluation and control of the results obtained can only be a regulatory framework for all the elements that are created and operate in the enterprise. The availability of standards makes it possible to set new tasks for the services of the enterprise and check their implementation in the next reporting period, identify available reserves and identify ways for their further use.

Practical implications. Defining goals, objectives, critical functions in material stores management, developing their classification on the basis of various attributes makes it possible to form a conceptual framework for additional research and methodological developments in this field.

Value/originality. Different author's approaches to the classification of material stores are analyzed and summarized, and the following classification is proposed: by type; by directions of use; by the method of management; by purpose and causes of formation; by location (logistic stages); by the level of availability at the enterprise; at the beginning and end of the reporting period; relative to the balance; by the degree of liquidity; by origin.

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

ECONOMIC ESSENCE OF THE CONCEPT OF MATERIAL STORES AT INDUSTRIAL ENTERPRISE

УДК 657.422
https://doi.org/10.32843/infrastruct34-46

Рубан Л.О.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку, аудиту
та економічного аналізу
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-
економічного університету
Яковенко Т.І.
студентка
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-
економічного університету

У статті розглянуто трактування поняття запасів та виробничих запасів вітчизняними та іноземними науковцями з економічної та бухгалтерської точок зору. Під час дослідження основних підходів до визначення поняття «виробничі запаси» виявлено, що більшість економістів і вчених, висвітлюючи питання обліку запасів, використовує визначення, наведене в П(С)БО 9, та ототожнює поняття «виробничі запаси» з термінами «матеріальними ресурси», «товарно-матеріальні цінності» тощо. Розглянуто суперечливість визначення термінів «запаси» та «виробничі запаси» між положеннями стандартів бухгалтерського обліку та плану рахунків, адже відповідно до стандартів терміни «запаси» й «виробничі запаси» є тотожними, а згідно з планом рахунків термін «запаси» ширший за термін «виробничі запаси». Представлений критичний огляд наявних підходів до визначення виробничих запасів у фаховій літературі дав можливість уточнити сутність цієї обліково-економічної категорії.
Ключові слова: *запаси, виробничі запаси, матеріали, матеріальні ресурси, виробничі ресурси, бухгалтерський облік, промислове підприємство.*

В статье рассмотрены трактовки понятия запасов и производственных запасов отечественными и иностранными учеными с экономической и бухгалтерской точек зрения. При исследовании основных подходов к определению понятия «производственные запасы» выявлено, что большинство экономистов и ученых, освещая вопросов учета запасов, использует определение, приведенное в П(С)БУ 9, и отождествляет понятие «производственные запасы» с терминами «материальные ресурсы», «товарно-материальные ценности» и др. Рассмотрено противоречие определения терминов «запасы» и «производственные запасы» между положениями стандартов бухгалтерского учета и плана счетов, ведь в соответствии со стандартами термины «запасы» и «производственные запасы» являются тождественными, а согласно плану счетов термин «запасы» шире, чем термин «производственные запасы». Представленный критический обзор существующих подходов к определению производственных запасов в профессиональной литературе дал возможность уточнить сущность этой учетно-экономической категории.
Ключевые слова: *запасы, производственные запасы, материальные ресурсы, производственные ресурсы, бухгалтерский учет, промышленное предприятие.*

The article deals with the interpretation of the concept of stocks and production stocks by domestic and foreign scientists from economic and accounting points of view. A critical review of existing approaches to their definition in the professional literature is presented, which made it possible to clarify the essence of this accounting and economic category. The content of the concept is revealed, which allows to deepen and distinguish the basic approaches to the definition of the term "material stores" so that the vast majority of economists and scientists use the definition given in Position (standard) of accounting 9 to clarify the issues of inventory accounting and identify the concept of "material stores" with "material resources", "inventory" and other terms. In the economic literature, inventories are defined as material resources or as objects of labour. From our point of view, the concept of "material resources" is broader, and "inventories", "objects of labour" are only part of them. For some scientists, the concept of material stores and inventory holdings is identified. There are many interpretations of the concept of «material resources» in the literature. They are defined as means of production (objects of labour and means of labour). It is impossible to equate this concept with inventories, since the latter include only labour. In the theoretical sense, material stores are the objects of labour that are used once in the production process, transferring their value completely too finished products. In accounting, most items of labour are considered material stores. But the concept of inventory holdings and material stores is debatable and is interpreted ambiguously in literary sources. The contradiction of the definition and interpretation of the terms "inventories" and "material stores" between the provisions of accounting standards and the plan of accounts are considered: according to the standards the terms "inventories" and "material stores" are identical, and according to the plan of accounts the term "inventories" are longer than the term "material stores". The presented critical review of existing approaches to the definition of inventories in professional literature has made it possible to clarify the essence of this accounting and economic category.
Key words: *inventories, material stores, materials, material resources, productive resources, accounting, industrial enterprise.*

Постановка проблеми. Для здійснення господарської діяльності підприємствами всіх форм власності та галузей економіки використовуються виробничі запаси, які є найбільш важливою та значною частиною активів підприємства. Вони посідають особливе місце у складі майна та домінуючі позиції у структурі витрат підприємств різних сфер діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню поняття запасів присвячені праці таких учених, як Д. Уотерс, Л. Каніщенко, Е.А. Зінь, В.А. Савкович, Г.В. Нашкерська, В.А. Козловський, К. Маркс, П.С. Безруких, І.А. Бержанір, Н.М. Бондаренко, А.Б. Борисов, Ф.Ф. Бутинець, А.В. Дмитренко, В.В. Ковальов, Р.Б. Чейз, Н.Дж. Еквілайн, В.Г. Швець.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз наявних підходів до розкриття економічної сутності поняття «виробничі запаси» задля поглиблення й уточнення розуміння цієї обліково-економічної категорії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «запаси» у вітчизняній науковій літературі з'явився в період реформування бухгалтерського обліку в Україні задля наближення його до міжнародних стандартів. До впровадження стандартів

термінологія мала різну назву («товарно-матеріальні цінності», «предмети праці», «матеріальні ресурси», «виробничі ресурси»). З прийняттям в Україні національних положень, які мають узгодженість з МСБО, та відповідно до П(С)БО 9 «Запаси» цей термін має таке визначення: «запаси – активи, які:

– утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності;

– перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва;

– утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством» [1].

Попри це, в більшості літературних джерел виробничі запаси визначаються як матеріальні, виробничі ресурси або як виробничі запаси залежно від того, з якої позиції вони розглядаються, тобто економічного чи бухгалтерського підходу.

Інший стандарт, а саме Н(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», передбачає статтю «Запаси» (рядок 1100, ф. № 1), де показується вартість запасів, малоцінних та швидкозношуваних предметів, сировини, основних і допоміжних матеріалів, палива, покупних напівфабрикатів та комплектуючих виробів, запасних частин, тари, будівельних матеріалів та інших матеріалів, призначених для споживання під час нормального операційного циклу. Саме такі види запасів згадуються в п. 6 П(С)БО 9, хоча не зазначається, що вони є виробничими. Водночас Планом рахунків бухгалтерського обліку передбачено 2 клас рахунків «Запаси» та окремо рахунок 20 «Виробничі запаси», який конкретно визначає перелік матеріальних цінностей, що мають обліковуватися як виробничі запаси підприємства. При цьому окремо існують такі рахунки другого класу, як 22 «Малоцінні та швидкозношувані предмети», 23 «Виробництво», 24 «Брак у виробництві», 25 «Напівфабрикати», 26 «Готова продукція», 28 «Товари». Отже, ці види запасів не включаються до складу виробничих, а обліковуються як окремі види запасів [2].

Таким чином, існує суперечливість визначення термінів «запаси» та «виробничі запаси» між положеннями стандартів бухгалтерського обліку та планом рахунків, адже відповідно до стандартів терміни «запаси» і «виробничі запаси» є тотожними, а згідно з планом рахунків термін «запаси» ширший за термін «виробничі запаси».

Відповідно до МСБО (IAS) 2 «Запаси» «запаси – це активи, які передбачені для подальшого продажу в ході звичайної діяльності; що знаходяться у процесі виробництва для такого продажу, або ті, що знаходяться у вигляді сировини та матеріалів, які будуть використовуватись у процесі виробни-

Таблиця 1

Визначення поняття «запаси» різними авторами

Автори	Визначення
З.Б. Живко, М.О. Живко, І.Ю. Живко [4, с. 121]	Запаси – це ресурси (активи) підприємства, які зберігаються для продажу за умов звичайної господарської діяльності або перебувають у процесі виробництва для такого продажу, або утримуються для споживання у виробничому процесі чи під час надання послуг, а також для управління підприємством (сировина й матеріали, комплектуючі вироби, готова продукція, паливо, будівельні матеріали, товари, малоцінні та швидкозношувані предмети тощо).
Е.А. Зінь [5, с. 105]	Запаси – це будь-які ресурси підприємства, що призначені для використання, але тимчасово не використовуються (сировина, матеріали, паливо, обладнання, машини, товари, електроенергія тощо).
В.А. Козловський [6, с. 95]	Запасом є будь-який ресурс, який використовується для того, щоби задовольнити поточну або майбутню потребу (заготовки та вихідні матеріали, напівфабрикати, що перебувають у виробничому процесі, готові вироби).
В.А. Савкович [7, с. 8]	Запаси – це все те, на що є попит, але все, що сьогодні виключено з виробничого або особистого споживання; всі матеріальні, фінансові, трудові та інші ресурси, які нині не використовуються.
Г.В. Нашкерська [8, с. 208]	Запаси – це оборотні активи підприємства, які використовуються переважно в одному операційному циклі діяльності підприємств або в період до одного року.
К. Маркс [9, с. 156]	Під запасами розуміються матеріальні цінності, які перебувають на складах постачальників у вигляді готової продукції, на проміжних складах та складах споживачів.
Економічна енциклопедія [10, с. 583]	Запаси – наявність відповідних матеріальних ресурсів, до яких належать засоби виробництва, предмети споживання, інші цінності, необхідні для забезпечення розширеного відтворення, обслуговування сфери матеріального виробництва та задоволення потреб населення і ще не використовуються.
Д. Уотерс [11, с. 362]	Запаси – товари та матеріали, що постачаються та зберігаються на підприємстві. Вони утворюються кожного разу, коли ресурси, що надходять чи виходять з підприємства, не використовуються, хоч і доступні.
Л. Каніщенко [12, с. 583]	Запаси – наявність відповідних матеріальних ресурсів, до яких належать засоби виробництва, предмети споживання, інші цінності, необхідні для забезпечення розширеного відтворення, обслуговування сфери нематеріального виробництва та задоволення потреб населення, що ще не використовуються.

цтва або надання послуг, за винятком незавершеного виробництва, що виникає за угодами на будівництво, включаючи безпосередньо пов'язані з ними угоди на надання послуг, фінансових інструментів та біологічних активів, що належать до сільськогосподарської діяльності, та сільськогосподарська продукція в момент її збирання» [3].

В економічній літературі запаси визначають як матеріальні ресурси або предмети праці. На нашу думку, поняття «матеріальні ресурси» є більш широким, а терміни «запаси», «предмети праці» є лише їх частиною. Деякими вченими поняття виробничих запасів і матеріальних цінностей ототожнюється.

У 70–80 рр. XX століття в економічній літературі з'явилось таке поняття як «виробничі ресурси», які за функціональною роллю поділяються на п'ять основних видів ресурсів, таких як трудові, земельні (природні або земля і тварини), матеріальні, фінансові та інформаційні. Причому два останніх види ресурсів вважаються допоміжними, бо у створенні продукції беруть участь не безпосередньо, а через ефективне використання землі, живої та уречевленої праці. В літературі зустрічається багато трактувань поняття «матеріальні ресурси». Їх визначають як засоби виробництва (предмети праці й засоби праці). Ототожнювати це поняття з виробничими запасами не можна, оскільки останні включають лише предмети праці. Трактування науковцями поняття «запаси» як економічної категорії наведено в табл. 1.

Отже, проаналізувавши літературні джерела, ми можемо сказати, що виробничі запаси є досить складною категорією, яка по-різному тлумачиться вченими. Проте в усіх трактування зустрічається визначення матеріальної основи виробничих запасів: «предмети праці», «актив», «матеріальні цінності», «сировина, матеріали». Джерелами появи виробничих запасів на підприємстві є придбання зі сторони або самостійне виготовлення, а основне їх призначення полягає у використанні під час виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг, а також управління підприємством.

Критичне оцінювання наявних визначень поняття «виробничі запаси» дає підстави виокремити такі основні підходи:

Таблиця 2

Сутність поняття «виробничі запаси» в літературних джерелах

Автор	Визначення
П.С. Безруких [13]	Під виробничими запасами розуміють різні речові елементи виробництва, що використовуються як предмети праці у виробничому та іншому господарських процесах.
І.А. Бержанір [14]	Виробничі запаси слід трактувати як частину матеріальних ресурсів підприємства, які є сукупністю предметів праці й перебувають на підприємстві у вигляді сировини, матеріалів, купівельних напівфабрикатів та комплектуючих деталей, палива, тари й тарних матеріалів, будівельних матеріалів, запасних частин та інших матеріалів, що становлять матеріальну основу продукції підприємства, надають їй якісних властивостей, беруть участь у виробництві протягом одного виробничого циклу й повністю переносять свою вартість на вартість готової продукції.
Н.М. Бондаренко [15]	Виробничі запаси як елемент запасів є активами, що придбані зі сторони або самостійно виготовлені й утримуються підприємством для продажу, використання в процесі виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва та адміністративних потреб за умови їх повного споживання в одному операційному циклі.
А.Б. Борисов [16]	Виробничі запаси є сукупністю всіх матеріалів, які має підприємство, частиною оборотних засобів підприємства, які ще не включені в процес виробництва, але надійшли на робочі місця.
Ф.Ф. Бутинець [17, с. 313]	Виробничі запаси – це активи, які використовуються для подальшого продажу, під час виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг, а також управління підприємством.
А.В. Дмитренко [18]	Виробничі запаси – це сукупність предметів праці, які перебувають на підприємстві у вигляді складських запасів основних та допоміжних матеріалів, а також палива, запасних частин, зворотних відходів, тари та інших матеріалів, які призначені для використання як у виробничому процесі, так і для будь-яких інших потреб підприємства за умови їх повного споживання в одному операційному циклі.
В.В. Ковальов [19, с. 518]	Виробничі запаси є частиною оборотних засобів підприємства. До їх складу входять сировина, матеріали, незавершене виробництво, готова продукція та товари для перепродажу.
Р.Б. Чейз, Н.Дж. Еквілайн [20, с. 469]	Виробничі запаси поділяються на сировину, готову (кінцеву) продукцію, комплектуючі, допоміжні матеріали та незавершене виробництво.
В.Г. Швець [21]	Виробничі запаси (сировина, матеріали, паливо тощо) – це матеріальні активи, що перероблюються підприємством задля виготовлення продукції, обслуговування виробництва та загальновиробничих потреб.

– більшість економістів та вчених, висвітлюючи питання обліку запасів, використовує визначення, наведене в П(С)БО 9;

– окремі вчені ототожнюють поняття «виробничі запаси» та «матеріальні ресурси»;

– ототожнюються такі поняття, як «запаси» й «виробничі запаси»;

– в окремих літературних джерелах застосовується термін «товарно-матеріальні цінності»;

– низка авторів до виробничих запасів як частини предметів праці не відносить малоцінні швидкозношувані предмети та незавершене виробництво.

У теоретичному розумінні виробничі запаси є предметами праці, які одноразово використовуються у виробничому процесі, а свою вартість повністю переносять на готову продукцію. В бухгалтерському обліку більшість предметів праці вважаються виробничими запасами, але поняття матеріальних та виробничих запасів є дискусійним і трактується в літературних джерелах неоднозначно, про що свідчать результати проведеного дослідження (табл. 2).

Аналіз думок закордонних і вітчизняних учених свідчить про неоднозначність їх підходу до визначення понять «виробничі ресурси», «матеріальні ресурси», «запаси», «виробничі запаси».

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнюючи думки різних науковців та дані нормативних документів, вважаємо, що виробничі запаси доцільно розглядати як складову запасів підприємства, а сутність виробничих запасів як об'єкта обліку полягає в тому, що виробничі запаси – це елемент запасів, який є активом та сукупністю предметів праці, які перебувають на підприємстві у вигляді складських запасів основних та допоміжних матеріалів, а також палива, запасних частин, зворотних відходів, тари та інших матеріалів, які придбані зі сторони або самостійно виготовлені й призначені для використання як у виробничому процесі, так і для будь-яких інших потреб підприємства за умови їх повного споживання в одному операційному циклі.

Розуміння економічної сутності виробничих запасів сприятиме формуванню їх правильної класифікації та вдосконаленню їх подальшого обліку на підприємстві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджене Наказом Мінфіну України від 20 жовтня 1999 р. № 246 (зі змінами та доповненнями) від 1 січня 2015 р. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99/conv (дата звернення: 03.08.2019).

2. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, зареєстрована в Міністерстві юстиції України 21 грудня 1999 р. № 893/4186. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99 (дата звернення: 02.08.2019).

3. МСБО 2. Запаси (IAS 2. Inventories). URL: www.minfin.gov.ua/document/92420/МСБО_2.pdf (дата звернення: 02.08.2019).

4. Живко З.Б. Словник сучасних економічних термінів. Львів : Край, 2007. 384 с.

5. Багрій К.Л. Поняття матеріальних запасів підприємства: необхідність їх створення. *Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ*. 2009. Вип. IV. Економічні науки. С. 104–109.

6. Козловский В.А. Логистический менеджмент. Киев : Политехника, 1999. 275 с.

7. Савкович В.А. Модели управления. Харьков : Наука и техника, 1986. 319 с.

8. Нашкерська Г.В. Бухгалтерський облік : навчальний посібник. Київ : Центр навчальної літератури, 2004. 464 с.

9. Маркс К. Сочинения. Москва : Издательство политической литературы. Т. 24. XIV. 690 с.

10. Економічна енциклопедія : у 3 т. / за ред. С.В. Мочерного. Т. 1. Київ : видавничий центр «Академія», 2000. 864 с.

11. Василенко В.О. Виробничий (операційний) менеджмент : навчальний посібник. Київ : ЦУЛ, 2007. 532 с.

12. Давидов Г.М. Аудит : підручник. Київ : Знання, 2004. 511 с.

13. Безруких П.С. Бухгалтерский учет. Москва : Бухгалтерский учет, 2002. 719 с.

14. Бержанір І.А. Проблеми та напрями вдосконалення обліку виробничих запасів. *Економічний простір*. 2016. № 107. С. 161–168.

15. Бондаренко Н.М. Сутність та класифікація виробничих запасів на підприємстві. *Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки*. 2014. № 4. С. 273–281.

16. Большой экономический словарь / сост. А.Б. Борисов и др. Москва : Книжный мир, 2004. 895 с.

17. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік : підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів. Житомир : ЖІТІ, 2010. 618 с.

18. Дмитренко А.В. Економічна сутність поняття «виробничі запаси». *Економіка і регіон*. 2016. № 2. С. 149–152.

19. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. Москва : Финансы и статистика, 1999. 768 с.

20. Чейз Р.Б. Производственный и операционный менеджмент / пер. с англ. Москва : Вильямс, 2001. 704 с.

21. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку : підручник. Київ : Знання, 2006. 525 с.

REFERENCES:

1. Regulation (standard) of accounting 9 "Inventories", approved by the Order of the Ministry of Finance of Ukraine from October 20, 1999 № 246 (as amended). Kyiv, edition dated 01/01/2015. Available

at: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99/conv (accessed: 03 August 2019).

2. Instruction on the Application of the Plan of Accounts for the Accounting of Assets, Capital, Liabilities and Business Transactions of Enterprises and Organizations registered at the Ministry of Justice of Ukraine on December 21, 1999 No. 893/4186. Available at: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99 (accessed: 02 August 2019).

3. IAS 2. Inventories Available at: www.minfin.gov.ua/document/92420/ASB_2.pdf (accessed: 02 August 2019).

4. Zhivko Z.B. (2007) Slovnyk suchasnykh ekonomichnykh terminiv [Dictionary of modern economic terms]. Lviv : Krai.

5. Bagri K.L. (2009) Ponjattja materialjnykh zapasiv pidpryjemstva: neobkhidnistj jikh stvorennja [The concept of inventories of the enterprise: the need to create them] Scientific Bulletin of the Chernivtsi Trade and Economic Institute of KNTEU. Vol. IV Economic Sciences. P. 104–109.

6. Kozlovsky V.A. (1999) Logisticheskiy menedzhment [Logistics management]. St. Petersburg : Polytechnic.

7. Savkovich V.A. (1986) Modeli upravleniya [Management Models]. Science and Technology.

8. Nashkerskaya G.V. (2004) Bukhghaltersjkyj oblik [Accounting]. Kyiv : Center for Educational Literature.

9. Marx K. Sochineniya [Works]. Moscow : Publishing House of Political Literature. T. 24 XIV. 690 p. (in Russian).

10. Academy Publishing Center (2000) Ekonomichna encyklopedija: u trjokh tomakh [Economic encyclopedia in three volumes] [ed. S.V. Diarrhea]. T. 1. Kyiv : Academy Publishing Center.

11. Vasilenko V.O. (2007) Vyrobnychyj (operacijnyj) menedzhment [Production (Operational) Management] Kyiv : TSUL.

12. Davidov G.M. (2004) Audyt [Audit] Kyiv : Knowledge.

13. Bezrukikh P.S. (2002) Bukhghalterskyj uchet [Accounting]. Moscow : Accounting (in Russian).

14. Berzhanir I.A. (2016) Problemy ta naprjamy vdoskonalennja obliku vyrobnychykh zapasiv [Problems and directions of improvement of inventory accounting]. Economic space, no. 107, pp. 161–168.

15. Bondarenko N.M. (2014) Sutnistj ta klasyfikacija vyrobnychykh zapasiv na pidpryjemstvi [The essence and classification of production stocks at the enterprise] Bulletin of Chernihiv State Technological University. Series : Economic Sciences, no. 4, pp. 273–281.

16. Book World (2004) Bol'shoy ekonomicheskiy slovar' [Great economic dictionary] [comp. A.B. Borisov et al.]. Moscow : Book World (in Russian).

17. Butinets F.F. (2010) Bukhghaltersjkyj finansovyj oblik [Accounting Financial Accounting: A Textbook for Students of the Specialty "Accounting and Auditing" at Higher Education Institutions]. Zhytomyr : ZHITI.

18. Dmitrenko A.V. (2016) Ekonomichna sutnistj ponjattja vyrobnychi zapasy [The economic essence of the concept of inventories]. Economy and region, no. 2, pp. 149–152.

19. Kovalev V.V. (1999) Vvedenie v finansovyy menedzhment [Introduction to Financial Management]. Moscow : Finance and Statistics (in Russian).

20. Chase R.B. (2001) Proizvodstvennyy i operatsionnyy menedzhment [Production and operational management]. Moscow : Williams.

21. Shvets V.G. (2006) Teorija bukhghaltersjkogho obliku [Accounting Theory] Textbook. Kyiv : Knowledge.

Ruban Lina
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Accounting,
Audit and Economic Analysis
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics
Yakovenko Tamara
Student
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

ECONOMIC ESSENCE OF THE CONCEPT OF MATERIAL STORES AT INDUSTRIAL ENTERPRISE

The purpose of the article is to analyze the existing approaches to the disclosure of the economic essence of the concept of "material stores" in order to deepen and clarify the understanding of this accounting and economic category.

In order to carry out business activities, enterprises of all types of ownership and economic sectors use material stores, which are the most important and significant part of the assets of the enterprise. They occupy a special place in the structure of property and dominant positions in the structure of expenses of enterprises of different spheres of activity.

Methodology. A comparative method, grouping, systematization and generalization, Internet resources are used in this study.

Results. The content of the concept is revealed, which allows to deepen and distinguish the basic approaches to the definition of the term "material stores" so that the vast majority of economists and scientists use the definition given in Position (standard) of accounting 9 to clarify the issues of inventory accounting and identify the concept of "material stores" with "material resources", "inventory" and other terms. In the economic literature, inventories are defined as material resources or as objects of labour. From our point of view, the concept of "material resources" is broader, and "inventories", "objects of labour" are only part of them. For some scientists, the concept of material stores and inventory holdings is identified. There are many interpretations of the concept of "material resources" in the literature. They are defined as means of production (objects of labour and means of labour). It is impossible to equate this concept with inventories, since the latter include only means of labour. In the theoretical sense, material stores are the objects of labour that are used once in the production process, transferring their value completely too finished products. In accounting, most items of labour are considered material stores. But the concept of inventory holdings and material stores is debatable and is interpreted ambiguously in literary sources. The contradiction of the definition and interpretation of the terms "inventories" and "material stores" between the provisions of accounting standards and the plan of accounts are considered: according to the standards the terms "inventories" and "material stores" are identical, and according to the plan of accounts the term "inventories" are longer than the term "material stores".

Practical implications. Understanding the economic nature of material stores will help to form their correct classification and improve their further accounting of them in the enterprise.

Value/originality. The presented critical review of existing approaches to the definition of material stores in professional literature has made it possible to clarify the essence of this accounting and economic category. Thus, material stores are an element of inventories that acts as an asset and represents a set of items of labor held in the enterprise in the form of stockpiles of basic and auxiliary materials, as well as fuels, spare parts, return waste, packaging and other materials purchased outside or self-made and intended for use in the production process and for any other needs of the enterprise, provided they are fully consumed in a single operating cycle.

РОЗДІЛ 8. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

ПИТАННЯ ДЕЦЕНТРАЛІЗОВАНОГО КОНСЕНСУСУ БЛОКЧЕЙНІВ
THE ISSUES OF DECENTRALIZED CONSENSUS IN BLOCKCHAINS

УДК 519.8
https://doi.org/10.32843/infrastruct34-47

Горбачук В.М.
д.ф.-м.н., старший науковий співробітник, провідний науковий співробітник відділу математичних методів дослідження операцій
Інститут кібернетики імені В.М. Глушкова Національної академії наук України
Ляшко В.І.
к.ф.-м.н., доцент, доцент кафедри інформатики
Національний університет «Києво-Могилянська академія»
Сирку А.А.
магістр, аспірант
Інститут кібернетики імені В.М. Глушкова Національної академії наук України

Блокчейн як розподілена реєстрова технологія з децентралізованим чи автономним менеджментом набула популярності завдяки криптоактиву біткойн, основаному на цій технології. Згодом ця технологія постала у багатьох інших формах, часто здатних зберігати та виконувати комп'ютерні програми. Це породжує такі застосування, як інтелектуальні контракти, характерні платежами внаслідок зламостійкого консенсусу щодо умовних результатів і фінансовані через первинні койнові пропозиції. Багато галузевих практиків вважає, що технологія блокчейну має потенціал до розмивання ділових і фінансових послуг аналогічно до того, як сучасний Інтернет розмив офлайнову комерцію. Водночас деякі фахівці сумніваються у справжній інноваційності та реальній практичності технології блокчейну, вважаючи основним застосуванням блокчейну проведення фінансових операцій, малопомітних для державних функціонерів законності і правопорядку.
Ключові слова: *реєстр, зламостійкий консенсус, умовні результати, блокчейн, довіра, Інтернет речей, змова, розподіл інформації.*

Блокчейн как распределенная реестровая технология с децентрализованным или автономным менеджментом приобрела популярность благодаря криптоактиву биткойн, основанному на этой технологии. Со временем эта технология возникла во многих других формах, часто способных хранить и выполнять компьютерные программы. Это порождает такие приложения, как интеллектуальные контракты, характерные платежами вследствие взломостойкого консенсуса относительно условных результатов и финансированные через первичные койновые предложения. Много отраслевых практиков считает, что технология блокчейна имеет потенциал к размыванию деловых и финансовых услуг аналогично тому, как современный Интернет размыл офлайновую коммерцию. В то же время некоторые специалисты сомневаются в действительной инновационности и реальной практичности технологии блокчейна, считая основным применением блокчейна проведение финансовых операций, малозаметных для государственных функционеров законности и правопорядка.
Ключевые слова: *реестр, взломостойкий консенсус, условные результаты, блокчейн, доверие, Интернет вещей, сговор, распределение информации.*

Blockchain as a distributed ledger technology with a decentralized or autonomous management has become popular due to the Bitcoin cryptoasset based upon that technology. Subsequently, this technology has emerged in many other forms often able to store and execute computer programs. It creates such applications as smart contracts characterized by payments as results of tamper-proof consensus on contingent outcomes and financed via initial coin offerings. Many industry dealers assume that blockchain technology has a potential to disrupt business and financial services similar to the modern Internet has disrupted offline commerce. Some specialists are doubtful regarding the genuine innovationess and real practicality of blockchain technology believing that major blockchain application area is carrying out financial operations invisible for state functioners in law and order. Despite of various definitions, descriptions, and applications of blockchain and decentalized ledger, this technology and its clowns have a common function to povide a decentralized consensus. A decentralized consensus within a system is defined as a state of the world, in the terms of supplying goods and making payments, which is accepted unanimously and enforced by all the system agents. The economists recognize that consensus allows agents interaction with various ideas and incentives as it provides the truth with chain reactions in a social organism, including ethics, contract law, law enforcement, and so on. The specific feature of blockchain technology is that consensus is generated and maintained in a decentralized way capable of improving the system resilience and reduce the rent gained by centralized third parties. For instance, on the Bitcoin blockchain, given history of transactions, the participants can examine and verify records on transactions by a digital way in order to avoid double spending of digital assets and to free everyone from the need in a centralized trustworthy arbiter or a third party. The majority of blockchains has communities of different generations consisting of record keepers and users overlapped in the time. Similar to the third party arbiters in real world, these communities, receiving signals on true state of the world, may have incentives to fabricate, manipulate, or tamper reports.
Key words: *ledger, tamper-proof consensus, contingent outcomes, blockchain, trust, Internet of Things, collusion, information distribution.*

Постановка проблеми. Постановка проблеми полягає в необхідності цілісного аналізу новітньої революційної технології – технології блокчейну. Технологія блокчейну (blockchain) забезпечує децентралізований консенсус і потенційно розширює простір традиційних контрактів за рахунок інтелектуальних (smart) контрактів із протизламною стійкістю (tamper-proofness) та алгоритмічним виконанням. Водночас генерація такого консенсусу передбачає розподілення інформації та відповідну зміну інформаційного середовища. Слід проаналізувати вплив децентралізації на ефективність консенсусу, а також залежність галузевої організації та концентрації від характерних рис блокчейну. Інтелектуальні контракти можуть зменшувати інформаційну асиметрію, поліпшувати суспільний добробут і споживчий надлишок шляхом сприяння входу в ринок і конкуренції, але згадане розподілення інформації може заохочувати змови. Тому є інтерес до антимонопольних стратегій, наприклад, розділення реєстраторів (record-keepers) консенсусу і користувачів. Загалом блок-

чейни можуть підтримувати ринкові рівноваги з ширшим колом економічних результатів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Британський журнал «Economist» 31 жовтня 2015 р. називає блокчейн машиною довіри і вважає, що технологія, на якій оснований біткойн, торкнеться всіх економічних процесів. Співзасновник відомого браузера Netscape Марк Андріссен (Marc Andreessen) вважає, що блокчейн – це розподілена мережа довіри, якої завжди потребував Інтернет, але не мав (президентом Netscape був Джеймс Барксдейл (James Barksdale), випускник університету Міссісіпі (Ole Miss), де у 2000 році стажувався один з авторів цієї роботи, виграви стипендію за програмою «Contemporary Issues» США, а завдяки благодійним внескам Барксдейла Школа бізнесу цього університету у тому ж році вперше увійшла у топ-100 США за рейтингом U.S. News & World Report).

У період від 30 березня 2014 р. до 30 березня 2018 р. кількість пошуків технології блокчейну через Google помітно зростала порівняно з кількістю пошуків S&P500 [1]. У період від січня 2013 р. до квітня 2018 р. за експонентою зростало число проектів щодо блокчейнів та інтелектуальних контрактів, які мали хостинг на GitHub, головній світовій платформі для розробок на основі відкритих кодів.

Постановка завдання. Незважаючи на розмаїття визначень, описів і застосувань блокчейну та децентралізованого реєстру (ledger), ця технологія та її різновиди мають спільну функцію забезпечення децентралізованого консенсусу. Децентралізований консенсус – це стан світу (постачання товарів і здійснення платежів), який приймається одностайно і втілюється всіма учасниками системи. Економісти визнають, що консенсус дозволяє взаємодіяти учасникам із різноманітними уявленнями і мотиваціями, оскільки він забезпечує істинний запис із глибокими наслідками для функціонування суспільства, включаючи етику, контрактне право, втілення законодавства тощо. Відмітна риса технології блокчейну полягає у тому, що консенсус генерується і зберігається децентралізованим способом, який може поліпшувати стійкість (resilience) системи і знижувати ренту, яку дістають централізовані треті сторони. Засновник біткойну Сатоші Накамото зазначав: «Багато людей автоматично відкидає електронну валюту як втрачену справу через усі компанії, які зазнали невдачі, починаючи з 1990-х років. Сподіваюся, що лише централізовано керована природа тих систем була причиною втрат. Думаю вперше спробувати децентралізовану систему, що не втрачає довіру» [2]. Наприклад, на блокчейні біткойна, за цієї історії трансакцій, учасники можуть перевіряти і верифікувати записи про трансакції цифровим способом, щоб запобігати подвійним витратам цифрової валюти і вивільнювати кожного від потреби у централізованому надійному арбітрі чи третій стороні. Подвійні витрати є потенційною вадою у системі цифрової готівки, в якій та сама цифрова валюта може витрачатися принаймні двічі, коли немає реєстрації консенсусу про історії трансакцій, бо відповідний цій валюті цифровий файл може дублюватися чи фальсифікуватися.

Виклад основного матеріалу дослідження. Блокчейни взаємодіють з розподіленими реєстраторами, щоб досягати децентралізованого консенсусу, використовуючи новітні технології. Тоді природним чином виникають дві економічні сили: 1) програмований децентралізований консенсус, коли він досягнутий, має тенденцію до полегшення укладення залежних контрактів (contracting on contingencies) завдяки своїй зламостійкій та автоматизованій природі; 2) водночас досягнення такого консенсусу вимагає достатнього розподілення інформації для верифікації. Тому застосування блокчейну типово вирізняються засадничою розбіжністю між 1) децентралізованим консенсусом і 2) розподілом інформації. Якщо 1) сприяє укладенню контрактів з поліпшенням добробуту, то 2) може бути згубним для суспільства. Вказана засаднича суперечність визнається урядами, засобами масової інформації, галузевими дослідженнями. Наприклад, проект Jasper Банку Канади у 2017 р. звітував: «Більш робастна верифікація даних вимагає ширшого поділу інформацією. Потрібний баланс між прозорістю і приватністю висуває базове питання до життєздатності системи з такими рисами, коли обмежується її ключова та визначальна властивість». Це питання заслуговує окремої уваги.

Під час дослідження блокчейну є два економічні питання: а) механізми блокчейну для генерування та підтримування децентралізованого консенсусу; б) наслідки для реального світу при цій функціональності блокчейну. На відміну від аналізу стратегічних ігор майнінгу (mining), характерних для протоколу Bitcoin, вивчення цих питань зосереджується на балансуванні питань 1) і 2), а також на впливі технології блокчейну на індустріальну організацію.

Це вивчення слід почати з простої моделі досягнення децентралізованого консенсусу під час застосування блокчейну для торгівлі та фінансів. Більшість блокчейнів має громади різних поколінь реєстраторів і користувачів, які перетинаються в часі. Подібно до арбітрів третьої сторони в реальному світі, ці громади, отримуючи сигнали про істинний стан світу, можуть мати стимули до фальсифікації, маніпуляції чи викривлення звітності. За допомогою все новіших технологій комунікації в реальному часі серед децентралізованих реєстраторів, ретельно спроектований протокол на блокчейнах може знижувати індивідуальний

стимул до згаданих маніпуляції та фальсифікації, сприяючи ефективнішій агрегації інформації. Порівняно з традиційним укладенням контрактів, блокчейни мають потенціал виробляти консенсус, який краще відбиває істину про умовні зобов'язання (contingencies), істотні для ділових операцій, а тому блокчейни сприяють укладенню контрактів щодо цих умовних зобов'язань. Проте генеруванню ефективнішого консенсусу (ближчого до істини) передує спостереження й отримання більшого обсягу інформації децентралізованими реєстраторами. Деяка така інформація може бути зашифрованою. У разі публічних блокчейнів (наприклад, біткойнів) консенсус типово генерується всіма користувачами. Вирішальним є те, що процес розподілу інформації змінює інформаційне середовище, а відтак економічну поведінку учасників блокчейнів [3].

Зміна інформаційного середовища технологією блокчейну впливає на конкуренцію й організацію галузі. У простій моделі досягнення децентралізованого консенсусу виділяємо двох наявних продавців, кожний з яких є аутотентичним на 100%, і нового продавця, який є аутотентичним з деякою ймовірністю. Якщо аутотентичний продавець виконує контракт завжди, то неаутотентичний (фальшивий) – не завжди. У кожний період часу з постійною ймовірністю (залежною від агрегованих ділових умов) з'являється група покупців, яка закуповує продукти у продавців відповідно до цінових котирувань, а потім виходить з ринку. Кожний продавець має спостереження стосовно своїх клієнтів, але не має спостережень стосовно цін або клієнтів інших продавців. Таке економічне середовище називається традиційним світом, в якому неможливо передавати інформацію поміж учасників.

У такому традиційному світі, внаслідок неповноти контрактів, продавці не можуть пропонувати ціни залежно від успіху постачання товарів. Тому входу у такий ринок заважає проблема неякісних продуктів [4, с. 154]. З іншого боку, два наявні продавці можуть увійти у змову за рівноваги. Оскільки кожний наявний продавець не може розрізняти подію відсутності продавців від події повної втрати своєї частки ринку, то частіше трапляються агресивні цінові війни, що ускладнює змову серед наявних продавців.

На відміну від традиційного ринку, блокчейни шляхом децентралізованого консенсусу дають змогу своїм агентам укладати контракт про результати постачання й автоматизувати умовні (contingent) трансферти. Тоді аутотентичний новий продавець здатний сигналізувати про свою повну аутентичнність, усуваючи асиметрію інформації як бар'єр для входження в ринок і бар'єр для зростання конкуренції, сприяючи добробуту і споживчому надлишку на так званому блокчейновому ринку.

Проте генерування децентралізованого консенсусу також веде до збільшення знань про агреговані ділові умови на блокчейні, яке може заохочувати неявну змову серед продавців. На відміну від традиційного світу, де продавці не спостерігають ділову діяльність один одного, у блокчейновому світі вони можуть принаймні визначати агреговані ділові умови на блокчейні, виконуючи функції реєстраторів, а тому вони здатні знаходити відхилення від будь-якої (кооперативної) рівноваги змови. Можна показати, що на блокчейнових ринках, в яких можуть брати участь лише наявні продавці, завжди є не менша кількість рівноваг змови, ніж на традиційних ринках.

Згадана модель досягнення децентралізованого консенсусу враховує компроміс між потенційно вищою конкуренцією та потенційно більш загрозливішою змовою, які породжує технологія блокчейну. Загалом при блокчейновому ринку (доступному наявним і новим продавцям) та інтелектуальних контрактах розширюється множина можливих динамічних рівноваг, у яких суспільний добробут і споживчий надлишок можуть бути більшими чи меншими, ніж при традиційному ринку.

Висновки [1] пов'язані з поширеним занепокоєнням про те, що блокчейни можуть серйозно погіршувати ринкову конкурентність. Воно насамперед стосується ексклюзивних (permissioned) блокчейнів з потужними фінансовими інститутами як особливими членами. Оскільки є фундаментальний економічний механізм, яким блокчейн сприяє змові, то мають бути відповідні регулювання [1]. Прикладом такого регулювання може бути поділ процесів користування та генерування консенсусу на блокчейні, щоб для збереження змови продавці не могли скористатися інформацією, отриманою під час генерування консенсусу. Докладний економічний аналіз блокчейну й інтелектуальних контрактів показує, що блокчейни є не просто технологіями баз даних, які знижують витрати на зберігання чи розподіл даних, але й технологіями, властивості яких можуть мати глибокі економічні наслідки для генерування консенсусу, проектування інтелектуальних контрактів, індустріальної організації та антимонопольної політики. Отже, технологія блокчейну містить величезний потенціал до зменшення асиметрії інформації та заохочення входу в ринок, але при цьому створює передумови до поведінки змови.

Крім досліджень з комп'ютерних наук, блокчейнам присвячено публікації з економічних механізмів генерування і підтримування децентралізованого консенсусу, а також публікації з реальними застосуваннями блокчейнової функціональності. Серед публікацій з економічних механізмів виділяють вивчення загального процесу генерування децентралізованого консенсусу для більшості блокчейнів з децентралізованими взаємодіями (взаємообмі-

нами) і вивчення теоретико-ігрових тем, включаючи забезпечення стимулів і ринкової мікроструктури, на основі конкретного блокчейнового протоколу, скажімо, майнінгового протоколу Bitcoin.

Серед публікацій про застосування й економічний вплив блокчейну відомі огляд криптофінансів, зокрема огляд фінансів на основі біткойну, роботи про трейдинг цифровими активами і про потенційний вплив технології блокчейну на корпоративне управління, емпіричні документи про інтерпретування і програмування інтелектуальних контрактів на різних блокчейнових платформах, звіт про вплив найвизначальніших рис блокчейну на асиметрію інформації та ринкову конкуренцію.

Аналіз базового механізму для генерування децентралізованого консенсусу пов'язаний з іграми майнінгу біткойнів. Майнери (miners), які дотримуються правила найдовшого ланцюга, перебувають у ситуації рівноваги Неша. Згадані ігри можуть мати кілька рівноваг. Вивчалися егоїстичний майнінг і впертий (stubborn) майнінг, в якому майнер пулу (pool) не повідомляє про знайдений вірний хеш (hash) блоку з метою зниження прибутковості цього пулу (запускає атаку затримки блоку). Проводився аналіз трансакційних внесків біткойну, перенавантаження та неефективності майнінгу. Вивчалися організація та компенсація у пулах майнінгу. Не обмежуючись конкретними блокчейновими протоколами (скажімо, протоколом Bitcoin), під час аналізу стратегічної поведінки майнерів або ринкової мікроструктури варто виходити з цілісного підходу до загальних рис блокчейнів, зосереджуючись на співвідношенні між розподілом інформації під час децентралізації та якістю генерації консенсусу. Найважливіше, що ключове поняття децентралізації у технології блокчейну має як переваги, так і недоліки. Занепокоєння про розподіл інформації у блокчейновій децентралізованій системі є природною думкою на користь централізації. Деякі роботи присвячені поділу ризиків і розподілу інформації.

Аналіз блокчейнової змови [1] розвиває дослідження індустріальної організації та повторюваних ігор із моніторингом. Цей аналіз ґрунтується на вивченні змови при конкуренції Курно з недосконалим громадським моніторингом. Емпіричні дослідження вказують на зв'язок змови зі стратегіями фірм щодо розкриття фінансової інформації (financial disclosure) чи розподілу інформації. Досліджується конкуренція за Бертраном, пов'язуючи додаткову спостережувану чи контрактну інформацію з типом моніторингу у повторюваних іграх при технологічній інновації. Проводиться аналіз самопідтримуваних рівноваг. Застосування блокчейнів та інтелектуальних контрактів до фінансових послуг ґрунтується на укладенні оптимальних контрактів та отриманні неповних контрактів за асиметрії інформації [4–6].

Блокчейн як децентралізований консенсус ґрунтується на певних інститутах, економічних взаємодіях, інформаційних процесах, інтелектуальних контрактах, реальних застосуваннях. Блокчейни забезпечують багато таких функцій, як зберігання розподілених даних, анонімність, приховування даних, спільне використання реєстрів тощо. Оскільки ці функції можуть здійснюватися незалежно від блокчейну, то слід зосередитися на їхній взаємодії при забезпеченні децентралізованого консенсусу. Не вдаючись до аналізу технічних характеристик різних протоколів або додаткових виграшів технології блокчейну, варто дослідити економічні наслідки децентралізованого консенсусу та природні процеси розподілу інформації, які супроводжують генерування такого консенсусу.

Від першої роботи з блокчейну до його першої концептуалізації й реалізації [2] пройшло 17 років. Ця концептуалізація стала поширюватися завдяки криптоактиву з назвою біткойн. Досліджувалися принципи проектування, властивості, ризики й регулювання цього криптоактиву, а також технічні характеристики блокчейну Bitcoin. Відповідно до закону Стівена Стіглера (Stephen Stigler) про епоніми («Будь-яке наукове відкриття не назване ім'ям свого першовідкривача»), складники та принципи для біткойна були започатковані значно раніше публікації [2], а інновація автора [2] полягала в системній інтеграції відомих складників і принципів. Біткойн у найпростішій формі передбачає розподілену базу даних, яка автономно підтримує неперервно зростаючий перелік записів про трансакції, що вимірюється у блоках (блок – одиниця вимірювання) і захищається від викривлення та перегляду. Кожний блок містить часову відмітку і ланку до попереднього блоку. Після біткойна виникли інші форми блокчейнів з різними конструкціями винятковості, прозорості та підтримки записів.

Всі блокчейни до різної міри спрямовані на створення системи бази даних, яку сторони можуть спільно підтримувати і редагувати децентралізованим способом, причому будь-яка сторона не здійснює централізованого управління. Отже, визначальна риса блокчейнових аріхтектур – це їхня здатність підтримувати порівняно ефективним шляхом однорідний погляд на стан речей і порядок подій, тобто консенсус.

Оскільки консенсус є суттєвим для багатьох соціально-економічних функцій, то є виграш і розширення можливостей для кожного, хто поділяє однаковий звіт (перелік записів) і довіряє цьому звіту. Тоді врегулювання у деяких випадках тривають не більше кількох днів, проблеми неякісних продуктів і шахрайства можуть бути зменшені, ймовірно, впливаючи на ex-ante стимули агентів економіки. Традиційно суди, уряди, нотаріальні агентства забезпечують такий консенсус, але шляхом, який іноді вважається трудомістким,

часовитратним, підвладним фальсифікації і монополізації. Тому багато людей виступає на захист технології блокчейну, вважаючи, що вона обіцяє порушити низку традиційних видів діяльності, забезпечуючи консенсус більш децентралізованим способом, хоча потенційно дорожчим способом за споживанням енергії та інформації.

Щоб виробляти і підтримувати децентралізований консенсус без централізованого органу влади, блокчейнові протоколи проектуються з мотивуванням до відповідальної і точної реєстрації записів громадою розподілених реєстраторів, типово конкурентним способом, знижуючи маніпулювання і викривлення. У певному сенсі децентралізований консенсус має наближатися до деякої форми голосування більшістю, хоча алгоритми генерування такого консенсусу у різних проектах і застосуваннях можуть істотно відрізнятися.

Два широко відомі проекти для підтримки децентралізованого консенсусу – це доведення роботи (proof-of-work, PoW) і доведення статків (proof-of-stake, PoS). PoW винагороджує реєстраторів, які розв'язують складні криптографічні ребуси для підтвердження трансакцій і створення нових блоків (здійснюють майнінг). PoW запобігає таким атакам, як відмова обслуговування (denial-of-service, DoS), і гарантує, що коли хтось спостерігає підтверджений стан звіту (переліку записів), то не можна нехтувати трансакціями певного віку: цей алгоритм потребуватиме від зловмисника конкурувати з усією мережею за обчислювальною потужністю [7]. Як наслідок, блокчейн досягає зламостійкого консенсусу про підтвердженість (валідність) цих трансакцій. На відміну від PoW, у PoS агент як творець наступного блоку вибирається детерміністичним способом, а ймовірність такого вибору залежить від багатства (статків) цього агента. Інші відомі проекти включають практичний алгоритм задачі візантійських генералів (byzantine fault tolerance, BFT) та алгоритм делегованого доведення статків (delegated proof-of-stake, DPoS). DpoS працює так само, як PoS, за винятком того, що особи (агенти) віддають (делегують) свої голоси керівній установі пропорційно своїм статкам у системі. Практичний алгоритм BFT має справу з робастною синхронною домовленістю за присутності деяких вузлів із зловмисними помилками. Не вдаючись до порівняння конкретних проектів (для підтримки децентралізованого консенсусу), моделюється загальний для більшості існуючих проектів алгоритм децентралізованого консенсусу.

Слід зазначити, що багато проектів алгоритмів швидко та суттєво вдосконалюється. Наприклад, після кількох випадків хакінгу (hacking) на блокчейнах і критики майнінгу біткойнів за марнування енергії, у відповідь на це з'явилося багато пропозицій поліпшення проекту протоколу і поглиблення децентралізації: для збільшення обчислювальної потужності Lightning на Bitcoin знижує обсяг інформації, яку треба записувати на блокчейні; аналогічно LITEX сприяє використанню різних криптоактивів як засобу платежу серед роздрібних торгівців; Phi (розробка String Lab) на Ethereum забезпечує вищі безпеку і швидкість роботи; такі стартапи, як BOINC, каналізують майнінгові обчислення для розв'язання наукових завдань. Важливим питанням для практиків є відсутність одностайності про розвиток блокчейнових протоколів, які наразі допускають розгалуження і тимчасові неясності щодо того, яких саме протоколів мають дотримуватися користувачі блокчейну.

Сучасний розвиток технології блокчейну відновив інтерес до інтелектуальних контрактів, передбачених у 1990-х роках [8]. Хоча загальноприйняте визначення інтелектуальних контрактів перебуває у процесі розроблення, їхня мета, очевидно, полягає в укладенні угод про досягнення умовних зобов'язань, виходячи з децентралізованого консенсусу, мінімізації витрат і автоматизації виконання.

Інтелектуальні контракти – це цифрові контракти, які допускають умовні зобов'язання, залежні від децентралізованого консенсусу, є зламостійкими і самовтілюваними шляхом автоматизованого виконання. Наведене означення відповідає визначенням, зазвичай вживаним ученими-правниками. Важливо сказати, що інтелектуальні контракти, незважаючи на свою роботизацію, не є просто цифровими контрактами (багато з яких покладається на довірений орган влади для досягнення консенсусу і свого виконання) чи елементами штучного інтелекту.

За відсутності децентралізованого консенсусу, сторона, яка надає централізований консенсус, часто користується великою ринковою владою (наприклад, третя сторона з монополією даних). Традиційні рішення третіх сторін (судів чи арбітражів) до великої міри включають не завжди раціональне втручання людини [6], що супроводжується значними невизначеностями і витратами. Інтелектуальні контракти можуть підвищувати здатність до укладення угод і сприяти обміну грошима, нерухомістю, акціями, послугами чи будь-чим вартісним, використовуючи алгоритмічну автоматизовану і безконфліктну процедуру. Якщо виконання інтелектуальних контрактів проводиться третіми сторонами (без автоматизації), то у сусідній Грузії наявності консенсусної реєстрації землі було достатньо для зменшення розбіжностей під час укладення угод і їх виконання.

Що стосується теорії укладення контрактів, то децентралізований консенсус, досягнутий технологією блокчейну, має потенціал до значного розширення кола умов контрактів і звуження сфери дії неповних контрактів. Інтелектуальні контракти можуть змінювати здатність до укладення угод та

їхнього втілення, залежних від певних умов, наприклад, від вимоги блокування (lock-in) для зняття коштів або автоматизованого платежу після успішного отримання товарів імпортером. Таким чином, здатність до укладення угод стає кращою за рахунок більшого розподілу інформації, але це не обов'язково покращує загальний стан економіки.

Досягнення децентралізованого консенсусу вимагає розподілу інформації серед учасників системи. З практичної і регуляторної позиції дуже суттєвими є економічні взаємообміни (компроміси) під час розподілу інформації, необхідного для генерування децентралізованого консенсусу. Оскільки у разі біткойна консенсус досягається і підтримується через всю інформацію про трансакції (з шифруванням за допомогою публічного ключа (public-key-encrypted) для адрес власників) всієї популяції на блокчейні, то публічною є інформація про всі деталі трансакцій (за винятком ідентичностей), записані за консенсусом. Очевидне питання в блокчейнових застосуваннях для реального світу – це ділова приватність. Наприклад, фінансові установи типово є чутливими до розкриття деталей трансакцій непов'язаних сторін. Наприклад, трейдери можуть бажати приховувати свої ідентичності, щоб запобігати довчасному розголошенню (front-running), а більший розподіл інформації може також впливати на індустріальну організацію та конкуренцію.

Через згадані взаємообміни з'явилося багато пропозицій кращого шифрування, яке ефективно маскує чутливу інформацію у процесі генерації консенсусу. Інший очевидний компроміс полягає у досягненні децентралізованого консенсусу на підмножині важливих станів світу чи запитуванні верифікації від меншої кількості вузлів (реєстраторів) у блокчейновій мережі. Наприклад, обговорювався хешінг (hashing) першого етапу для забезпечення пріоритету у часі без подальшого розкриття докладної інформації, щоб запобігати довчасному розголошенню трансакції перед тим, як вона буде записана на блоці розподілених звітів. Із згаданим компромісом безпосередньо пов'язане так зване «доведення з нульовим знанням» у комп'ютерних науках: простими словами, учасники можуть домовитися про певні факти без розкриття корисної інформації. Варто дослідити, як розподіл інформації впливає на приватні та суспільні інтереси, а також на ефективність блокчейнового консенсусу.

Можна побудувати просту економічну модель механізму генерації консенсусу, висвітлюючи роль реєстраторів і природу розподілу інформації. Постановка моделі зумовлена застосуванням до торгівлі та фінансів, яке широко використовується на практиці.

Багато основоположників блокчейну вивчає сценарій, де низка потенційно міжнародних експортерів (продавців) певних продуктів потребує доставки з певними умовами (скажімо, доставка вина потребує дотримання температурного режиму). Успішність продажу цих продуктів імпортерам (клієнтам) потребує різних інших сторін, таких як надавачі логістики, міжнародні порти, митниці (для товарних потоків), нотаріати, фінансові посередники (для платіжних потоків).

Учасники такого процесу постачання, включаючи обов'язково продавця і покупця, можуть вести моніторинг фізичних умов (наприклад, місцезнаходження і температури) товарів через наскрізний збір інформації на основі Інтернету речей (Internet of Things, IoT) – датчиків, інтелектуальних механізмів входів, обробки даних в реальному часі. Для кращих моніторингу і прозорості ці датчики IoT можуть встановлюватися по всьому ланцюгу постачання [9]. Тоді інформацію цих датчиків отримуватиме як продавець, так і покупець.

Інші сторони на блокчейні можуть отримувати потрібну інформацію, яка може сприяти моніторингу процесу. Наприклад, інші продавці можуть теж встановлювати датчики IoT, здатні визначати доставку товарів. Інші клієнти, забираючи інші товари у тому самому порту, без датчиків IoT можуть діставати корисну для себе інформацію про цю доставку. Проте ці сигнали не реєструються на блокчейні.

Висновки з проведеного дослідження. Вирішальний крок на блокчейні – генерування децентралізованого консенсусу про те, чи товари успішно доставлені, з таким агрегуванням відповідної інформації від багатьох залучених сторін (продавця, покупця, надавачів логістики, портів, фінансових посередників), яке задовольняє всю громаду (всі сторони) і реєструється на блокчейні за допомогою залучення верифікаторів. Аналогічно залучаються також інші продавці з IoT, які мають експертизу у верифікації успішності доставки на випадок спорів. У блокчейнових застосуваннях такі залучені сторони (агенти) називаються реєстраторами. Оскільки залучені агенти можуть надавати неправдиві звіти, то залучаються також інші покупці (споживачі) для перевірки сумісності. Тому принцип «клієнт завжди правий» справедливий як на традиційних, так і на блокчейнових ринках.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Cong L.W., He Z. Blockchain disruption and smart contracts. *National Bureau of Economic Research Working Paper*. 2018. 24399. 52 p.

2. Nakamoto S. Bitcoin: a peer-to-peer electronic cash system. 2008. 9 p. URL: https://bitcoin.org/bitcoin.pdf (дата звернення: 30.08.2019).

3. Narayanan A., Clark J. Bitcoin's academic pedigree. *Communications of the ACM*. 2017. 60. P. 36–45.

4. Горбачук В.М. Методи індустріальної організації. К.: А.С.К., 2010. 224 с.

5. Горбачук В.М., Бойко В.В., Русанов И.А. Проектирование контрактов в условиях риска. *Теория оптимальных решений*. 2011. № 10. С. 116–122.

6. Горбачук В.М., Макаренко О.С. Особливості прийняття рішень людиною для розв'язання складних міждисциплінарних проблем. *Системні дослідження та інформаційні технології*. 2017. № 3. С. 73–87.

7. Горбачук В.М., Дунаєвський М.С., Морозов О.О. Рівноважні інвестиції у кібербезпеку мережі ланцюгів постачання. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: фізико-математичні науки*. 2017. № 2. С. 47–52.

8. Szabo N. Formalizing and securing relationships on public networks. *First Monday*. 1997. 2 (9). September 1. URL: https://firstmonday.org/ojs/index.php/fm/article/view/548/469-publisher=First (дата звернення: 30.08.2019).

9. Горбачук В.М., Кошулько А.І., Сирку А.А. Розподілені децентралізовані мережі сенсорів для спостережень Землі. *16-th Ukrainian conference on space research (August 22–27, 2016, Odessa)*. Kyiv: State Space Agency of Ukraine, 2016. P. 192.

REFERENCES:

1. Cong L.W., He Z. (2018) Blockchain disruption and smart contracts. National Bureau of Economic Research Working Paper. 24399. 52 p.

2. Nakamoto S. (2008) Bitcoin: a peer-to-peer electronic cash system. 9 p. Available at: https://bitcoin.org/bitcoin.pdf (accessed: 30 August 2019).

3. Narayanan A., Clark J. (2017) Bitcoin's academic pedigree. Communications of the ACM, 60, pp. 36–45.

4. Gorbachuk V.M. (2010) Metody industrialnoi orhanizatsii [Methods of industrial organization], Kyiv: A.S.K., 224 p.

5. Gorbachuk V.M., Boiko V.V., Rusanov Y.A. (2011) Proektyrovanye kontraktov v uslovyiakh ryska [Contract design under risk]. Teoryia optymalnykh reshenyi [Theory of optimal decisions], 10, pp. 116–122.

6. Gorbachuk V.M., Makarenko O.S. (2017) Osoblyvosti pryiniattia rishen liudynoiu dlia rozviazannia skladnykh mizhdystsyplinarnykh problem [The features of human decision making for complex interdisciplinary problems solution]. Systemni doslidzhennia ta informatsiini tekhnolohii [System research & information technologies], 3, pp. 73–87.

7. Gorbachuk V.M., Dunaievskyi M.S., Morozov O.O. (2017) Rivnovazhni investytsii u kiberbezpeku merezhi lantsiuhiv postachannia [Equilibrium investments to cybersecurity of supply chain network]. Visnyk Kyivskoho univepsytetu. Sepiia: fizyko-matematychni nauky [Herald of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Series: physical and mathematical sciences], 2, pp. 47–52.

8. Szabo N. (1997) Formalizing and securing relationships on public networks. First Monday, 2 (9), September 1. Available at: https://firstmonday.org/ojs/index.php/fm/article/view/548/469-publisher=First (accessed: 30 August 2019).

9. Gorbachuk V.M., Koshulko A.I., Syrku A.A. (2016) Rozpodileni detsentralizovani merezhi sensoriv dlia sposterezhen Zemli [Distributed decentralized sensor networks for Earth observation]. 16-th Ukrainian conference on space research (August 22–27, 2016, Odesa), Kyiv: State Space Agency of Ukraine, p. 192.

Gorbachuk Vasyl
Doctor of Physical and Mathematical Sciences, Senior Research Associate,
Leading Researcher at Department of Mathematical Methods
of Operations Research
V.M. Glushkov Institute of Cybernetics
National Academy of Sciences of Ukraine
Lyashko Volodymyr
Candidate of Physical and Mathematical Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Informatics
National University of «Kyiv-Mohyla Academy»
Syrku Andrij
Master, Postgraduate Student
V.M. Glushkov Institute of Cybernetics
National Academy of Sciences of Ukraine

THE ISSUES OF DECENTRALIZED CONSENSUS IN BLOCKCHAINS

The purpose of the article. The detailed economic analysis of blockchains and smart contracts shows that blockchains are not only the database technologies reducing the costs of data storage or distribution but also the technologies having properties with profound economic implications for generating consensus, designing intellectual contracts, industrial organization, and antitrust policy. The blockchain technology contains a significant potential for reduction of information asymmetry and motivation of market entry but creates preconditions of collusive behavior. This article is devoted to economic analysis of such preconditions.

Methodology. Blockchain as a distributed ledger technology with a decentralized or autonomous management has become popular due to the Bitcoin cryptoasset based upon that technology. Subsequently, this technology has emerged in many other forms often able to store and execute computer programs. It creates such applications as intellectual contracts characterized by payments as results of tamper-proof consensus on contingent outcomes and financed via initial coin offerings.

Results. Despite of various definitions, descriptions, and applications of blockchain and decentalized ledger, this technology and its clowns have a common function to povide a decentralized consensus. A decentralized consensus within a system is defined as a state of the world, in the terms of supplying goods and making payments, which is accepted unanimously and enforced by all the system agents. The specific feature of blockchain technology is that consensus is generated and maintained in a decentralized way capable of improving the system resilience and reduce the rent gained by centralized third parties. For instance, on the Bitcoin blockchain, given history of transactions, the participants can examine and verify records on transactions by a digital way in order to avoid double spending of digital assets and to free everyone from the need in a centralized trustworthy arbiter or a third party. The majority of blockchains has communities of different generations consisting of record keepers and users overlapped in the time. Similar to the third party arbiters in real world, these communities, receiving signals on true state of the world, may have incentives to fabricate, manipulate, or tamper reports.

Practical implications. Many industry dealers assume that blockchain technology has a potential to disrupt business and financial services similar to Internet disrupted offline commerce. Some specialists are doubtful regarding the genuine innovationess and real practicality of blockchain believing that major blockchain application area is carrying out financial operations invisible for state functioners in law and order.

Value/originality. The economists recognize that consensus allows agents interaction with various ideas and incentives as it provides the truth with chain reactions in a social organism, including ethics, contract law, law enforcement, and so on. Contemporary development of blockchain technology has renewed the interest to smart contracts. While a generally accepted concept of smart contracts is currently under development, their goal is to make agreements about contingent commitments based on decentralized consensus, minimal cost, and automated execution. Smart contracts are digital contracts allowing contingent commitments dependent on a decentralized consensus.

АНАЛІЗ МЕТОДІВ ВИЯВЛЕННЯ ШАХРАЙСТВ У БАНКАХ, ЩО ЗДІЙСНЮЮТЬСЯ ПЕРСОНАЛОМ БАНКУ[1]

ANALYSIS OF METHODS OF FRAUD DETECTIONOF BANK PERSONNEL

УДК 330.46
https://doi.org/10.32843/infrastruct34-48

Гриценко К.Г.
к.т.н., доцент,
доцент кафедри економічної кібернетики
Сумський державний університет

Шахрайства банківського персоналу мають глобальний характер. Їх наслідком є порушення операційної діяльності банку, прямі фінансові збитки, а також втрата репутації та довіри, зниження мотивації банківського персоналу, втрата частки банківського ринку та в результаті банкрутство банку. У зв'язку з цим актуальним та практично значущим є завдання створення потужної інтелектуальної системи протидії шахрайствам, перший етап рішення якої полягає в проведенні порівняльного аналізу наявних економіко-математичних методів виявлення шахрайств у банках. Зазначені методи класифіковано за чотирма групами. Якісні методи враховують невизначеність за допомогою суб'єктивних експертних оцінок. Кількісні методи базуються на традиційному математичному апараті, а методи машинного навчання – на технологіях штучного інтелекту. Оптимальними для врахування невизначеності та виявлення шахрайств у банках є гібридні методи, що використовують сильні сторони різних підходів.

Ключові слова: *банківський персонал, методи виявлення шахрайства, банківські операції, кредитні картки, викривлена фінансова звітність.*

Мошенничества банковского персонала имеют глобальный характер. Их следствием является нарушение операционной деятельности банка, прямые финансовые убытки, а также потеря репутации и доверия, снижение мотивации банковского персонала, потеря доли банковского рынка и в результате банкротство банка. В связи с этим актуальной и практически значимой является задача создания мощной интеллектуальной системы противодействия мошенничеству, первый этап решения которой состоит в проведении сравнительного анализа существующих экономико-математических методов выявления мошенничеств в банках. Указанные методы классифицированы на четыре группы. Качественные методы учитывают неопределенность с помощью субъективных экспертных оценок. Количественные методы базируются на традиционном математическом аппарате, а методы машинного обучения – на технологиях искусственного интеллекта. Оптимальными для учета неопределенности и выявления мошенничества в банках являются гибридные методы, использующие сильные стороны различных подходов.

Ключевые слова: *банковский персонал, методы выявления мошенничества, банковские операции, кредитные карты, искаженная финансовая отчетность.*

Banking personnel' frauds are global. They result in disruption of the bank's operating activities, direct financial losses, as well as loss of reputation and trust, loss of motivation of banking personnel, loss of banking market share and, as a result, bankruptcy of the bank. Banking crimes in Ukraine most commonly associated with credit, deposit and exchange transactions. Fraud is the result of inconsistent and incomplete control over the overall process of managing bank's operations. Fraud monitoring includes the most common types of fraud detection algorithms, as well as complex behavioral analytics to identify the most complex fraud cases. A powerful bank internal control system is the most effective way to prevent and minimize fraud. In this regard, the task of creating a powerful intellectual system of fraud counteraction, the first step of solving which is to carry out a comparative analysis of existing economic-mathematical methods of fraud detection in banks, is relevant and practically important. These methods were classified into four groups. Qualitative methods address uncertainty through subjective expert judgments. Quantitative methods are based on the traditional mathematical apparatus, and machine learning methods are based on artificial intelligence technologies. They account for uncertainty through statistics methods and probability theory. Hybrid methods that use the strengths of different approaches are best for accounting for uncertainty and identifying bank fraud. Credit card fraud involves the unlawful use of a credit card or its information without the owner's knowledge. To detect such frauds are widely used quantitative methods (associative analysis, hidden Markov model, logistic regression), machine learning methods (support vector machine, decision trees, random forest, self-organizing Kohonen maps, genetic algorithms), qualitative methods (fuzzy logic) and hybrid methods (adaptive neuro-fuzzy inference systems). In turn, to detect fraudulent financial statement in the banking sector are widely used quantitative methods (Benford law), machine learning methods (neural networks, Bayesian networks, text mining, genetic algorithms), qualitative methods (fuzzy logic) and hybrid methods.

Key words: *banking personnel, fraud detection methods, banking transactions, credit cards, fraudulent financial statements.*

Постановка проблеми. Банківські втрати через шахрайства становлять приблизно 70 млрд. доларів щорічно, 70% яких реалізуються за участі банківського персоналу [1], що свідчить про глобальний характер шахрайств останнього. За інформацією Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, в Україні за останні роки збанкрутувало понад 80 українських банків. Основною причиною цього є фінансове шахрайство, яке реалізується під виглядом окремих банківських операцій. Втрати від шахрайств у банках зростають швидшими темпами, ніж витрати на боротьбу з ними [2].

Гострота проблеми шахрайства персоналу в банківській діяльності зумовлює необхідність активної протидії та запобігання йому. Шахрайство є результатом непостійного та неповного контролю загального процесу управління функціонуванням банку [3]. Як зазначено в роботі [4], моніторинг шахрайства персоналу банку поєднує в собі алгоритми виявлення видів шахрайства, що трапляються найчастіше, а також комплексну аналітику з поведінковим профілюванням для виявлення найбільш складних випадків шахрайства. Потужна система внутрішнього контролю банку є

[1] Робота виконана в межах держбюджетної науково-дослідної роботи № 0118U003574 «Кібербезпека в боротьбі з банківськими шахрайствами: захист споживачів фінансових послуг та зростання фінансово-економічної безпеки України»

найефективнішим способом попередження шахрайств і зменшення збитків від них. У зв'язку з цим актуальною є проблема проведення порівняльного аналізу наявних методів виявлення шахрайств у банках, що здійснюються персоналом банку, для побудови ефективних алгоритмів перевірки банківських операцій на предмет шахрайства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань виявлення шахрайств у банках, що здійснюються персоналом банку, присвячено багато робіт вітчизняних і зарубіжних науковців. У роботі [5] наведена класифікація способів шахрайства в банківській сфері залежно від умислу, типових слідів, етапу та способу внесення завідомо неправдивої інформації в документи, виду банківської операції, характеру здійснення банківської операції, наявності певних домовленостей, дій із підготовки та приховування шахрайства. У роботі [6] розглянуто шахрайства, що здійснюються персоналом банку, в контексті викривлення фінансової звітності банку. Останнє може бути результатом фальсифікацій з первинними документами або незаконного привласнення активів (грошових надходжень, викрадення фізичних активів чи інтелектуальної власності, використання майна у власних цілях тощо). Зазначено, що в Україні злочини у банківській сфері найчастіше пов'язані з кредитними, депозитними та біржовими операціями. У роботі [7] наведена характеристика шахрайських дій залежно від виду банківської операції. У роботі [8] розглянута технологія Data Mining (асоціативний аналіз), яка може бути використана для виявлення шахрайств у банках, що здійснюються персоналом банку. У роботі [9] наведено приклади використання штучних нейронних мереж для виявлення шахрайств персоналу на основі публічної фінансової звітності.

Незважаючи на наявність значної кількості наукових публікацій із досліджуваної проблематики, нині відсутня систематизація методів економіко-математичного моделювання для виявлення шахрайств у банках, що здійснюються персоналом банку. Це зумовлює необхідність подальших досліджень у цьому напрямі.

Постановка завдання. Метою статті є проведення порівняльного аналізу наявних економіко-математичних методів виявлення шахрайств у банках, що здійснюються персоналом банку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з визначенням Базеля II, шахрайство є частиною операційного ризику банку та класифікується як внутрішнє та зовнішнє. Внутрішнє шахрайство – це ризик несподіваних фінансових, матеріальних та репутаційних втрат банку внаслідок шахрайських дій його персоналу. Найбільш поширеними шахрайствами в банках є відмивання «брудних» грошей, шахрайства з кредитами та незаконне привласнення активів [10]. Першою причиною вчинення шахрайства є фінансові труднощі шахрая. Другою – існування можливості для вчинення шахрайства. Третьою – впевненість шахрая в існуванні вагомих причин для вчинення ним шахрайських дій.

Згідно з [3] фінансове шахрайство в банку – це складне явище, що являє собою систему маніпуляцій у сфері банківського грошового обігу та фінансових зобов'язань, метою яких є недобросовісне заволодіння фінансовими ресурсами банку чи його клієнтів. Фінансове шахрайство характеризується предметом недобросовісного заволодіння, місцем здійснення фінансового шахрайства, сферою існування фінансового шахрайства, суб'єктами фінансового шахрайства, спрямованістю фінансового шахрайства, маніпуляціями, що уможливлюють фінансове шахрайство, та інструментарієм його здійснення [11]. Останні постійно вдосконалюються шахраями, які воліють залишатися непоміченими, тому фахівцям із банківської безпеки необхідно активно розвивати методи раннього виявлення та попередження фінансового шахрайства, щоб ефективно йому протидіяти.

Левова частка банківських шахрайств відбувається із кредитними картками. Відомо, що шахрайство з кредитними картками включає незаконне використання кредитної картки чи її інформації без відома власника. У роботі [12] зазначено, що сьогодні для виявлення таких шахрайств широко застосовуються: логістична регресія, яка здатна розв'язувати категоріальні класифікаційні задачі; метод опорних векторів (SVM, Support Vector Machine), який здатний обробляти незбалансовані дані та складні зв'язки між змінними; зручні у використанні дерева рішень; випадковий ліс (random forest); самоорганізовані карти Кохонена (SOM, Self-Organizing Map), які використовуються для класифікації та кластеризації; нечітка логіка, яка підвищує ефективність управлінських рішень. На нашу думку, за наявності невизначеностей найкращі результати дає застосування нечітких методів [13]. Однак слід зважати на те, що основним недоліком останніх є їх не надто висока точність, тому з метою її підвищення краще використовувати гібридні нейро-нечіткі системи (ANFIS, Adaptive Neuro-Fuzzy Inference System). Незважаючи на цілком пристойні результати, що дає метод опорних векторів, він чутливий до збільшення кількості даних і не може підтримувати великі набори даних [12].

Для виявлення викривлень фінансової звітності в банківській сфері широко застосовуються: нейронні мережі, які здатні впоратися з завданнями без алгоритмічного рішення; байєсові мережі, що використовуються для виявлення аномалій; генетичні алгоритми, які використовуються для бінарної класифікації; текст майнінг (text mining), який використовується для кластеризації та вияв-

Таблиця 1

Порівняльний аналіз економіко-математичних методів виявлення шахрайств у банках, що здійснюються персоналом банку

Група методів виявлення шахрайств у банках	Основні характеристики	Урахування невизначеності
Кількісні (використання закону Бенфорда, асоціативний аналіз, логістична регресія, прихована марківська модель)	Базується на традиційному математичному апараті	Невизначеність враховується за допомогою засобів статистики та теорії ймовірностей
Машинне навчання (метод опорних векторів, дерево рішень, нейронні мережі, самоорганізовані карти Кохонена, байєсові мережі, генетичні алгоритми, текст-майнінг)	Базуються на технологіях штучного інтелекту (навчання з учителем і без нього)	Невизначеність враховується за допомогою засобів статистики та теорії ймовірностей
Якісні (нечітка логіка)	Базуються на експертних оцінках	Невизначеність враховується за допомогою експертних оцінок
Гібридні (нейро-нечіткі системи)	Базуються на синергетичному підході (використовуються сильні сторони різних методів)	Невизначеність враховується за допомогою кількісного та якісного математичного апарату

лення аномалій. У роботі [12] зазначається також, що сучасною тенденцією виявлення шахрайства є використання гібридних методів, які використовують сильні сторони різних методів.

Виявлення фінансового шахрайства включає моніторинг поведінки власників карткових рахунків із метою виявлення їхньої небажаної поведінки. У роботі [14] для цього використовується генетичний алгоритм, у якому замість максимізації кількості правильно класифікованих транзакцій визначається цільова функція зі змінними, що показують втрати від помилкової класифікації. Таким чином, правильна класифікація одних транзакцій є важливішою, ніж інших. На першому кроці запропонованого в [14] алгоритму вводяться початкові дані – транзакції власника карткового рахунку, кожна з яких має набір стандартизованих атрибутів, шо описують поведінку власника карткового рахунку. До початкових даних включаються, наприклад, такі змінні: кількість разів використання картки; місцезнаходження картки в момент її використання; баланс, доступний на картковому рахунку; середньодобова сума грошей, що знімалася власником карткового рахунку, тощо. На другому кроці в результаті роботи генетичного алгоритму розраховуються критичні значення вищезазначених змінних. Далі ці критичні значення використовуються разом із технологіями Data Mining. Ми вважаємо, що аналогічний підхід може бути використаний також для виявлення шахрайств з рахунками, що здійснюються персоналом банку.

У роботі [15] для моніторингу поведінки власників карткових рахунків використовується прихована марківська модель (HMM, Hidden Markov Model), яка спочатку навчається нормальних дій власника картки, а потім використовується для виявлення шахрайської поведінки. У роботі [16] для моніторингу поведінки власників карткових рахунків використовується теорія нечіткої логіки.

Підсумовуючи вищенаведене, можемо навести результати порівняльного аналізу економіко-математичних методів виявлення шахрайств у банках, що здійснюються персоналом банку, у вигляді такої таблиці.

Висновки з проведеного дослідження. У роботі проаналізовано сучасні економіко-математичні методи виявлення шахрайств у банках, що здійснюються персоналом банку, та класифіковано їх за чотирма групами. Якісні методи враховують невизначеність за допомогою суб'єктивних експертних оцінок. Кількісні методи базуються на традиційному математичному апараті, а методи машинного навчання – на технологіях штучного інтелекту. Вони враховують невизначеність за допомогою засобів статистики та теорії ймовірностей. Оптимальними для врахування невизначеності та виявлення шахрайств у банках є гібридні методи, що використовують сильні сторони різних підходів. Подальші дослідження можуть розвиватися в напрямі створення інтелектуальної системи протидії шахрайствам, що здійснюються персоналом банку. Це дасть змогу підвищити загальну ефективність протидії шахрайству в банках і сприятиме попередженню шахрайств персоналу банку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. A-Z of internal banking fraud. URL: https://netguardians.ch/internal-banking-fraud/ (дата звернення: 30.08.2019).

2. KPMG. Global banking fraud survey. URL: https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2019/05/global-banking-fraud-survey.pdf (дата звернення: 30.08.2019).

3. Мельник С.С. Сутність фінансового шахрайства в комерційному банку. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2016. Випуск 6, частина 2. С. 91–95.

4. Рац О.М. Дослідження особливостей організації фрод-моніторингу в системі управління економічною безпекою банку. *Комунальне господарство міст*. 2016. Випуск 127. С. 33–37.

5. Мельник С.С. Класифікація фінансового шахрайства в комерційному банку. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2017. Випуск 23, частина 3. С. 89–92.

6. Усач Б.Ф., Маркевич М.А. Виявлення фактів шахрайства у контексті аудиту фінансових звітів банків. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки»*. 2010. № 3 (53). С. 253–255.

7. Мордвинкин А. Кредитное мошенничество юридических лиц. URL: http://amordvinkin.ru/index.php/publishing/kreditovanie-malogo-biznesa-prochee/115mosh4 (дата звернення: 30.08.2019).

8. John S.N., Okokpujie Kennedy O., Anele C., Olajide F., Chinyere Grace Kennedy (2016). Realtime fraud detection in the banking sector using data mining techniques/algorithm. *2016 International conference on computational science and computational intelligence (CSCI)*. P. 1186–1191. DOI: 10.1109/CSCI.2016.223.

9. Kurt Fanning, Kenneth O. Cogger (1998) Neural network detection of management fraud using published financial data. *Intelligent systems in accounting, finance and management*. Volume 7, issue 1. P. 21–41.

10. Zuraidah Mohd Sanusi, Mohd Nor Firdaus Rameli, Yusarina Mat Isa (2015) Fraud schemes in the banking institutions: prevention measures to avoid severe financial loss. *Procedia economics and finance*. № 28. P. 107–113.

11. Мельник С.С. Абстрактна модель фінансового шахрайства в комерційному банку. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент»*. 2017. Випуск 2 (24). С. 69-73.

12. Jarrod West, Maumita Bhattacharya, Rafigul Islam (2014) Intelligent financial fraud detection practices: an investigation. *Proceedings of the international conference on security and privacy in communication networks*. Volume 153. P. 186-203. DOI: 10.1007/978-3-319-23802-9_16

13. Гриценко К.Г. Нечітко-множинний метод оцінювання рівня ризику шахрайства банківського персоналу. *Приазовський економічний вісник*. 2019. Випуск 3 (14). С. 451–456. URL: http://pev.kpu.zp.ua/vypusk-14 (дата звернення: 30.08.2019).

14. Rinky D. Patel, Dheeraj Kumar Singh (2013) Credit card fraud detection & prevention of fraud using genetic algorithm. *International journal of soft computing and engineering (IJSCE)*. Volume 2, issue 6. P. 292–294.

15. MohdAvesh Zubair Khan, JabirDaud Pathan, Ali Haider Ekbal Ahmed (2014) Credit card fraud detection system using hidden Markov model and k-clustering. *International journal of advanced research in computer and communication engineering.* Volume 3, issue 2. P. 5458–5461.

16. Balamurugan M., Mathiazhagan P. (2015) Credit card transaction fraud detection system using fuzzy logic and k-means algorithm. *International Journal of Innovative Research in Technology*. Volume 2, issue 3. P. 171–176.

REFERENCES:

1. A-Z of internal banking fraud. Available at: https://netguardians.ch/internal-banking-fraud/ (accessed 30 August 2019).

2. KPMG. Global Banking Fraud Survey. Available at: https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2019/05/global-banking-fraud-survey.pdf (accessed 30 August 2019).

3. Melnyk S.S. (2016) Sutnist finansovoho shakhraistva v komertsiinomu banku [The essence of financial fraud in a commercial bank]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Seriia «Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo»*, issue 6, part 2. P. 91–95.

4. Rats O.M. (2016) Doslidzhennia osoblyvostei orhanizatsii frod-monitorynhu v systemi upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu banku [Investigation of peculiarities of organization of frod-monitoring in the system of management of economic security of the bank]. *Komunalne hospodarstvo mist*, issue 127. P. 33-37.

5. Melnyk S.S. (2017) Klasyfikatsiia finansovoho shakhraistva v komertsiinomu banku [Classification of financial fraud in a commercial bank]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Seriia «Ekonomichni nauky»*, issue 23, part 3. P. 89–92.

6. Usach B.F., Markevych M.A. (2010) Vyiavlennia faktiv shakhraistva u konteksti audytu finansovykh zvitiv bankiv [Detecting fraud in the context of auditing banks' financial statements]. *Visnyk Zhytomyrskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Seriia «Ekonomichni nauky»*, no. 3 (53). P. 253-255.

7. Mordvinkin A. Kreditnoe moshennichestvo yuridicheskikh lits [Credit fraud of legal entities]. Available at:http://amordvinkin.ru/index.php/publishing/kreditovanie-malogo-biznesa-prochee/115mosh4 (accessed 30 August 2019).

8. John S.N., Okokpujie Kennedy O., Anele C., Olajide F., Chinyere Grace Kennedy (2016). Realtime fraud detection in the banking sector using data mining techniques/algorithm. *2016 International conference on computational science and computational intelligence (CSCI)*. P. 1186–1191. DOI: 10.1109/CSCI.2016.223.

9. Kurt Fanning, Kenneth O. Cogger (1998) Neural network detection of management fraud using published financial data. *Intelligent systems in accounting, finance and management*, volume 7, issue 1. P. 21–41.

10. Zuraidah Mohd Sanusi, Mohd Nor Firdaus Rameli, Yusarina Mat Isa (2015) Fraud schemes in the banking institutions: prevention measures to avoid severe financial loss. *Procedia economics and finance*, no. 28. P. 107–113.

11. Melnyk S.S. (2017) Abstraktna model finansovoho shakhraistva v komertsiinomu banku [Abstract model of financial fraud in a commercial bank]. *Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Seriia «Ekonomika i menedzhment»*, issue 2 (24). P. 69–73.

12. Jarrod West, Maumita Bhattacharya, Rafigul Islam (2014) Intelligent financial fraud detection practices: an investigation. *Proceedings of the international conference on security and privacy in communication networks*, volume 153. P. 186-203. DOI: 10.1007/978-3-319-23802-9_16

13. Gritsenko K.G. (2019) Nechitko-mnozhynnyi metod otsiniuvannia rivnia ryzyku shakhraistva bankivskoho personalu [Fuzzy method of fraud assessment of bank personnel]. *Pryazovskyi ekonomichnyi visnyk*, issue 3 (14). P. 451–456. Available at: http://pev.kpu.zp.ua/vypusk-14 (accessed 30 August 2019).

14. Rinky D. Patel, Dheeraj Kumar Singh (2013) Credit card fraud detection & prevention of fraud using genetic algorithm. *International journal of soft computing and engineering (IJSCE)*, volume 2, issue 6. P. 292–294.

15. MohdAvesh Zubair Khan, JabirDaud Pathan, Ali Haider Ekbal Ahmed (2014) Credit card fraud detection system using hidden Markov model and k-clustering. *International journal of advanced research in computer and communication engineering*, volume 3, issue 2. P. 5458–5461.

16. Balamurugan M., Mathiazhagan P. (2015) Credit card transaction fraud detection system using fuzzy logic and k-means algorithm. *International Journal of Innovative Research in Technology*, volume 2, issue 3. P. 171–176.

Gritsenko Konstantin
Candidate of Technical Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economic Cybernetics
Sumy State University

ANALYSIS OF METHODS OF FRAUD DETECTION OF BANK PERSONNEL

The purpose of the article. Unfortunately, there is currently no systematization of economic-mathematical modeling techniques to detect bank personnel' fraud. The task of creating a powerful intellectual system of fraud counteraction, the first step of solving which is to carry out a comparative analysis of existing economic-mathematical methods of fraud detection in banks, is relevant and practically important. The purpose of this article is to conduct such analysis.

Methodology. In this study, we have used systematization and comparative analysis. Existing economic-mathematical methods of bank personnel' fraud detection were grouped into four classes. The mathematical apparatus used in the analyzed economic-mathematical methods was taken into account. The uncertainty accounting technologies (subjective expert judgments, statistics methods and probability theory) in analyzed economic-mathematical methods had also being considered.

Results. Fraud is the result of inconsistent and incomplete control over the overall process of managing bank's operations. A powerful bank internal control system is the most effective way to prevent and minimize fraud. In this regard, the task of carring out a comparative analysis of existing economic-mathematical methods of fraud detection in banks, is relevant. These methods were systematized into four groups. Qualitative methods address uncertainty through subjective expert judgments. Quantitative methods are based on the traditional mathematical apparatus, and machine learning methods are based on artificial intelligence technologies. They account for uncertainty through statistics and probability theory. Hybrid methods that use the strengths of different approaches are best for accounting for uncertainty and identifying bank fraud.

Practical implications. Methods of fraud detection in banks, commited by bank personnel, are systematized into four groups: qualitative, quantitative, machine learning and hybrid. It is highlighted hybrid methods as most effective for identifying bank fraud. The author believes that on this basis, it is possible to develop a powerful intellectual system of bank personnel' fraud counteraction which includes different methods of fraud detection of bank personnel, as well as complex behavioral analytics to identify the most complex fraud cases. It will allow to raise the effectiveness of the counteraction of fraud in the banks and will help to prevent bank personnel' fraud.

Value/originality. The main reason for the bankruptcy of banks is financial fraud, which is carried out under the guise of individual banking operations. As a rule, most bank frauds are carried out with the involvement of banking personnel. In our work, we considered exactly an issue of detection of bank personnel' frauds. Economic-mathematical metods of bank personnel's fraud detection is one of the most important components of a powerful intellectual system of fraud counteraction. There is currently no systematization of such methods. We have systematized they into four groups (qualitative, quantitative, machine learning and hybrid methods) and have concluded on the base of comparative analysis that hybrid economic-mathematical methods are best for accounting for uncertainty and identifying bank fraud.

ТЕОРЕТИКО-ГРАФОВАЯ МОДЕЛЬ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

THEORETICAL-GRAPHIC MODEL ENTERPRISE FINANCIAL REPORTING

УДК 519. 876. 2:658. 14/17
https://doi.org/10.32843/infrastruct34-49

Мартынова Е.В.
к.э.н., доцент,
доцент кафедры высшей математики
и экономико-математических методов
Харьковский национальный
университет имени Семена Кузнеца

С самого начала возникновения методы моделирования с использованием теории графов находили свое применение в самых различных и внешне несхожих областях: химии, электродинамике, географии и т. д. Статья посвящена анализу известных математических моделей развития малого предприятия и разработке теоретико-графовой динамической однопродуктовой модели финансовой деятельности предприятия. Актуальность рассматриваемой проблемы состоит в том, что на современном этапе развития экономики, как в нашей стране, так и за рубежом, в системе финансового управления предприятием все большее внимание уделяется вопросу организации денежных потоков. Именно они оказывают существенное влияние на конечные результаты хозяйственной деятельности предприятия. Вместе с тем следует отметить, что концепция денежного потока предприятия как самостоятельного объекта финансового управления не получила достаточного отражения не только в отечественной, но и в зарубежной литературе по вопросам финансового менеджмента.
Ключевые слова: *моделирование, финансовая деятельность предприятия, денежный поток, граф, матрица сечений.*

З самого початку виникнення методи моделювання з використанням теорії графів знаходили своє застосування в різних і зовні несхожих галузях: хімії, електродинаміці, географії тощо. Стаття присвячена аналізу відомих математичних моделей розвитку малого підприємства та розробленню теоретико-графової динамічної однопродуктової моделі фінансової діяльності підприємства. Актуальність цієї проблеми полягає в тому, що на сучасному етапі розвитку економіки, як у нашій країні, так і за кордоном, у системі фінансового управління підприємством усе більша увага приділяється питанню організації грошових потоків. Саме вони справляють істотний вплив на кінцеві результати господарської діяльності підприємства. Водночас слід зазначити, що концепція грошового потоку підприємства як самостійного об'єкта фінансового управління не отримала достатнього відображення не тільки у вітчизняній, але і в зарубіжній літературі з питань фінансового менеджменту.
Ключові слова: *моделювання, фінансова діяльність підприємства, грошовий потік, граф, матриця перетинів.*

From the very beginning, modeling methods using graph theory found their application in various and superficially dissimilar areas: chemistry, electrodynamics, geography, etc. This article is devoted to the analysis of well-known mathematical models for the development of a small enterprise and the development of a graph-theoretic dynamic one-product financial model the activities of the enterprise. The relevance of the problem is that at the present stage of economic development, both in our country and abroad, in the system of financial management of an enterprise, more and more attention is paid to the organization of cash flows. They have a significant impact on the final results of the economic activity of the enterprise. However, it should be noted that the concept of cash flow of the enterprise, as an independent object of financial management, has not received sufficient reflection, not only in domestic but also in foreign literature on financial management. The financial activity of the enterprise is proposed to be considered as a coherent oriented graph on which the first Kirchhoff law is defined. Also considered is the task of analyzing the dynamics of various types of small enterprises, the production process of which is described by different production functions, including non-linear ones. When solving problems associated with the dynamics of the development of a small enterprise, matrix graph theory, differential equations, and stochastic analysis were used. The dynamics of the development of a small enterprise and the financial circuit on it using a combination of several approaches: the construction of a network model of the enterprise and the analysis of the dynamic equations of enterprise development are considered. A system of equations is obtained that describes the dynamics of the development of a small enterprise and the circuit of its financial resources. This allows managers to make effective management decisions. In the future, it is planned to consider a nonlinear modification of the model and investigate the solution of the corresponding nonlinear degenerate differential equations.
Key words: *modeling, financial activity of an enterprise, cash flow, graph, section matrix.*

Постановка проблемы. Анализ динамики и финансового кругооборота малых предприятий является основным элементом моделирования и оценки их деятельности. Построение модели финансовой отчетности предприятия необходимо для его развития и эффективно только в случае комбинирования разных подходов.

Анализ последних исследований и публикаций. В последнее время все больше появляется работ, посвященных использованию методов теории графов при моделировании экономических задач. Исследованию этих вопросов посвящены работы таких ученых, как С.Р. Хачатрян, М.В. Пинегина, В.П. Буянов, М.Ф. Бондаренко, Н.В. Билоус, А.Г. Руткас, Д. Филлипс, А. Гарсиа-Диас и др. При анализе деятельности предприятия существенную роль играет динамика развития основных производственных фондов. Динамические связи описываются системой дифференциально-алгебраических уравнений вида: $Ax' + Bx = f(t)$. Исследованию решений этого уравнения посвящены работы К. Вейерштрасса и Л. Кронекера.

Постановка задачи. В этой работе предлагаются математические методы, используемые в финансовом анализе, которые представляют совокупность подходов и методов, позволяющих: соотносить будущие потоки доходов с текущей стоимостью, измерять доходы от альтернативных вариантов инвестирования, проводить обработку

данных. Осуществляется это с целью предсказания реальных характеристик производственно-экономической системы, чтобы руководителям было легче принимать решения на основании анализа, произведенного с помощью информационных технологий.

Изложение основного материала исследования. Считается, что малое предприятие может развиваться как за счет внутренних источников, так и за счет внешней финансовой поддержки в виде инвестиций. Основные производственные фонды – единственный лимитирующий фактор, определяющий выпуск продукции. Малое предприятие функционирует при неизменной технологии, что предполагает постоянство его фондоотдачи.

С учетом сделанных предпосылок производственная деятельность описывается однофакторной производственной функцией типа Леонтьева, а темпы развития предприятия определяются динамикой основных производственных фондов [10].

Зависимости между основными переменными модели малого предприятия представлены следующей системой уравнений:

$$P(t) = f \cdot A(t); \quad (1)$$

$$\text{M}^{\text{об}}(t) = (1-c) \cdot P(t); \quad (2)$$

$$\text{M(t)}=\text{M}^{\text{об}}(t) - N(t); \quad (3)$$

$$N(t) = \tau_1 P(t) + \tau_2 k_\Lambda (1-\nu) M(t); \quad (4)$$

$$\frac{dA}{dt} = \nu M(t) + I(t); \quad (5)$$

$$t \in [0,T]; \quad \nu \in [0,1]; \quad k_\Lambda \in (0,1], \quad (6)$$

где $P(t)$ – выпуск продукции в момент t в стоимостном выражении; f – показатель фондоотдачи; $A(t)$ – стоимость основных производственных фондов; c – удельная себестоимость выпуска продукции в стоимостном выражении; $\text{M}^{\text{об}}(t)$ – общая прибыль малого предприятия; $\text{M}(t)$ – чистая прибыль малого предприятия за вычетом налоговых отчислений; $N(t)$ – сумма налоговых отчислений; τ_1, τ_2 – ставки налогообложения на объем выпуска и прибыль соответственно; ν – доля чистой прибыли, отчисляемой на реинвестирование, ($\nu \le \bar{\nu}$); k_Λ – коэффициент, отражающий долю не реинвестируемых средств прибыли, не имеющих льгот по налогообложению (не все реинвестируемые средства освобождаются от налогов), и оцениваемый статистическим путем; $I(t)$ – внешние инвестиции, полученные малым предприятием на безвозмездной основе.

При этом уравнения (1–6) имеют следующую экономическую интерпретацию: (1) – определяет линейную производственную функцию малого предприятия; (2) – характеризует процесс формирования его общей прибыли за вычетом издержек производства; (3) – описывает величину чистой прибыли за вычетом общей суммы налоговых отчислений; (4) – упрощенный алгоритм расчета налоговых отчислений, а льготы, предоставляемые предприятиям, реинвестирующим свою прибыль в производство, учитываются с помощью доли инвестиционных отчислений ν и коэффициента k_Λ (величина его обычно зависит от границы действия льгот $\nu \le \bar{\nu}$); (5) – описывает динамику прироста основных производственных фондов за счет собственных средств и внешних инвестиций.

Подставляя уравнения (2) и (4) в соотношение (3), получаем:

$$M(t) = (1-c)P(t) - \tau_1 P(t) - \tau_2 k_\Lambda (1-\nu) M(t) = \\ = P(t)[(1-c) - \tau_1] - \tau_2 k_\Lambda (1-\nu) M(t). \quad (7)$$

Выражая явным образом переменную $M(t)$, имеем:

$$M(t) = \frac{1-c-\tau_1}{1+\tau_2 k_\Lambda (1-\nu)} P(t). \quad (8)$$

Отсюда, подставляя (8) в (5), получаем:

$$\frac{dA}{dt} = \hat{a} P(t) + I(t), \text{ где } \hat{a} = \frac{(1-c-\tau_1)\nu}{1+\tau_2 k_\Lambda (1-\nu)}. \quad (9)$$

Получаем окончательно дифференциальное уравнение (к которому сводится система соотношений (1– 4)), имеющее следующий вид:

$$\frac{dA}{dt} = aA(t) + I(t), \text{ где } a = f\hat{a}. \quad (10)$$

Рассмотри три случая динамики инвестиций $I(t)$:

1) $I(t) = I_0 = const$;
2) $I(t) = \beta t$ (11)
3) $I(t) = Be^{\beta t}$.

Данные случаи соответствуют трем возможным стратегиям государственной поддержки малого предпринимательства: 1) постоянной – с фиксированными объемами инвестиций для каждого из периодов; 2) линейно возрастающей – с темпом роста инвестиций $\beta > 0$; 3) возрастающей – со средним темпом $\beta > 0$, но по нелинейному закону и с минимальным уровнем гарантированной государственной поддержки ($I(0) = B$ при $t = 0$).

Общее решение линейного неоднородного дифференциального уравнения с постоянными коэффициентами (5) для рассматриваемых правых частей имеет соответственно вид:

$$A(t) = (A_0 + \frac{I_0}{a})e^{at} - \frac{I_0}{a}, \quad (12)$$

$$A(t) = (A_0 + \frac{\beta}{a^2})e^{at} - \frac{\beta}{a^2}(at+1), \quad (13)$$

$$A(t) = (A_0 + \frac{B}{a-\beta})e^{at} - \frac{B}{a-\beta}e^{\beta t}, \quad (14)$$

где $A_0 = A(0)$. Сопоставляя темпы роста основных фондов для различных вариантов инвестирования малого предприятия, убеждаемся,

что они, как и следовало ожидать, более высокие при более интенсивной финансовой поддержке. Однако они зависят и от параметров, характеризующих деятельность рассматриваемого экономического объекта, в частности, от структурных характеристик рассматриваемой системы, определяющихся размером a.

Математическая структура основного уравнения динамики малого предприятия (10), как и структура полученных решений (12) – (14), соответствуют результатам дифференциального анализа применительно к предприятию, как хозяйственному объекту. Однако экономическое содержание переменных, входящих в полученные решения, для сопоставляемых исследований различно и определяется исходными посылками рассматриваемых в каждом случае моделей.

Рассмотрим более сложный случай, при котором не только внешние, но и внутренние инвестиции малого предприятия являются функцией времени. Этот случай учитывается в модели путем описания динамики переменной, отражающей долю чистой прибыли, отчисляемой на реинвестирование, как известной функции времени $\nu(t)$ [2]. Заметим, что при любом виде функций $\nu(t)$ модель малого предприятия становится нелинейной.

По своему экономическому содержанию данная переменная управляющий параметр, характеризующий размер средств, направляемых на потребление и накопление. Поэтому введение в модель динамики переменной $\nu(t)$ описывает определенную стратегию поведения предприятия при распределении чистой прибыли.

Малое предприятие рассматривается на временном интервале $[0,T]$. Пусть $\nu(t)$ – известная монотонно возрастающая функция времени, для которой задан верхний предел изменения φ (определяемый экспертно или на основе статистического анализа $0<\varphi\le 1; \nu(T)=\varphi$). Внешние инвестиции являются некоторой функцией времени $I(t)$, причем $\int_0^t I(t)dt = I^t$. Требуется определить верхнюю границу изменения основных фондов малого предприятия $A(t)$ и оценить их величину к концу периода T.

С учетом сделанных предпосылок уравнение (10) имеет вид:

$$\frac{dA}{dt} = a(t)A(t) + I(t), \qquad (15)$$

где $a(t) = \dfrac{(1-c-\tau_1)\nu(t)}{1+\tau_2 k_\Lambda (1-\nu(t))} f$. (16)

Соотношение (15) – нелинейное дифференциальное уравнение, решение которого зависит от вида функции $I(t)$. Если оно неразрешимо в явном виде относительно $A(t)$, его можно решать приближенными методами. Кроме того, для него можно определить верхнюю границу динамики $A(t)$. Проинтегрировав обе части уравнения на интервале от 0 до t, получаем:

$$A(t) - A(0) = \int_0^t a(t)A(t)dt + \int_0^t I(t)dt. \qquad (17)$$

С учетом того, что $A(0) = A_0$ и $\int_0^t I(t)dt = I^t$, получаем:

$$A(t) = A_0 + I^t + \int_0^t a(t)A(t)dt. \qquad (18)$$

Для уравнения (18) применима оценка Гронуолла-Беллмана:

$$A(t) \le (A_0 + I^t)e^{\int_0^t a(t)dt} \qquad (19)$$

Заметим, что $a(t)$ растет монотонно с ростом $\nu(t)$, что следует из соотношения (16). Следовательно, максимальное значение функция $a(t)$ достигает при $\nu(t)$ в конце периода T. Это позволяет получить верхнюю оценку динамики основных фондов в упрощенном виде:

$A(t) \le (A_0 + I^t)e^{\bar{a}t}$, где $\bar{a} = a(T)$ при $\nu(T) = \varphi$. (20)

Для определенности зададим функцию $\nu(t)$ в виде следующей степенной функции:

$$\nu(t) = \gamma t^2, \qquad (21)$$

где γ – темп „наращивания" процесса реинвестирования средств малого предприятия.

В соответствии со сделанными предпосылками будем считать:

$$\nu(t) = \begin{cases} \gamma t^2 & при \quad t \le T \\ \varphi & при \quad t = T \end{cases} \qquad (22)$$

Так как $\nu(T) = \gamma T^2 = \varphi$ по определению заданной функции, получаем величину темпа реинвестирования:

$$\gamma = \frac{\varphi}{T^2}, \text{ а также } \nu(t) = \frac{\varphi t^2}{T^2}. \qquad (23)$$

Полученное выражение позволяет определить параметр $a(t)$ в соответствии с формулой (16). Обозначив $f(1-c-\tau_1) = m$ и $\tau_2 k_\Lambda = n$, приходим к следующему выражению:

$$a(t) = \frac{m\frac{\varphi}{T^2}t^2}{1+n[1-\frac{\varphi}{T^2}t^2]} = \frac{m\varphi t^2}{T^2[1+n-\frac{n\varphi}{T^2}t^2]}. \qquad (24)$$

Подставив (24) в формулу (19), можно получить оценку для верхней границы фондов $A(t)$ для рассмотренного вида функций $\nu(t)$. С этой целью вычислим интеграл $E(t) = \int_0^t a(z)dz$. Очевидно, что

$$E(t) = \frac{m\varphi}{T^2}\int_0^t \frac{z^2}{1+n-\frac{n\varphi}{T^2}z^2}dz. \qquad (25)$$

Обозначим $g = 1+n$; $q = \dfrac{n\varphi}{T^2}$.

Тогда

$$E(t)=\frac{mq}{n}\int_0^t\frac{z^2dz}{g-qz^2}=-\frac{mq}{nq}\int_0^t\frac{g-qz^2-g}{g-qz^2}dz=$$

$$=\frac{m}{n}[-\int_0^t dz+g\int_0^t\frac{dz}{g-qz^2}],$$

$$E(t)=\frac{m}{n}[-t+g\int_0^t\frac{dz}{1-\frac{q}{g}z^2}]. \qquad (26)$$

Обозначив $\mu=\sqrt{\frac{q}{g}}$, из выражения (26), получаем:

$$E(t)=\frac{m}{n}[-t+\frac{1}{\mu}\int_0^t\frac{d\mu z}{1-(\mu z)^2}]=$$

$$=\frac{m}{n}[-t+\frac{1}{2\mu}\ln\left|\frac{1-\mu z}{1+\mu z}\right|_0^t]= \qquad (27)$$

$$=\frac{m}{n}[-t+\frac{1}{2\mu}\ln\left|\frac{1-\mu t}{1+\mu t}\right|].$$

Итак, оценка верхней границы основных фондов при $z=T$ в соответствии с формулой (19) имеет вид:

$$A(T)\le(A_0+I^T)e^{\frac{m}{n}[-T+\frac{1}{2\mu}\ln\left|\frac{1-\mu T}{1+\mu T}\right|]} \text{ или}$$

$$A(T)\le(A_0+I^T)\left|\frac{1-\mu T}{1+\mu T}\right|^{\frac{1}{2\mu}}e^{-\frac{mT}{n}}, \qquad (28)$$

где

$$m=f(1-c-\tau_1);\quad n=\tau_2k_\Lambda;\quad g=1+n;$$

$$q=\frac{n\varphi}{T^2};\quad \mu=\sqrt{\frac{n\varphi}{T^2(1-n)}}.$$

Величина верхней границы динамики основных фондов зависит от их начального уровня A_0, общего объема выделенных за период инвестиций I и от целого ряда других факторов. В число факторов, «форсирующих» динамику роста процесса, относятся переменные, определяющие эффективность производства и величину удельной прибыли малого предприятия (входят в параметр m); к числу факторов, «тормозящих» динамику, относятся переменные, ограничивающие долю инвестирования и характеризующие «налоговый пресс» на предприятие (входят в параметры n и μ).

Оценку динамики основных фондов малого предприятия можно осуществить также для случая изменяющейся во времени фондоотдачи $f(t)$. Этот случай соответствует внедрению новых технологий производства, обуславливающих рост эффективности и повышение производительности труда, и приводит к нелинейной модели. Общая оценка динамики фондов будет также описываться неравенством (19). Конкретная величина этой оценки будет определяться характером изменения функций фондоотдачи $f(t)$, входящей в переменную $a(t)$. Фактически данный случай означает использование в модели малого предприятия новой производственной функции. В связи с этим возникает задача проведения анализа динамики различных типов малых предприятий, производственный процесс которых описывается разными производственными функциями, в том числе и нелинейными.

Рассмотрим малое предприятие, функционирующее в условиях, описываемых той же системой предпосылок, которая используется в ранее рассмотренной модели. Однако вместо однофакторной производственной функции, описываемой соотношением (1), будем использовать нелинейные виды производственных функций [11].

Динамика развития малых предприятий часто характеризуется значительной нелинейностью. Так, на первых стадиях их роста могут наблюдаться значительные темпы развития, которые затем сменяются затухающей динамикой.

1 – линейная: $P(t)=f\cdot A(t)$

2 – степенная: $P(t)=\gamma\cdot\left[A(t)\right]^\alpha$

3 – с затухающим темпом роста: $P(t)=P(0)+$ $+\hat{p}\left[1-e^{A(t)}\right]$.

Для описания функционирования малого предприятия может быть использована степенная функция вида:

$$P(t)=\gamma A(t)^\alpha. \qquad (29)$$

При лимитирующем факторе основных производственных фондов она является частным случаем известной функции Кобба-Дугласа [4], имеющей вид:

$$P(t)=\gamma A(t)^\alpha L^\lambda,\quad \alpha+\lambda=1, \qquad (30)$$

где γ – параметр этой функции, L – трудовые ресурсы, α и λ – коэффициенты эластичности замены основных фондов и труда соответственно.

Используя соотношение (9), получаем основное уравнение динамики малого предприятия в случае степенной производственной функции, которая имеет вид:

$$\frac{dA}{dt}=\bar{a}\left[A(t)\right]^\alpha+I(t),\ \text{где}\ \bar{a}=\gamma\hat{a} \qquad (31)$$

Анализ уравнения (31) показал, что оно неразрешимо в явном виде для некоторых видов правых частей. Так для случаев $I(t)=I_0=const$ и $I(t)=\beta t$ это уравнение целесообразно решать приближенными методами.

В то же время для частного случая $I_0=0$ оно преобразуется в однородное уравнение Бернулли, решение которого может быть найдено методом постановки: $x(t)=\frac{1}{\left[A(t)\right]^{\alpha-1}}$. Уравнение (31) разрешимо также для случая $I(t)=\beta A(t)$, то есть когда поток государственных инвестиций пропорционален динамике основных фондов малого предприятия с коэффициентом пропорциональности $\beta, 0<\beta<1$. Иными словами, в рассматри-

ваемом случае реализуется следующая стратегия государственной поддержки – чем больше предприятие, тем больше инвестиций ему выделяется. При этом уравнение (31) принимает вид:

$$\frac{dA}{dt} = \bar{a}[A(t)]^{\alpha} + \beta A(t). \quad (32)$$

Разделим обе части уравнения на $[A(t)]^{\alpha}$:

$$\frac{1}{[A(t)]^{\alpha}}\frac{dA}{dt} - \bar{a} - \beta\frac{1}{[A(t)]^{\alpha-1}} = 0. \quad (33)$$

Обозначим:

$$x(t) = \frac{1}{[A(t)]^{\alpha-1}}. \quad (34)$$

Продифференцировав, имеем:

$$\frac{dx}{dt} = (1-\alpha)[A(t)]^{1-\alpha-1}\frac{dA}{dt} \text{ или}$$

$$\frac{1}{[A(t)]^{\alpha}}\cdot\frac{dA}{dt} = \frac{1}{1-\alpha}\frac{dx}{dt}. \quad (35)$$

Подставим (34) и (35) в уравнение (33) и получим:

$$\frac{1}{1-\alpha}\frac{dx}{dt} - \beta x(t) - \bar{a} = 0.$$

Преобразуя, получим следующее неоднородное линейное дифференциальное уравнение:

$$\frac{dx}{dt} - \beta(1-\alpha)x(t) = \bar{a}(1-\alpha). \quad (36)$$

Общее решение соответствующего однородного уравнения:

$$\frac{dx}{dt} - \beta(1-\alpha)x(t) = 0 \quad (37)$$

имеет вид:

$$x(t) = c\cdot e^{\beta(1-\alpha)t}. \quad (38)$$

Используя метод вариационной постоянной $c = c(t)$, получаем из уравнения (36) следующее соотношение для $c(t)$:

$$\frac{dc}{dt}\cdot e^{\beta(1-\alpha)t} + c(t)\beta(t-\alpha)\cdot e^{\beta(1-\alpha)t} - \beta(1-\alpha)\cdot e^{\beta(1-\alpha)t} = \bar{a}(1-\alpha).$$

Преобразуя, имеем:

$$\frac{dc}{dt} = \bar{a}(1-\alpha)\cdot e^{\beta(\alpha-1)t} \quad (39)$$

Интегрируем (39), получаем

$$c(t) = \bar{a}\frac{1-\alpha}{\beta(\alpha-1)}\cdot e^{\beta(\alpha-1)t} + C, \text{ или}$$

$$c(t) = -\frac{\bar{a}}{\beta}\cdot e^{\beta(\alpha-1)t} + C. \quad (40)$$

Таким образом, подставив (40) в выражение (39), получаем:

$$x(t) = \left[-\frac{\bar{a}}{\beta}\cdot e^{\beta(\alpha-1)t} + C\right]\cdot e^{\beta(1-\alpha)t} = -\frac{\bar{a}}{\beta} + C\cdot e^{\beta(1-\alpha)t}. \quad (41)$$

С учетом (34) имеем следующее выражение для $A(t)$:

$$A(t) = [x(t)]^{\frac{1}{1-\alpha}} = \left[-\frac{\bar{a}}{\beta} + C\cdot e^{\beta(1-\alpha)t}\right]^{\frac{1}{1-\alpha}}.$$

Отсюда можем определить значение константы C из условия $t = 0, A(0) = A_0$:

$$A_0 = \left[-\frac{\bar{a}}{\beta} + C\right]^{\frac{1}{1-\alpha}}; C = \frac{\bar{a}}{\beta} + A_0^{1-\alpha}$$

Итак, общее решение неоднородного дифференциального уравнения (32) имеет следующий вид:

$$A(t) = \left[(\frac{\bar{a}}{\beta} + A_0^{1-\alpha})e^{\beta(1-\alpha)} - \frac{\bar{a}}{\beta}\right]^{\frac{1}{1-\alpha}}. \quad (42)$$

Качественный анализ динамики $A(t)$ из соотношения (42) свидетельствует, что рост основных фондов определяется в данной модели их начальным состоянием A_0, структурными характеристиками объекта $\bar{a}$, а также соотношением темпа роста инвестиции β и показателями эффективности производства α.

Рассмотрим динамику развития малого предприятия и финансовый кругооборот на нем с помощью комбинирования нескольких подходов:

1). Построение сетевой модели работы предприятия [6; 7; 9].

2). Анализ динамических уравнений развития предприятия [3].

Движение финансовых потоков на предприятии может быть представлено схемой:

Эту систему можно представить следующим образом:

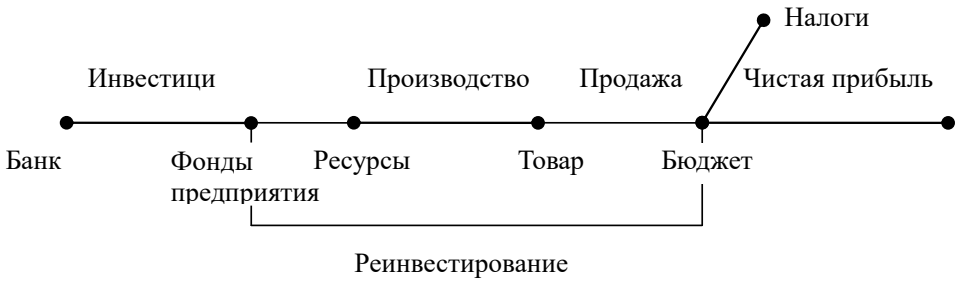


Рис. 1. Финансовый кругооборот малого предприятия

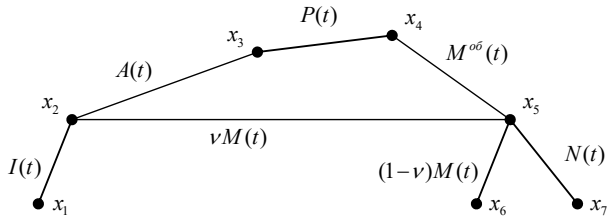


Рис. 2. Финансовые потоки малого предприятия

Таким образом, финансовую деятельность предприятия можно рассматривать как связный ориентированный граф, на котором определен первый закон Кирхгофа [1; 4; 8]. Этот граф содержит X вершин, Y дуг, каждой из которых ставится в соответствие ряд активных и пассивных элементов, а также последовательная переменная величина. Совокупность этих величин характеризуют состояние потокораспределения в сети.

Узлы графа G: x_1 – банк; x_2 – основные фонды предприятия; x_3 – ресурсы предприятия (сырье, оборудование, трудовые кадры); x_4 – произведенные товары; x_5 – бюджет предприятия (расчет баланса); x_6 – налоги;

Переменные и параметры имеют следующий экономический смысл: $I(t)$ – внешние инвестиции, полученные малым предприятием на безвозмездной основе; $A(t)$ – стоимость основных производственных фондов; $P(t)$ – выпуск продукции в момент t в стоимостном выражении; $M^{об}(t)$ – общая прибыль малого предприятия; $M(t)$ – чистая прибыль малого предприятия за вычетом налоговых отчислений; $N(t)$ – сумма налоговых отчислений; ν – доля чистой прибыли, отчисляемой на реинвестирование.

Для того, чтобы в полученной системе выполнялись законы сохранения Кирхгофа, введем фиктивный узел x_8 (внешнюю среду), который соединим с источником (x_1) и стоками (x_6, x_7). В новообразованном графе G выделим каркас T и найдем фундаментальные сечения $s_1, s_2, ..., s_6, s_7$ по дереву:

Соответствующая фундаментальная матрица сечений S_T будет иметь вид [5]:

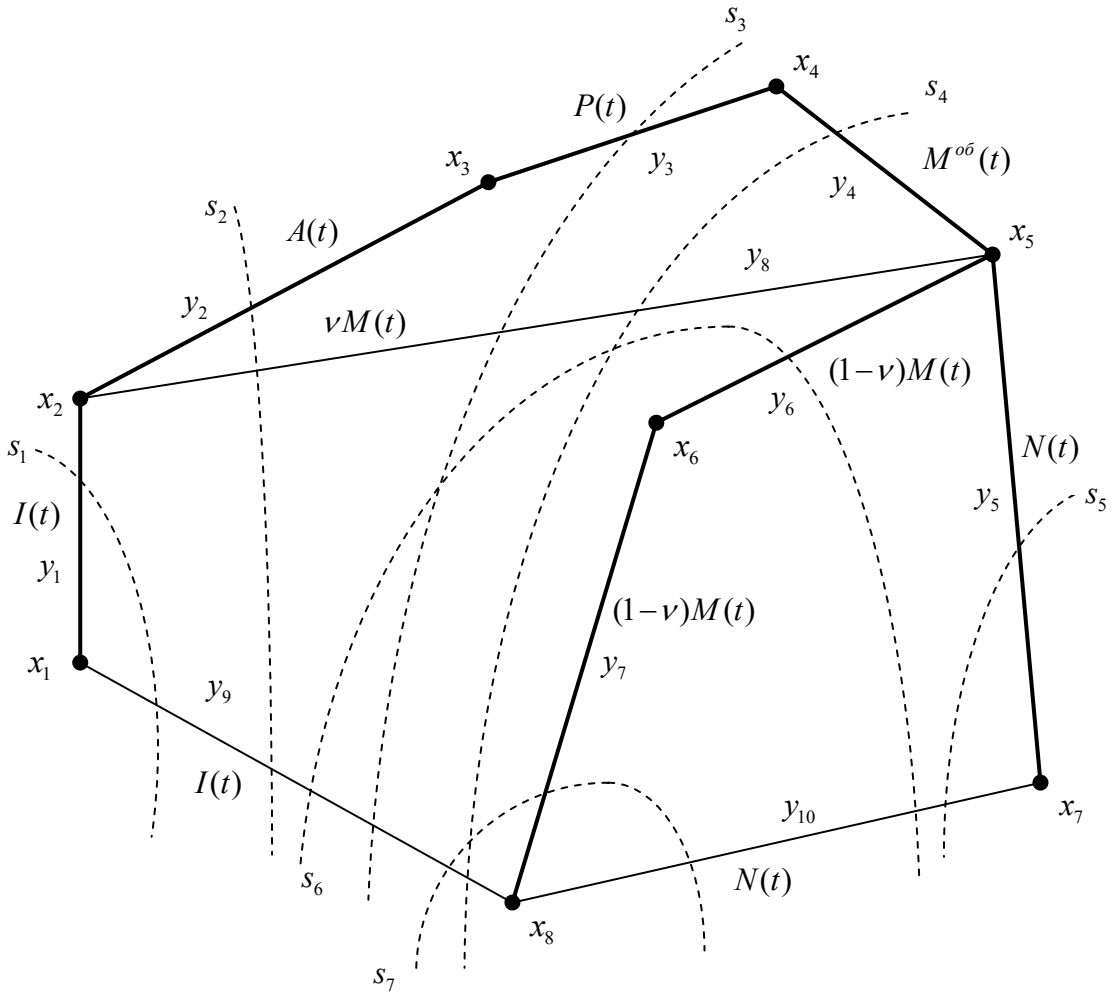


Рис. 3. Представление финансовой сети посредством графа G

$$S_T = \begin{array}{c} \\ 1 \\ 2 \\ 3 \\ 4 \\ 5 \\ 6 \\ 7 \end{array} \begin{array}{c} \begin{array}{ccccccc|ccc} 1 & 2 & 3 & 4 & 5 & 6 & 7 & 8 & 9 & 10 \end{array} \\ \left[\begin{array}{ccccccc|ccc} 1 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & -1 & 0 \\ 0 & 1 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & -1 & -1 & 0 \\ 0 & 0 & 1 & 0 & 0 & 0 & 0 & -1 & -1 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 1 & 0 & 0 & 0 & -1 & -1 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 1 & 0 & 0 & 0 & 0 & -1 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 1 & 0 & 0 & -1 & 1 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 1 & 0 & -1 & 1 \end{array}\right] \end{array},$$

а вектор-поток:

$$L(t) = \Big[I(t) \quad A(t) \quad P(t) \quad M^{об}(t) \quad N(t) \quad (1-\nu)M(t)$$
$$(1-\nu)M(t) \quad \nu M(t) \quad I(t) \quad N(t) \Big]^{tr}$$

Применим закона Кирхгофа для токов:

$$S_T \cdot L(t) = \left[\begin{array}{ccccccc|ccc} 1 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & -1 & 0 \\ 0 & 1 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & -1 & -1 & 0 \\ 0 & 0 & 1 & 0 & 0 & 0 & 0 & -1 & -1 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 1 & 0 & 0 & 0 & -1 & -1 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 1 & 0 & 0 & 0 & 0 & -1 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 1 & 0 & 0 & -1 & 1 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 1 & 0 & -1 & 1 \end{array}\right] \cdot \begin{bmatrix} I(t) \\ A(t) \\ P(t) \\ M^{об}(t) \\ N(t) \\ (1-\nu)M(t) \\ (1-\nu)M(t) \\ \nu M(t) \\ I(t) \\ N(t) \end{bmatrix} = 0$$

Таким образом, получим следующие законы сохранения финансовых потоков на предприятии:

$$A(t) - \nu M(t) - I(t) = 0;$$
$$P(t) - \nu M(t) - I(t) = 0; \qquad (43)$$
$$M^{об}(t) - \nu M(t) - I(t) = 0.$$

Используя модель динамики малого предприятия с линейной производственной функцией получаем уравнения:

$$P(t) = f \cdot A(t);$$
$$\mathrm{M}^{об}(t) = (1-c) \cdot P(t);$$
$$\mathrm{M(t)} = \mathrm{M}^{об}(t) - N(t); \qquad (44)$$
$$N(t) = \tau_1 P(t) + \tau_2 k_\Lambda (1-\nu) M(t);$$
$$\frac{dA}{dt} = \nu M(t) + I(t); \quad t \in [0,T]; \quad \nu \in [0,1]; \quad k_\Lambda \in (0,1],$$

где f – показатель фондоотдачи; c – удельная себестоимость выпуска продукции в стоимостном выражении; τ_1, τ_2 – ставки налогообложения на объем выпуска и прибыль соответственно; k_Λ – коэффициент, отражающий долю не реинвестируемых средств прибыли, не имеющих льгот по налогообложению (не все реинвестируемые средства освобождаются от налогов), и оцениваемый статистическим путем $0 < k_\Lambda \le 1$.

Объединив уравнения (43) и (44) получим систему уравнений, описывающих динамику развития малого предприятия и кругооборот его финансовых средств:

$$P(t) = f \cdot A(t);$$
$$\mathrm{M}^{об}(t) = (1-c) \cdot P(t);$$
$$\mathrm{M(t)} = \mathrm{M}^{об}(t) - N(t);$$
$$N(t) = \tau_1 P(t) + \tau_2 k_\Lambda (1-\nu) M(t);$$
$$\frac{dA}{dt} = \nu M(t) + I(t); \quad t \in [0,T]; \; \nu \in [0,1]; \; k_\Lambda \in (0,1], \quad (45)$$
$$A(t) - \nu M(t) - I(t) = 0;$$
$$P(t) - \nu M(t) - I(t) = 0;$$
$$M^{об}(t) - \nu M(t) - I(t) = 0.$$

Полученная система является той математической моделью, которая отражает взаимосвязь между переменными, параметрами и ее структурой.

Запишем теперь эту систему в векторном виде:

$$Ax' + Bx = f(t), \qquad (46)$$

где

$$x = (x_1, x_2, x_3, x_4, x_5)^{tr} = \left(A(t), P(t), \mathrm{M}^{об}(t), \mathrm{M(t)}, N(t)\right)^{tr}, \quad (47)$$

$$A = \begin{pmatrix} 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 1 & 0 & 0 & 0 & 0 \end{pmatrix},$$

$$B = \begin{pmatrix} f & -1 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & -(1-c) & 1 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 1 & -1 & -1 \\ 0 & \tau_1 & 0 & \tau_2 k_\Lambda (1-\nu) & -1 \\ 0 & 0 & 0 & -\nu & 0 \end{pmatrix} \qquad (48)$$

$$f(t) = \begin{pmatrix} 0 & 0 & 0 & 0 & I(t) \end{pmatrix}^{tr} \qquad (49)$$

Используя определения из главы 3 исследуем спектральные свойства пучка $\lambda A + B$. Посчитаем определитель пучка $\lambda A + B$ – характеристический полином уравнения (46): $\det(\lambda A + B) = -\lambda(1 + \tau_2 k_\Lambda (1-\nu)) + f\nu(1-c-\tau_1) \not\equiv 0$. Он обращается в 0 только при $\lambda_0 = \dfrac{f\nu(1-c-\tau_1)}{(1+\tau_2 k_\Lambda (1-\nu))}$. Следовательно пучок $\lambda A + B$ – регулярный, а λ_0 – это единственное конечное собственное число.

Собственный вектор x_0, отвечающий собственному числу λ_0 является решением уравнения $(\lambda_0 A + B)x = 0$ и имеет вид:

$$x_0 = \begin{pmatrix} 1 & f & f(1-c) & \dfrac{\lambda_0}{\nu} & \dfrac{f\nu(1-c) - \lambda_0}{\nu} \end{pmatrix}^{tr}, \qquad (50)$$

где $\lambda_0 = \dfrac{f\nu(1-c-\tau_1)}{(1+\tau_2 k_\Lambda (1-\nu))}$.

Тогда получаем следующее разложение входного и выходного пространств:

$$X = \mathbb{R}^n, Y = \mathbb{R}^n: \; X = X_\infty + X_1, \; Y = Y_\infty + Y_1,$$
$$X_\infty = KerA = span\{x_1, x_2, x_3, x_4\}, \; X_1 = span\{x_5\},$$

$$Y_\infty = B(X_\infty) = span\{y_1, y_2, y_3, y_4\},$$

$$Y_1 = A(X_1) = span\{y_5\},$$

где $x_1 = (0 \quad 1 \quad 0 \quad 0 \quad 0)^{tr}$, $x_2 = (0 \quad 0 \quad 1 \quad 0 \quad 0)^{tr}$,

$x_3 = (0 \quad 0 \quad 0 \quad 1 \quad 0)^{tr}$, $x_4 = (0 \quad 0 \quad 0 \quad 0 \quad 1)^{tr}$,

$$x_0 = \left(1 \quad f \quad f(1-c) \quad \frac{\lambda_0}{\nu} \quad \frac{f\nu(1-c)-\lambda_0}{\nu}\right)^{tr},$$

$$y_1 = (-1 \quad -(1-c) \quad 0 \quad \tau_1 \quad 0)^{tr},$$

$y_2 = (0 \quad 1 \quad 1 \quad 0 \quad 0)^{tr}$, $y_3 = (0 \quad 0 \quad -1 \quad \psi - 1 \quad -\nu)^{tr}$,

$y_4 = (0 \quad 0 \quad -1 \quad -1 \quad 0)^{tr}$, $y_5 = (0 \quad 0 \quad 0 \quad 0 \quad 1)^{tr}$.

Построим по канонической паре базисов $\{x_1, x_2, x_3, x_4, x_5\}$, $\{y_1, y_2, y_3, y_4, y_5\}$ преобразующие матрицы Q и P:

$$Q = \begin{pmatrix} 0 & 0 & 0 & 0 & 1 \\ 1 & 0 & 0 & 0 & f \\ 0 & 1 & 0 & 0 & f(1-c) \\ 0 & 0 & 1 & 0 & \frac{\lambda_0}{\nu} \\ 0 & 0 & 0 & 1 & \frac{(f\nu(1-c)-\lambda_0)}{\nu} \end{pmatrix} \quad (51)$$

$$P = \begin{pmatrix} -1 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ c-1 & 1 & 0 & 0 & 0 \\ \frac{c+\tau_1-1}{\varphi} & \frac{1}{\varphi} & -\frac{1}{\varphi} & \frac{1}{\varphi} & 0 \\ -\frac{\tau_1+\tau_2(c-1)k_\Lambda(\nu-1)}{\varphi} & -\frac{\tau_2 k_\Lambda(\nu-1)}{\varphi} & \frac{\tau_2 k_\Lambda(\nu-1)}{\varphi} & -\frac{1}{\varphi} & 0 \\ \frac{\nu(\tau-c-1)}{\varphi} & \frac{\nu}{\varphi} & -\frac{\nu}{\varphi} & \frac{\nu}{\varphi} & 1 \end{pmatrix} \quad (52)$$

где $\varphi = 1 + \tau_2 k_\Lambda(1-\nu)$.

Введем

$$x = Qz, \ \left[z = (z_1, z_2, ..., z_n); \quad |Q| \neq 0\right]. \quad (53)$$

Подставив Qz вместо x в (46) и умножив почленно слева на P, получим:

$$\tilde{A}\frac{dx}{dt} + \tilde{B}x = \tilde{f}(t). \quad (54)$$

Таким образом:

$$\tilde{A} = PAQ, \ \tilde{B} = PBQ, \ \tilde{f}(t) = Pf = (\tilde{f}_1(t), \tilde{f}_2(t), ..., \tilde{f}_5(t)), \quad (55)$$

Тогда матрицы $\tilde{A}$ и $\tilde{B}$ имеют вид:

$$\tilde{A} = \begin{pmatrix} 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 1 \end{pmatrix}, \ \tilde{B} = \begin{pmatrix} 1 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 1 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 1 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 1 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & \lambda_0 \end{pmatrix} \quad (56)$$

Система (46) представляет собой систему четырех уравнений вида: $N^{(i)}\left(\frac{d}{dt}\right)z_i = \tilde{f}_i, \quad (i = \overline{1,4})$ и одного уравнения вида: $Jz_5 + \frac{dz_5}{dt} = \tilde{f}_5$. $N^{(i)}$ – нулевые блоки, а блок $J = (\lambda_0)$. Отсюда последовательно однозначно определяем решения:

$$z_1 = \tilde{f}_1, z_2 = \tilde{f}_2, z_3 = \tilde{f}_3, z_4 = \tilde{f}_4,$$

$$z_5 = e^{\lambda_0 t}K + \int_0^t e^{\lambda_0(t-\tau)}\tilde{f}_5(\tau)d\tau. \quad (57)$$

Обратный переход от системы (54) к исходной системе (46) осуществляется формулой (53,55). И тогда решение имеет вид:

$$x = \left(h(t) \quad fh(t) \quad f(1-c)h(t) \quad \frac{\lambda_0 h(t)}{\nu} \quad \frac{(f\nu(1-c)-\lambda_0)h(t)}{\nu}\right)^{tr},$$

где $h(t) = e^{\lambda_0 t}K + \int_0^t e^{\lambda_0(t-\tau)}I(\tau)d\tau$, $\lambda_0 = \frac{f\nu(1-c-\tau_1)}{(1+\tau_2 k_\Lambda(1-\nu))}$,

K – определяется начальными значениями экономических параметров введеных ранее.

Рассмотри три случая динамики инвестиций $I(t)$:

1) $I(t) = I_0 = const$.

В данном случае, при фиксированном объеме инвестиций решение системы (46) имеет вид:

$$h_1(t) = e^{\lambda_0 t}K + \frac{I_0}{\lambda_0}\left(e^{\lambda_0 t} - 1\right) = \left(K + \frac{I_0}{\lambda_0}\right)e^{\lambda_0 t} - \frac{I_0}{\lambda_0}. \quad (58)$$

2) $I(t) = \beta t$.

При линейно возрастающей стратегии инвестирования – с темпом роста инвестиций $\beta > 0$ имеем следующее решение дифференциальной системы (4.4):

$$h_2(t) = e^{\lambda_0 t}K + \frac{\beta}{\lambda_0^2}\left(e^{\lambda_0 t} - t\lambda_0 - 1\right) = \left(K + \frac{\beta}{\lambda_0^2}\right)e^{\lambda_0 t} - \frac{\beta(t\lambda_0 + 1)}{\lambda_0^2}. \quad (59)$$

3) $I(t) = I_0 e^{\beta t}$.

При возрастающей – со средним темпом $\beta > 0$, но по нелинейному закону и с минимальным уровнем гарантированной государственной поддержки ($I_0 = I(0)$, при $t = 0$) получим решение следующего вида:

$$h_3(t) = e^{\lambda_0 t}K + \frac{I_0}{\beta - \lambda_0}\left(e^{\beta t} - e^{\lambda_0 t}\right) = \left(K + \frac{I_0}{\lambda_0 - \beta}\right)e^{\lambda_0 t} - \frac{I_0 e^{\beta t}}{\lambda_0 - \beta}. \quad (60)$$

Найденные решения совпадают с полученными ранее результатами. Это свидетельствует о том, поставленная задача допускает различные подходы для исследования системы и нахождения решений.

Выводы из проведенного исследования. Работа посвящена анализу известных математических моделей развития малого предприятия и разработке теоретико-графовой динамической однопродуктовой модели финансовой деятельности предприятия. При решении задач, связанных с динамикой развития малого предприятия, использовались матричная теория графов, дифференциальные уравнений, стохастический анализ.

В работе также разработана модель, описывающая движения финансовых потоков и кругоо-

борот денежных средств на малом предприятии, основанная на теоретико-графовом подходе.

В дальнейшем планируется рассмотреть нелинейную модификацию модели и исследовать решение соответствующих нелинейных вырожденных дифференциальных уравнений.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Акимов О.Е. Дискретная математика: логика, группы, графы: монография : Москва : Лаборатория Базовых Знаний, 2011. 376 с.

2. Басакер Р., Саати Т. Конечные графы и сети. Москва : Наука, 1973. 368 с.

3. Бланк А.Г. Управление денежными потоками. Киев : Ника-Центр, 2012. 736 с.

4. Бондаренко М.Ф., Білоус Н.В., Руткас А.Г. Комп'ютерна дискретна математика. Харків: Компанія СМІТ, 2004. 480 с.

5. Гантмахер Ф.Р. Теория матриц. Москва : Наука. 1988. 552 с.

6. Евдокимов А.Г., Тевяшев А. Д., Дубровский В. В. Моделирование и оптимизация в инженерных сетях. Москва : Стройихдат, 2010. 368 с.

7. Свами М. Тхуласираман К. Графы, сети и алгоритмы. Москва : Мир, 1984. 455 с.

8. Руткас А.Г. Введение в теорию графов: Учебное пособие. Харьков : ХНУ, 2005. – 64 с.

9. Филлипс Д., Гарсиа-Диас А. Методы анализа сетей. Москва: Мир, 1994. 496 с.

10. Харари Ф. Теория графов. Москва: Мир, 1973. 304 с.

11. Хачатрян С. Р., Пинегина М. В., Буянов В.П. Методы и модели решения экономических задач. Москва : Экзамен, 2015. 384 с.

REFERENCES:

1. Akimov O.E. (2011) Diskretnaya matematika: logika, gruppy, grafy [Discrete mathematics: logic, groups, graphs]. Moscow: Laboratoriya Bazovykh Znaniy. (in Russian)

2. Basaker R., Saati T. (1973) Konechnye grafy i seti [End Graphs and Networks]. Moscow: Nauka. (in Russian)

3. Blank A.G. (2012) Upravlenie denezhnymi potokami [Cash management]. Kiev : Nika-Tsentr. (in Russian)

4. Bondarenko M.F., Bilous N.V., Rutkas A.G. (2004) Komp'juterna dyskretna matematyka [Computer Discrete Mathematics]. Kharkiv: Kompanija SMIT. (in Ukrainian)

5. Gantmakher F. R. (1988) Teoriya matrits [Matrix theory]. Moscow: Nauka. (in Russian)

6. Evdokimov A.G., Tevyashev A.D., Dubrovskiy V.V. (2010) Modelirovanie i optimizatsiya v inzhenernykh setyakh [Modeling and optimization in engineering networks]. Moscow: Stroyikhdat. (in Russian)

7. Svami M. Tkhulasiraman K. (1984) Grafy, seti i algoritmy [Graphs, networks and algorithms]. Moscow: Mir. (in Russian)

8. Rutkas A. G. (2005) Vvedenie v teariyu grafov [Introduction to Graph Theory]. Kharkov: KhNU. (in Russian)

9. Fillips D., Garsia-Dias A. (1994) Metody analiza setey [Network Analysis Methods]. Moscow: Mir. (in Russian)

10. Kharari F. (1973) Teoriya grafov [Graph theory]. Moscow: Mir. (in Russian)

11. Khachatryan S.R., Pinegina M.V., Buyanov V.P. (2015) Metody i modeli resheniya ekonomicheskikh zadach [Methods and models for solving economic problems]. Moscow: Ekzamen. (in Russian)

Martynova Olena
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Higher Mathematics,
Economic and Mathematical Methods
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

THEORETICAL-GRAPHIC MODEL ENTERPRISE FINANCIAL REPORTING

The purpose of the article. The article is devoted to the analysis of well-known mathematical models for the development of a small enterprise and the development of a graph-theoretic dynamic single-product model of the financial activity of an enterprise. The relevance of the problem is that at the present stage of economic development, both in our country and abroad, in the system of financial management of an enterprise, more and more attention is paid to the organization of cash flows. They have a significant impact on the final results of the economic activity of the enterprise. The concept of cash flow of an enterprise as an independent object of financial management has not received sufficient reflection, not only in domestic but also in foreign literature on financial management.

Methodology. The financial activity of the enterprise is proposed to be considered as a coherent oriented graph. When solving problems associated with the dynamics of the development of a small enterprise, matrix graph theory, differential equations, and stochastic analysis were used.

Results. A qualitative analysis of the dynamics of capital productivity from the ratio indicates that the growth of fixed assets is determined in this model by their initial state, structural characteristics of the object, as well as the ratio of the growth rate of the investment and production efficiency indicators. The resulting system $Ax' + Bx = f(t)$ is the mathematical model that reflects the relationship between variables, parameters and its structure.

The case is considered in which not only external, but also internal investments of a small enterprise are a function of time. This case is taken into account in the model by describing the dynamics of a variable that reflects the share of net profit allocated to reinvestment as a known function of time $\nu(t)$. With any kind of functions, the model of a small enterprise becomes non-linear. In terms of its economic content, this variable is a control parameter characterizing the size of the funds allocated for consumption and accumulation. Therefore, the introduction of variable dynamics $\nu(t)$ into the model describes a specific strategy for the enterprise's behavior in the distribution of net profit.

Practical implications. The paper considers the dynamics of the development of a small enterprise and the financial circuit on it with the help of a combination of several approaches: building a network model of the enterprise and analyzing the dynamic equations of enterprise development. This allows managers to make effective management decisions.

Value/originality. In the work, a model is developed that describes the movement of financial flows and the cash flow in a small enterprise, based on a graph-theoretic approach. In the future, it is planned to consider a nonlinear modification of the model and investigate the solution of the corresponding nonlinear degenerate differential equations.

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ КОНКУРЕНЦІЇ НА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКУ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELING OF COMPETITION FOR THE UKRAINIAN SOFTWARE MARKET

УДК 338.242.4
https://doi.org/10.32843/infrastruct34-50

Черноусова Ж.Т.
к.ф.-м.н., доцент кафедри математичного моделювання економічних систем
Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
Бабенко І.Ю.
студентка
Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

У статті наведено аналітичний огляд наявної інформації про поняття й сутність процесів злиття та поглинання компаній. Запропоновано авторську модель динамічного розвитку інноваційної екосистеми на основі моделі Лотки-Вольтерра (модель «хижак – жертва»). За певних параметрів системи модель надає монотонний експоненціальний вид зростання популяцій. Виявлено, що зростання інноваційної екосистеми є можливим за рахунок правильного регулювання параметрів оподаткування корпорацій, дотацій малим інноваційним підприємствам, регулювання внутрішньовидової конкуренції та коефіцієнта поглинання малих інноваційних підприємств корпораціями. Кореляційний аналіз дав змогу побачити, які фактори є важелями впливу на той чи інший показник. Розглянуто три сценарії розвитку подій, які було проаналізовано на основі критеріїв Севіджа, Вальда та Лапласа. Ця модель може бути застосована для моделювання реальних інноваційних екосистем.

Ключові слова: *програмне забезпечення, злиття та поглинання, «хижак», «жертва», інноваційна екосистема.*

В статье приведен аналитический обзор существующей информации о понятии и сущности процессов слияния и поглощения компаний. Предложена авторская модель динамического развития инновационной экосистемы на основе модели Лотки-Вольтерра (модель «хищник – жертва»). При определенных параметрах системы модель предоставляет монотонный экспоненциальный вид роста популяций. Определено, что рост инновационной экосистемы является возможным за счет правильного регулирования параметров налогообложения корпораций, дотаций малым инновационным предприятиям, регулирования внутривидовой конкуренции и коэффициента поглощения малых инновационных предприятий корпорациями. Корреляционный анализ позволил увидеть, какие факторы являются рычагами воздействия на тот или иной показатель. Рассмотрены три сценария развития событий, которые были проанализированы на основе критериев Сэвиджа, Вальда и Лапласа. Эта модель может быть использована для исследования реальных инновационных экосистем.

Ключевые слова: *программное обеспечение, слияние и поглощение, «хищник», «жертва», инновационная экосистема.*

The article is dedicated to analysis of companies' merge and acquisitions concept and core processes, provides an overview of information available in scientific and specialized literature on those processes. Article discloses motivation, aims and merge and acquisition agreement types of participants in these agreements. Consequences of merge and acquisitions are showed from the standpoint of development processes in natural (biological) ecosystems, main analogies are made within biological relations of "predator – victim" type of absorption. Economic systems based on similarities to biological ecosystem in a certain way could be innovative, due to construction of effective financial, informational and other types of feedbacks between economy entities. Article describes author's dynamic model of an innovative ecosystem development, the model is based on the Lotka-Volterra model ("predator – victim" model), where predators are represented by corporations, and the victims are small innovative enterprises. The model designed with a computer program, where certain system parameters give a monotonous exponential type of population growth. It is concluded that the growth of the innovation ecosystem is possible due to proper regulation of corporate taxation, subsidies to small innovative enterprises, regulation of intraspecific competition and acquisitions coefficient of small innovative enterprises by corporations. The model is supplemented with the objective function that maximizes the capitalization of industry considering given constraints. Correlation analysis of statistical data for previous years allows defining which factors are deeply related and could be a tool to amend other indicators influence. Based on that, a forecast for future periods, correlation analysis was made to understand future behavior of entities. Criteria of Savage, Wald and Laplace were used for modeling of three development scenarios. Nevertheless, the capitalization of software market has a positive trend. This model could be used to simulate real innovative ecosystems, which today exist in all developed countries.

Key words: *software, merge and acquisition, "predator", "victim", innovative ecosystem.*

Постановка проблеми. Ефективність та конкурентоспроможність економіки країни, її незалежність від економічного становища інших держав істотно залежать від розвитку інноваційних галузей та ринку інтелектуальної власності. Стрімкий розвиток інформаційних технологій привів до того, що вже зараз ринок програмного забезпечення (далі – ПЗ) вийшов на одне з перших місць за масштабністю, прибутковістю та швидкістю зростання. У зв'язку з цим все більш актуальною стає необхідність систематичного вивчення цього ринку та виявлення основних детермінант, що визначають його функціонування, задля розроблення методів та моделей аналізу продуктової стратегії компаній-виробників ПЗ, що працюють на цьому ринку.

Однією з найважливіших задач, поставлених задля розвитку інформаційного суспільства в Україні, є розвиток економіки держави на підставі використання інформаційних та телекомунікаційних технологій. Найбільш яскравим прикладом ринку інтелектуальної власності, що демонструє його відмінності від традиційних ринків, є ринок програмного забезпечення.

В інноваційній економіці конкурентні переваги багато в чому визначаються інноваціями та конкурентним застосуванням знань. Зародження нових технологій та інноваційних рішень передбачає втілення ідеї в життя в реальному економічному середовищі, де існують як позитивні, так і негативні фактори, що відображаються на формуванні інно-

вації. Однак великі компанії час від часу не помічають того, як зароджуються інноваційні технології. Вони не мають можливості стежити за всіма новими технологіями й трендами, тому змушені шукати інші методи інноваційного розвитку [1].

В Україні стартапи мають низький коефіцієнт виживання, що спричинене неврегульованим патентним правом, низьким рівнем інвестиційй та нестачею досвіду ведення бізнесу. Через це існує проблема більш ефективного використання потенціалу стартапів та їх утилізації в разі відсутності успіху. Стратегічним фактором успіху компанії на внутрішньому та зовнішньому ринках є збільшення її ринкової вартості, що здійснюється через фінансування як за рахунок власних та запозичених засобів, так і за допомогою зовнішнього механізму злиття та поглинання M&A (англ. “Mergers & Acquisitions”) з іншою компанією. Така інтеграція є одним з найпоширеніших шляхів розвитку, який використовує сьогодні більшість компаній, навіть з числа найуспішніших. Цей процес в сучасних умовах стає явищем звичайним, практично повсякденним.

Великі корпорації у сфері пограмного забезпечення час від часу упускають з виду інноваційні технології, що зароджуються. Не маючи можливості слідкувати за всіма новими технологіями й трендами, вони змушені застосовувати інші методи інноваційного розвитку, одним з яких є поглинання чи покупка частки стартапу, що володіє цими технологіями [6].

Ця проблема обумовлює необхідність побудови моделі взаємовідносин великих продуктових компаній та стартапів задля пошуку найбільш взаємовигідних кооперацій для розвитку галузі загалом [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За основу моделі взято класичні моделі конкуренції двох видів:

– модель Лотки-Вольтерра;
– модель Ферхюльста-Пірла.

Перша модель відображає схему взаємодії двох видів типу «хижак – жертва». Можна помітити, що динаміка розвитку популяції «хижаків» і «жертв» має коливальний характер завдяки присутності циклів зі зворотним зв’язком, які змушують популяції коливатися навколо набору заданих умов [2].

Слід враховувати, що ємність середовища є обмеженою, тобто вміщує певну кількість об’єктів, перенасичення яких дає лише негативні наслідки (завелика конкуренція, зменшення дотацій на одну одиницю, втрата інвесторів), тому нагальним є встановлення певної межі, до якої прагне той чи інший суб’єкт системи, але не перевищує її. Цей ліміт описує система Ферхюльста-Пірла.

На основі цих моделей у роботі Б.А. Ахмадєєва «Моделювання інноваційної екосистеми» [2] запропонована модель, в якій:

– держава оподатковує корпорації для поповнення бюджету країни, у зв’язку з чим додається змінна *T*, яка обчислюється через додаткове диференціальне рівняння;

– бюджет *T* накопичується завдяки податкам τ, зібраним з корпорацій;

– частина бюджетних грошей *D* витрачається на дотації стартапам;

– модель враховує можливу державну корупцію або грошову інфляцію у вигляді витоку частини грошей з накопиченого за рахунок податків бюджету, що складає *L*;

– тепер враховується внутрішньовидова конкуренція (боротьба за ресурси між самими корпораціями та стартапами, де відбувається попарна взаємодія).

Постановка завдання. Метою статті є формування економіко-математичного інструментарію, що забезпечує прийняття рішень щодо протидії негативним явищам на ринку програмних продуктів, та визначення найоптимальніших умов його функціонування.

Під час побудови моделі використовувалися динамічний підхід та моделі з часовою затримкою.

Виклад основного матеріалу дослідження. У математичній формі модель Лотки-Вольтерра має такий вигляд:

$$\begin{cases} \dfrac{dx}{dt} = (\alpha - \beta y)x, \\ \dfrac{dy}{dt} = (-\gamma + \delta x)y, \end{cases} \quad (1)$$

де *x* – кількість жертв; *y* – кількість хижаків; *t* – час; α, β, γ, δ – коефіцієнти, що відображають взаємодію між видами.

Модель же Ферхюльста-Пірла має такий вигляд:

$$\frac{dx}{dt} = \alpha x\left(\frac{K - x}{K}\right), \quad (2)$$

де α – коефіцієнт народжуваності; *x* – чисельність осіб певного виду; *K* – ємність середовища (максимально допустиме значення).

Графічно розв’язок цього рівняння буде мати вигляд, як на рис. 1.

За потреби цю модель доповнюють параметрами, що відповідають за конкуренцію між двома видами, якщо така присутня:

$$\frac{dx}{dt} = \alpha x\left(\frac{K - x - \beta y}{K}\right), \quad (3)$$

$$\frac{dy}{dt} = {}'x\left(\frac{K - x - \gamma y}{K}\right), \quad (4)$$

де β – характеристика *y*, яка відображає конкурентний тиск на одну особу виду *x; y* – чисельність осіб виду 2; δ – коефіцієнт народжуваності виду 2; γ – характеристика виду *x*, яка відображає конкурентний тиск на особу виду *y*.

Модель, запропонована Б.А. Ахмадєєвим, має такий вигляд:

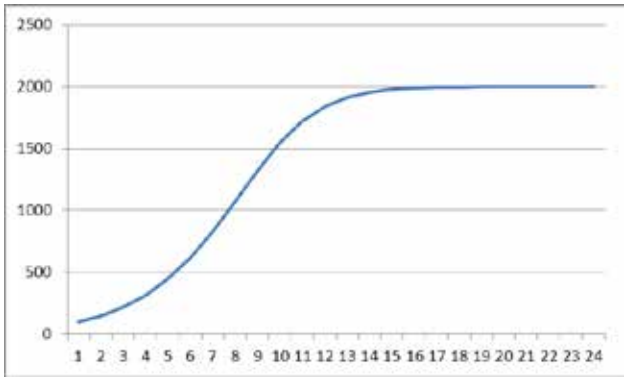


Рис. 1. Графічна інтерпретація рівняння Ферхюльста-Пірла

$$\begin{cases} \dfrac{dx}{dt} = (\alpha - \beta y_t)x_t - \dfrac{\alpha x_t^{\,2}}{K_x + DT_t}, \\ \dfrac{dy}{dt} = (1-\tau)(-\gamma + \delta x_t)y_t - \dfrac{\delta y_t^{\,2}}{K_y}, \\ \dfrac{dT}{dt} = -T_t(D + L_t) + y_t\theta. \end{cases} \quad (5)$$

Базуючись на цих моделях, сформували нову модель, що описує процеси злиття та поглинання компаній. «Хижаком» виступає великий бізнес, а «жертвами» – малий та середній. Графічно ця модель відображена у вигляді діаграми причинно-наслідкових зв'язків.

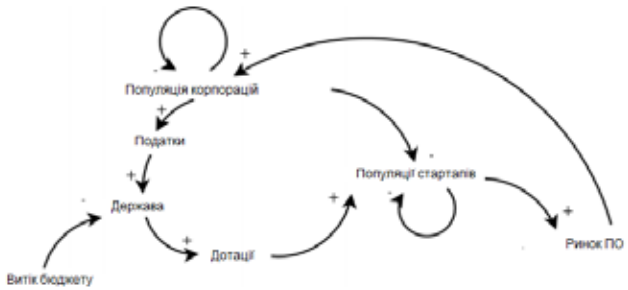


Рис. 2. Діаграма причинно-наслідкових зв'язків

Щоби краще зрозуміти, які фактори мають вирішальний вплив на розвиток галузі ПЗ, проведено дослідження показників моделі. На основі статистичних даних минулих років здійснено кореляційний аналіз, що дав змогу побачити, які фактори перебувають у тісній взаємодії, тобто що є важелями впливу на той чи інший показник. Система рівнянь буде доповнюватися такими взаємозв'язками:

$$j_t = (I_t, I_{t-1}), \quad (6)$$

$$\vartheta_t = (I_t), \quad (7)$$

$$m_t = (I_t, I_{t-1}), \quad (8)$$

$$p_t = (x_t, y_t). \quad (9)$$

Отже, кінцевий вигляд моделі з дискретним часом має вигляд:

$$F = \sum_{t=1}^{T}\left(\frac{p_t - T_t - m_t}{(1+r)^t}\right) \to max$$

$$\begin{cases} x_{t+1} = x_t + (1-\theta)\left((\alpha - \beta y_t)x_t - j_t x_t - \dfrac{\alpha x_t^{\,2}}{K_x + DT_t}\right), \\ j_{t+1} = f(I_{t+1}, I_t), \\ y_{t+1} = y_t + \left(\mu(1-\tau) + \rho(1-\theta)\right)\left((-\gamma + \delta x_t)y_t + \vartheta_t x_t - \dfrac{\delta y_t^{\,2}}{K_y}\right) \\ \vartheta_{t+1} = f(I_{t+1}), \\ T_{t+1} = T_t - T_t(D + L_t) + \mu y_t \tau + \vartheta y_t \theta + x_t \theta, \\ m_{t+1} = f(I_{t+1}, I_t), \\ p_{t+1} = f(x_{t+1}, y_{t+1}), \end{cases} \quad (10)$$

де x – кількість стартапів; y – кількість корпорацій; t – час; α – коефіцієнт народжуваності стартапів; β – коефіцієнт поглинання стартапів корпораціями; γ – коефіцієнт смертності корпорацій; δ – коефіцієнт народжуваності корпорацій; τ – частка оподаткування корпорацій; θ – частка оподаткування ФОП; j – кількість стартапів, які не отримали достатнього фінансування; μ – частка офіційно зареєстрованих підприємств; ϑ – частка стартапів, які стали великими корпораціями; ρ – частка зареєстрованих ФОПів; I – сума інвестицій у галузь програмного забезпечення; m – втрати від піратства; I – сума закупівлі ПЗ; k_x – ємність ринку стартапів; k_y – аналогічний коефіцієнт для корпорацій; T_t – зібрані податки за період; D – частка податків, що спрямовуються на допомогу стартапам (дотації); L – частина податків, яка втрачається з казни (інфляція); p – капіталізація індустрії програмного забезпечення; r – ставка дисконтування.

В економічному середовищі показники, які є характеристикою певного процесу, як правило, зазнають змін, тобто вони залежні від часу. Деякі з них мають стале значення (наприклад, податкова ставка), але деякі є динамічними (кількість підприємств, коефіцієнт злиття та поглинання), тому важливо враховувати цю динаміку під час розрахунку тієї чи іншої моделі.

Задля формалізації запропонованої моделі побудовано прогнози значень рівня інфляції, інвестицій на ринку ПЗ та витрат на закупівлю програмних продуктів на державному рівні. Ці значення важливі для обрахунку залежних від них змін на майбутні періоди.

Використано метод Хольта, регресійний та кореляційний аналіз. На основі значень рівня інфляції за 1991–2017 роки можна зробити прогноз значень на подальші періоди. Оскільки динаміка зміни рівня інфляції не має сезонності, але має тренд, використовується метод прогнозування Хольта.

Інвестиції є так званою рушійною силою розвитку галузі, оскільки вони забезпечують початок роботи будь-якого підприємства та його розвиток. На основі попередніх даних за 2010–2017 роки

проведено аналіз значень, побудовано прогноз до 2023 року. Оскільки значення рівня інвестицій мають тренд до збільшення, за допомогою тренду та експоненціального згладжування виведено рівняння регресії, за яким буде обраховуватись значення відповідно до періоду: $I = 82{,}585e^{0{,}0671t}$, де t – період часу [4].

Держава з бюджету постійно виділяє певну частину для закупівлі ПЗ. Це значення безпосередньо впливає на рівень піратства в країні. Проаналізувавши дані за попередні роки, побудували прогноз на наступні.

Рівняння регресії, що описує залежність рівня витрат за певний період часу, набуває такого вигляду: $I = 173{,}77e^{0{,}0137t}$.

Щоби зрозуміти те, які зміни, що піддаються управлінню з боку держави, впливають на галузь ПЗ, проведено детальний аналіз. На основі даних за минулі роки виведено показники кореляції, вибрано ті, які забезпечують найміцніший зв'язок (як від'ємний, так і додатній). Результати показали, що наявний сильний зв'язок між такими змінними:

– рівень інвестицій та стартапи, які ліквідувалися через брак фінансування (показник кореляції становить -0,97, що свідчить про від'ємний взаємозв'язок);

– рівень інвестицій та стартапи, що невдовзі стали продуктовими компаніями (коефіцієнт кореляції становить 0,934, що забезпечує додатну залежність);

– рівень піратства та закупівля легального ПЗ (коефіцієнт кореляції дорівнює -0,9675).

На основі цих даних проведено регресійний аналіз.

Розвиток стартапів безпосередньо залежить від рівня інвестицій у їх розвиток. Часто стартапи недоотримують фінансування й змушені ліквідовуватися. Як правило, стартапи мають пройти три стадії інвестицій.

Оскільки інвестиції дають певне запізнення у своєму впливі, то для виведення рівняння регресії було використано модель розподіленого лага, адже для цього процесу відомим є той факт, що ефект від впливу деякого показника на інший помітний не одразу, а з часом.

Така модель включає не тільки змінні з лагами, але й змінні, що визначають теперішні показники економіки, що дає змогу проаналізувати те, як система поводилася в майбутньому та поводиться зараз.

Отже, використовується модель розподіленого лага, яка обчислюється на основі формули:

$$y_t = \sum_{\tau \geq 0} a_\tau x_{t-\tau} + \sum_{s=1}^{m} b_s x_{t,s} + u_t . \qquad (11)$$

Провівши розрахунки, ми отримали таке рівняння:

$$j_t = 1{,}2849 - 0{,}0023 I_t - 0{,}0032 I_{t-1}. \qquad (12)$$

Можна побачити, що прогнозовані значення схожі до реальних. Однак для того, щоби впевнитися в адекватності моделі, проведені розрахунки таких коефіцієнтів:

– циклічний коефіцієнт автокореляції:

$$r = \frac{\sum_{t=2}^{8} u_t u_{t-1}}{\sum_{t=1}^{8} u_t^2} + \frac{m+1}{n} = 0{,}507; \qquad (13)$$

– коефіцієнт Дарбіна-Уотсона:

$$DW = \frac{\sum_{t=2}^{8} \left(u_t - u_{t-1}\right)^2}{\sum_{t=1}^{8} u_t^2} = 1{,}4. \qquad (14)$$

Критичні значення критерія *DW* при *n*=8, *m*=3 і α=0,05 є такими: d1=0,7, d2=1,36. Значення мають відповідати таким умовам: d1 < *DW* і d2 < *DW* < 4-d2. Підставивши власні значення, отримаємо таке: 0,7<1,4; 1,36<1,4<2,63. Це свідчить про адекватність моделі та відсутність автокорельованих залишків.

Інвестиції також впливають на кількість стартапів, що невдовзі стали компаніями, однак вони мають дещо іншу динаміку. Автокореляція елементів часового ряду може бути описана на основі авторегресійної функції певного порядку, але коли йдеться про моделювання взаємозв'язків на основі багатомірних часових рядів, де необхідно кількісно описати залежність однієї змінної від інших та врахувати автокореляцію залежної змінної, то економетрична модель буде мати лагову змінну *Y*, що входить до пояснюючих змінних:

$$Y_t = f(\ Y_{t-1}\ ,\ X_t\ ,\ u_t\ )\ . \qquad (15)$$

Такий метод моделювання називається методом інструментальних змін. Оператор оцінювання Вальда застосовується для моделі з двома змінними:

$$Y_t = a_0 + a_1 X_t + u_t\ . \qquad (16)$$

Застосувавши вибраний метод, ми отримали рівняння регресії:

$$\vartheta_t = 0{,}0042748 + 0{,}0000423 I_t\ . \qquad (17)$$

Коефіцієнти детермінації та кореляції свідчать про те, що побудована модель є достовірною, адже зв'язок, який вона кількісно описує, є досить тісним. Так, коефіцієнт детермінації показує, що на 94% варіація стартапів визначається варіацією інвестицій у галузь ПЗ [3].

Величина піратства в межах країни залежить від багатьох значень, але одним із вирішальних є сума закупівлі легального ПЗ з боку держави. Кошти діють із певним запізненням, тому існує лаг у моделі. Використана лагова модель, яка вже описувалась вище. Провівши обрахунки, отримали рівняння регресії:

$$m_t = 305{,}92 - 0{,}468 f_t - 0{,}962 f_{t-1}. \qquad (18)$$

Прогнозовані значення схожі до реальних. Перевірка адекватності моделі передбачає:

– циклічний коефіцієнт автокореляції:

$$r = \frac{\sum_{t=2}^{8} u_t u_{t-1}}{\sum_{t=1}^{8} u_t^2} + \frac{m+1}{n} = 0{,}11; \quad (19)$$

– коефіцієнт Дарбіна-Уотсона:

$$DW = \frac{\sum_{t=2}^{8} (u_t - u_{t-1})^2}{\sum_{t=1}^{8} u_t^2} = 1{,}49. \quad (20)$$

Критичні значення для критерія *DW* при *n*=8, *m*=3 і α=0,05 є такими: d1=0,7, d2=1,36. Критичні значення мають відповідати таким умовам: d1<*DW* і d2<*DW*<4-d2. Підставивши обчислені значення, отримаємо таке: 0,7<1,49; 1,36<1,49<2,51. Значення задовольняє умові критерія Дарбіна-Уотсона та циклічного коефіцієнта автокореляції.

Це свідчить про адекватність моделі та відсутність автокорельованих залишків, тому доцільно використовувати це рівняння в подальших розрахунках.

Капіталізація галузі прямо залежить від кількості суб'єктів, що діють на ринку. Як правило, чим більше функціонує підприємств і стартапів, тим більше їх сукупний валовий дохід. Між ними існує сильний додатній зв'язок.

Їх взаємозалежність описується таким рівнянням регресії:

$$p_t = 2018{,}634 + 0{,}180895 x_t - 0{,}95987 y_t. \quad (21)$$

У цій моделі, окрім динаміки, яка була наведена в попередніх розрахунках, наявна зміна показників народжуваності та смертності компаній, а також народжуваності стартапів та їх поглинання великими корпораціями.

В процесі прийняття рішень особі, що його приймає, доводиться враховувати велику кількість показників, критеріїв, чинників, що впливають на поставлену в завданні мету. Прийняти правильне рішення означає вибрати таку альтернативу (варіант дії) з числа можливих, яка максимально сприятиме досягненню поставленої мети.

Крім того, практично в будь-яких реальних задачах існують різні невизначеності, пов'язані із суперечністю критеріїв, неповнотою знань про проблему, неможливістю кількісного вимірювання тих чи інших чинників та показників. Для вирішення подібних завдань в аналітичному плануванні широко застосовуються критерії прийняття оптимальних рішень в умовах невизначеності.

Існує декілька типів критеріїв, які практично охоплюють усі задачі прийняття рішень в умовах невизначеності. Розглянемо декілька з них.

1) Критерій Вальда. Показник гарантованого результату кожної чистої стратегії розраховується за формулою:

$$w_i = \min_{1 \le j \le n} a_{ij}, i = \overline{1,m}. \quad (22)$$

Оптимальною за критерієм Вальда вважається та чиста стратегія, гарантований результат якої буде максимальним, тобто:

$$w = \max_{1 \le i \le m} w_i = \max_{1 \le i \le m} \min_{1 \le j \le n} a_{ij}. \quad (23)$$

Таблиця 1

Результат обрахунку за критерієм Вальда

Виграш	Інвестиції	Сума закупок
19 768 млн. дол.	282,146 млн. дол.	312 млн. грн

2) Критерій Севіджа. Показник гарантованого результату визначається як величина максимального ризику:

$$s_i = \max_{1 \le j \le n} r_{ij}, i = \overline{1,m}. \quad (24)$$

Оптимальний ризик дорівнює:

$$s = \min_{1 \le i \le m} s_i = \min_{1 \le i \le m} \max_{1 \le j \le n} r_{ij}. \quad (25)$$

Таблиця 2

Результат обрахунку за критерієм Севіджа

Ризик	Інвестиції	Сума закупок
10 654 млн. дол.	144,764 млн. дол.	415 млн. грн

3) Критерій Лапласа. Показник ефективності кожної чистої стратегії розраховується за формулою:

$$l_i = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^{n} a_{ij}, i = \overline{1,m}. \quad (26)$$

Оптимальний виграш дорівнює:

$$l = \max_{1 \le i \le m} l_i = \max_{1 \le i \le m} \frac{1}{n} \sum_{j=1}^{n} a_{ij}. \quad (27)$$

Таблиця 3

Результат обрахунку за критерієм Лапласа

Виграш	Інвестиції	Сума закупок
31 546 млн. дол.	211,98 млн. дол.	377 млн. грн

Розраховано, що за будь-якого сценарію розвитку ринку програмного забезпечення загальна тенденція капіталізації зростає, а за зміни коефіцієнтів народження й смертності мають змінюватися сума інвестицій та сума закупівлі ПЗ.

Отже, щоби забезпечити зростання ринку ПЗ, потрібно відштовхуватися від детермінант, що описують динаміку зміни об'єктів функціонування галузі.

Висновки з проведеного дослідження. В інноваційній економіці конкурентні переваги багато в чому визначаються інноваціями та конкурентним застосуванням знань. Зародження нових технологій та інноваційних рішень передбачає втілення ідеї в життя в реальному економічному середовищі. Найбільш яскравим прикладом ринку інтелектуальної власності, що демонструє його відмінності від традиційних ринків, є ринок програмного забезпечення.

Під час роботи, відповідно до поставленої мети, вирішені такі теоретичні та практичні завдання:

– дослідження сучасних підходів до моделювання взаємодії суб'єктів ринку програмного забезпечення;

– статистичний аналіз ринку програмного забезпечення в Україні;

– розроблення та дослідження математичної моделі ринку програмного забезпечення;

– дослідження механізмів конкуренції на ринку програмного забезпечення за допомогою побудованих моделей, що враховують особливості цього ринку.

Проаналізовано процес, коли під час взаємодії на ринку програмного забезпечення великим корпораціям вигідніше поглинути інноваційну компанію, ніж самим інвестувати в наукові дослідження. На основі цього побудована модель, що визначає кількість стартапів, компаній та величини податкових надходжень від них у кожен момент часу.

Проаналізовано параметри, що впливають на цю чисельність, які підібрані відповідно до сучасних реалій на ринку ПЗ.

На основі показників минулих років побудовано прогноз показників на декілька періодів вперед, а також формалізовано взаємозалежність між ними, що дало змогу спостерігати їх вплив на ринок ПЗ.

У роботі ми розглянули три сценарії розвитку чисельності суб'єктів ринку програмного забезпечення за зміни головних параметрів. Виявлено, що за будь-якого сценарію розвитку загальна тенденція чисельності зростає.

Застосовано критерії, які допомагають керівнику приймати оптимальні управлінські рішення в умовах невизначеності, прогнозувати та планувати власну діяльність, дають змогу враховувати задані цілі й обмеження, а також звертають увагу на схильність до ризику осіб, що приймають рішення, дають можливість отримати прийнятні для практики раціональні рішення.

Результат дослідження має рекомендаційний характер для зміни наявних структур та зв'язків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Створення в Україні сприятливих умов для розвитку індустрії програмного забезпечення : Постанова Верховної Ради України від 15 березня 2012 року № 4538-17. *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. 2012. № 42. Ст. 548.

2. Ахмадеев Б.А. Моделирование инновационной экосистемы : автореф. дис. … докт. техн. наук. Москва, 2015. 17 с.

3. Кармазін О.О. Наукова та інноваційна діяльність України. *Державна служба статистики України*. 2017. С. 20–23.

4. Мельник О.М. ТОП-25 украинских компаний-разработчиков. URL: https://ain.ua/2012/03/15/top-25-ukrainskix-kompanij-razrabotchikov-po-itogam-fevralya-2012-goda (дата звернення: 26.05.2019).

5. Стартапы в IT-сфере. URL: http://realcommerce.ru/startapy-v-itsfere (дата звернення: 26.05.2019).

6. Особенности и перспективы украинских стартапов. URL: http://bizrating.com.ua/20/articles/380/index.html (дата звернення: 26.05.2019).

7. Стартап-ринок України. URL: http://ain.ua/2011/12/02 (дата звернення: 26.05.2019).

REFERENCES:

1. The Verkhovna Rada of Ukraine (2012) Postanova Verkhovnoi Rady Ukrainy vid 15 bereznia 2012 roku № 4538-17 "Stvorennia v Ukraini spryiatlyvykh umov dlia rozvytku industrii prohramnoho zabezpechennia" [Resolution of the Verkhovna Rada of Ukraine on 15 March, 2012 No. 4538-17 "Creating favorable conditions for the development of the software industry in Ukraine"]. *Information of the Verkhovna Rada of Ukraine (IVR)*, no. 42, art. 548 (in Ukrainian).

2. Akhmadeev B.A. (2015) *Modelirovanie innovatsionnoy ekosistemy* [Modeling an Innovation Ecosystem] (abstract of the dissertation of a doctor of technical sciences), Moscow (in Russian).

3. Karmazin O.O. (2017) Naukova ta innovatsiina diialnist Ukrainy. [Scientific and innovative activity of Ukraine]. *State Statistics Service of Ukraine*, pp. 20–23 (in Ukrainian).

4. Mel'nik O.M. TOP-25 ukrainskikh kompaniy-razrabotchikov [TOP-25 Ukrainian development companies]. URL: https://ain.ua/2012/03/15/top-25-ukrainskix-kompanij-razrabotchikov-po-itogam-fevralya-2012-goda (accessed: 26 May 2019) (in Russian).

5. Startapy v IT-sfere [Startups in the IT area]. URL: http://realcommerce.ru/startapy-v-itsfere (accessed: 26 May 2019) (in Russian).

6. Osobennosti i perspektivy ukrainskikh startapov [Features and prospects of Ukrainian startups]. URL: http://bizrating.com.ua/20/articles/380/index.html (accessed: 26 May 2019) (in Russian).

7. Startap-rynok Ukrainy [Startup market of Ukraine]. URL: http://ain.ua/2011/12/02 (accessed: 26 May 2019) (in Ukrainian).

Chernousova Zhanna
Candidate of Physical and Mathematical Sciences,
Senior Lecturer at Department of
Mathematical Modeling for Economic Systems
National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"
Babenko Iryna
Student
National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELING OF COMPETITION FOR THE UKRAINIAN SOFTWARE MARKET

The article is dedicated to analysis of companies' merge and acquisitions concept and core processes, provides an overview of information available in scientific and specialized literature on those processes.

Article discloses motivation, aims and merge and acquisition agreement types of participants in these agreements. Consequences of merge and acquisitions are showed from the standpoint of development processes in natural (biological) ecosystems, main analogies are made within biological relations of "predator – victim" type of absorption. Results revealed that entities in economic systems have similar behavior to biological system representatives. Economic systems based on similarities to biological ecosystem in a certain way could be innovative, due to construction of effective financial, informational and other types of feedbacks between economy entities. The concept of innovative ecosystem and its major growth factors were analyzed.

Article describes author's dynamic model of an innovative ecosystem development, the model is based on the Lotka-Volterra model (predator-victim model), where predators are represented by corporations and the victims are small innovative enterprises (SIEs). As the environment capacity is limited, capable to contain a certain number of entities and overpopulation of them lead only to negative consequences (excessive competition, reduction of subsidies per unit, loss/lack of investors). Considering this limitation, it is requiring to set a certain limit to which amount of entities in the system strives, but does not exceed it. This limit describes in the Ferghüst-Pirla system. The model designed with a computer program, where certain system parameters give a monotonous exponential type of population growth. It is concluded that the growth of the innovation ecosystem is possible due to proper regulation of corporate taxation, subsidies to small innovative enterprises, regulation of intraspecific competition and acquisitions coefficient of small innovative enterprises by corporations.

The model is supplemented with the objective function that maximizes the capitalization of industry considering given constraints.

Investigation of model key indicators was done in order to understand influencing factors on the development of the software industry. Correlation analysis of statistical data for previous years allows defining which factors are deeply related and could be a tool to amend other indicators influence. Based on that, a forecast for future periods, correlation analysis was made to understand future behavior of entities.

Criteria of Savage, Wald and Laplace were used for modeling of three development scenarios. The criteria are used to help optimize managerial decisions in uncertainty, to predict and plan activities, allow to take into account the goals and constrains, risk appetites of decision makers, provide rational solutions that are acceptable for practice.

Appropriate parameters under industry conditions allow maximizing of gains. Regarding software market growth it is necessary to rely on determinants that are describing the dynamics of market entity changes. Nevertheless, the capitalization of software market has a positive trend.

This model could be used to simulate real innovative ecosystems, which today exist in all developed countries.

ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА В УМОВАХ СТАНОВЛЕННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

FOOD SAFETY IN THE CONDITIONS OF ESTABLISHMENT OF LAND RELATIONS IN UKRAINE

УДК 338.439
https://doi.org/10.32843/infrastruct34-51

Забаштанський М.М.
д.е.н., професор,
професор кафедри управління персоналом та економіки праці
Чернігівський національний технологічний університет
Роговий А.В.
д.е.н., доцент,
професор кафедри туризму
Чернігівський національний технологічний університет
Котеленець А.М.
аспірантка кафедри управління персоналом та економіки праці
Чернігівський національний технологічний університет

У статті досліджено особливості державного регулювання процесу забезпечення продовольчої безпеки в умовах становлення земельних відносин в країні з метою належного життєзабезпечення населення, гарантування збереження її національної безпеки. На підставі узагальнення існуючих підходів до трактування економічної категорії «продовольча безпека держави» запропоновано авторське трактування даної дефініції. Розглянуто авторський підхід до державної політики забезпечення продовольчої безпеки держави з урахуванням внутрішніх та зовнішніх продовольчих можливостей. Обґрунтовано, що визначальним чинником земельної реформи в країні повинно бути не лише отримання економічних вигод держави та суспільства, а й створення умов гарантування продовольчої безпеки з урахуванням існуючих світових тенденцій. Запропоновано ряд заходів державної політики забезпечення продовольчої безпеки, реалізація яких буде мати системний вплив на стан національної безпеки.

Ключові слова: *продовольча безпека країни, обіг землі, державне регулювання продовольчої безпеки, земельні відносини, реформування обігу землі, ринок землі.*

В статье исследованы особенности государственного регулирования процесса обеспечения продовольственной безопасности в условиях становления земельных отношений в стране с целью надлежащего жизнеобеспечения населения, гарантии сохранения ее национальной безопасности. На основании обобщения существующих подходов к трактовке экономической категории «продовольственная безопасность государства» предложена авторская трактовка данной дефиниции. Рассмотрено авторский подход к государственной политике обеспечения продовольственной безопасности государства с учетом внутренних и внешних продовольственных возможностей. Обосновано, что определяющим фактором земельной реформы в стране должно быть не только получение экономических выгод государства и общества, но и создание условий обеспечения продовольственной безопасности с учетом существующих мировых тенденций. Предложен ряд мер государственной политики обеспечения продовольственной безопасности, реализация которых будет иметь системное влияние на состояние национальной безопасности.

Ключевые слова: *продовольственная безопасность страны, оборот земли, государственное регулирование продовольственной безопасности, земельные отношения, реформирование оборота земли, рынок земли.*

The article investigates the peculiarities of state regulation of the process of ensuring food security in the conditions of land relations in the country. Based on the generalization of existing approaches to the interpretation of the economic category "food security of the state", the author's proposed interpretation of this definition, as providing the population of the country with food at balanced standards and affordable prices for all segments of the population in the long term, necessary for a healthy and healthy life. It is proved that the food security of the state is provided, at domestic agro-industrial production, at a level sufficient to satisfy the demand for foodstuffs in the amount of at least 80% of the needs of the domestic market, taking into account the quality and price compared to imported analogues; secondly, the level of socio-economic development of the country, which should provide the population with purchasing power in accordance with their physiological needs necessary for leading an active and healthy life. Attention is also drawn to the fact that the state of food security of the national economy depends directly on the effective functioning of the agro-industrial complex, the development of scientific and technological progress, the state innovation policy, the availability of financial and credit support, as well as the legal regulation of land circulation in the country. The author's approach to the state food security policy of the state, taking into account internal and external food possibilities is offered. It is substantiated that the decisive factor of land reform in the countries should be not only obtaining the economic benefits of the state and society, but also creating conditions for guaranteeing food security in the light of current world trends. A number of state food security policy measures have been proposed, the implementation of which will have a systemic impact on the national security situation. However, the state of food security of Ukraine remains insufficient due to imperfect state policy of support and development of agricultural production. It is in the current conditions of reforming land relations that attention should be paid to the issue of land ownership as an important instrument for ensuring the food security of the state.

Key words: *country's food security, land turnover, state regulation of food security, land relations, land turnover reform, land market.*

Постановка проблеми. Забезпечення продовольчої безпеки держави перебуває під особливою увагою урядів всіх країн, що пов'язано з виконанням ними функції життєзабезпечення суспільства, а отже потребує запровадження системи заходів розвитку земельних відносин, регулювання умов функціонування виробників сільськогосподарської продукції, законодавчого врегулювання умов зовнішньоекономічної діяльності виробників аграрної сфери.

Питання вдосконалення процесу забезпечення продовольчої безпеки реалізується за рахунок знаходження оптимального співвідношення внутрішніх і зовнішніх продовольчих можливостей. Імпорт продовольчої групи товарів призводить до від'ємного сальдо торговельного балансу, створення робочих місць поза межами національної економіки, посилення економічної безпеки інших країн.

Враховуючи те, що питання продовольчої безпеки формує стан національної безпеки країни, забезпечення продовольчої безпеки за рахунок саме внутрішніх можливостей є одним з стратегічних завдань держави. Активне реформування земельних відносин протягом останніх років, актуалізує питання права власності на землю, а отже і

можливостей забезпечення продовольчої безпеки держави саме за рахунок реалізації внутрішнього потенціалу.

Вище зазначений комплекс проблем потребує дослідження особливостей забезпечення продовольчої безпеки держави з урахуванням наявних процесів реформування обігу землі, та обґрунтування їх впливу на стан національної безпеки держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зростання чисельності населення світу суттєво загострює ряд ключових викликів, вирішення яких перебуває в площині системи їх життєзабезпечення. Серед таких викликів слід виділити питання охорони здоров'я, збереження навколишнього середовища, дотримання прав і свобод громадян. Проте, першочергового значення набуває проблема забезпечення продовольчої безпеки суспільства, над вирішенням якої зосереджують свою увагу уряди всіх країн світу. Питання продовольчої безпеки в Україні посилюється у зв'язку з активним розвитком земельних відносин, реформуванням обігу землі, закріпленням права власності на землю, що визначатиме спроможність держави гарантувати продовольчу безпеку.

Значний внесок у дослідження особливостей забезпечення продовольчої безпеки в умовах реформування земельних відносин здійснили А. Баккалінська, В. Балабанов, П. Гайдуцький, О. Загурський, О. Зеленська, Б. Пасхавер, О. Попко, П. Саблук, Г. Сиротюк, Т. Мостенська, А. Чечіль, Н. Шевченко, С. Шкарлет, та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення пріоритетних шляхів забезпечення продовольчої безпеки держави в умовах розвитку земельних відносин з метою належного життєзабезпечення населення, гарантування збереження її національної безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема забезпечення продовольчої безпеки актуалізується зі зміною світової політичної системи та науково-технічним розвитком цивілізації.

Продовольча безпека є важливою складовою частиною економічної безпеки, яка в свою чергу є частиною національної безпеки держави. Питання визначення сутності дефініції «продовольча безпека держави» перебуває під увагою багатьох вчених та практиків як в країні, так і за її межами. Проте, на даний час відсутнє єдине трактування даної економічної категорії, що обумовлено її складністю та багатогранністю.

Враховуючи найбільш поширені погляди на трактування даної дефініції, пропонуємо її розглядати як забезпеченість населення країни продуктами харчування за збалансованими нормами та доступними цінами для всіх верств населення у довгостроковому періоді, необхідними для ведення повноцінного та здорового способу життя.

Проте, питання продовольчої безпеки слід розглядати у двох площинах: як обов'язок держави, і як складову частину її національної безпеки.

Поділяючи думку значної когорти науковців та практиків, вважаємо що продовольча безпека держави забезпечується: по – перше при внутрішньому агропромисловому виробництві, на рівні, достатньому щоб задовольняти попит на продовольчі товари в обсязі не менше 80% потреб внутрішнього ринку з урахуванням якості і ціни порівняно з імпортними аналогами; по-друге – за рівнем соціально-економічного розвитку країни, який повинен забезпечувати населенню купівельну спроможність у відповідності до їх фізіологічних потреб необхідних для ведення активного та здорового способу життя.

За даними Global Food Safety Initiative в Україні відбувається поступове погіршення глобального індексу продовольчої безпеки, таблиця 1.

Дані наведені в таблиці свідчать про те, що Україна дещо покращила загальний бал порівняно з минулим роком, проте темпи зростання багатьох інших країн були значно вищими, в результаті чого Україна зайняла 76 позицію в рейтингу 2019 року. Основні сильні сторони, визначені в Індексі для України – безпека харчових продуктів, низька частка населення за глобальною межею бідності, мінімальні зміни середніх витрат на харчування та низький рівень втрат продовольства.

Порівняно із середньосвітовим показником, Україна має кращі показники у фінансуванні програм безпеки харчових продуктів, наявності відповідних приміщень для зберігання врожаю та здатності безпечно зберігати продукти. Позитивними показниками також є залізнична інфраструктура, дієтична різноманітність, наявність поживних мікроелементів в продуктах харчування та відсоток населення, що має доступ до питної води. Основними викликами для країни є корупція, державні витрати на наукові дослідження в сільському господарстві та відсутність харчових стандартів. Порівняно із середнім показником у світі, валовий внутрішній продукт на душу населення в

Таблиця 1

Динаміка глобального індексу продовольчої безпеки України за 2012- 2019 рр.

Роки	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Позиція у рейтингу	44	47	52	59	63	63	63	76
Кількість держав у рейтингу	105	107	109	109	113	113	113	113

Джерело: складено за даними Global Food Safety Initiative

Україні дуже низький, а також слабка дорожня та портова інфраструктура.

Стан продовольчої безпеки національної економіки безпосередньо залежить від результативного функціонування агропромислового комплексу, розвитку науково-технічного прогресу, державної інноваційної політики, доступності фінансово-кредитного забезпечення, а також нормативно-правового регулювання обігу землі в країні, рис. 1.

Динамічне зростання чисельності населення світу, виокремлює земельні ресурси як ключовий фактор забезпечення продовольчої безпеки кожної країни. В зв'язку з цим, врегулювання земельних відносин в частині першочергового забезпечення населення країни необхідними продуктами харчування повинно перебувати на постійному контролі держави. Саме тому актуалізується питання впровадження системи заходів для забезпечення безперебійного надходження на споживчий ринок різноманітних продуктів харчування високої якості та підвищення купівельної спроможності населення.

Ключовим завданням реформування обігу землі в Україні є радикальна зміна відношення до землі як до національного багатства, ефективне та раціональне використання якої повинно забезпечувати не лише отримання економічних вигод, але й в першу чергу гарантувати продовольчу безпеку суспільства країни не залежно від форми власності на землю.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, продовольча безпека – це невід'ємна складова частина економічної та національної безпеки держави, яка має свою специфіку та особливості. Наявність основних ресурсів сільськогосподарської продукції та сировини, насиченість продовольчого ринку України такі, що в основному забезпечують доступність продовольства. Проте, стан продовольчої безпеки України залишається недо-

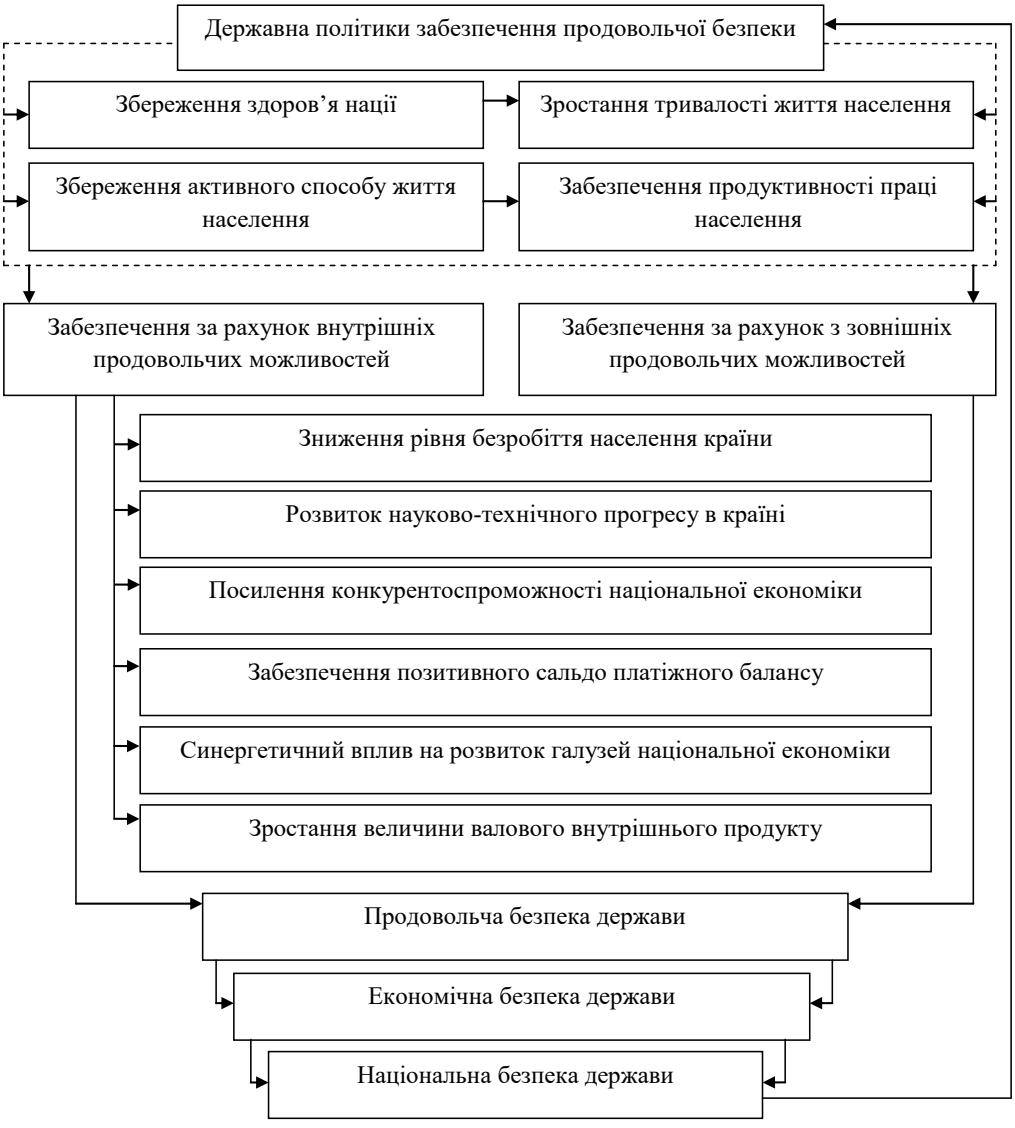


Рис. 1. Державна політика забезпечення продовольчої безпеки в Україні

Джерело: складено авторами

статнім, що обумовлено недосконалою державною політикою підтримки та розвитку аграрного виробництва. Саме у сучасних умовах реформування земельних відносин, варто звернути увагу на питання закріплення власності на землю, як важливого інструменту забезпечення продовольчої безпеки держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гойчук О.І. Продовольча безпека: монографія. Житомир: Полісся, 2004. 348 с.
2. Зеленська О.О. Система продовольчої безпеки: сутність та ієрархічні рівні. Вісник ЖДТУ. 2012. № 1 (59). С. 108-112.
3. Державний комітет статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 20.08.2019).
4. Нуд О.П. Продовольча безпека України: теоретичні та практичні аспекти. Вісник Донецького університету економіки та права. 2013. № 2. С. 168–174.
5. Саблук П.Т., Білорус О.Г., Власов В.І. Глобалізація і продовольство: монографія. Київ: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2008. 632 с.
6. Шебаніна О.В. Формування і ефективний розвиток продовольчого підкомплексу АПК: монографія. Київ: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2007. 368 с.
7. Щекович О.С. Формування пріоритетів та розвиток аграрної політики України. Київ: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2009. 278 с.
8. Шкарлет С. М. Економічна безпека підприємства: інноваційний аспект: монографія. Київ: Книжк. вид-во Нац. авіац. ун-ту. 2007. 436 с.

REFERENCES:

1. Hoichuk O. I. (2004) Prodovolcha bezpeka: monohrafiia [Food security: monograph]. Zhytomyr: Polissia. (in Ukrainian)
2. Zelenska O. O. (2012) Systema prodovolchoi bezpeky: sutnist ta iierarkhichni rivni [Food security system: essence and hierarchical levels]. Visnyk ZhDTU, no. 1(59), pp. 108-112.
3. Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy [State Statistics Committee of Ukraine]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua (accessed 20 August 2019).
4. Nud O. P. (2012) Prodovolcha bezpeka Ukrainy: teoretychni ta praktychni aspekty [Food security of Ukraine: theoretical and practical aspects]. Visnyk Donetskoho universytetu ekonomiky ta prava, no. 2, pp. 168–174.
5. Sabluk P. T., Bilorus O.H., Vlasov V. I. (2008) Hlobalizatsiia i prodovolstvo: monohrafiia [Globalization and food: monograph]. Kyiv: NNTs «Instytut ahrarnoi ekonomiky».
6. Shebanina O. V. (2007) Formuvannia i efektyvnyi rozvytok prodovolchoho pidkompleksu APK: monohrafiia [Formation and effective development of food subcomplex of agroindustrial complex: monograph]. Kyiv: NNTs «Instytut ahrarnoi ekonomiky». (in Ukrainian)
7. Shchekovych O. S. (2009) Formuvannia priorytetiv ta rozvytok ahrarnoi polityky Ukrainy [Formation of priorities and development of agrarian policy of Ukraine]. Kyiv: NNTs «Instytut ahrarnoi ekonomiky». (in Ukrainian)
8. Shkarlet S. M. (2007). Ekonomichna bezpeka pidpryiemstva: innovatsiinyi aspekt [Economic security of an enterprise: an innovative aspect]. Kyiv, Natsionalnyi aviatsiinyi universytet. (in Ukrainian)

Zabashtanskyi Maksym
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor at Department of Personal Management and Labor Economics
Chernihiv National University of Technology
Rogovyi Andrii
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Professor at Department of Tourism
Chernihiv National University of Technology
Kotelenets Anastasiia
Postgraduate Student at Department of Personal Management
and Labor Economics
Chernihiv National University of Technology

FOOD SAFETY IN THE CONDITIONS OF ESTABLISHMENT OF LAND RELATIONS IN UKRAINE

The purpose of the article is to determine the priority ways of ensuring the food security of the state in the conditions of development of land relations in order to provide adequate living support for the population, to guarantee the preservation of its national security.

The increasing population of the world significantly exacerbates a number of key challenges, the solution of which lies in the plane of their life support system. Such challenges include health, environmental protection, citizens' rights and freedoms. However, the priority is given to the problem of ensuring the food security of society, over which the governments of all countries of the world are focusing their attention. The issue of food security in Ukraine is intensifying in connection with the active development of land relations, reform of land circulation, consolidation of land ownership, which will determine the state's ability to guarantee food security.

Methodology. The research is based on the use of systematic and analytical methods in the process of studying the current tendencies of ensuring the food security of the state in the conditions of land relations in the country, securing the ownership of land, guaranteeing the state fulfillment of the function of life support of society.

Practical implications. Provision of food security of the state is under special attention of the governments of all countries, which is connected with the fulfillment of their function of life support of society, and therefore requires the introduction of a system of measures of development of land relations, regulation of conditions of functioning of agricultural producers, legislative regulation of conditions of foreign economic activity of producers.

The issue of improving the food security process is realized by finding the optimal balance of internal and external food capacities. Importing a food product group leads to a negative trade balance, job creation outside the national economy, and increased economic security of other countries.

Given that the issue of food security shapes the state of national security of the country, the provision of food security at the expense of internal capabilities is one of the strategic tasks of the state. The active reform of land relations in recent years has raised the issue of land ownership and, consequently, the possibility of ensuring food security of the state through the realization of internal potential.

Value/originality. Food security is an important component of economic security, which in turn is part of the national security of the state. The issue of defining the essence of the definition of "food security of the state" is being taken into account by many scholars and practitioners both at home and abroad. However, at present there is no single interpretation of this economic category due to its complexity and versatility.

Considering the most widespread views on the interpretation of this definition, we propose to consider it as providing the population of the country with food at balanced standards and affordable prices for all segments of the population in the long term, necessary for maintaining a healthy and healthy lifestyle.

The dynamic growth of the world's population allocates land resources as a key factor in ensuring the food security of each country. In this regard, the regulation of land relations in the priority of providing the population of the country with the necessary foodstuffs should be under constant control of the state. That is why the issue of implementing a system of measures to ensure the uninterrupted flow of various high quality foodstuffs and increase the purchasing power of the population is actualized.

However, the state of food security of Ukraine remains insufficient due to imperfect state policy of support and development of agricultural production. It is in the current conditions of reforming land relations that attention should be paid to the issue of land ownership as an important instrument for ensuring the food security of the state.

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Микитась В.В.
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ ЗА СУЧАСНИХ УМОВ..... **3**

Хмель С.Н., Хмель В.И.
УСТРАНЕНИЕ ЭКСПЛУАТАЦИИ НАЕМНОГО ТРУДА..... **9**

РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Капітанець С.В.
ЗАХОДИ ПРАВОВОГО ТА ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІЖВІДОМЧОЇ ВЗАЄМОДІЇ ПІД ЧАС КОНТРОЛЮ ЗА ДІЯЛЬНІСТЮ МАГАЗИНІВ БЕЗМИТНОЇ ТОРГІВЛІ..... **18**

Шикіна О.В.
МІЖНАРОДНА ГОТЕЛЬНА ІНДУСТРІЯ МАКРОРЕГІОНУ ЄВРОПИ..... **27**

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Гаража О.П.
НОВІ НАПРЯМИ ТА МЕТОДИ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ..... **35**

Назарова О.Ю., Чуприна О. А.
ПІДХОДИ ДО МЕТОДИКИ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ..... **47**

Оглобліна В.О., Абубекерова А.З.
ПЕНСІЙНЕ СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ: ТЕНДЕНЦІЇ, ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ..... **53**

Пакуліна А.А., Беліченко А.О., Пакуліна Г.С.
РЕГІОНАЛЬНІ ПРОГРАМИ ЯК ЗАСІБ УВ'ЯЗКИ ЕКОНОМІЧНИХ, СОЦІАЛЬНИХ ТА ЕКОЛОГІЧНИХ ЦІЛЕЙ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЇ..... **58**

Сакун О.С.
СИСТЕМНІ КОНЦЕПТИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РЕСУРСУ СТРУКТУРНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ..... **65**

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Бабич Д.В., Тюріна Д.М., Кібенко Я.Ю.
РОЗРОБЛЕННЯ ПЛАНУВАННЯ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ..... **74**

Білан О.С.
ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ У ВІТЧИЗНЯНУ ПРАКТИКУ..... **78**

Бондарь Ю.А., Муминова Д.
РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АВИАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ В УСЛОВИЯХ ВНЕШНЕЙ ЭКОНОМИКИ..... **86**

Волохова І.В., Романова Н.В., Сухоборова Т.П.
ЛОГІСТИЧНІ СИСТЕМИ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ..... **92**

Гаркавый В.В.
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ КООПЕРАТИВНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ..... **98**

Грубяк С.В.
ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВА..... **104**

Дем'яненко Н.В., Заєць А.К.
АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ТА СТРУКТУРИ ІНВЕСТИЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА..... **110**

Дем'яненко Н.В., Костюк С.В.
ВПРОВАДЖЕННЯ НОВІТНІХ ФОРМ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА..... **118**

Кащена Н.Б.
МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ АКТИВНІСТЮ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА..... **125**

Коваль Н.О., Глущенко Л.Д., Пілявоз Т.М.
ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ **135**

Мошковська О.А.
ФАКТОРИ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА В СЕГМЕНТІ ВИРОБНИЦТВА МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ **140**

Овсак О.П., Назаренко О.П., Зелінський В.В.
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА **149**

Помаз О.М., Москівець Ю.В.
ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЮЧОГО МЕХАНІЗМУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА **154**

Пономаренко І.В., Ковальов Д.А.
ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ІНСТРУМЕНТІВ ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГУ **161**

Продіус О.І., Гижиця М.В.
СУТНІСТЬ РЕІНЖИНІРИНГУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ **167**

Свідерський В.П., Матвеєнко М.М.
БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ В СУЧАСНОМУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОМУ СЕРЕДОВИЩІ: ТЕОРЕТИКО-ПРИКЛАДНИЙ АСПЕКТ **174**

Світлична А.В., Сівков Д.Д.
БРЕНДИНГ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА **180**

Серняк І.І.
ІНДИКАТОРИ ЕФЕКТИВНОСТІ СОЦІАЛЬНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В УКРАЇНІ **186**

Синиціна Ю.П., Дунайчук С.М., Чебанова М.О.
ОРГАНІЗАЦІЯ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕКОЛОГІЧНИХ ПРОЕКТІВ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ **193**

Смолінська С.Д., Джиговська Л.І.
НАПРЯМИ ПОКРАЩЕННЯ СТАНУ ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ **200**

Соколюк С.Ю.
ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ **207**

Супрун С.Д.
ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА ЗЕД **212**

Трушкіна Н.В., Ринкевич Н.С.
НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ ЗАСАДИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ **219**

Шашко В.О.
СКЛАДОВІ МЕХАНІЗМУ АДАПТАЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ДО УМОВ ТРАНЗИТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ **228**

Швець Ю.О., Мозолевська А.І.
СУЧАСНИЙ СТАН ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ **235**

РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Гончарова Н.М.
РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНИХ ОБ'ЄДНАНЬ НА ЗАСАДАХ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ **243**

Кожухівська Р.Б.
ПАРАДИГМА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНІЙ СФЕРІ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ **250**

Забарна Е.М., Щьокіна Є.Ю.
СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ В РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКІВ **256**

РОЗДІЛ 6. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Абубекерова А.З.
АНАЛІЗ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ОБЛІГАЦІЙ ВНУТРІШНІХ ДЕРЖАВНИХ ПОЗИК В УКРАЇНІ **263**

Городецька Т.Е., Балабаєва М.В.
БЮДЖЕТ РОЗВИТКУ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ МІСЦЕВИХ ФІНАНСІВ **270**

Коваль С.Л., Сидор І.П.
МОНІТОРИНГ ВИДАТКІВ БЮДЖЕТУ М. ТЕРНОПОЛЯ НА СОЦІАЛЬНО-КУЛЬТУРНІ ЦІЛІ..... **275**

Островська О.А., Гавриленко Ю.О.
ІНДЕКС IPRI В ОЦІНЦІ РИЗИКУ ПОГЛИНАННЯ КОМПАНІЙ..... **283**

Семенча І.Є.
ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКУ:
СИСТЕМНИЙ ПОГЛЯД ПРОФЕСІЙНОГО МЕНЕДЖЕРА..... **291**

Чемчикаленко Р.А., Сергієнко К.А.
ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА..... **298**

РОЗДІЛ 7. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Проскуріна Н.М.
МЕТОДИЧНО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ УЗГОДЖЕННЯ УМОВ ЗАВДАННЯ
З АУДИТУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ..... **304**

Рубан Л.О., Козел М.А.
ФОРМУВАННЯ ТА ОПТИМІЗАЦІЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ У ЛОГІСТИЧНІЙ СИСТЕМІ..... **313**

Рубан Л.О., Яковенко Т.І.
ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ
НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ..... **319**

РОЗДІЛ 8. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Горбачук В.М., Ляшко В.І., Сирку А.А.
ПИТАННЯ ДЕЦЕНТРАЛІЗОВАНОГО КОНСЕНСУСУ БЛОКЧЕЙНІВ..... **325**

Гриценко К.Г.
АНАЛІЗ МЕТОДІВ ВИЯВЛЕННЯ ШАХРАЙСТВ У БАНКАХ,
ЩО ЗДІЙСНЮЮТЬСЯ ПЕРСОНАЛОМ БАНКУ **333**

Мартынова Е.В.
ТЕОРЕТИКО-ГРАФОВАЯ МОДЕЛЬ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ..... **338**

Черноусова Ж.Т., Бабенко І.Ю.
ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ КОНКУРЕНЦІЇ
НА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКУ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ..... **348**

Забаштанський М.М., Роговий А.В., Котеленець А.М.
ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА В УМОВАХ СТАНОВЛЕННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ..... **355**

CONTENTS

SECTION 1. ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Mykytas Viktoriia
THEORETICAL ASPECTS OF ESTABLISHING AN EFFECTIVE ECONOMIC STATE POLICY IN TODAY`S ENVIRONMENT..... **3**

Khmel Sergey, Khmel Valentina
OVERCOMING EXPLOITATION OF WAGE LABOR..... **9**

SECTION 2. WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Kapitanets Svitlana
MEASURES OF LEGAL AND ORGANIZATIONAL PROVISION OF INTER-DEPARTMENTAL INTERACTION DURING THE CONTROL OF THE OPERATION OF DUTY-FREE SHOP..... **18**

Shykina Olga
INTERNATIONAL HOTEL INDUSTRY OF MACRO-REGION OF EUROPE..... **27**

SECTION 3. ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Garazha Yelena
NEW DIRECTIONS AND METHODS OF INSTITUTIONAL MANAGEMENT OF LAND RESOURCES..... **35**

Nazarova Oleksandra, Chuprina Olena
THE APPROACHES TO THE ASSESSMENT METHODOLOGY OF PRODUCTS COMPETITIVENESS..... **47**

Ogloblina Viktoriia, Abubekerova Albina
PENSION INSURANCE IN UKRAINE: TENDENCIES, PROBLEMS AND WAYS OF OPTIMIZATION..... **53**

Pakulina Alevtyna, Belichenko Anzhelika, Pakulina Hanna
REGIONAL PROGRAMMES AS A MEANS OF LINKING ECONOMIC, SOCIAL AND ENVIRONMENTAL DEVELOPMENT OBJECTIVES OF THE TERRITORY..... **58**

Sakun Oleksandra
SYSTEM CONCEPT OF REALIZATION OF INVESTMENT RESOURCE OF STRUCTURAL MODERNIZATION OF ECONOMY..... **65**

SECTION 4. ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Babych Dmytro, Tiurina Dina, Kibenko Yana
DEVELOPMENT OF PLANNING IN THE SYSTEM OF FINANCIAL MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE..... **74**

Bilan Oksana
FOREIGN EXPERIENCE OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY AND THE POSSIBILITY OF ITS IMPLEMENTATION IN DOMESTIC PRACTICE..... **78**

Bondar Yulia, Muminova Dilfuza
ROLE AND SIGNIFICANCE OF THE COMMERCIAL ACTIVITY OF THE AIRCRAFT ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF THE EXTERNAL ECONOMY..... **86**

Volokhova Inna, Romanova Nadiia, Sukhoborova Tetiana
RAILWAY LOGISTICS SYSTEMS IN THE GLOBALIZATION CONDITIONS..... **92**

Garkavyi Valerii
PERFORMANCE EVALUATION OF COOPERATIVE ENTERPRISE MANAGEMENT..... **98**

Hrubyak Svitlana
STUDY OF FEATURES OF FORMING THE ENTERPRISE ORGANIZATIONAL CULTURE..... **104**

Demyanenko Natalia, Zayets Artem
ANALYSIS OF DYNAMICS AND STRUCTURES OF ENTERPRISE INVESTMENTS..... **110**

Demyanenko Natalia, Kostyuk Sergey
IMPLEMENTATION OF NEW SOCIAL RESPONSIBILITY FORMS IN AGRICULTURAL ACTIVITY..... **118**

Kashchena Nataliia
MODELLING OF THE PROCESS OF STRATEGIC MANAGEMENT OF ECONOMIC ACTIVITY OF A TRADING ENTERPRISE..... **125**

Koval Natalia, Hlushchenko Larisa, Piliavoz Tetiana
FINANCIAL ASPECTS OF DEVELOPMENT OF HUMAN RESOURCES OF SMALL AND MEDIUM INDUSTRIAL ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS..... **135**

Moshkovska Olena
FACTORS OF THE COMPETITIVE ENVIRONMENT
IN THE DAIRY PRODUCTION SEGMENT IN UKRAINE..... **140**

Ovsak Oksana, Nazarenko Oleksandra, Zelins'kyy Volodymyr
FEATURES OF PRODUCTION ENTERPRISE' ASSORTMENT POLICY FORMATION..... **149**

Pomaz Oleksandr, Moskivets Yuriy
EFFECTIVENESS OF THE ENTERPRISE ECONOMIC SECURITY MECHANISM..... **154**

Ponomarenko Ihor, Kovalov Denys
FEATURES OF USING THE MAIN DIGITAL MARKETING INSTRUMENTS..... **161**

Prodius Oksana, Gizhitsa Maria
THE ESSENCE OF BUSINESS PROCESS REENGINEERING
OF ENTERPRISES IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS..... **167**

Svidersjkyj Volodymyr, Matvejenko Maksym
BUSINESS PLANNING IN THE MODERN ENTREPRENEURIAL ENVIRONMENT:
THEORETICAL AND APPLIED ASPECT..... **174**

Svitlichna Alla, Sivkov Denis
BRANDING AS A MEANS OF INCREASING ENTERPRISE COMPETITIVENESS..... **180**

Serniak Iryna
INDICATORS OF THE EFFICIENCY OF HUMAN RESOURCE MANAGEMENT
SOCIAL INSTRUMENTS IN UKRAINE..... **186**

Synytsina Yuliia, Dunaychuk Serhii, Chebanova Margarita
ORGANIZING THE INTRODUCTION OF ENVIRONMENTAL PROJECTS
AT THE INDUSTRIAL ENTERPRISE..... **193**

Smolinska Sofia, Dzhyhovska Liliia
DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF THE STATE ENTERPRISES OF UKRAINE
IN THE MODERN ECONOMIC CONDITIONS..... **200**

Sokolyuk Serhiy
INDICATORS OF THE EFFICIENCY USE FINANCIAL RESOURCES
OF THE AGRICULTURAL SECTOR..... **207**

Suprun Svitlana
MAIN APPROACHES TO THE DEVELOPMENT OF THE FEA ENTERPRISE
MARKETING STRATEGY..... **212**

Trushkina Nataliia, Rynkevich Natalya
SCIENTIFIC-METHODICAL AND APPLIED BASIS OF IMPROVEMENT
OF MANAGEMENT OF LOGISTIC ACTIVITY OF ENTERPRISES..... **219**

Shashko Viktoriia
COMPONENTS OF THE MECHANISM OF ADAPTATION OF INDUSTRIAL ENTERPRISES
TO THE CONDITIONS OF THE TRANSITIVE ECONOMY..... **228**

Shvets Julia, Mozolevskaya Anastasia
MODERN CONDITION OF THE FORMATION OF THE FINANCIAL STRATEGY
OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE AND WAYS FOR ITS IMPLEMENTATION..... **235**

SECTION 5. DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY

Goncharova Natalia
DEVELOPMENT OF REGIONAL ASSOCIATIONS BASED ON CLUSTERIZATION..... **243**

Kozhukhivska Raisa
PARADIGM OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITIES IN THE TOURIST
AND RECREATION SPHERE AT THE REGIONAL LEVEL..... **250**

Zabarna Eleonora, Shchokina Evgeniia
STRATEGIC ORIENTATIONS IN THE DEVELOPMENT OF REGIONAL MARKETS..... **256**

SECTION 6. MONEY, FINANCES AND CREDIT

Abubekerova Albina
ANALYSIS AND PROSPECTS OF DOMESTIC GOVERNMENT BONDS
MARKET DEVELOPMENT IN UKRAINE..... **263**

Gorodetska Tetiana, Balabayeva Margarita
DEVELOPMENT BUDGET IN PROVIDING SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF TERRITORIES
IN TERMS DECENTRALIZATION OF LOCAL FINANCES..... **270**

Koval Svitlana, Sydor Iryna
MONITORING OF BUDGET EXPENSES OF THE CITY OF TERNOPIL
FOR SOCIAL AND CULTURAL GOALS..... **275**

Ostrovska Olha, Havrylenko Yuliia
IPRI IN RISK ASSESSMENT OF COMPANIES' ACQUISITIONS..... **283**

Semencha Ilona
EFFECTIVE CREDIT ACTIVITY MANAGEMENT IN THE BANK:
A SYSTEMIC VIEW OF A PROFESSIONAL MANAGER..... **291**

Chemchykalenko Ruslan, Serhiienko Kateryna
OPTIMIZATION OF ENTERPRISE CAPITAL STRUCTURE..... **298**

SECTION 7. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Proskurina Nelya
METHODOLOGICAL AND ORGANIZATIONAL ASPECTS OF COORDINATION THE TASKS
CONTRITION OF THE AUDIT OF FINANCIAL STATEMENTS OF THE INSURANCE COMPANY..... **304**

Ruban Lina, Kozel Margharyta
FORMATION AND OPTIMIZATION OF MATERIAL STORES IN THE LOGISTICS SYSTEM..... **313**

Ruban Lina, Yakovenko Tamara
ECONOMIC ESSENCE OF THE CONCEPT OF MATERIAL STORES
AT INDUSTRIAL ENTERPRISE..... **319**

SECTION 8. MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Gorbachuk Vasyl, Lyashko Volodymyr, Syrku Andrij
THE ISSUES OF DECENTRALIZED CONSENSUS IN BLOCKCHAINS..... **325**

Gritsenko Konstantin
ANALYSIS OF METHODS OF FRAUD DETECTION OF BANK PERSONNEL..... **333**

Martynova Olena
THEORETICAL-GRAPHIC MODEL ENTERPRISE FINANCIAL REPORTING..... **338**

Chernousova Zhanna, Babenko Iryna
ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELING OF COMPETITION
FOR THE UKRAINIAN SOFTWARE MARKET..... **348**

Zabashtanskyi Maksym, Rogovyi Andrii, Kotelenets Anastasiia
FOOD SAFETY IN THE CONDITIONS OF ESTABLISHMENT OF LAND RELATIONS IN UKRAINE..... **355**

Наукове видання

ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ

Електронний науково-практичний журнал

Випуск 34

Коректура • *Н. Ігнатова*

Комп’ютерна верстка • *В. Удовиченко*

Засновник видання:
ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій»
Адреса редакції: Україна, м. Одеса, вул. Інглезі, 6/1, оф. 135
Телефон: +38 (048) 709-38-69
Веб-сайт журналу: www.market-infr.od.ua
E-mail редакції: journal@market-infr.od.ua