

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ
Випуск 33

Херсон
2019

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

Шашкова Ніна Ігорівна, доктор економічних наук, доцент (завідувач кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету).

Заступник головного редактора:

Тюхтенко Наталія Анатоліївна, кандидат економічних наук, професор (професор кафедри менеджменту і адміністрування, проректор з навчальної та науково-педагогічної роботи Херсонського державного університету).

Відповідальний секретар:

Макаренко Сергій Миколайович, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету.

Члени редакційної колегії:

Савіна Галина Григорівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри менеджменту та маркетингу Херсонського національного технічного університету).

Соловійов Ігор Олександрович, доктор економічних наук, професор (професор кафедри фінансів і кредиту Міжнародного класичного університету імені Пилипа Орлика).

Шебаніна Олена В'ячеславівна, доктор економічних наук, професор (декан факультету менеджменту Миколаївського державного аграрного університету).

Назарова Галина Валентинівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця).

Мохненко Андрій Сергійович, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри фінансів, обліку та підприємництва Херсонського державного університету).

Кузнцов Едуард Анатолійович, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки та управління Одеського національного університету імені І.І. Мечникова).

Скидан Олег Васильович, доктор економічних наук, професор (ректор Житомирського національного агроекологічного університету).

Ушкаренко Юлія Вікторівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки та міжнародних економічних відносин Херсонського державного університету).

Драган Олена Іванівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці Національного університету харчових технологій).

Грегори Гарднер, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью Йорк (м. Потсдам, США).

Едвін Португал, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью Йорк (м. Потсдам, США).

Римантас Сташис, Ph.D, професор економіки, завідувач кафедри менеджменту Клайпедського університету (м. Клайпеда, Литва).

Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»

включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу МОН України від 14 лютого 2014 року № 153

**Затверджено відповідно до рішення вченої ради
Херсонського державного університету
(протокол № 8 від 25.03.2019)**

**Журнал включено до наукометричної бази даних
Index Copernicus (Республіка Польща)**

Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації серія КВ № 19747-9547Р,
видане Державною реєстраційною службою України 15.03.2013 р.

Електронна сторінка видання – www.ej.kherson.ua

Міжнародний цифровий ідентифікатор журналу – 10.32999/ksu2307-8030

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Зварич І.Я.

ЦИРКУЛЯРНІ ЛАНЦЮГИ СТВОРЕННЯ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ
У ВИРОБНИЦТВІ ЕЛЕКТРОМОБІЛІВ..... 9

Poliakova Juliia, Shaida Oksana, Stepanov Andriy

THE ROLE OF BUSINESS JOURNALISM IN MODERN INTERNATIONAL BUSINESS.....16

СЕКЦІЯ 2

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Красноперов П.В.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ
В ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕФОРМ: СОВРЕМЕННЫЙ АСПЕКТ..... 19

Криворучко О.П.

СУТНІСТЬ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ.....25

Лукашова Л.В.

МАЛЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК КЛЮЧОВИЙ РЕСУРС ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ.....28

Передерко В.П.

АНАЛІЗ ПОТОКІВ ВНУТРІШНЬОГО ТУРИЗМУ В ІВАНО-ФРАНКІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ
У 2017 Р. ЗА ДАНИМИ МОБІЛЬНОГО ЗВ'ЯЗКУ.....32

Почерніна Н.В.

ПОЛІТИКА ДОХОДІВ ЯК ЗАСІБ МОБІЛІЗАЦІЇ ЗАОЩАДЖЕНЬ НА МАКРОРІВНІ.....43

Руденко О.А.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ І ОКРЕМИХ ЙОГО СКЛАДНИКІВ.....48

Стрілець В.Ю.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ НА ПОЧАТКУ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ:
СТАРТОВИЙ КАПІТАЛ ТА ДЖЕРЕЛА ЙОГО ФОРМУВАННЯ..... 53

Чорний О.В.

ЕКОНОМІЧНА НАУКА ТА ПОЛІТОЛОГІЯ: МІЖДИСЦИПЛІНАРНІ ЗВ'ЯЗКИ..... 59

Шейко Ю.О.

ДЕЯКІ АСПЕКТИ РОЗРОБКИ І РЕАЛІЗАЦІЇ ПОЛІТИКИ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ 63

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Avramenko Olena

FORESIGHT-TECHNOLOGY IN THE SYSTEM OF LOGISTICS MANAGEMENT
OF THE ENTERPRISE..... 67

Багорка М.О.

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ І ЕФЕКТИВНІСТЬ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ
ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....72

Белова Т.Г., Безпалько О.В., Крайнюченко О.Ф.

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....77

Білявська Ю.В., Ромат Є.В.

ОРГАНІЗАЦІЯ МАЙБУТНЬОГО В КОНТЕКСТІ ЕВОЛЮЦІЇ МЕНЕДЖМЕНТУ
ТА МАРКЕТИНГУ.....80

Борщ В.І., Погосян К.В.

ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЯ ТРУДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....85

Воржакова Ю.П.

МЕТОДИ МІНІМІЗАЦІЇ КАДРОВИХ РИЗИКІВ.....89

Дискіна А.А., Федорчук О.М., Протосвіцька О.І.

ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В КОНТЕКСТІ
ПОБУДОВИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ РОЗУМНОГО МІСТА.....93

Дюжев В.Г., Бойченко О.І. ПРОБЛЕМАТИКА ІННОВАЦІЙНОЇ СПРИЙНЯТЛИВОСТІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ПРОМИСЛОВОЇ АВТОМАТИКИ	97
Жигалкевич Ж.М. РОЗРОБКА ЦІЛЕЙ КОМПЛЕКСНОЇ ПРОГРАМИ РОЗВИТКУ КВАЗІСТРУКТУР: НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПОЛОЖЕННЯ.....	103
Ілляшенко Н.С. МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ВИБОРУ СТРАТЕГІЙ ВИПЕРЕДЖАЮЧОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	108
Кустріч Л.О. МАРКЕТИНГОВА КОНКУРЕНТНА СТРАТЕГІЯ ЯК НЕОБХІДНИЙ ЕЛЕМЕНТ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	112
Олексенко Я.А. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ТА ПЕРЕДУМОВИ СТАНОВЛЕННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	117
Ольшанський О.В. УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРИНЦИПІВ ПРОЦЕСНОГО УПРАВЛІННЯ.....	123
Орлова К.Є. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ БІЗНЕСУ.....	126
Стрільчук Р.М., Кривов'язюк І.В., Кривов'язюк Б.І. ЕКОНОМІЧНА ДІАГНОСТИКА ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРІЯ, МЕТОДИКА ТА ПРАКТИКА РЕАЛІЗАЦІЇ.....	130
Тітомир Л.А., Данилова О.І. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ПІВДНІ УКРАЇНИ	138
Філіпішина Л.М., Філіпішина К.І. МОТИВАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	143
Хілуха О.А. ІНТЕРАКТИВНІ МЕТОДИ КОРПОРАТИВНОГО НАВЧАННЯ ТА ФОРМУВАННЯ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ ПЕРСОНАЛУ.....	150
СЕКЦІЯ 4	
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Босовська М.В., Ведмідь Н.І., Охріменко А.Г. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТУРИСТИЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	154
СЕКЦІЯ 5	
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
Дубовіч І.А., Фомічева Т.Є. СУЧАСНІ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГІЧНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ.....	162
СЕКЦІЯ 6	
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
Багацька К.В., Козерева М.С. ФІНАНСОВИЙ МОНІТОРИНГ КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	166
Нафус І.І. СУПЕРЕЧЛИВИЙ ХАРАКТЕР ПРОЦЕСІВ НАГРОМАДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ.....	171
Писаревська Г.І., Аграмакова Н.В., Семенченко А.В. HR-БРЕНДИНГ ЯК СКЛАДОВА БІЗНЕС СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....	176
Семененко О.В. ОРГАНІЗАЦІЙНА КУЛЬТУРА ЯК ФАКТОР УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТАМИ.....	181

СЕКЦІЯ 7 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Бірюк С.О. ДІАЛЕКТИКА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО ЛАНДШАФТУ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЗАКОНОДАВЧИХ ІНІЦІАТИВ.....	186
Гайдаржийська О.М., Щепіна Т.Г., Білобловська А.І. МЕТОДИКА ВИКЛАДАННЯ ФІНАНСОВИХ ДИСЦИПЛІН.....	189
Пантелеєва Н.М. ТЕХНОЛОГІЇ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В АНТИКРИЗОВОМУ УПРАВЛІННІ БАНКОМ.....	193
Погореленко Н.П., Лютий М.М. ДІАГНОСТИКА УМОВ ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	198
Савчук Н.В., Золотарьова О.В. РОЗВИТОК КРЕДИТНИХ СПІЛОК ЯК ЧИННИК СОЦІАЛЬНОЇ ТА ДІЯЛЬНІСНОЇ МОБІЛЬНОСТІ В УКРАЇНСЬКОМУ СУСПІЛЬСТВІ.....	204
Спасів Н.Я. ОБ'ЄДНАНА ТЕРИТОРІАЛЬНА ГРОМАДА ЯК НОВІТНІЙ СУБ'ЄКТ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ: НАУКОВЕ ПІЗНАННЯ.....	209
Чайковська М.А., Коваль Д.В. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ ЦИФРОВОЇ ВАЛЮТИ.....	212

СЕКЦІЯ 8 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Бенько І.Д. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОБЛІКУ В ЗАКЛАДАХ КУЛЬТУРИ.....	216
Дубицький Д.П., Шепель К.Ю. ІНФОРМАЦІЙНО-ДОВІДКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ.....	220
Карпенко Є.А., Кулик В.А. АУДИТ БІЗНЕС-РИЗИКІВ: ПЕРЕВАГИ, НЕДОЛІКИ ТА МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	225
Колошко Н.В., Слободян Н.Г. ОЦІНКА ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ЯК МЕТОД ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА.....	231
Чайка Т.Ю., Мартинова В.В., Ісіченко Є.Ю. СИСТЕМА КОЕФІЦІЕНТІВ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПРОДАЖІВ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ГОСТИННОСТІ: РОЗРАХУНОК ЗА ФІНАНСОВОЮ ЗВІТНІСТЮ ТА СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ АНАЛІЗУ.....	236

СЕКЦІЯ 9 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Зелікман В.Д., Сокольська Р.Б., Зелікман А.В. ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА ВПЛИВУ ПІДРОЗДІЛІВ ПІДПРИЄМСТВА НА ЯКІСТЬ ВИГОТОВЛЕНОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ОСНОВІ МАТРИЧНОЇ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОЇ МОДЕЛІ.....	243
Кобець В.М. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ АНАЛІЗ ДОХОДНОСТІ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ ДЛЯ РОЗРОБКИ ФІНАНСОВИХ РІШЕНЬ ІНВЕТОРАМ З РІЗНОЮ СХИЛЬНІСТЮ ДО РИЗИКУ.....	247
Шумська С.С. ЕМПІРИЧНА ОЦІНКА ВПЛИВУ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ ПРОВІДНИХ КРАЇН СВІТУ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ.....	251

CONTENTS

SECTION 1

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Zvarych Iryna

CIRCULAR CHAINS OF VALUE ADDED CREATION IN ELECTRIC CAR MANUFACTURING.....9

Poliakova Juliia, Shaida Oksana, Stepanov Andriy

THE ROLE OF BUSINESS JOURNALISM IN MODERN INTERNATIONAL BUSINESS.....16

SECTION 2

ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Krasnopyorov Petro

THE ROLE OF STATE ECONOMIC REGULATION IN IMPLEMENTATION OF ECONOMIC REFORMS: MODERN ASPECT..... 19

Krivoruchko Olena

MEANING OF THE UKRAINIAN TRANSPORT INFRASTRUCTURE AT THE PRESENT STAGE..... 25

Lukashova Liudmyla

SMALL ENTREPRENEURSHIP AS A KEY RESOURCE FOR ECONOMIC GROWTH..... 28

Perederko Vitaliy

DOMESTIC TOURISM FLOWS OF IVANO-FRANKIVSK REGION ANALYSIS BASED ON MOBILE COMMUNICATION DATA IN 2017..... 32

Pochernina Natalia

INCOME POLICY AS A MEAN OF MOBILIZING SAVINGS AT THE MACRO LEVEL..... 43

Rudenko Oksana

CURRENT TRENDS IN THE FORMATION OF THE INVESTMENT POTENTIAL OF THE NATIONAL ECONOMY AND ITS INDIVIDUAL COMPONENTS..... 48

Strilets Victoria

PROVIDING THE DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS AT THE BEGINNING OF THE LIFE CYCLE: THE RETURN CAPITAL AND SOURCES OF ITS FORMATION..... 53

Chornyi Oleh

ECONOMICS AND POLITICAL SCIENCE: INTERDISCIPLINARY CONNECTIONS 59

Sheiko Yuliia

SOME ASPECTS OF THE DEVELOPMENT AND REALIZATION OF IMPORT SUBSTITUTION POLICY..... 63

SECTION 3

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Avramenko Olena

FORESIGHT-TECHNOLOGY IN THE SYSTEM OF LOGISTICS MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE..... 67

Bahorka Mariia

IMPLEMENTATION AND EFFICIENCY OF MARKETING STRATEGIES OF GREENING THE PRODUCTION AT AGRARIAN ENTERPRISES.....72

Belova Tatyana, Bezpalko Elena, Krainiuchenko Olha

COMPARATIVE ANALYSIS OF METHODOLOGICAL APPROACHES TO DEFINING COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE..... 77

Biliavska Yuliia, Romat Yevhenii

REINVENTING ORGANIZATION IN THE CONTEXT OF THE EVOLUTION OF MANAGEMENT AND MARKETING..... 80

Borshch Viktoriia, Pogosyan Karyna

INTELLECTUALIZATION OF LABOUR ACTIVITY.....85

Vorzhakova Yuliia

METHODS OF MINIMIZATION OF PERSONAL RISKS..... 89

Diskina A.A., Fedorchuk O.M., Protosvitska O.I.

USE OF INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES IN THE PROCESS OF FORMATION OF COMPETITIVE INFRASTRUCTURE OF SMART CITY..... 93



Dyuzhev Viktor, Boichenko Oleg PROBLEMS OF INNOVATIVE RECEPTIVITY OF PERSONNEL OF ENTERPRISES OF INDUSTRIAL AUTOMATION.....	97
Zhygalkevych Zhanna SETTING GOALS FOR A COMPREHENSIVE QUASI-STRUCTURES DEVELOPMENT PROGRAM: SCIENTIFIC-METHODICAL PROVISIONS.....	103
Illiashenko Nataliia METHODOLOGICAL BASIS FOR SELECTION OF ADVANCED INNOVATIVE DEVELOPMENT STRATEGIES FOR INDUSTRIAL ENTERPRISES.....	108
Kustrich Liliia MARKETING COMPETITIVE STRATEGY AS A NECESSARY ELEMENT OF MANAGEMENT SYSTEM TO ENTERPRISE.....	112
Oleksenko Yana SOCIAL AND ECONOMIC CONTENT AND PRECONDITIONS FOR THE ESTABLISHMENT OF CORPORATE CULTURE AT THE ENTERPRISE.....	117
Olshanskiy Oleksandr IMPROVING THE COMPANY MANAGEMENT SYSTEM BY IMPLEMENTING THE PROCESS MANAGEMENT PRINCIPLES.....	123
Orlova Kateryna THEORETICAL AND METHODICAL FOUNDATIONS OF BUSINESS' ECONOMIC SECURITY MANAGEMENT	126
Strilchuk Ruslan, Krivoviazuk Ihor, Krivoviazuk Bohdan ECONOMIC DIAGNOSTICS OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE: THEORY, METHODOLOGY AND PRACTICE OF REALIZATION.....	130
Titomir Liudmyla, Danylova Olena CONCEPTUAL BASIS OF THE DEVELOPMENT STRATEGY OF HOTEL AND RESTAURANT ENTERPRISES IN THE SOUTH OF UKRAINE.....	138
Filipishyna Liliia, Filipishyna Kristina MOTIVATION MECHANISM FOR PROMOTING SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES.....	143
Khilukha Oksana INTERACTIVE METHODS OF CORPORATE TRAINING AND EMPLOYEE COMPETENCES.....	150
SECTION 4 DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY	
Bosovska Myroslava, Vedmid Nadiia, Okhrimenko Alla COMPETITIVENESS OF THE NATIONAL TOURIST SYSTEM OF UKRAINE.....	154
SECTION 5 ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION	
Dubovych Ion, Fomicheva Tetiana MODERN THEORETICAL AND METHODOLOGICAL AND PRACTICAL PROBLEMS OF THE DEVELOPMENT OF ECOLOGICAL TOURISM IN UKRAINE.....	162
SECTION 6 DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS	
Bagastka Kateryna, Kozierieva Maryna FINANCIAL MONITORING OF UTILITY ENTERPRISES.....	166
Nafus Inna SUPPLEMENTARY CHARACTER OF SOCIAL CAPITAL ACCUMULATION PROCESSES IN UKRAINE.....	171
Pysarevska Hanna, Ahramakova Nataliia, Semenenko Andrii HR-BRANDING AS CONSTITUENT OF BUSINESS STRATEGY OF THE ENTERPRISE	176
Semenenko Olena ORGANIZATIONAL CULTURE AS FACTOR CONFLICT MANAGEMENT.....	181

SECTION 7**MONEY, FINANCES AND CREDIT****Biriuk Serhii**DIALECTICS OF COMPETITIVE LANDSCAPE FORMATION ON UKRAINIAN STOCK MARKET
IN THE CONTEXT OF LEGISLATIVE INITIATIVES.....186**Haidarzhyska Olha, Shchepina Tetiana, Biloblovska Alina**

METHOD OF STUDY OF FINANCIAL DISCIPLINES.....189

Pantelieieva Nataliia

TECHNOLOGIES OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE IN A BANK ANTI-CRISIS MANAGEMENT193

Pogorelenko Nataliia, Liutyi MykolaDIAGNOSTICS OF THE CONDITIONS OF THE FUNCTIONING OF THE BANKING SYSTEM
OF UKRAINE.....198**Savchuk Nataliia, Zolotaryova Olga**CREDIT UNIONS' INVESTIGATION AS A FACTOR OF SOCIAL AND LABOR MOBILITY
IN UKRAINIAN SOCIETY..... 204**Spasiv Nataliia**ASSOCIATED TERRITORIAL POPULATION AS A NEW LOCAL
SELF-GOVERNMENT SUBJECT: SCIENTIFIC KNOWLEDGE..... 209**Chaikovska Maryna, Koval Dariia**

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF DIGITAL CURRENCY IN UKRAINE..... 212

SECTION 8**ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT****Benko Iryna**

CURRENT STATE AND PROSPECTS FOR ACCOUNTING IN CULTURE BODIES..... 216

Dubitsky Denis, Shepel Kateryna

INFORMATION AND REFERENCE SUPPORT FOR AUDIT OF PAYROLL CALCULATIONS.....220

Karpenko Yevheniia, Kulyk ViktoriiaTHE BUSINESS RISK AUDIT: ADVANTAGES, DISADVANTAGES
AND OPPORTUNITIES OF USE IN UKRAINE..... 225**Koloshko Nataliia, Slobodian Nataliia**ESTIMATE OF THE PROBABILITY OF BANKRUPTCY AS A METHOD
FOR FORECASTING THE ENTERPRISE FINANCIAL CONDITION..... 231**Chaika Tatiana, Martinova Viktoriia, Isichenko Evgeniia**THE SYSTEM OF RETURN ON SALES RATIOS OF HOSPITALITY INDUSTRIES' COMPANY:
CALCULATION OF FINANCIAL STATEMENT AND MODERN ANALYSIS TRENDS..... 236**SECTION 9****MATHEMATICAL METHODS, MODELS****AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY****Zelikman Vladyslav, Sokolska Renata, Zelikman Anna**INTEGRATED ESTIMATION OF ENTERPRISE'S DIVISIONS INFLUENCE
ON MANUFACTURED PRODUCTS QUALITY BASED ON THE MATRIX
ECONOMIC-AND-MATHEMATICAL MODEL..... 243**Kobets Vitalii**DATA ANALYSIS OF THE PROFITABILITY OF FINANCIAL INSTRUMENTS TO DEVELOP
FINANCIAL SOLUTIONS TO INVESTORS WITH DIFFERENT RISK ATTITUDES..... 247**Shumska Svitlana**EMPIRICAL ESTIMATION OF THE IMPACT OF MONETARY POLICY
OF WORLD LEADING COUNTRIES ON THE UKRAINE ECONOMY.....251

СЕКЦІЯ 1 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-33-1

УДК 339.9

Зварич І.Я.
*кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри міжнародної економіки
Тернопільського національного економічного університету*

ЦИРКУЛЯРНІ ЛАНЦЮГИ СТВОРЕННЯ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ У ВИРОБНИЦТВІ ЕЛЕКТРОМОБІЛІВ

Стаття присвячена розвитку циркулярних ланцюгів створення доданої вартості у процесі формування парадигми глобальної інклюзивної циркулярної економіки. Розглянуті ключові опорні е-пункти у формуванні циркулярних ланцюгів створення доданої вартості. При цьому виведено необхідність формування нового ринку для додатків другого життя зі зберіганням енергії, тобто так званого циркулярного ринку для батарей е-засобів із інклюзивною орієнтацією. Доведено, що збирання батарей електричних автомобілів вважається трудомістким, в той час як процес утилізації є, як правило, більш капіталомістким процесом. Розглянуті випадки порушень прав людини, в тому числі дітей, в галузі, зокрема при видобутку кобальту в Конго. Обґрунтовано необхідність у формуванні нової транспортної парадигми і врахуванням особливостей та ризиків ланцюгів поставок, при цьому виокремлено компанії, які є лідерами у використанні переробленого матеріалу.

Ключові слова: циркулярні ланцюги створення доданої вартості, нова транспортна парадигма, ланцюги поставок, літій-іонні батареї, процес утилізації, інклюзивна орієнтація, циркулярний ринок, глобальна інклюзивна циркулярна економіка.

Зварыч И.Я. ЦИРКУЛЯРНЫЕ ЦЕПИ СОЗДАНИЯ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ В ПРОИЗВОДСТВЕ ЭЛЕКТРОМОБИЛЕЙ

Статья посвящена развитию циркулярных цепей создания добавленной стоимости в процессе формирования парадигмы глобальной инклюзивной циркулярной экономики. Рассмотрены ключевые опорные электронные пункты в формировании циркулярных цепей создания добавленной стоимости. При этом выведено необходимость формирования нового рынка для приложенной вторую жизнь с хранением энергии, то есть так называемого циркулярного рынке батарей э-средств с инклюзивным ориентацией. Доказано, что сбор батарей электрических автомобилей считается трудоемким, в то время как процесс утилизации является, как правило, более капиталоемким процессом. Рассмотрены случаи нарушений прав человека, в том числе детей, в области, в частности при добыче кобальта в Конго. Обоснована необходимость в формировании новой транспортной парадигмы и учетом особенностей и рисков цепей поставок, при этом выделены компании, которые являются лидерами в использовании переработанного материала.

Ключевые слова: циркулярные цепи создания добавленной стоимости, новая транспортная парадигма, цепи поставок, литий-ионные батареи, процесс утилизации, инклюзивная ориентация, циркулярный рынок, глобальная инклюзивная циркулярная экономика.

Zvorych Iryna. CIRCULAR CHAINS OF VALUE ADDED CREATION IN ELECTRIC CAR MANUFACTURING

The article is devoted to the development of circular value added chains in the process of the global inclusive circular economy paradigm formation. The key supporting e-points are considered in the formation of value added circular chains. The necessity of forming a new market for second-life applications with energy storage, that is, the so-called circular market for the batteries of e-vehicle with inclusive orientation was deduced. It is proved that collecting electric car batteries is labor-intensive, while the recycling process is usually a more capital-intensive process. Considered cases of violations of human rights, including children, in the field, in particular, in the extraction of cobalt in the Congo. The necessity of forming a new transport paradigm and taking into account the features and risks of supply chains is substantiated, while companies that are leaders in the use of recycled material are identified. The logic of this is the circular economy, because the battery coming from an electric car becomes part of the new energy world. The circular value chain of the lithium-ion battery can be divided into six key segments ranging from extraction and processing of raw materials up to the disposal of the final product, the production of storage batteries and the production of electric vehicles Mining and raw materials used in lithium ion batteries, along with the processing of these materials, usually takes place outside the EU. China is a leader in the production of fuel cells. It is estimated that this usually occurs when the batteries reach 70% to 80% of the initial capacity. At this point, the batteries are still capable of handling the charge and discharge for other applications, such as power generation. Based on the materials discussed, it is proposed to solve the problem and the goal of using value added circular chains to develop an inclusive transport paradigm as part of the global inclusive circular economy paradigm.

Keywords: circular value added chains, a new transport paradigm, supply chains, lithium ion batteries, recycling process, inclusive orientation, circular market, global inclusive circular economy.

“If you don't reuse, it's a huge waste”
Tom Zhao,
managing director of global sales
for BYD's battery group.

Постановка проблеми. Все ближчим стає то час, коли перші партії акумуляторних батарей з електричних і гібридних автомобілів досягнуть «пенсійного віку», але їх життя може продовжуватись, охолоджуючи пиво в 7-Elevens в Японії, забезпечуючи енергією автозаправні станції в Каліфорнії чи зберігати енергію для будинків в Європі [1]. Літій-іонні акумулятори можуть продукувати електроенергію ще сім-десять років після того, як вони були зняті з доріг, формуючи так званий циркулярний ланцюг створення доданої вартості.

Відповідно до прогнозів Bloomberg New Energy Finance (BNEF)¹, до 2025 року глобальний запас батарей електромобілів перевищить 3,4 млн., порівняно з 55 тис. у цьому році (2018). Тому пошук шляхів повторного використання таких технологій стає все більш актуальним. Китай, де продається близько половини світових електростанцій, впровадив в серпні 2018 року правила, які змусять автовиробників відповідати за батареї та управляти їх мобільністю. Друге життя генерує другий потік прибутку для того же самого продукту. Тобто іде мова про створення aftermarket та відповідно додаткового прибутку і вартості у циркулярному ланцюгу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження про роль та створення циркулярних ланцюгів створення доданої вартості розглядали так іноземні науковці-практики як Dr. Markus Zils у своїй праці «Towards a Circular Economy rethinking value chains to boost resource productivity»; dr. HL Harriette пропонує «Bos New circular value chains»,

а Mary-Kerstin Hassiotis пропонує ще у 2016 році «Building a Circular Supply Chain for a Circular Economy».

Роль електромобілів та подальше ефективне використання літій-іонних батарей розглядають багато іноземних дослідників, зокрема David Stringer та Jie Ma, Eleanor Drabik і Vasileios Rizos, Martin Brueckner, Vicky Parrott, Ben McLellan, Joshua Gordo, David Shepardson.

Мета дослідження – дослідити розвиток циркулярних ланцюгів створення доданої вартості у процесі формування парадигми глобальної інклюзивної циркулярної економіки. Розглянути ключові опорні е-пункти у формуванні циркулярних ланцюгів створення доданої вартості.

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. За словами головного виконавчого директора компанії Vox of Energy AB, шведської компанії, що працює з Porsche і Volvo Cars Йогана Штернберга, виробники автомобілів вже мають величезну проблему у вигляді величезного обсягу батарей, що у недалекому майбутньому формуватиме новий ринок для додатків другого життя зі зберіганням енергії, тобто так званий циркулярний ринок для батарей е-засобів із інклюзивною орієнтацією.

Bloomberg NEF доводить, що до 2040 року більше половини продажів нових автомобілів і третина світового флоту, рівного 559 млн. автомобілів, буде електричним. До 2050 року компанії будуть інвестувати близько 550 млрд. дол. у домашні, промислові та мережеві акумулятори. Логікою цього є циркулярна економіка, адже акумулятор, що надходить з електричного автомобіля, стає частиною нового енергетичного світу.

Проте, із розвитком такого типу економіки, коли багато компаній все більше занурюються у розвиток ідеї повторного використання, найбільший

Таблиця 1

Ключові опорні е-пункти у формуванні циркулярних ланцюгів створення доданої вартості

Компанія	Місце розташування	Роль в ланцюгу
Chevrolet	Мічиган (США)	Data center / Центр обробки даних
EVgo	Каліфорнія (США)	EV charging / Ев зарядяки
Florida Power&Light	Флорида (США)	grid management / управління мережею
Nissan / Eaton / Mobility House	Амстердам (Нідерланди)	energy storage / акумуляування енергії
BMW	Лейпціг Німеччина	energy storage farm / ферми зберігання енергії
Renault / Connected Energy	Бельгія	EV charging / Ев зарядяки
Renault / Renewable storage	Порто Санто (Ісландія)	Renewable storage / Поновлювані сховища
Renault	Париж (Франція)	Backup power for elevators / Резервне живлення для ліфтів
Ecar ACCU	Камерун (Африка)	Solar energy storage / Зберігання сонячної енергії
Eaton	Південна Африка	Energy storage / зберігання енергії
Nissan / Sumitomo	Naime (Японія)	Street lighting / Вуличне освітлення
Nissan / Sumitomo	Японія	Large-scale power storage / Масштабне зберігання енергії
BYD	Shenzhen (Китай)	Energy storage / зберігання енергії

Джерело: складено автором

¹ галузева дослідницька фірма, орієнтована на надання допомоги енергетикам для створення можливостей. Завдяки команді експертів, що поширюється на шість континентів, BNEF забезпечує незалежний аналіз та розуміння, що дозволяє органам, які приймають рішення, орієнтуватися на зміни в економіці, що розвивається.

виробник електричних автомобілів у США – Tesla Inc. – може залишитися на узбіччі. Компанія Palo Alto, штат Каліфорнія, заявила, що її батареї, ймовірно, не будуть придатні для нового завдання після 10-15 років використання, і вона зосереджується саме на відновленні сировини.

Зусилля, спрямовані на повторне використання, можуть уповільнитися, якщо стане більш вигідним видобувати такі матеріали, як кобальт, і просто робити нові батареї.

Компоненти, як правило, будуть замінені приблизно через десятиліття в сімейних автомобілях і чотири роки у важче працюючих автобусах і таксі. Незважаючи на те, що замінені батареї не можуть працювати з пасажирським автомобілем, вони ідеально підходять для менш вимогливих завдань, таких як зберігання електроенергії з сонячних батарей і вітрових турбін, а також для накопичення енергії від регулярного підключення до мережі за умов низьких цін.

За словами засновника лондонської компанії Ганса Еріка Меліна «Circular Energy Storage Research & Consulting», літій-іонний акумулятор фактично ніколи не вмирає, це те саме, що взяти з ліхтаря лужну батарею і поставити її в пульт дистанційного керування – і цього буде достатньо. До 2025 року близько трьох чвертей витрачених батарей EV буде повторно використано, а потім утилізовано для збору сировини.

Наприклад, в західній Швеції встановлюють так звані Vox of Energy розміром з великим холодильником, які використовують 20 акумуляторних модулів, отриманих від гібридних автомобілів Volvo. Вони зберігають енергію з сонячних панелей на даху житлового комплексу.

Масштабніші системи також можуть скоротити витрати для бізнесу. Акумулятори від Nissan Leaf незабаром допоможуть освітлювати вулиці в японському прибережному місті Namie, яке відновлюється після катастрофи 2011 року на сусідній АЕС Fukushima Daiichi.

Так, Toyota, виробник гібрида Prius, встановить свої використані батареї назовні крамниць 7-Eleven у Японії. Гібридні батареї будуть зберігати енергію з сонячних панелей, а потім використовувати для охолодження напоїв, підігрівання смажених курячих та ковбасних грилів всередині магазинів. Типова батарея EV зберігає близько 50-70% своєї потужності після її використання в електромобілях.

Циркулярний ланцюг створення доданої вартості літій-іонної батареї можна розділити на шість ключових сегментів, починаючи з видобутку та переробки сировини, аж до утилізації кінцевого продукту, з виробництвом акумуляторних батарей та виробництвом електричних транспортних засобів (рис. 1).

Видобуток мінералів і сировини, що використовується в літій-іонних батареях, разом з обробкою цих матеріалів, зазвичай відбувається за межами ЄС. Китай є лідером у виробництві паливних елементів. У 2014 році саме Китай мав 41% світових виробничих потужностей автомобільних осередків, тоді як у ЄС – 5%.

Наступним етапом процесу є виробництво акумуляторної батареї, на яку припадає приблизно 40% вартості батареї EV. Що стосується виробництва електромобілів, подібних до США та Японії, ЄС має світову частку на ринку 22% виробників з 20 гібридних електромобілів (PHEV) та акумуляторних електричних транспортних засобів (BEV), а Китай – лідер з 33% ринку.



Рис. 1. Циркулярний ланцюг створення доданої вартості у виробництві електромобілів

Джерело: складено автором

Хоча ЄС знаходиться в сильній позиції (головним чином завдяки законодавчим вимогам на місцях), він ще не готовий керувати великою кількістю батарей, що вичерпали свій ресурс, тобто до їх правильної утилізації.

Що стосується першої та останньої стадій ланцюга вартості батареї, то літій-іонні батареї містять матеріали, які або вважаються критичними, або є серед кандидатів, класифікованих як критична сировина (CRM), визначені в оцінці Європейською Комісією. CRM можуть бути визначені як сировина, яка має високе економічне значення для ЄС і є вразливими до збоїв у постачанні. Матеріали з високим економічним значенням мають важливе значення для галузей промисловості ЄС і створюють додаткову цінність для економіки ЄС, а також робочі місця, а матеріали, які є вразливими до збоїв у постачанні – це ті, які мають високий ризик постачання для адекватного задоволення попиту промисловості ЄС.

Нещодавно Європейська Комісія переглянула свою методологію оцінки того, чи є сировина критичною. У критичній оцінці сировини, проведеної Європейською Комісією у 2017 році, з 61 кандидатських матеріалів 27 вважаються критичними. З високим економічним значенням і помірним ризиком постачання, кобальт вважається одним з 27 CRM, тоді як літій, нікель і алюміній знаходяться в межах кандидатних матеріалів.

Передбачається, що на кожному етапі процесу утилізації, тобто збирання, розбирання та переробки, робочі місця будуть створюватися в різній мірі. Збирання батарей ЕВ вважається трудомістким, в той час як процес утилізації є, як правило, більш капіталомістким (рис. 2).

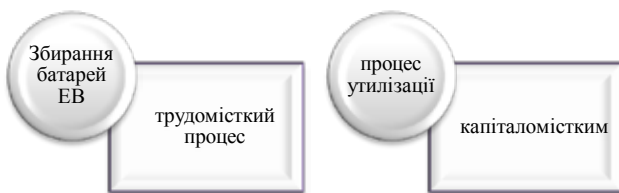


Рис. 2. Затратність збирання батарей ЕВ

Джерело: складено автором

Оскільки переробна промисловість літєвих акумуляторів ще не розроблена у великих масштабах, показники зайнятості з надійного джерела в літературі не доступні. Для цього дослідження значення зайнятості були розраховані на основі даних, отриманих через інтерв'ю з переробниками літій-іонних акумуляторів. Складаючи зібрану інформацію, передбачається, що на тисячу тон відходів літій-іонної батареї створено 15 робочих місць для збору, розбирання та утилізації цих батарей. З цих 15 робочих місць близько 80% було б для збору та демонтажу літій-іонних акумуляторів, тоді як інші 20% робочих місць були б для утилізації батарей. Слід зазначити, що ці цифри не враховують технологічні розробки. Тому, ймовірно, особливо після 2030 року, кількість робочих місць на тисячу тон літій-іонних батарей буде залежати від використовуваних технологій.

Форум WEEE (2017) надав резюме цифр з різних джерел щодо рівня зайнятості. Так, для кожної додаткової тисячі тон переробки електронних відходів створюється від семи до восьми нових робочих місць. Це відповідає припущенню, наведеному в цьому дослідженні, оскільки, як очікується, переробка літій-іонних батарей буде більш трудомісткою,

ніж утилізація електронних відходів через більш складну процедуру.

Замість того, щоб переробляти батареї, які були вилучені з транспортних засобів, акумулятор можна відновити, а самі сегменти можуть бути забезпечені другим життям у програмі зберігання. Електричні транспортні засоби, як правило, вимагають високопродуктивних батарей, отже, акумулятор видаляється з транспортного засобу, як тільки потужність знижується за певною невідомою точкою. Підраховано, що це зазвичай відбувається, коли батареї досягають від 70% до 80% від початкової ємності. В цей момент, батареї все ще здатні впоратися з зарядом і розрядом для інших застосувань, таких як накопичення електроенергії.

Батареї вторинного використання електроенергії доступні для застосування в сховищах, все ще можуть забезпечити корисний термін експлуатації в майбутній системі електроенергії через подальше збільшення періодично відновлюваних джерел енергії, підключених до європейської електричної мережі. Гнучка потужність нашої майбутньої енергосистеми матиме вирішальне значення для доповнення технологій відновлюваної електроенергії. Зберігання електроенергії має бути здатним споживати та виробляти електроенергію в моменти, коли це необхідно, і технології батарей можуть забезпечити вирішення цього моменту. Ця технологія вважається дуже гнучкою, забезпечуючи миттєву потужність в момент необхідності.

Повторне використання батарей ЕВ у системах другого життя продовжує термін їх служби. Різні джерела показують дуже різні погляди та прогнози щодо частки акумуляторів, які підтримуватимуть друге життя, підкреслюючи, що ринок в даний час є дуже невизначений. Деякі передбачають, що дуже мало батарейок витримає другий період життя, враховуючи зниження цін на літій-іонний акумулятор на майбутньому ринку, в той час як інші очікують, що більшість батарей пройдує друге життя, перш ніж переробляти. Незважаючи на невпевненість, Bloomberg New Energy Finance (Curry, 2017) прогнозує, що в 2025 році 27% цих батарей матимуть вторинний ресурс у стаціонарних сховищах, а інші 73% будуть доступними для переробки. Однак, це буде залежати від ряду факторів, включаючи витрати на відновлення акумуляторних батарей ЕВ для зберігання, вартість матеріалів, які можна витягти з літій-іонних акумуляторів та витрати на переробку [2].

Порушення прав людини в галузі

Кобальт є ключовим компонентом літій-іонних батарей у електричних автомобілях, що пов'язано саме з дитячою працею. Кобальт видобувається в ряді країн по всьому світу, включаючи Австралію, але більша частина світових поставок надходить тільки з однієї країни в Африці, Демократичної Республіки Конго – країни з поганим рівнем застосування трудових норм і експлуатації дітей.

Оскільки кобальт зараз перебуває у такому високому попиту, його глобальна ціна зросла вдвічі протягом минулого року. За даними правозахисної організації Amnesty International, цей ріст чинив тиск на шахтарів в ДРК, щоб наростити виробництво, що призвело до залучення десятків тисяч дітей, яких заманювали або змушували або виснажливої та небезпечної роботи. За оцінкою ЮНІСЕФ 2014 року 40 000 дітей незаконно працюють на конголезських шахтах, і це є серйозною недооцінкою, враховуючи нещодавнє зростання світового попиту. Діти працюють 12 годин або більше. Значна частина кобальту,

Таблиця 2

Лідери постачання ключової сировини у виробництво акумуляторних батарей до електромобілів

№	Виробництво Літію Країни	Запаси Літію Країни	Виробництво Графіту Країни	Видобуток Кобальту Країни	Оброблення кобальту Країни	Видобуток Нікелю Країни	Оброблення Нікелю Країни
1	Австралія	Чилі	Китай	Конго	Китай	Філіппіни	Китай
2	Чилі	Китай	Індія	Нова Каледонія	Канада	Росія	Росія
3	Аргентина	Аргентина	Бразилія	Китай	Австралія	Канада	Японія
4	Китай	Австралія	Туреччина	Канада	Мадагаскар	Австралія	Канада
5	Зімбабве	Португалія	Канада	Австралія	Конго	Нова Каледонія	Австралія
6	Бразилія	Бразилія	Австрія	Філіппіни		Індонезія	Нова Каледонія
7	Португалія	США		Мадагаскар		Китай	Індонезія
8		Зімбабве					

Джерело: складено автором

що видобувається в ДРК, видобувається з невеликих шахт, іноді буквально закінчуються напівсільськими дворами.

Дослідження CBS News про дитячу працю в кобальтових шахтах в Демократичній Республіці Конго показало, що десятки тисяч дітей виростають без дитинства сьогодні – через два роки після того, як було опубліковано звіт про порушення прав людини в кобальтовій торгівлі. Звіт Amnesty вперше показав, що кобальт, видобутий дітьми, закінчується продуктами від відомих технологічних компаній, включаючи Apple, Microsoft, Tesla і Samsung. З 4-х років діти можуть вибирати кобальт з купою, вдихаючи токсичні пари.

Нікель, який використовується в тих же батареях, токсичний для вилучення з землі. Існують екологічні проблеми і конфлікти із землекористуванням, пов'язані з видобуванням літію в таких країнах, як Тибет і Болівія.

Елементи, що використовуються у виробництві акумуляторів, є обмеженими. Це робить неможливим електризувати весь світовий транспорт за допомогою сучасних технологій використання акумуляторів. Тим часом, досі не існує екологічно безпечного способу утилізації літій-іонних акумуляторів.

Електричні автомобілі часто супроводжуються вищими рівнями викидів без вихлопу. Електричні транспортні засоби додатково додає до проблеми тонкого пилу, оскільки він викликає більший знос шин та розсіювання частинок пилу.

Електричні автомобілі поділяють багато інших питань з звичайними автомобілями також. Обидва вимагають доріг, парковки та іншої інфраструктури, що є особливо проблемою в містах. Дороги розділяють громади і ускладнюють доступ до основних послуг тим, хто не має автомобілів. Зміна залежності людей від автомобілів згорання до електричних автомобілів також мало впливає на осліпий міський спосіб життя, оскільки воно закріплює нашу відсутність фізичної активності.

Інші проблеми пов'язані з перевантаженням. Враховуючи тенденції зростання населення та урбанізації в усьому світі та в Австралії, електричні автомобілі – незважаючи на очевидні переваги над викопним паливом – навряд чи вирішать проблеми міської мобільності та інфраструктури. Удосконалення утилізації, інновації та екологічність заводів акумуляторів можуть значно покращити вплив виробництва акумуляторів. Такі схеми сертифікації, як, наприклад, запропонована в Швеції, можуть допомогти забезпечити ланцюжки цінностей батареї

з низьким рівнем впливу і уникнути конфліктних мінералів і порушень прав людини в галузі.

Нова транспортна парадигма

Хоча питання про зміну клімату, здається, гарантує швидкий перехід до електричної мобільності, це може виявитися просто перехідною технологією. Електричні автомобілі будуть робити мало для міської мобільності та життєздатності в найближчі роки. Встановлені автовиробники, такі як Porsche, працюють над новими видами транспорту, особливо для перевантажених та зростаючих ринків, таких як Китай. Замість того, щоб менше автомобілів, як закликали експерти транспорту, автовиробники продовжують сприяти індивідуалізованому транспорту, хоч і більш зеленій версії.

Зі зростанням чисельності населення може знадобитися зміна парадигми в транспорті, яка спрямована на вирішення транспортних проблем. У Копенгагені, наприклад, велосипеди тепер перевищують кількість автомобілів у центрі міста, який впроваджує наступних десяти років не має автомобіля. Багато інших міст, включаючи Осло в Норвегії та Ченду в Китаї, також знаходяться на шляху до вільного автомобіля.

Експерти вже розробляють нові способи розробки міст. Вони поєднують ефективний громадський транспорт, як це можна знайти в Курітіба, Бразилія, з принципами прохідності, як це можна побачити у Німеччині Вобен. Вони характеризуються змішаним використанням, змішаним доходом і транзитним орієнтуванням, як це спостерігається в таких місцях, як Fruitvale Village в Окленді, штат Каліфорнія.

Ці події не стосуються лише екологічних проблем, пов'язаних з транспортом. Вони підвищують життєздатність шляхом повернення міського простору до зелених розробок. Вони знижують вартість життя шляхом скорочення витрат і часу на дорогу. Вони забезпечують користь для здоров'я завдяки зменшенню забруднення та більш активного способу життя. Вони покращують соціальну згуртованість, сприяючи взаємодії з людьми в міських вулицях, а також допомагають зменшити злочинність. І, звичайно, вони покращують економічні показники, зменшуючи втрати продуктивності, зумовлені перевантаженням. Тобто все це працює в напрямку розробки інклюзивної транспортної парадигми.

Електричні автомобілі – це швидке розгортання технології, яка допомагає вирішувати питання зміни клімату та покращувати якість повітря – принаймні, до певного моменту. Але endgame еволюції мусить усунути багато щоденних потреб у пересуванні [3].

Ризики ланцюгів поставок

Перетворення мінералів на батареї займає ланцюг постачання, і кожен етап може бути вузьким та проблемним місцем. Такі як виробники електричних транспортних засобів, повинні бути стурбовані тим, що постачання однієї з ключових мінеральних компонентів, або інфраструктури переробки, може стати занадто централізованою в одній країні. Без різноманітних варіантів джерел, можливість обмеження пропозиції стає більш ймовірною.

В даний час графіт є досить централізованим, оскільки його виробляє менше країн, але резерви більш диверсифіковані. Оскільки майже половина світових запасів кобальтових руд зосереджена в Демократичній Республіці Конго в доступному для огляду майбутньому, а з великою часткою потужностей по переробці в Китаї, ланцюг постачання може бути більш вразливим.

Зрештою, уряди можуть знову обмежити постачання. У цьому сценарії Демократична Республіка Конго не входить до списку кращих постачальників. Вона погано оцінює більшість показників Світового банку спричиненою нестабільною політичною ситуацією, а Китай – краще. Але, як показав Китай у випадку рідкісноземельних елементів, існує невизначеність щодо надійності постачальника.

Постачання основних матеріалів для літєвих батарей не загрожує незабаром, але попит, швидше за все, відкриє нові зони для видобутку, що призведе до нових ризиків. Політична ситуація країн з великими резервними акціями та великими частками в переробці цих металів може швидко стати невизначеною. Чи дозволять такі країни, як Болівія, вільно експортувати літій і чи буде Демократична Республіка Конго та Китай обмежувати постачання кобальту.

Екологічно, майбутнє літій-іонного акумулятора також викликає занепокоєння. Зрештою, переробка літїю повинна відігравати певну роль у пом'якшенні політичних, екологічних та економічних ризиків у майбутньому, але високі темпи переробки літєвих батарей ще не з'являються.

З точки зору маркетингу, більшість потенційних покупців хочуть EV, тому що це екологічно чистіше, ніж звичайний автомобіль. Ці клієнти, таким чином, будуть більше зацікавлені в інших стабільних характеристиках автомобіля. Виробники сподіваються, що використання вторинної сировини може допомогти покупцям вибрати одну марку над іншою. Зокрема, можна виокремити компанії, які є лідерами у використанні переробленого матеріалу:

- Nissan Leaf

Зелена програма Nissan спрямована на те, щоб усунути всі відходи на протязі всього життя транспортного засобу, від проектування до утилізації. Майже 25 % Nissan Leaf виробляється з перероблених матеріалів. Старі ПЕТ-пляшки соди переробляються, щоб зробити сидіння, перероблені тканини використовуються в звукових ізоляторах під капотом, а деталі від старих електричних приладів використовуються в центральній частині. Смола з переробленої пластмаси навіть використовується для виготовлення більших пластикових компонентів для листів, таких як приладдя та дверні деталі.

- BMW i3

Деякі з найбільш екологічних характеристик BMW i3 не використовують вторинні матеріали, а замість цього враховують вплив виробництва на навколишнє середовище. Замість того, щоб використовувати формальдегід або інші хімічні речовини для загоряння шкіряних сидінь, BMW використовує оливкові листя. Панелі на дверях виготовляються з поновлених природних волокон, таких як евкаліпт з відкритими порами, який був сертифікований FSC.

- Toyota Prius

Prius використовує біо-пластмасу у їхньому проекті подушки сидіння, та у декілька інших частинах.

Електричні виробники автомобілів мають одну головну мету при розробці нових моделей – це підвищення їх енергоефективності, щоб вони могли збільшити свій асортимент. Одним з ключових факторів для розгляду є, таким чином, вага автомобіля. Чим легше, тим менше енергії потрібно для переміщення вперед. В результаті, виробники EV знаходяться на пошуках більш легких неструктурних матеріалів. У деяких випадках перероблені матеріали здатні забезпечити їх розчином, в той же час, що мають нижчий виробничий вуглецевий слід. Деякі нещодавно розроблені вторинні матеріали легше, ніж їхні альтернативи, допомагають знизити загальну вагу автомобіля. Британські виробники Luxus розробили новий матеріал, Nusolene, який використовується для виготовлення внутрішніх деталей, які на 10-15% легший порівняно з їхніми первинними пластиковими еквівалентами.

Інша компанія, Benecke-Kaliko, використовує ТЕРЕО, внутрішню фольгу, яка на 50 % легше, ніж ПВХ². Цей матеріал може знизити вагу автомобіля на 2 кг і виробляє на 48% менше CO₂ протягом всього життєвого циклу порівняно із звичайною ПВХ фольгою.

Проблема з утилізацією частин автомобілів, особливо металів, в кінці їхнього життя є забрудненням металобрухту; через забруднення іншими матеріалами, метали не вважаються достатньо чистими, щоб їх можна було переробити, щоб зробити нові конструкційні частини автомобіля. Проте, під час виробничого процесу існує можливість для структурних матеріалів автомобіля подаватися в ланцюг постачання, що переробляється. У контрольованому виробничому середовищі якість вторинного матеріалу може бути збережена, а забруднення лому може бути значно меншою проблемою.

Наприклад, лише близько половини листового металу, що використовується для виготовлення дверей автомобіля, може бути використаним для подачі в ланцюг постачання вторинної сировини, а решта утилізується. У зв'язку з цим утворилось партнерство – циркулярний ланцюг створення доданої вартості – між Jaguar Land Rover (JLR) та виробником алюмінію Novelis, 30 тис. тонн алюмінієвого брусу прес-магазину були відновлені з заводів JLR і перероблені Novelis, щоб бути використаними у виробництві нових панелей кузова.

Висновки. Альтернативою є продаж сталевого брухту іншим галузям промисловості, де стандарти безпеки нижче, і менше проблем із забрудненням брухту. Наприклад, General Motors продає сталеві

² Полівінілхлорид (ПВХ, англ. PVC) або поліхлорвініл, поліхлорвінілова смола – безбарвна, прозора пластмаса, термопластичний полімер, продукт полімеризації хлорвінілу CH₂=CHCl. Щоб одержати з поліхлорвінілу м'який матеріал, його змішують з пластифікатором. У присутності органічних пероксидних сполук при 40 °C і тиску 5 атм хлорвініл легко полімеризується в еластичну масу, яку й називають поліхлорвініловою смолою.

вий брутт від свого виробничого процесу до Blue Star Steel. Blue Star переробляє цю сталь для виготовлення компонентів для обладнання опалення та кондиціонування.

Крім пошуку нових матеріалів, які можуть бути виготовлені з перероблених продуктів, виробники електромобілів також можуть зробити значні екологічні заощадження від вибору сировини, що виробляє менше викидів вуглецю при виробництві.

Це є причиною використання біопластів, лісів, отриманих з стійких лісів, і у випадку BMW, вуглецеве волокно, яке виробляється з використанням тільки гідроелектростанцій.

Використання легких матеріалів і багатокомпонентних складових у виробництві автомобілів допомогло створити легші, стійкіші транспортні засоби. Для звичайних транспортних засобів це призвело до значного скорочення викидів CO₂ під час етапу використання транспортного засобу, допомагаючи їм досягти суворіших стандартів викидів. Для EVS, це допомогло збільшити їхній діапазон пробігу.

Виходячи з усіх інших цілей безпеки та охорони навколишнього середовища, виробники електромобілів не повинні випускати з уваги необхідність полегшувати відновлення матеріалів та їх повторне використання після закінчення терміну експлуатації транспортного засобу.

Проблема полягає в тому, що деякі з технологій приєднання, які з'єднують кілька матеріалів разом, щоб зробити легкі транспортні засоби, можуть принести серйозні проблеми наприкінці життя. Здатність до відновлення цих матеріалів у замкнутому циклі сильно обмежена. З новим дизайном автомобіля використовуючи все більше та більше цих багатоматеріальних компонентів, що викликає все більше занепокоєння.

Так, Toyota знайшла таку можливість в Єллоустонському національному парку, де більш ніж 200 гібридних акумуляторів використовувалися для

формування стаціонарної одиниці зберігання, що містить електроенергію, вироблену масивом сонячних батарей для парку. З об'єднаною потужністю 85kWh, вони постачають потужність для будинків на Lamar Buffalo Ранчо кампусі.

Відновлені матеріали є важливою і зростаючою частиною планів виробників електромобілів для підвищення стійкості транспортних засобів. Але вони повинні розглядатися цілісно поряд з іншими елементами конструкції транспортного засобу, щоб забезпечити справжню екологічну економію.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Stringer D., Ma J. Where 3 Million Electric Vehicle Batteries Will Go When They Retire. URL: <https://www.bloomberg.com/news/features/2018-06-27/where-3-million-electric-vehicle-batteries-will-go-when-they-retire> (дата звернення: 26.12.2018).
2. Drabik E., Rizos V. Prospects for electric vehicle batteries in a circular economy. URL: https://www.ceps.eu/system/files/RR%202018_05_Circular%20Impacts_batteries.pdf (дата звернення: 26.12.2018).
3. Brueckner M. Not so fast: why the electric vehicle revolution will bring problems of its own. URL: <http://theconversation.com/not-so-fast-why-the-electric-vehicle-revolution-will-bring-problems-of-its-own-94980> (дата звернення: 26.12.2018).
4. Parrott V. What happens to used lithium-ion battery packs from electric cars? URL: <https://www.telegraph.co.uk/cars/advice/happens-used-lithium-ion-battery-packs-electric-cars/> (дата звернення: 26.12.2018).
5. McLellan B. Politically charged: do you know where your batteries come from? URL: <https://theconversation.com/politically-charged-do-you-know-where-your-batteries-come-from-80886> (дата звернення: 26.12.2018).
6. Gordon J. The potential of EV batteries in a closed supply chain. URL: <https://www.fleetcarma.com/potential-ev-batteries-closed-supply-chain/> (дата звернення: 26.12.2018).
7. Shepardson D., Chang R. Factbox: Plans for electric vehicle battery production in Europe. URL: <https://www.reuters.com/article/us-autos-batteries-europe-factbox/factbox-plans-for-electric-vehicle-battery-production-in-europe-idUSKCN1NE0K5> (дата звернення: 26.12.2018).

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-33-2

УДК 339.91:070

Poliakova Julia*PhD in Economics, Associate Professor,
Lviv University of Trade and Economics***Shaída Oksana***PhD in Economics, Associate Professor,
Lviv University of Trade and Economics***Stepanov Andriy***Senior Teacher,
Lviv University of Trade and Economics*

THE ROLE OF BUSINESS JOURNALISM IN MODERN INTERNATIONAL BUSINESS

The article is devoted to the study of the importance of business journalism for the development of international business in the global economy. The modern tendencies of the development of international business are systematised, and the significance and prospects for the use of business journalism tools are determined. The sectors producing the most popular business news are revealed. The functional purpose of the business press is considered in connection with forming the information environment of business development, and the main approaches to its classification are analysed. The role of business publications in advertising activity is estimated. The specific features and trends of the development of business publications in the modern global environment are singled out as well as the most common tools of corporate communication are identified. The transformation of business needs is considered in relation to the press, and the importance of business for the formation of the market of business publications is regarded.

Keywords: international journalism, globalisation, international business, international communication, business press, advertising.

Полякова Ю.В., Шайда О.Е., Степанов А.В. РОЛЬ ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛИСТИКИ В СОВРЕМЕННОМ МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ

Статья посвящена исследованию значения деловой журналистики для развития международного бизнеса в глобальной экономике. Систематизированы современные тенденции развития международного бизнеса, которые обуславливают важность и перспективность применения инструментов деловой журналистики. Выявлено секторы, производящие наиболее популярные новости сферы бизнеса. Рассмотрены функциональное назначение деловой прессы для формирования информационной среды развития бизнеса и основные подходы к её классификации. Оценена роль деловых изданий в рекламной деятельности. Выделены особенности и тренды развития деловых изданий в современной глобальной среде, наиболее распространенные инструменты корпоративной коммуникации. Рассмотрена трансформация потребностей бизнеса по отношению к прессе и значение бизнеса для формирования рынка деловых изданий.

Ключевые слова: международная журналистика, глобализация, международный бизнес, международные коммуникации, деловая пресса, реклама.

Полякова Ю.В., Шайда О.Е., Степанов А.В. РОЛЬ ДІЛОВОЇ ЖУРНАЛІСТИКИ У СУЧАСНОМУ МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

Стаття присвячена дослідженню ролі та значення ділової журналістики для розвитку міжнародного бізнесу у глобальній економіці. Систематизовано сучасні тенденції розвитку міжнародного бізнесу, які обумовлюють важливість і перспективність застосування традиційних та інноваційних інструментів ділової журналістики. Обґрунтовано характерні риси ділової журналістики як спеціалізованого складника медійного ринку, покликаного обслуговувати передусім інтереси осіб, що мають безпосереднє відношення до економічних і бізнес-процесів різних рівнів шляхом забезпечення відповідною інформацією. Розкрито поняття регіонального ділового видання, його значення для розвитку локального бізнес-середовища, поживлення підприємницької активності, формування цивілізованих інституціональних норм на місцевому рівні. Виявлено потужні сектори економіки, що виробляють найбільш популярні новини у сфері бізнесу. Розглянуто функціональне призначення ділової преси як джерела достовірної інформації для формування інформаційного середовища розвитку бізнесу та основні підходи до її класифікації, зокрема поділ ділових видань на внутрішні і зовнішні; загальні, політико-економічні, політико-фінансові та біржові. Оцінено роль ділових видань у здійсненні рекламної діяльності з точки зору формування основних принципів роботи ділової преси та ризиків недотримання балансу між тематичними і рекламними матеріалами. Виокремлено особливості та новітні тренди розвитку універсальних та спеціалізованих ділових видань у сучасному глобальному середовищі та найбільш поширені інструменти корпоративної комунікації, зокрема тенденції розвитку ділових інтернет-видань. Розглянуто комплексну взаємодію бізнесу та преси – сучасні аспекти трансформації потреб бізнесу по відношенню до преси та значення бізнесу для формування ринку ділових видань.

Ключові слова: міжнародна журналістика, глобалізація, міжнародний бізнес, міжнародні комунікації, ділова преса, реклама.

Problem statement. The processes taking place in a globalised environment have a direct impact on the tendencies of international business development. Consequently, the media and business journalism become more important, as the international flow of information increases, new types of communication are used, and competition on the world markets of goods and services intensifies. Mass media are digitized, the process of integrating various technologies takes place, the information and communication system acquires the ability to respond and react to the actions of its user. At the same time, the tendencies of enlargement of

the publishing business and its segmentation are manifested; profit oriented business models are modified; the market of Internet publications is expanded and the quality of the audience is altered. The role and significance of business communication tend to grow, while this type of communication is viewed as a professional interaction of subjects of the communicative process aimed at the commercial production and implementation of a competitive information product.

Analysis of recent studies and publications. Issues devoted to the development of business journalism and business communication have received extensive cov-

erage in the scientific publications by domestic and foreign authors, including S. Vynohradova, O. Volodchenko, L. Dudchenko, S. Kulytskyi, H. Melnyk and others.

The research purpose of the article is to study the role of business journalism in the conditions of active development of international business under the influence of globalisation processes in the world economy.

Statement of the basic material and key research findings. Due to globalisation, entrepreneurs use different types of international activity, in distinct markets and segments, depending on their production, commercial, organisational, scientific and technical capabilities and aspirations. The success of using market strategies is conditioned not only by the availability of appropriate resources, the creation and implementation of business models, but also by information awareness about markets, terms and dynamics of their development, consumers' needs, "rules of the road".

As noted by domestic scientists, modern international business possesses the following features [1, p. 10]:

- increase of trade volumes under the influence of scientific and technological progress;
- intense processes of trans-nationalisation of the business sphere;
- globalisation of international business, when it covers the general system of information exchange, the global financial market and the global technological environment;
- deepening of the international division of labour and corresponding changes in the structure of goods and services in world trade;
- consolidation of close relations between domestic subjects of international business and foreign partners;
- taking into account factors of cross-cultural interaction when conducting business, that is, a set of requirements and restrictions imposed by the culture of a particular country;
- establishment of technological connections between subjects of world business.

There is also an increase in the importance of qualitative and immediate information exchange with the help of modern information technologies and means of communication. In light of the foregoing, new approaches emerge to the functioning of business journalism as a kind of journalistic activity aimed at creating and ensuring the functioning of the media, designed to serve mainly the category of people involved in the economy and business. In the process of transformational changes, business journalism has become a high-quality communication tool for business and entrepreneurship, while at the same time serving as an important specialised player in the media market. Its formation was influenced by the revival of the business environment, the importance of informational support of business processes, the formation of institutional norms of conduct in world markets.

The business press is identified with a source of reliable business information. In particular, it creates an idea of international economic life, studies and monitors markets, places comments of professionals and experts, publishes analytical articles and reviews primarily designed for professionals, although the reader's audience noticeably tends to expand.

Nowadays, there is an emerging concept of a regional business edition, which is a publication in a certain territory of a particular country, intended for the business environment and publishing relevant information on business development and on the forma-

tion of a favourable image of the business sector, both in the regions and in the whole country. The regional press, using the information resources of the region, in the most, approximates the business circles to the understanding of local needs, helps small and medium-sized businesses to take guidance in the internal business environment, makes up for the lack of local news, assures confidence by facilitating the coordination of interests of economic partners and encouraging them to cooperate, personifies economic relations, favours to minimize the risks of economic activity.

Business news are produced by the most popular sectors such as real estate, banking and finance, e-commerce, technology, retail sales, hotel business and tourism, logistics, transfer of intellectual property rights (franchising), agriculture, construction, insurance, motor transport, advertising, production.

A new concept of the business press emerges, which is understood as a special part of analytical specialised periodicals owing to its focus on a certain segment of society, namely, socially active people who are involved in the sphere of economic and business activity [2]. The business press is intended, if anything, for the formation of information environment for business development. That is, the business press carries out a functional purpose of informing about domestic and foreign news; presents an analysis of the main events in the country and the world in terms of their impact on business life; reports on the research of social problems connected with changes in the sphere of economy; detects the impact of operational commercial information on the economy; contributes to the formation of a business ideology. The business information sector covers economic, stock market, financial, statistical, commercial information and business news.

In scientific journals, the business press is classified depending on the audience, subjects and thematic orientation, the territory of distribution, the characteristics of the publishing house, etc. Thereafter, business media are subdivided into [3, p. 23]: general (publications keeping implicit features of the typological model, and distinguished by sufficient thematic versatility), political and economic (publications with a prevalent theoretical political and economic component, through which important social and political events are examined), political and financial (publications concerning the dynamics of bank capital, the actions of financial institutions, trends and specific features of lending, currency exchange rates, etc.), stock exchanges (editions, which reflect the features of stock-exchange life: sale and purchase of securities, stock quotes, etc.).

We also note that business publications are divided into internal: business-to-person (B2P), where the target audience is a company staff learning about the company's news and activities, which allows the team to improve their qualifications, increase their awareness and engage in corporate processes; external: business to business (B2B), aimed primarily at business partners in order to create a favourable image of the company in the business environment, to establish profitable contacts, and to find reliable partners; and business to customer (B2C), oriented to the company's customers who learn information about company novelties, customer care, manner and style of dealing with clients, personnel, promotions or contests.

According to scholars, business journals in Ukraine are aimed at the disclosure of mostly two types of knowledge [4]: procedural, i.e. publication of various laws and regulations, legal advice on certain situations in the field of entrepreneurship, that is, offering entre-

preneurs appropriate schemes of behaviour in particular situations; declarative, which comprise reports about various events and their comments, thematic analyses, interviews, advertisements, announcements.

The most common tools for corporate communication are films, calendars, booklets, brochures, websites, newsletters, letters, leaflets, directories, books, newspapers, magazines.

Business press acts as a subject of advertising and is popular with serious advertisers. Since advertising in the business press operates mainly in the B2B mode, the main feature of the advertising object is the obligatory affiliation of the addressee of the advertisement to a particular business group. Based on this, the business publication is a significant subject of advertising, as it plays the role of a linking element between the customer and the manufacturer of advertising. As a result, the main principles of the business press were formed in the advertising market: active sales, flexible system of discounts, bonuses for advertisers, access to the target audience, professionalism. Business publications are intended to promote goods and services, support their image, and provide advertisers with access to solvent audiences [5]. However, business publications during their promotional activities are warned of not being trapped, as balancing when trying to satisfy the interests of advertisers can impair the publication, leading to a loss of audience and narrowing the market niche [6].

Business press is an integral part of business, and it is aimed not only at businessmen or managers, but also at those who want to raise awareness of information in a particular area. It can be noted that the press and business act as a kind of partnership contributing to the goal of increasing the competitiveness of business and the creation of independent quality business publications that stimulate the growth of business processes. Under the influence of economic processes, there are changes going on in the functional purpose of business press. Thus, among the most important functions the following are distinguished [7]: the spread of business excellence; expansion of business erudition; provision of a contact audience with the latest update of commercial news and special information on the properties of goods, services, production processes, technology; formation of a positive image of the enterprise in the minds of the audience; formation of business ideology; assistance in establishing business contacts; influence on the authorities in order to make decisions that should facilitate the establishment and development of business; provision of the audience with reliable information and reporting about the results of research on existing problems and achievements of scientific economic thought.

To our mind, the most noticeable modern trends in the development of business Internet publications are the following: the business models of online media are translated as videotext, paid internet, free web services, internet advertising, as well as general, individ-

ual and multi portals; certain types of publications are expanding, among which one may find advisory business journals, corporate magazines, ads newspapers, specialised business overview and analytical publications, business publications of commercial organisations, universal observational and analytical weekly editions, daily business newspapers, analytical sectoral and branch-wise publications, etc.

The needs of business are also changed in relation to the press, which is revealed in the areas of providing information about products and services to customers, partners, society, government; solving problems of creating brands of a firm, commercialisation of brand products and services; formation of a positive image of domestic business; protection of the firm's interests in a competitive struggle in the context of real business practice; enhancement of objective coverage of the present state and trends of entrepreneurship development; attraction of public attention to real problems of entrepreneurship; coverage of issues related to new business technologies promoting small businesses and their new products in the advertising market; assessment of the state of affairs in the domestic and international markets.

Conclusions. Thus, the rapid development of globalisation and the corresponding growth of business require economic, analytical, marketing, and research activity in the modern business environment, which leads to the transformation of business journalism and increases its impact on the global and regional information markets. In such circumstances, the functions of the business press are reduced to informing about domestic and foreign news; exposing the modern style of business life; analysing the main events in the country and in the world in terms of their impact on business; covering social problems related to changes in the economy; detecting the impact of immediate commercial information on the economy; forming an ideology and a way of thinking by business categories.

REFERENCES:

1. Hutsaliuk O.M., Cherevatenko V.A. Development of international business in the context of international management. *State and Regions. Series "Economics and Entrepreneurship"*. 2015. № 6. P. 8–13.
2. Dudchenko L.M. Classification of Business publications in the context of media typology as a scientific problem. *State and Regions. Series "Social Communication"*. 2014. № 3. P. 68–72.
3. Melnyk H.S., Vynohradova S.M. Business journalism : Coursebook. Saint Petersburg : Piter, 2010. 304 p.
4. Kulytskyi S.P. On the segmentation of the market of business periodicals in Ukraine. *Marketing in Ukraine*. 2009. № 3. P. 60–64.
5. Miroshnychenko S.M. The subject and object of advertising in business publications of Ukraine. URL: http://www-philology.univer.kharkov.ua/nauka/e_books/miroshnichenko.pdf (access date: 20.12.2018).
6. Rachynskyi S.A. Where does business journalism come from? URL: <http://newmedia.in.ua/articles/aktualno/zvidki-beretsya-dilova-zhurnalistika.html> (access date: 20.12.2018).
7. Volodchenko O.M. Realization of ethical standards in modern business journalism. URL: <http://journlib.univ.kiev.ua/index.php?act=article=2289> (access date: 20.12.2018).

СЕКЦІЯ 2

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-33-3

УДК 338.2.021.8(4-11+510)

Красноперов П.В.

аспірант

Харьковского гуманитарного университета

«Народная украинская академия»

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕФОРМ: СОВРЕМЕННЫЙ АСПЕКТ

Статья посвящена анализу моделей государственного регулирования экономики в ходе экономических реформ в Китайской Народной Республике в сопоставлении с республиками бывшего СССР и странами Восточной Европы. Сравняется модель реформирования экономики, ход проведения экономических реформ и роль государства в ходе проведения экономических реформ. В статье приводится статистика некоторых макроэкономических показателей, отображающих результаты реформирования экономики. На основании обширного статистического материала, в статье построены таблицы и делается сравнительный анализ успехов и неудач различных моделей государственного регулирования при реформировании экономики. В статье приводится сравнительная таблица модели реформирования экономики в Китае и пост-советских республиках и странах Восточной Европы. В выводах к статье автор утверждает, что модель государственного регулирования при проведении экономических реформ в КНР оказалась более эффективной и успешной.

Ключевые слова: реформирование экономики, государственное регулирование экономики, модели реформирования экономики, «шоковая терапия», экономические реформы в Восточной Европе, модернизация в Китае.

Красноперов П.В. РОЛЬ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ У ЗДІЙСНЕННІ ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ: СУЧАСНИЙ АСПЕКТ

Стаття присвячена аналізу моделей державного регулювання економіки в ході економічних реформ у Китайській Народній Республіці в зіставленні з республіками колишнього СРСР і країнами Східної Європи. Порівнюється модель реформування економіки, хід проведення економічних реформ і роль держави в ході проведення економічних реформ. У статті наводиться статистика деяких макроекономічних показників, що відображають результати реформування економіки. На підставі значного статистичного матеріалу, в статті побудовані таблиці і робиться порівняльний аналіз успіхів і невдач різних моделей державного регулювання при реформуванні економіки. У статті наводиться порівняльна таблиця моделі реформування економіки у Китаї та пост-радянських республіках і країнах Східної Європи. У висновках до статті автор стверджує, що модель державного регулювання при проведенні економічних реформ в КНР виявилася більш ефективною і успішною.

Ключові слова: реформування економіки, державне регулювання економіки, моделі реформування економіки, «шокова терапія», економічні реформи у Східній Європі, модернізація у Китаї.

Krasnopyorov Petro. THE ROLE OF STATE ECONOMIC REGULATION IN IMPLEMENTATION OF ECONOMIC REFORMS: MODERN ASPECT

The article is devoted to analysis of models of state regulation of economy and the results of economic reforms, which were implemented in different countries of the world in the recent decades. In the article the experience of state regulation in the process of economic reforms in the Peoples Republic of China is analyzed and compared with the processes of reforming the economy in the post-Soviet republics and the countries of Eastern Europe. The statistics of economic development (GDP and GDP per capita growth or decline) of Peoples Republic of China and some ex-Soviet republics and some Eastern European countries is analyzed and several graphs and tables have been created for the scientific research purposes. Throughout the article the two models of reforming of the economy are analyzed: the model of "shock therapy" and the model applied in China – the model of gradual economic reforms under the strict control of the government. According to the research data, it has been proved that China has been constantly improving its major economic indicators (like GDP per capita, especially in comparison to the world average level) showing 10% rate of economic growth, while at the same period of time, most of post-Soviet republics and countries of Eastern Europe experienced severe economic problems, with economic decline ranging from 10% to 50%, depending on the country. The economy of Ukraine also experienced big difficulties during economic transformations of the 1990s. In particular, the Ukrainian GDP level in 1995 only made up 47,8% compared to 1990 level (1990=100%), and 43,2% in 2000. Throughout the article the comparative analysis of successes and failures of different models of state regulation during economic reforms is performed. The article provides a comparative table of the model for reforming the economy in China and the post-Soviet republics and the countries of Eastern Europe. In conclusions of the article, the author claims that the model of state regulation during economic reforms in Peoples Republic of China has come out to be more effective than the one performed in the ex-Soviet republics and Eastern European countries. The macroeconomic indicators of economic development came out to be much better in Chinese Peoples Republic than in ex-Soviet republics and Eastern European countries. The government regulation in implementing economic reforms in China turned out to be more effective in terms of the economic and social development of the country, compared to the model of reforms carried out in the former Soviet republics and in most of the countries in Eastern and Central Europe, where the role of state regulation of the economy during the economic reforms was insignificant and unsatisfactory.

Keywords: economic reforms, state interventionism, models of economic reforming, "shock therapy", modernization in China, economic reforms in Eastern Europe.

Постановка проблемы. Выбор оптимальной модели проведения экономической политики и экономических реформ, роль государственного регулирования в ходе реформирования экономики является одной из наиболее актуальных в современной экономической теории. Экономические реформы последних десятилетий, проводимые в различных странах мира представляют интерес с точки зрения экономической науки, экономической теории. В частности, опыт успешных экономических реформ в КНР представляет интерес для научного анализа с точки зрения экономической теории. Особенно на фоне того, что экономические реформы в бывших советских республиках и в странах Центральной и Восточной Европы проводились со значительными трудностями, социальными издержками, и во многих странах результаты реформ оказались неудовлетворительными или посредственными.

Анализ последних исследований и публикаций. Анализ государственного регулирования экономики, роли государственного регулирования при проведении экономических реформ последние годы и десятилетия уделяется довольно много внимания в экономическом научном дискурсе.

В частности, интерес представляют фундаментальные работы китайских ученых-экономистов Ли Гогуаи, На Хуна, Скэ Муцяо, Ду Наньцюаня, У Цзин-ляня, Дун Чжужэна, работы по вопросам системы хозяйственного управления и экономической реформы, изданные в серии «Современный Китай», публикации журналов «Дун Оу Чдун Я яньцзэ» («Исследование проблем Восточной Европы и Центральной Азии»), «Гайгэ» («Реформа»), «Цзинци яньцзэ» (Экономические исследования), анализирующие экономические реформы в республиках бывшего СССР и странах Восточной Европы с точки зрения их сопоставления с китайским вариантом рыночных преобразований.

Исследованиями специфики экономических реформ в КНР посвящены исследования таких специалистов, как Е.Ф. Авдокушина, О.Н. Борох, Г.А. Ганшина, В.Г. Гельбраса, Л.И. Молодцовой, С.А. Манелева, И.Н. Наумова, Л.В. Новоселовой, Э.П. Пивоваровой, В.Я. Портякова, В.Н. Вмыги и многих других.

Вместе с тем, наблюдается определенный недостаток комплексных сравнительных исследований экономических преобразований в Китае с одной стороны и постсоветских республиках и странах Восточной и Центральной Европы с другой.

Анализ успешного опыта государственного регулирования в ходе экономических реформ в различных странах мира и сопоставление результатов опыта государственного регулирования экономики в ходе экономических реформ представляет научную и практическую ценность и является актуальным для современной экономической науки. В частности, опыт реформирования экономики в Китае может быть полезен и для Украины.

Цель исследования статьи состоит в изучении роли государственного регулирования в ходе экономических реформ, в проведении сопоставительного анализа опыта государственного регулирования в ходе экономических реформ в ряде стран и регионов.

В нашей статье мы рассмотрим опыт государственного регулирования в процессе экономических реформ в КНР и сопоставим его с процессами реформирования экономики в пост-советских республиках и некоторых странах Восточной Европы.

Изложение материала исследования и его основные результаты. В среде ученых-экономистов и политиков ведутся оживленные споры по поводу выбора

оптимальной модели экономической политики и реформирования экономики. При анализе моделей реформирования экономики различных стран мира за последние годы и десятилетия, привлекает к себе внимание опыт наиболее успешных стран, которые демонстрировали высокие показатели экономического развития и эффективного преодоления социально-экономической отсталости. Среди таких стран часто выделяется опыт Китайской Народной Республики последних десятилетий.

В современной экономической науке выделяется два основных способа реформирования экономики: путь постепенных экономических реформ (при постоянном внимании со стороны государства и правительства к экономическим результатам реформ и социально-экономическим показателям), и путь резких, «шоковых» преобразований.

При поэтапном реформировании экономики предусматривается ведущая роль государства, постепенное изменение отношений собственности, постепенная, поэтапная либерализация цен, постепенное формирование новой экономической инфраструктуры. Примерами такого подхода к реформированию экономики могут служить Китай, Вьетнам, Белоруссия.

В то же время, реформирование экономики по стандартам «шоковой терапии» предусматривает резкую либерализацию цен, быструю и «обвальную» приватизацию, быстрый и тотальный отказ от механизмов государственного планирования, резкое сокращение государственных расходов и формирование бездефицитного бюджета.

В основе этого подхода лежит идея монетаризма о способности рыночной экономики к саморегулированию, что обуславливает минимальную роль государства в переходном периоде. Главная задача государства в этот период – поддержание устойчивости финансовой системы, денежного обращения, недопущение инфляции.

Примерами воплощения экономических реформ по рецептам «шоковой терапии» могут служить большинство восточно-европейских стран и ряд республик бывшего СССР [1].

Рассмотрим динамику показателей уровня ВВП на душу населения в Китае, СССР и некоторых постсоветских республиках, а также некоторых странах Восточной Европы за период 1973-2016 гг.:

Если принять (исходя из данных в таблице 1) уровень ВВП на душу населения 1990 года за 100%, то динамика в процентном отношении в 1995 г. и 2000 г. (относительно уровня 1990 г.) получится следующая:

Используя статистические данные, представленные в этой таблице, построим график, характеризующий динамику экономического развития Китая (за период 1973-2010 гг.):

При анализе данных из этих таблиц и графиков видно, что:

1) Китай постоянно, весь этот период, улучшал свои показатели ВВП на душу населения относительно среднемирового уровня и относительно уровня США;

2) Постсоветские республики и страны Восточной Европы испытывали значительные экономические затруднения во время экономических реформ в 1990е годы (в частности, в период 1990-1995 гг., и многие страны и после этого периода), – как видно из статистических данных – показатели ВВП на душу населения (и, соответственно, общие показатели ВВП) упали в различных странах и республиках от 15% до 50%.

Рассмотрим основные причины столь различных результатов экономического развития в КНР и в странах СНГ и Восточной Европы в рассматриваемый период.

Курс на модернизацию в Китае

В 1979 году Китай начал исходить из новой политэкономической стратегии, согласно которой основное внимание начало уделяться вопросам экономического развития. Было намечено в четыре раза увеличить ВВП к 2000 году и достигнуть уровня базового благополучия, и вывести Китай в число современных, развитых стран к середине 21-го века (к 100-летию со дня основания КНР).

Такие задачи основывались на новом понимании трудностей и необходимости длительного периода модернизации в такой стране, как Китай, с огромным населением, отсталой экономикой, и крайне неравномерным уровнем развития регионов. Китай преуспел в проведении экономических реформ. ВВП Китая рос в среднем на 9,6% в год в период 1979-2004 гг. [6, р. 47].

Для некоторых экономистов трудно понять успех экономических реформ в Китае, поскольку проведение экономических реформ в Китае, начиная с 1978 года, полностью отличалось от стандартных формул, которые предписываются большинством

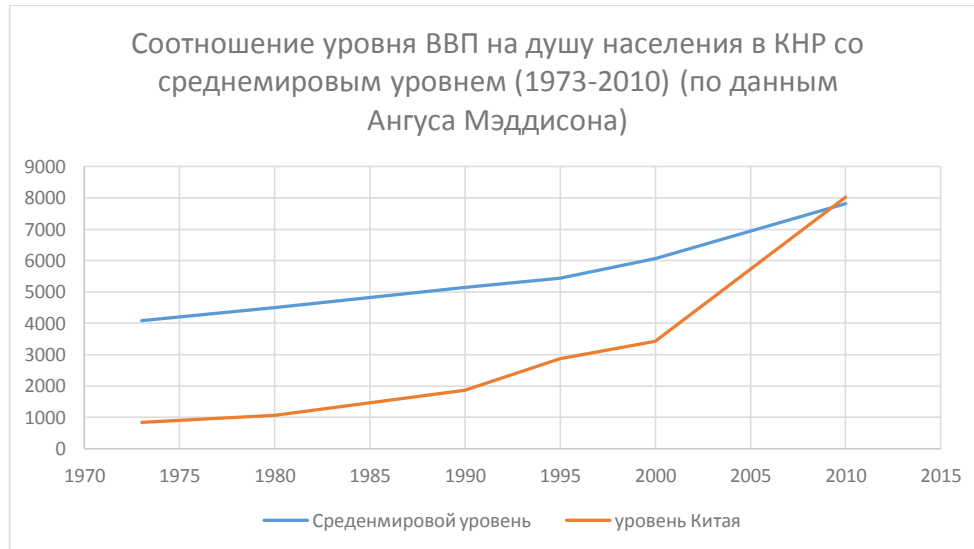


Рис. 1. Соотношение уровня ВВП на душу населения в Китае со среднемировым уровнем, в международных долларах 1990 года, по данным Ангуса Мэддисона [5]

Таблица 1

Уровень ВВП на душу населения по данным Ангуса Мэддисона (1973-2010) [2] и МВФ (2016 г.) [3; 4]

Страна/год	1973	1980	1990	1995	2000	2010	2016 (МВФ)
Среднемировой уровень	4081	4511	5149	5443	6057	7814	16318
США	16689	18557	23201	24637	28702	30491	57436
Китай	838	1061	1871	2863	3421	8032	15399
СССР/страны СНГ	6059	6427	6894	4024	4458	7733	
Россия	6582		7779	4804	5261	8660	26490
Венгрия	5596	6306	6459	5781	6772	8353	27482
Болгария	5284	6044	5597	5285	5483	8946	20327
Беларусь	5233		7194	4685	6475	13659	18000
Украина	4924		6027	2899	2742	4524	8305

Таблица 2

Уровень ВВП на душу населения в некоторых странах СНГ, Восточной Европы и Китае в 1995 и 2000 гг. относительно уровня 1990г (в %) (по данным Ангуса Мэддисона)

Страна/год	1990 =100%	1995	2000
Среднемировой уровень	100%	105,70%	117,63%
Китай	100%	153,01%	182,84%
СССР/страны СНГ	100%	58,36%	64,66%
Россия	100%	61,75%	67,63%
Украина	100%	48,10%	45,49%
Беларусь	100%	65,12%	90,00%
Венгрия	100%	89,50%	104,84%
Болгария	100%	94,42%	97,96%

Таблица 3
Соотношение уровня ВВП на душу населения
в КНР со среднемировым уровнем в %
(1973-2010 гг.), по данным Ангуса Мэддисона

Соотношение уровня ВВП на душу населения КНР со среднемировым уровнем (1973-2010)		
год	Среднемировой уровень	Китай
1973	100%	20,53%
1980	100%	23,52%
1990	100%	36,33%
1995	100%	52,59%
2000	100%	56,48%
2010	100%	102,78%

западных экономических школ. В ходе экономических реформ в Китае предприятия государственного сектора работали в привычном режиме центрального планирования на начальной стадии реформ, когда производство и цены оставались под контролем государственных планов. Вплоть до начала 1990х промышленное производство в частном секторе было незначительным, и, с другой стороны, традиционные государственные предприятия все еще вносили основной вклад в промышленное производство страны.

Центр развития ОЭСР (Организации Экономического Сотрудничества и Развития) в 1994 году опубликовал серию статей, которые анализировали экономические реформы в Китае. Редактор книги в предисловии заметил: «Сейчас уже достаточно времени, чтобы экономисты собрали и охарактеризовали эмпирические результаты различных форм реформирования экономики. Вне зависимости от причин, разница между экономическими показателями в двух моделях реформирования экономики впечатляющая: ВВП Китая рос в среднем на 8% в течении последнего десятилетия, в то время, как производство в России и в странах Центральной и Восточной Европы показало спад от 15% до 50% за прошедшие четыре года. Эти различия в экономических показателях представляют интерес в сопоставлениях опыта этих стран в реформировании экономики, и в установлении того, как опыт Китая может быть полезен для других стран, проводящих экономические реформы.

Профессор Джеффри Сакс и профессор Винг Туй Бу из США утверждают, что опыт Китая в проведении реформ является специфическим, и не может быть копирован в Европе. Они утверждают, что Китай и республики бывшего Советского Союза начали свои реформы на очень разных стадиях экономического развития. Китай на момент начала реформ (1978) являлся страной с резким преобладанием сельского населения, в то время, как СССР и страны Восточной Европы к моменту начала реформ уже завершили процесс индустриализации и урбанизации.

Профессор Филипп Науфтон, профессор Рональд МакКиннон и некоторые другие экономисты в западных странах не согласны с вышеуказанной точкой зрения, и утверждают, что американские экономисты преувеличивают значение структурных факторов. Они утверждают, что форма и стратегия реформ в Китае все еще являются основными факторами, которые могут объяснить результаты китайских реформ, хотя и «исходные факторы» нельзя также упускать из виду [7, р. 47].

В случае «китайской загадки», некоторые экономисты находят ответ в китайском «двухуровневом» ходе реформ, в частности, в форме реформ традиционных государственных предприятий способом двухуровневого ценообразования (государственная/плановая цена сосуществует с рыночной). Некоторые ученые утверждают, что оригинальный, специфический подход к реформам в Китае был основной причиной того, что китайская экономика смогла избежать инфляции, и что китайский подход может быть применен в других странах, которые проводят реформы в экономике. Согласно их анализу, прогрессивный путь реформ характеризуется двойной практикой ценообразования (государственная цена сосуществует с рыночной, или же сохраняется частичный контроль со стороны государства над ценами), и это является необходимым условием для контроля над ценами производителей на начальной стадии реформ, когда предприятия негосударственного сектора еще в недостаточной мере выработали способность проводить грамотную ценовую политику. Как показала практика экономических реформ во многих странах мира, быстрая и полная либерализация цен однозначно приведет к «перегреву» на государственных предприятиях в отношении тех производственных товаров, которые произ-



Рис. 2. Соотношение уровня ВВП на душу населения в КНР со среднемировым уровнем в % (1973-2010гг), по данным Ангуса Мэддисона (среднемировой уровень = 100%)

водятся в недостаточных количествах, что в свою очередь, приведет к общему росту цен [8, pp. 48-49].

Большинство стран Восточной Европы и республики бывшего СССР при выборе моделей реформирования экономики, предпочли путь «шоковой терапии», – скорейшей приватизации предприятий госсектора и либерализации ценообразования, без достаточного внимания к повышению эффективности работы уже существующих предприятий госсектора. На наш взгляд, в модели реформ, воплощенных в КНР, наблюдался более сбалансированный подход и к вопросам повышения эффективности работы предприятий госсектора, и к становлению рыночного сектора экономики.

«Шоковая терапия» в странах Восточной и Центральной Европы и бывших советских республиках

Радикальные экономические реформы в странах Восточной Европы были начаты в 1990г, а на постсоветском пространстве – в 1992г. В разных республиках реформы шли с разной скоростью и по несколько различным моделям. Следует отметить, что спад ВВП в странах Восточной и Центральной Европы и странах СНГ составил в 1990-е годы от 10% до 60% [9, p. 46]. Таким образом, практически ни одной стране из рассматриваемого региона не удалось избежать спада экономики.

Экономика Украины также испытывала очень значительные затруднения во время экономических трансформаций 1990х годов. В частности, уровень ВВП Украины в 1995 году составил 47,8% относительно уровня 1990 г. (если уровень 1990 г. принять за 100%), а в 2000г. – 43,2% [10].

Необходимо отметить, что государственная собственность во многих бывших советских республиках и странах Восточной Европы либо «разбазаривалась» «забесплатно», либо, что еще хуже, многие предприятия необоснованно закрывались. Именно в этот период расцвела экономическая преступность, а в народе приватизацию метко обозначили как «прихватизация».

Рассмотрим, например, Болгарию. В октябре 1997 г. газета «Financial Times» сообщила, что около 30 крупных предприятий, которые находятся в государственной собственности, должны быть проданы в течение 15 месяцев в соответствии с ускоренным планом приватизации, а если не будет найдено покупателей этих компаний, то они будут ликвидированы. Компании включали «построенные в советскую эпоху предприятия химической, фармацевтической промышленности, обветшалые туристические курорты Черного моря, а также пытающуюся удержаться на плаву государственную компанию «Балканские авиалинии». Предполагалось, что денежные средства от приватизации во многом покроют бюджетный дефицит 1998 г. и зарубежные покупатели должны были стать надежным источником инвестиций, столь необходимых для модернизации промышленности [11]. Обращает на себя внимание крайняя расторопность в деле приватизации предприятий и стремление «ликвидировать» предприятия, в случае если «не будет найдено покупателей». Приватизация носила крайне противоречивый характер и, во многом, не принесла желаемых результатов.

В сознании властных структур многих постсоветских республик и стран Восточной и Центральной Европы – явных монетаристов – примерно начиная с 1995 г. произошел определенный сдвиг в пользу более активной роли государства в переходный к рыночной экономике период. Правда, для этого потребовался полный развал экономики страны и низведение роли государства до положения нищенствующей старухи,

протягивающей руку за подаванием к собственным детям. Цена такого сдвига в сознании оказалась слишком высокой [12, с. 568].

Опыт реформирования экономики в бывших советских республиках в 90е годы показал, что почти полный отказ от регулирования государством процесса социально-экономического развития, предоставление стихии рынка неограниченной свободы привели к глубочайшему кризису, и доказал, что нерегулируемый рынок не способен решить проблемы развития экономики и социальной сферы, в том числе создания и поддержания объектов инфраструктуры.

Таким образом, слишком быстрые и радикальные рыночные преобразования привели, как известно к негативным процессам. Согласно данным Ангуса Мэддисона, ВВП в странах пост-советского пространства в 90е годы упал в среднем на 44% [13]. Достаточно быстрые преобразования, связанные с либерализацией цен, внутривозвращенной и внешнеэкономической деятельности, масштабной приватизацией и формированием основ рыночной институциональной среды, сопровождались экономической и социальной неустойчивостью. Лишь с конца 90х годов в экономиках стран СНГ началось некоторое оживление и рост ВВП [14, с. 412].

Если рассмотреть основные особенности экономических реформ в Китае и сопоставить их с основополагающими особенностями экономических реформ в постсоветских республиках и странах Восточной и Центральной Европы, то можно сделать следующие наблюдения:

Выводы. Сопоставив результаты и модель реформирования экономики в Китае с республиками бывшего СССР и странами Центральной и Восточной Европы, можно отметить особенности государственного регулирования в ходе экономических реформ в Китае, которые способствовали заметному социально-экономическому прогрессу:

1. Максимально полное освобождение реформ в экономике от следования порочному принципу «политика – командная сила». Опыт Китая убедительно показал, что любые попытки заставить экономические преобразования служить идеологии тормозят темпы реформ и негативно влияют на их качество.

2. Точный выбор центрального звена реформ. Объясняя различие между «шоковой терапией» и китайским методом реформ, учёные КНР сделали упор на главном – переходе к рынку. Элементы приватизации и демократизации вводятся только в той мере, в какой это необходимо.

3. Сохранение за государством важных регулирующих функций на всём этапе перехода к рынку. В частности, организация процесса реформ через органы государственного управления, создание эффективной системы «обратной связи», позволяющей правильно оценивать их реальный ход и эффект. В Китае такую роль играют центральный, местные и отраслевые комитеты по реформе хозяйственной системы, создающиеся с 1982 г.

В то же время, в ходе экономических реформ на пост-советском пространстве:

1. Ускоренная приватизация госсобственности, зачастую без оглядки на экономическую целесообразность и социальные последствия. Все это происходило на фоне быстрого отказа от любых механизмов государственного планирования, и макрорегулирования экономических процессов.

2. Резкий переход к либерализации цен, при полном отказе от механизмов государственного ценообразования.

Таблица 4

**Соотношение особенностей экономической реформ в Китае
с республиками бывшего СССР и странами Восточной Европы**

КИТАЙ	Республики бывшего СССР и страны Восточной Европы:
1) Рост экономики составлял в среднем 8% в период 1980-2000гг.	Общий спад экономики в 1990е годы составил от 15 до 60%, в зависимости от страны.
2) Два координирующих механизма экономического развития (план и рынок) сосуществуют одновременно, что сопровождается двойной политикой ценообразования, когда государственная (плановая) цена продукта устанавливается на уровне ниже его рыночной цены.	Резкий переход к рыночному механизму ценообразования (без всякой предварительной подготовки экономик стран). Полный отказ от государственной политики ценообразования. Тотальная либерализация цен.
3) Рост сосредоточен в рыночном секторе, чтобы экономика могла добиться постепенного роста вне планового регулирования. Наряду с этим, пятилетние планы развития экономики в Китае сохраняются до сих пор.	Полный отказ от планового механизма развития и регулирования экономики.
4) Центральное правительство ослабило монополию промышленных министерств, и новые возникающие промышленные производства (в негосударственном секторе) были относительно свободны в том, чтобы войти на рынок, таким образом усиливая конкуренцию на внутреннем рынке.	«шоковая терапия», «обвальная» приватизация. Криминальный передел собственности. Курс на резкое сокращение государственного вмешательства и государственного регулирования экономики.
5) Рыночные цены были впервые введены на те производственные товары, которые не учитывали в государственном планировании, а затем сходное нововведение было сделано и для потребительских товаров.	Резкий отказ от государственного планирования и государственного ценообразования. Резкая либерализация цен.
6) Критерии оценки работы государственных предприятий постепенно сместились с количественной оценки к стороне индекса способности приносить прибыль. Это делалось с целью повысить эффективность работы госпредприятий. Постоянно усиливающаяся конкуренция между государственными и негосударственными секторами экономики заменило широкомасштабную приватизацию.	Широкомасштабная, «обвальная приватизация», (зачастую, уничтожение производств под видом «приватизации»). Курс на резкое и быстрое сокращение роли госсектора в экономике.
7) Экономика Китая <i>постепенно</i> отходила от жесткого контроля со стороны государственного планирования, что началось сначала в отсталых и бедных регионах и специальных экономических зонах.	Резкий отход от планового регулирования экономики (при недостаточной развитости рыночных механизмов). «Ни плана ни рынка, а экономику распустить».
8) Изначальная макроэкономическая стабилизация была достигнута через планирование, а не через рыночные механизмы.	От практики макростабилизации и государственного планирования отказались полностью. Упования на «невидимую руку рынка».
9) длительные увеличения накоплений (сбережений) общественных учреждений в ходе реформ помогло поддерживать вклады (депозиты) и инвестиции на высоком уровне.	В ходе «шоковой терапии» накопления госучреждений и сбережения населения были быстро и резко утрачены. Были резко урезаны государственные инвестиции, при недостаточном уровне частных и иностранных инвестиций. Экономическая и политическая нестабильность не позволяла привлекать долгосрочные частные и иностранные инвестиции.

3. Чрезмерное увлечение западными концепциями либеральной рыночной экономики, при почти полном игнорировании как местной, национальной специфики, так и различных моделей успешного реформирования экономики в международном масштабе (например, в Китае, во Вьетнаме и т.д.).

Как показала практика экономического развития и макроэкономические показатели развития экономики, государственное регулирование при осуществлении экономических реформ в Китае оказалось весьма эффективным с точки зрения экономического и социального развития страны, по сравнению с моделью реформ, проводившихся в бывших советских республиках и ряде стран Восточной и Центральной Европы, где роль государственного регулирования экономики была незначительной и неудовлетворительной.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

- Насонова И.В. Курс лекций по экономической теории. URL: <https://finlit.online/ekonomicheskaya-teoriya/puti-perehodaryinochnoy-ekonomike-31176.html> (дата обращения: 10.01.2019).
- Statistics on World Population, GDP and Per Capita GDP, 1-2008 AD (Horizontal file, copyright Angus Maddison, university of Groningen). URL: <http://www.ggdc.net/maddison/oriindex.htm> (дата обращения: 10.01.2019).
- List of countries by GDP (PPP) per capita. URL: [https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_GDP_\(PPP\)_per_capita](https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_GDP_(PPP)_per_capita) (дата обращения: 10.01.2019).
- World Economic Outlook Database, April 2017 / International Monetary Fund. Database updated on April 12, 2017. Accessed on April 21, 2017.
- Statistics on World Population, GDP and Per Capita GDP, 1-2008 AD (Horizontal file, copyright Angus Maddison, university of Groningen). URL: <http://www.ggdc.net/maddison/oriindex.htm> (дата обращения: 10.01.2019).
- Wang M. China's Economy. Beijing : China Intercontinental Press, 2006. 186 p.
- Wang M. China's Economy. Beijing : China Intercontinental Press, 2006. 186 p.
- Wang M. China's Economy. Beijing : China Intercontinental Press, 2006. 186 p.
- Wang M. China's Economy. Beijing : China Intercontinental Press, 2006. 186 p.
- Валовий внутрішній продукт / Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/vvp/vvp_ric/vvp_u.htm (дата обращения: 10.01.2019).
- Экономическая реформа в Болгарии. URL: <http://finlit.online/osnovyi-ekonomiki/ekonomicheskaya-reforma-bolgarii-50494.html> (дата обращения: 10.01.2019).
- Баликов В.З. Общая экономическая теория : учебник для студентов, обучающихся по экономическим специальностям. 10-е изд., испр. Москва : Омега-Л ; Новосибирск : Сибирское соглашение, 2007. 732 с.
- Statistics on World Population, GDP and Per Capita GDP, 1-2008 AD (Horizontal file, copyright Angus Maddison, university of Groningen). URL: <http://www.ggdc.net/maddison/oriindex.htm> (дата обращения: 10.01.2019).
- Кучуков П.А. Экономическая теория : учебное пособие. Москва : ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. 519 с.

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-33-4

УДК 663:765:21

Криворучко О.П.

аспірант

Національного університету водного господарства
та природокористування

СУТНІСТЬ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Стаття присвячена дефініції терміну «транспортна система» та «транспортна інфраструктура». Визначено, що транспорт – це специфічна комунікаційна інфраструктурна галузь матеріального виробництва й сфери обслуговування, яка забезпечує потреби населення й господарства з усіх видів перевезень. Проаналізовано основні складові транспортної інфраструктури. Розглянуті принципи системи управління транспортною системою України. Наведено перелік необхідних умов ефективного функціонування єдиної транспортної системи. Доведено, що на основі системного підходу транспортну систему країни можна визначити як стійку цілеорієнтовану сукупність взаємодіючих незалежно від форм власності та відомчої належності видів транспорту; державних, галузевих, місцевих органів управління, транспортних підприємств і персоналу, шляхів сполучення і транспортних засобів, що забезпечують задоволення потреб населення та суб'єктів економічної діяльності у перевезеннях пасажирів і вантажів.

Ключові слова: транспортна система, транспортна інфраструктура, конкурентоспроможність, транспортний фактор, транспортні комунікації.

Криворучко О.П. СУЩНОСТЬ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ УКРАИНЫ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Статья посвящена дефиниции термина «транспортная система» и «транспортная инфраструктура». Определено, что транспорт – это специфическая коммуникационная инфраструктурная отрасль материального производства и сферы обслуживания, которая обеспечивает потребности населения и хозяйства по всем видам перевозок. Проанализированы основные составляющие транспортной инфраструктуры. Рассмотрены принципы системы управления транспортной системой Украины. Приведен перечень необходимых условий эффективного функционирования единой транспортной системы. Доказано, что на основе системного подхода транспортную систему страны можно определить как устойчивую целеориентированную совокупность взаимодействующих независимо от форм собственности и ведомственной принадлежности видов транспорта; государственных, отраслевых, местных органов управления, транспортных предприятий и персонала, путей сообщения и транспортных средств, обеспечивающих удовлетворение потребностей населения и субъектов экономической деятельности в перевозках пассажиров и грузов.

Ключевые слова: транспортная система, транспортная инфраструктура, конкурентоспособность, транспортный фактор, транспортные коммуникации.

Krivoruchko Olena. MEANING OF THE UKRAINIAN TRANSPORT INFRASTRUCTURE AT THE PRESENT STAGE

The article deals with definitions of terms "transport system" and "transport infrastructure". It has been determined, that transport is a specific communication infrastructure field of material production and service sectors, which ensures people and households requirement for all types of transportation. The main components of the transport infrastructure are analyzed. The principles of the transport system management of Ukraine are considered. The list of necessary conditions for effective functioning of a uniform transport system is provided. The article specifies that transport infrastructure should be considered as a target-oriented subsystem of the transport system, the components of which are: transport communications (transport network, including all types of routes); facilities for servicing freight (cargo stations, terminals, etc.) and passenger transportation (stations, stations, ports, airports, objects of road service); maintenance and repair facilities that provide the necessary conditions for the provision of services for the movement of goods and passengers; public and private institutions and business entities operating in the field of transport infrastructure; system for managing the development of transport infrastructure (public administration bodies and their competence in making appropriate decisions). It is claimed that based on the systematic approach, the country's transport system can be determined as a stable target-oriented set of interacting, regardless of ownership and departmental affiliation, type of transport; public, sectoral, local authorities, transport enterprises and personnel, lines of communication and vehicles, which meet people's and economic actors' needs in passenger and freight transportation. The article specifies that global factors, such as the state, trends, dynamics and structure of the development of world trade in goods, in accordance with which demand and this or that traffic flow are formed on the world, are also influenced by the development of certain types of transport, along with the internal infrastructure and regional factors. markets and, consequently, the demand for transport services by certain types of transport is determined.

Keywords: transport system, transport infrastructure, competitiveness, transport factor, transport communications.

Постановка проблеми. Розвинена транспортна інфраструктура є одним із важливіших чинників стабільного та динамічного зростання економіки не тільки окремих регіонів, а й держави у цілому, підвищення рівня життя населення, а також базовою передумовою національної безпеки та успішної інтеграції у світовий економічний простір. У випадку ж недостатньої міжгалузевої, міжрегіональної координації розвитку транспортної інфраструктури має місце нераціональне використання ресурсів, зростання витрат, що призводить до зниження ефективності та рівня конкурентоспроможності всієї національної економіки. Це зумовлює важливість проведення державою обґрунтованої економічної

політики, спрямованої на забезпечення збалансованого розвитку транспортної інфраструктури.

Розробка економічної політики, яка повинна проводитись з урахуванням системних властивостей транспортної інфраструктури як складової виробничої інфраструктури господарства країни, що забезпечує соціально-економічні потреби розвитку її регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам функціонування галузей інфраструктури та підвищення їх ефективності присвячені праці низки відомих вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема: Бідняка М.Н., Васильєва О.В., Гаги В.А., Герасимчук З.В., Козлової В.П., Кузнецової А.І.,

Кулаєва Ю.І., Красовського В.П., Пащенко Ю.Є., Рибчука А.В. та інших.

Мета статті – дослідження транспортної інфраструктури та виявлення її особливостей розвитку в умовах реформування економічної системи України. На сучасному етапі розвитку української економіки транспорт та його інфраструктура виступає необхідним елементом побудови ефективної системи державного регулювання транспортної політики та основною логістичною компонентою розвитку великого промислового бізнесу в Україні. Тому актуальність теми пов'язана з аналітичним дослідженням транспортної галузі України та виділенням ключових економічних аспектів.

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. Становлення сучасного розуміння категорії «інфраструктура» відбувалось протягом тривалого часу і розвивалось різними науковими теоріями. Так, ще в теоріях класичної школи політичної економії та марксистської політекономії інфраструктура визнається складовою виробничих сил, зокрема засобів процесу праці, але тільки тих з них, які забезпечують загальні матеріальні умови, необхідні для здійснення трудового процесу, а також підкреслюється необхідність участі держави у створенні необхідних «загальних умов для суспільного процесу виробництва».

Надаючи більш детальну характеристику таким умовам К. Маркс в роботі «Капітал» зазначає: «Окрім тих речей, за допомогою яких праця впливає на предмет праці і які тому так чи інакше слугують провідниками його діяльності, у більш широкому сенсі до засобів процесу праці відносяться усі матеріальні умови, необхідні взагалі від того, аби процес міг відбуватись. Прямо вони не входять у нього, але без них він або зовсім неможливий, або може відбуватись лише у недосконалому вигляді. Такого роду всезагальним засобом праці є знову-таки земля. Прикладом цього ж роду засобів праці, але таких, що вже попередньо піддалися процесу праці, можуть слугувати робочі будівлі, канали, дороги тощо» [1; 15].

Розуміння інфраструктури як системи зумовило необхідність застосування відповідної методологічної основи її дослідження – системного підходу. Він полягає у тому, що більш або менш складний об'єкт розглядається в якості відносно самостійної системи зі своїми особливостями функціонування та розвитку. Виходячи з ідеї цілісності та відносної незалежності об'єктів, що перебувають у цілісному світі, принцип системності передбачає розуміння досліджуваної системи як певної системи, що характеризується: 1) елементним складом; 2) структурою як формою взаємозв'язку елементів; 3) функціями елементів і цілого; 4) єдністю внутрішнього та зовнішнього середовища; 5) законами розвитку системи та її складових [3; 5].

З точки зору системного підходу інфраструктура має всі властивості системи, зокрема: обмеженість;

цілісність; структурність; взаємозв'язок із середовищем; ієрархічність; множинність описів [5; 7].

У цілому транспорт – це специфічна комунікаційна інфраструктурна галузь матеріального виробництва й сфери обслуговування, яка забезпечує потреби населення й господарства з усіх видів перевезень [6; 8].

Аналіз дефініцій «транспортна система» свідчить, що у науковій літературі на сьогодні використовуються різні варіації поняття «транспортна система» (табл. 1.1). При чому різні автори та різні джерела пропонують різну кількість складових елементів транспортної системи: від одного (а саме транспорту), до трьох (транспорт, інфраструктура, підприємства та фахівці, що обслуговують транспортну галузь). Найбільш наближеним до реальності слід вважати останній варіант, оскільки засоби пересування самі по собі або у поєднанні з наявною транспортною інфраструктурою не здатні забезпечити ефективний процес перевезення пасажирів та вантажів без певної керуючої системи. З цієї точки зору найбільш чітким та повним є визначення «транспортної системи», запропоноване Н. Троїцькою [4]. Науковець вважає, що до складу цієї системи мають входити транспортні засоби, інфраструктура, транспортні підприємства, які поєднуються процесом управління [4].

Система управління транспортною системою, за Заблоцьким Б.Ф., це сукупність державних органів та приватних систем управління транспортом, діяльність яких забезпечує комплексне управління транспортними перевезеннями [4].

Необхідними умовами ефективного функціонування єдиної транспортної системи є:

- 1) відповідність вимогам суспільного виробництва та національної безпеки;
- 2) наявність розгалуженої інфраструктури для надання всього комплексу транспортних послуг, у тому числі для складування і технологічної підготовки вантажів до транспортування;
- 3) забезпечення зовнішньоекономічних зв'язків України.

Транспортна інфраструктура виконує такі функції: забезпечуючу, продуктивну, національної безпеки, регулюючу, стимулюючу, соціальну, зовнішньоекономічну (рис. 1).

Розвиненість транспортної інфраструктури безпосередньо впливає на ефективність функціонування усієї транспортної галузі. Від рівня розвитку та ефективності функціонування останньої залежить ділова активність та обсяг валового внутрішнього продукту, національна безпека та суспільний добробут населення країни. Це зумовлює віднесення транспортної галузі до складу стратегічних галузей, які перебувають під контролем держави [16; 17].

Інвестиції в транспортну систему, в тому числі і в транспортну інфраструктуру, в перспективі вплине на зростання обсягів реального ВВП на одну людину,



Рис. 1. Розподіл функцій транспортної інфраструктури

Таблиця 1

Загальні проблеми розвитку транспортної системи та напрями їх подолання

Група	Характеристика
Економічні	Значний ступінь зносу основних фондів Зростання цін на паливо та матеріально-технічні ресурси, значний відсоток імпортової складової Недостатня ефективність фінансово-економічних механізмів, що стимулюють виділення інвестицій на розвиток транспортної системи. Високий рівень податкового навантаження, відсутність преференцій. Низький рівень конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на внутрішньому та міжнародних ринках транспортних послуг. Спад виробництва у вантажоформуючих галузях економіки. Низький рівень інноваційної та високотехнологічної складових транспортної галузі, тарифів на перевезення, що підлягають державному регулюванню, недосконалість механізму лізингу транспортних засобів, відсутність інвестицій на умовах концесій і державно-приватного партнерства
Організаційно-управлінські	Низький рівень міжгалузевої і міжрегіональної координації в розвитку ринку транспортних послуг. Слабкий ступінь використання вигоди географічного положення і можливостей транспортних комунікацій для доставки транзитних вантажів. Нераціональне використання ресурсів і низька ефективність транспортних засобів. Низький рівень підготовки менеджменту до роботи в умовах жорсткої конкуренції. Втрачені функції держави з управління суб'єктами транспорту у сфері формування ринку транспортних послуг Низький рівень інформатизації транспортного процесу та інформаційної взаємодії транспорту з іншими галузями економіки. Недосконалість законодавства України у сфері митного, податкового, інвестиційного регулювання
Технічно-технологічні	Повільне вдосконалення транспортних технологій і недостатня їх узгодженість з виробничими, торговими, складськими технологіями. Істотне перевищення міжнародних екологічних стандартів негативного впливу транспорту на довкілля. Технічний рівень стану транспортної інфраструктури і виробничо-технічної бази транспорту не відповідає сучасним вимогам ринку транспортних послуг.

Джерело: [3; 4]

Таблиця 2

Заходи розбудови транспортної системи України

Найменування	Характеристика
Логістичні центри. Інститут операторів мультимодальних перевезень	Перерозподіл правової відповідальності між усіма учасниками транспортного ринку (адаптація законодавства України до законодавства ЄС): <ul style="list-style-type: none"> – поетапне розмежування пасажирського та вантажного залізничного руху; – імплементація дієвого механізму залучення коштів на реалізацію інвестиційних проєктів, в тому числі будівництва швидкісних автомобільних доріг; – регулювання питань взаємодії учасників з міжнародними фінансовими організаціями, банками, приватними інвесторами
Розвиток інформаційних систем, інфраструктури транзитних перевезень та митних технологій	Прискорення гармонізації митних процедур (Київська конвенція, Конвенція про спільну транзитну процедуру) на основі принципу «єдиного вікна» при митному оформленні імпорту, експорту і транзиту в Україні (рекомендації та стандарти ЄЕК ООН, Всесвітньої митної організації) та уніфікованої системи національних правил організації змішаних транспортно-технологічних і транспортно-логістичних схем перевезень вантажів за участю всіх видів транспорту
Використання державно-приватних партнерств	Утворення спільних підприємств, розвиток механізмів концесій, укладання договорів про спільну діяльність, лізинг та інших за участю провідних європейських компаній

Джерело: складено за [4]

завдяки зростанню активів суб'єктів ринку, виходу на нові ринки, що збільшує обсяги реалізації та дохідність їх діяльності [2].

Сучасний процес формування ефективного конкурентоспроможного ринку транспортних послуг та побудова збалансованої за видами транспорту транспортної системи вимагає фокусування: 1) на створенні мережі логістичних центрів та інституту операторів мультимодальних перевезень; 2) розвитку інформаційних систем, інфраструктури транзитних перевезень та митних технологій; 3) використання державно-приватних партнерств [4].

Інвестиційний інфраструктурний проєкт є проєктом фінансування інвестиційних проєктів за рахунок позики МБРР. За рахунок позики МБРР фінансується 100 відсотків прийнятих видатків, включаючи податок на додану вартість (ПДВ) та витрати на придбання земельних ділянок. Термін впровадження проєкту носить довгостроковий характер, від 5 до 10 років.

Висновки. На розвиток окремих видів транспорту поряд із внутрішніми інфраструктурними і регіональними чинниками також вагомий вплив справ-

ляють глобальні чинники, а саме: стан, тенденції, динаміка і структура розвитку світової торгівлі товарами, відповідно до якої формується попит та той чи інший вантажопотік на світових ринках та, як наслідок, визначається обсяг попиту на послуги з перевезень певними видами транспорту. Окрім тенденцій, що складаються у зовнішньоторговельній діяльності, на розвиток транспортної системи впливають конкуренція на світових ринках транспортних послуг та інтеграційні процеси у світовому господарстві, що обумовлюють закріплення маршрутів руху вантажопотоків за відповідними країнами й регіонами в межах міжнародних транспортних коридорів, тим самим посилюючи їх транспортний потенціал. При цьому система може впливати на: економічний розвиток регіонів та країни; інвестиційну привабливість суб'єктів господарювання і територіальних утворень регіону; забезпеченість населення якісними транспортними послугами; конкурентоспроможність та екологічний стан регіону; економічне зростання та наповнення місцевого бюджету; обороноздатність країни тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Садловська І.П. Стратегічне управління національною транспортною інфраструктурою : монографія. Київ : ПП Сердюк В.Л., 2011. 355 с.
2. Чередніченко О.Ю., Колесникова Н.М. Вплив зовнішніх та внутрішніх загроз на розвиток транспортного комплексу України (на прикладі Південної залізниці та залізничних підприємств регіону). *Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економіка»*. 2008. № 32. С. 62–67.
3. Матвеева А.В. Транспортний коридор: права природа, зміст, види та учасники (комплексне дослідження) : монографія. Харків : ФІНН, 2011. 208 с.
4. Кулаєв Ю.Ф., Подреза С.М. Економіка цивільної авіації України : монографія. 2-ге вид. Київ : Фенікс, 2011. 680 с.
5. Кулаєв Ю.Ф. Економіка залізничного транспорту : навчальний посібник. 2-ге вид., доп. та перероб. Київ : Фенікс, 2012. 240 с.
6. Инфраструктура и интенсификация экономики / В.П. Красовский и др. ; отв. ред. В.П. Красовский. Москва : Наука, 1980. 193 с.
7. Пашенко Ю.Є. Розвиток та розміщення транспортно-дорожнього комплексу України в умовах інтеграційних процесів : автореф. дис. ... докт. екон. наук : 08.10.01 «Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка». Київ, 2006. 31 с.
8. Рибчук А.В. Формування глобальної виробничої інфраструктури світового господарства : автореф. дис. ... докт. екон. наук : 08.00.02 ; Київський нац. ун-т ім. Т. Шевченка. Київ, 2010. 32 с.
9. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. В 39 т. 2-е изд. Москва : Издательство политической литературы, 1960. Т. 23. 920 с.
10. Бондар Н.М. Розвиток транспортної інфраструктури України на засадах державо-приватного партнерства : монографія. Київ : НТУ, 2014. 336 с.
11. Road Sector Diagnostic Report («Звіт про діагностику дорожньої галузі»). Improving the delivery of road infrastructure across the world. HPR, April, 2015.
12. Коденська М.Ю. Інтеграція як фактор активізації інвестиційної діяльності. *Економіка АПК*. 2006. № 6. С. 24–31.

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-33-5

УДК 334.012.61–022.51: 330.3

Лукашова Л.В.

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри менеджменту

Київського національного торговельно-економічного університету

МАЛЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК КЛЮЧОВИЙ РЕСУРС ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

У статті проаналізовано основні тенденції розвитку національного малого підприємництва. До переваг, які притаманні малому підприємництву слід віднести: мобільність, здатність швидко реагувати на зміни в економічному просторі та можливість оперативного пристосовуватися до потреб споживачів. В ході даного дослідження були виділені особливості малого підприємництва, які забезпечують його динамізм та ефективну діяльність, основними серед яких є: формування напрямку економічного зростання; спеціалізація, орієнтація на потреби ринку; особливе ставлення до трудового процесу, зацікавленість у кінцевому результаті; готовність до інновацій, спроможність зашкодити зниженню науково-технічного потенціалу країни; наявність переліку актуальних організаційних навичок тощо. Мале підприємство розглядається в якості ключового ресурсу економічного зростання.

Ключові слова: мале підприємництво, мікропідприємництво, фізичні особи-підприємці, фасилітація, економічне зростання.

Лукашова Л.В. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК КЛЮЧЕВОЙ РЕСУРС ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

В статье проанализированы основные тенденции развития национального малого предпринимательства. К преимуществам, которые присущи малому предпринимательству, следует отнести: мобильность, способность быстро реагировать на изменения в экономическом пространстве и возможность оперативно приспосабливаться к потребностям клиентов. В ходе данного исследования были выделены особенности малого предпринимательства, обеспечивающие его динамизм и эффективную деятельность, основными из которых являются: формирование направления экономического роста; специализация, ориентация на потребности рынка; особенное отношение к трудовому процессу, заинтересованность в конечном результате; готовность к инновациям, возможность воспрепятствовать снижению научно-технического потенциала страны; наличие перечня актуальных организационных навыков и т.п. Малое предпринимательство рассматривается в качестве ключевого ресурса экономического роста.

Ключевые слова: малое предпринимательство, микропредпринимательство, физические лица-предприниматели, фасилитация, экономический рост.

Lukashova Liudmyla. SMALL ENTREPRENEURSHIP AS A KEY RESOURCE FOR ECONOMIC GROWTH

The article describes the main trends in the development of national small business. The study of trends in the development of small business showed a decrease in the number of national entities of small business, in the dynamics over the past 8 years more than 17%. This negative tendency indirectly affects the reduction of the social standard of living of the population, in particular the unemployment rate in the country. It has been found that over the past 3 years there has been an increase in the number of unemployed people aged 15-70 years, and its share in 2017 in % to the economically active population is 9.5%. The characteristic features of small business, which are the basis of its dynamism and effective activity, are defined. Small business is seen as a key resource for economic growth. The unconditional advantages of small business are: mobility, the ability to respond quickly to changes in the economic environment and the ability to quickly adapt to the needs of consumers. In the course of the research, the list of features of small business, which predetermined its dynamism and capable of ensuring effective development, was formed and substantiated. These include primarily: intensification of the structural adjustment of the economy, formation of the direction of economic growth; specialization, orientation to market needs; mobility, which is achieved due to small amounts of investments; particular attitude to the labor process, interest in the final result; readiness for innovation; stabilization of the social situation; stimulation of the disclosure of the internal potential of the individual by involving ordinary citizens in entrepreneurial activity. It is proved that the existing problems of the national small business cause the need for its facilitation in order to accelerate economic development and improve the economy as a whole.

Keywords: small business, microentrepreneurship, individuals-entrepreneurs, facilitation, economic growth.

Постановка проблеми. Мале підприємництво в більшості країн світу розглядається як рушійна сила та ключовий ресурс економічного зростання, проте в нашій країні проблемам суб'єктів малого підприємництва дотепер не приділяється належної уваги, про що свідчить низький рівень ВВП, створеного за рахунок малого підприємництва (7,7%), та місце України в групі рейтингів економічного розвитку: рейтингу глобальної конкурентоспроможності (83 місце із 140) [1], рейтингу економічної свободи (150 місце із 180), рейтингу податкового навантаження (43 місце із 189), рейтингу сприйняття корупції (130 місце із 180), рейтингу легкості ведення бізнесу (76 місце із 190), рейтингу глобалізації (49 місце із 207) [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами розвитку малого підприємництва опікувалися такі вчені-економісти як Варналій З.С. [3-4], Павлюк А.П. [4], Брітченко І.Г. [5], Падерін І.Д. [6], Тітова Н.А., Рожок В.Д., П'ятницька Г.Т. [7], Павлова С.І. [8] та інші, проте, слід зазначити, що динамічні зміни, які відбуваються в національній економіці, швидкоплинність вітчизняного законодавства та недосконалість державного регулювання господарської діяльності суб'єктів малого підприємництва не дають змоги сформулювати єдиний науково-обґрунтований підхід до фасилітації¹ малого підприємництва. Вищевикладене і обумовлює необхідність проведення постійного моніторингу стану національного малого підприємництва, визначення переліку пріоритетних проблем на кожному з етапів розвитку економіки та способів їх розв'язання.

Метою дослідження є з'ясування останніх тенденцій розвитку малого підприємництва в Україні та виявлення характерних особливостей, притаманних даному прошарку суб'єктів господарювання, що мають змогу забезпечити як ефективність діяльності малого підприємництва, так і зростання національної економіки в цілому.

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. Розвиток малого підприємництва становить основу не лише матеріального благополуччя, а і економічної безпеки країни. Саме мале підприємни-

цтво все більшою мірою стає соціальним фундаментом економіки, стабільності суспільства та країни. Мале підприємство розглядається в якості ключового ресурсу економічного зростання. На кінець 2017 року суб'єкти малого підприємництва становили 99,1% всіх суб'єктів підприємницької діяльності в Україні, в т.ч. 96,2% були представлені суб'єктами мікропідприємництва [9]. Проте, кількість суб'єктів малого підприємництва у 2017 році скоротилася на 17,3% порівняно з показником 2010 року (рис. 1). Найменша кількість суб'єктів малого підприємництва за період аналізу спостерігалася у 2012 році та налічувала 1578879 одиниць, що є меншим за показник 2010 року на 27%.

Слід зазначити, що станом на 2017 рік 82 % суб'єктів малого підприємництва здійснювали господарську діяльність без створення юридичної особи, тобто обрали організаційно-правову форму господарювання – фізична особа-підприємець (ФОП) (рис. 2). Водночас кількість суб'єктів малого підприємництва ФОП також зазнала скорочення за 8 років на 17,7 %.

Переважання фізичних осіб-підприємців у структурі суб'єктів малого підприємництва пов'язано з можливістю обрати спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, що дозволяє здійснювати облік власними силами без залучення бухгалтера і, відповідно, зекономити на витратах на оплату праці, та відносно низьким рівнем оподаткування. Суб'єкти малого підприємництва ФОП, що обрали спрощену систему оподаткування та не залучають працю найманих працівників, згідно з чинним законодавством сплачують лише єдиний соціальний внесок (ЄСВ) у розмірі 22% від мінімальної заробітної плати² та єдиний податок, розмір якого залежить від обраної групи³. ФОП суб'єкти малого підприємництва значно рідше обирають загальну систему оподаткування внаслідок суттєвого зростання в цьому разі податкового навантаження⁴.

До переваг, які притаманні малому підприємству слід віднести: мобільність, здатність швидко реагувати на зміни в економічному просторі та можливість оперативно пристосовуватися до потреб споживачів. В ході даного дослідження були виділені

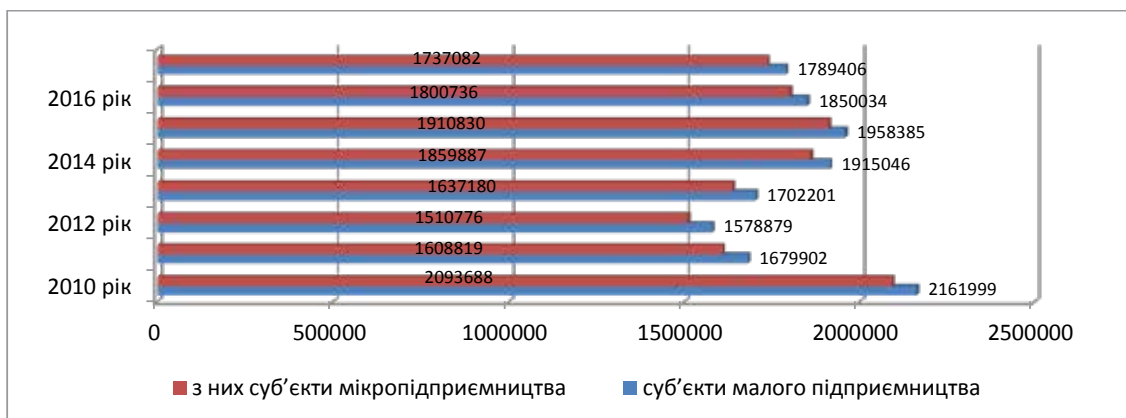


Рис. 1. Кількість суб'єктів малого, в т.ч. мікропідприємництва у 2010-2017 рр. в Україні, одиниць.

Джерело: розроблено автором на основі [9]

¹ Фасилітація (економічна фасилітація) – сприяння розвитку підприємницької діяльності шляхом надання суб'єктам господарювання фінансової, інформаційно-консультаційної підтримки, стимулювання інновацій та мінімізації господарських ризиків.

² З 1 січня 2019 року мінімальна заробітна плата в Україні становить 4173 грн. Відповідно, мінімальний розмір ЄСВ за місяць дорівнює 918,06 грн. Максимальний розмір ЄСВ на місяць дорівнює 13770,9 грн. (22% від 15 розмірів мінімальної заробітної плати 62595,0 грн.). Суб'єкт малого підприємництва ФОП без найманих працівників повинен сплачувати ЄСВ за себе для отримання пенсійного стажу.

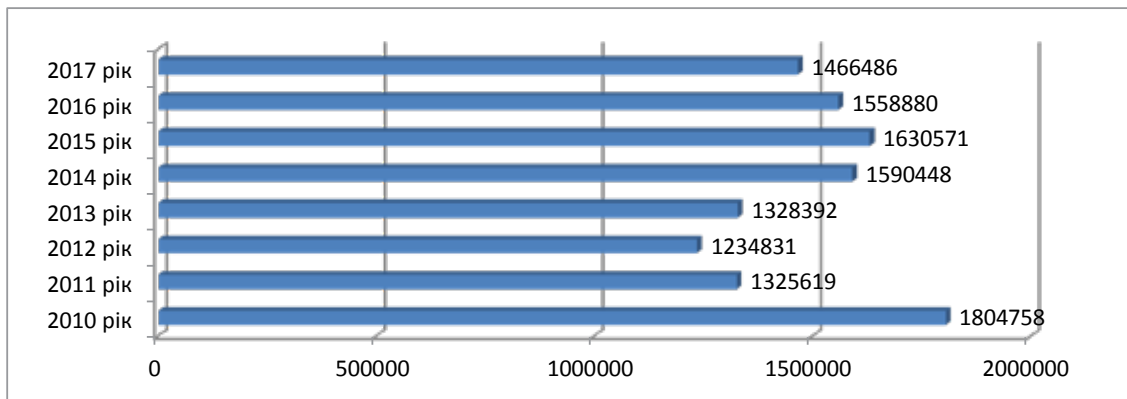


Рис. 2 Кількість фізичних осіб-підприємців – суб'єктів малого підприємництва в Україні у 2010-2017 рр., одиниць

Джерело: розроблено автором на основі [9]

особливості малого підприємництва, які забезпечують його динамізм та ефективну діяльність:

- Активізація структурної перебудови економіки, виконання ряду важливих функцій по диверсифікації та адаптації виробництва. Підприємці задають напрямок економічного зростання. Це в першу чергу стосується послуг, що надаються населенню: побутових, освітніх, туристичних тощо, а також бізнес-послуг: консалтингу, маркетингу, інжинірингу. У вищезазначених секторах суб'єкти малого підприємництва заповнюють ніші, які не готові охопити суб'єкти великого та середнього підприємництва.

- Висока ефективність малого підприємництва досягається за рахунок спеціалізації, спроможності виробляти товари, що необхідні ринку, задовольняти потреби в дефіцитних послугах, виготовляти за індивідуальним замовленням споживача штучну продукцію. Суб'єкти малого підприємництва є повністю самостійними при здійсненні господарської діяльності, володіють усіма можливостями забезпечувати управління процесами виробництва, постачання, збуту на основі простих організаційних структур при мінімальній чисельності адміністративно-управлінського апарату.

- Суб'єкти малого підприємництва характеризуються мобільністю, оскільки внаслідок відсутності значних капіталовкладень мають змогу швидше реагувати на зміни ринкової ситуації та освоювати незадоволені сегменти.

- У суб'єктів малого підприємництва спостерігається особливе ставлення до трудового процесу, адже їм легше створити атмосферу творчості та зацікавленості в кінцевому результаті.

- Мале підприємництво вирізняється спроможністю та готовністю до інновацій. В країнах з розвинутою ринковою економікою суб'єкти малого підприємництва забезпечують у високоризикованих галузях приблизно половину всіх вироблених та впроваджених інновацій і є основним об'єктом інвестування. В галузях, які найбільш динамічно розвиваються, суб'єкти малого підприємництва займають домінуюче положення за часткою у виробництві продукції і становлять більше 80% загальної кількості

суб'єктів підприємництва, що працюють в конкретній галузі. Частка інноваційно-активних суб'єктів малого підприємництва у європейських країнах знаходиться в діапазоні 30-60%. Мале підприємництво є інноваційним за своєю природою, внаслідок чого воно стимулює оновлення виробничої бази великого та середнього підприємництва, залучаючи його капітал до НДДКР. Мале підприємництво спроможне зашкодити зниженню науково-технічного потенціалу країни. Відомо, що саме невеликі підприємства є першопрохідцями в створенні та освоєнні науково-технічних досягнень сучасного світу.

- Суб'єктам малого підприємництва притаманні актуальні на сьогодні організаційні навички, а саме: вміння ризикувати, внутрішня та зовнішня кооперація. Слід відмітити готовність суб'єктів малого підприємництва інвестувати у підвищення кваліфікації співробітників, що підвищує затребуваність та цінність останніх на ринку праці.

- Мале підприємництво розширює межі внутрішньої та зовнішньої конкуренції. Світова практика довела можливість значного підвищення конкурентоспроможності за рахунок сучасних форм організації малого підприємництва – кластерів, технопарків, венчурного підприємництва тощо.

- Суб'єкти малого підприємництва роблять значний внесок у стабілізацію соціальної ситуації, створюючи нові робочі місця, в т.ч. і на дому, знижуючи тим самим рівень безробіття в країні та укріплюючи впевненість людей в майбутньому. Вирішення проблеми безробіття є надзвичайно актуальним на сьогоднішньому етапі розвитку українського суспільства. Станом на 2017 рік частка безробітного населення віком 15-70 років у % до економічно активного населення становить 9,5 %, що відповідає 1698 тис. осіб (рис. 3). Слід зазначити, що середній показник безробітного населення у віці 15-70 років у січні – вересні 2018 року є дещо нижчим за усереднений показник 2017 року і становить 1549,3 тис. осіб або 8,6% до економічно активного населення відповідного віку.

Існує багато свідчень того, що спільноти, де преважує малий бізнес, є соціально стабільними, беруть

³ Ставку єдиного податку для 1-ї та 2-ї групи на сьогодні встановлюють місцеві ради, але основні ставки залишаються незмінними: для 1-ї групи – 10% від прожиткового мінімуму для працездатних осіб (ПМПО) – 192,1 грн. на місяць, для 2-ї групи – 20% від мінімальної заробітної плати – 834,60 грн. на місяць. Єдиний податок для ФОП 3-ї групи залежить від того, чи є суб'єкт малого підприємництва платником податку на додану вартість (ПДВ): для неплатників ПДВ – 5% від доходу, для платників ПДВ – 3% від доходу плюс ПДВ.

⁴ ФОП на загальній системі оподаткування мають сплачувати: військовий збір у розмірі 1,5% від чистого прибутку, податок на доходи фізичних осіб у розмірі 18% чистого прибутку та ЄСВ – 22% від чистого прибутку, але не менше 918,06 грн.

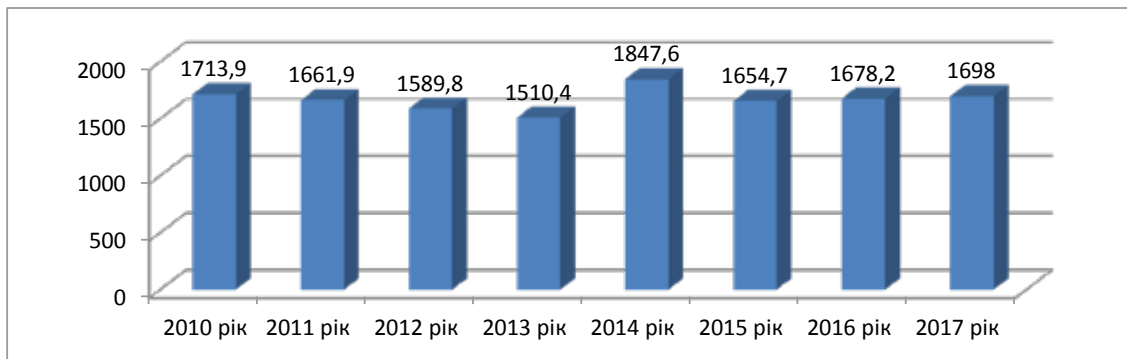


Рис. 3. Безробітне населення України у віці 15- 70 років у 2010-2017 рр., тис. осіб.

Джерело: розроблено автором на основі [9]

активну участь у виборному процесі, залучають більшу кількість туристів до регіону та підтримують більшу кількість підприємств. Ще одним позитивним моментом малого підприємництва є зосередженість обігу коштів на місцях, відповідно, ріст локальних економічних показників. В результаті спостерігається зростання благополуччя місцевого населення, кількості робочих місць та податкових надходжень до бюджету. Вищевикладене свідчить про неабияке політичне значення малого підприємництва. Це є актуальним для багатьох розвинених країн, оскільки підприємці як соціальна група є основою середнього класу, найбільш представницького за своєю чисельністю і такого, що є виразником політичних уподобань значної частини населення. В умовах стійкого соціально-економічного та політичного розвитку суспільства суб'єкти малого підприємництва вирізняються прихильністю до принципів демократії, політичної стабільності та економічної свободи. Вони виявляють найбільшу активність при виникненні загрози власності, тому що на відміну від великих та середніх власників для суб'єктів малого підприємства їх власність, здебільшого, є основним джерелом для існування та найважливішим засобом самовираження.

– Мале підприємство в умовах модернізації економіки спонукає пересічних громадян до активної підприємницької діяльності, виступаючи в ролі своєрідного способу розкриття внутрішнього потенціалу особистості. Доведено, що в малому підприємстві окупність інвестицій відбувається значно швидше, ніж у великому та середньому підприємстві, що пов'язано з порівняно невеликими обсягами інвестицій, значною часткою особистих трудових затрат власника, високим рівнем мобільності суб'єктів малого підприємства, адресною відповідальністю за результати господарської діяльності, високою продуктивністю праці внаслідок близької до оптимальної чисельності та структури персоналу, застосування в більшості випадків спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності тощо. Стимулюючими факторами при цьому є прибутковість та стабільність, внаслідок чого суб'єкт малого підприємства може

залишатися прибутковим навіть в умовах економічної кризи. Приклад економічної стабільності в умовах глобальної кризи продемонстрували такі країни як Норвегія, Сінгапур та Швеція де процвітають приватне мале підприємство та приватна ініціатива.

Таким чином можна зробити висновок, що мале підприємство не є ізольованим від загальної економічної системи, а є її невід'ємною частиною, що органічно запроваджується у сучасну господарську практику. Саме мале підприємство сприяє становленню ринку внаслідок відродження закритих та створення нових виробництв, освоєння матеріальних та нематеріальних ресурсів, розширення сфер інноваційної діяльності.

Доцільно звернути увагу на те, що потенціал розвитку малого підприємства визначається значною мірою соціокультурними факторами, зокрема бажанням бути підприємцем. З'ясовано, що останнім часом статус підприємця все більше втрачає свою популярність. Дослідження, проведені Жарая С.Б. [10], показали, що підприємці незадоволені недосконалістю дозвільної системи, високим податковим навантаженням, надмірністю контрольно-перевірочної діяльності⁵, слабким інформаційним забезпеченням, ускладненим доступом малого підприємства до фінансових ресурсів тощо. Все вищевикладене свідчить про необхідність фасилітації розвитку малого підприємства в загальнодержавному масштабі з урахуванням існуючих проблем.

Висновки. Дослідження тенденцій розвитку малого підприємства показало зменшення кількості національних суб'єктів малого підприємства, в т.ч. таких, що обрали організаційно-правову форму господарювання ФОП, в динаміці за останні 8 років більше, ніж на 17%. Дана негативна тенденція опосередковано впливає на зниження соціального рівня життя населення, зокрема на рівень безробіття в країні. З'ясовано, що за останні 3 роки відбувається збільшення чисельності безробітного населення у віці 15-70 років, і його частка у 2017 році у % до економічно активного населення становить 9,5 %. Безумовними перевагами, притаманними малому підпри-

⁵ З 1 січня 2019 року закінчилася дія мораторію на перевірки малого та середнього бізнесу, що діяла з 2014 року по 2017 рік, проте у 2018 році «функціональність» мораторію була умовною, оскільки в лютому 2018 року урядом було введено з-під його дії ряд контролюючих органів, зокрема: Національний банк, Національну Раду з питань телебачення і радіомовлення, Національну комісію, що здійснює регулювання у сфері енергетики і комунальних послуг (НКРЕКП), Національну комісію з цінних паперів та фондового ринку (НКЦБФР), Антимонопольний комітет, Державну авіаційну службу, Державну архітектурно-будівельну інспекцію, Державну інспекцію ядерного регулювання, Державну аудиторську службу, частково Державну екологічну інспекцію, Державну службу експортного контролю, Державну службу з питань лікарських засобів, Державну службу спеціального зв'язку та захисту інформації, Міністерство екології та природних ресурсів, Державну службу геології та надр, Державну службу з питань геодезії, картографії та кадастру, Державну службу України з питань праці, частково Державну службу України з питань безпеки харчових продуктів і захисту споживачів, Державну службу з надзвичайних ситуацій, Державну фіскальну службу [11].

емництву є: мобільність, здатність швидко реагувати на зміни в економічному середовищі та можливість оперативного пристосовуватися до потреб споживачів. В ході дослідження було сформовано та обґрунтовано перелік особливостей малого підприємництва, які обумовлюють його динамізм та спроможні забезпечити ефективний розвиток, а саме: активізація структурної перебудови економіки, формування напрямку економічного зростання; спеціалізація, орієнтація на потреби ринку, і, як наслідок, висока ефективність; мобільність, яка досягається за рахунок невеликих обсягів капіталовкладень; особливе ставлення до трудового процесу, зацікавленість у кінцевому результаті; готовність до інновацій, інноваційна орієнтація, спроможність зашкодити зниженню науково-технічного потенціалу країни; наявність переліку актуальних організаційних навичок; є резервом підвищення конкурентоспроможності за рахунок сучасних форм організації малого підприємства; стабілізація соціальної ситуації, зокрема за рахунок участі у вирішенні проблеми безробіття та неабиякої політичної значущості даного прошарку суб'єктів підприємництва; стимулювання розкриття внутрішнього потенціалу особистості шляхом залучення пересічних громадян до активної підприємницької діяльності. Доведено, що існуючі проблеми національного малого підприємництва обумовлюють необхідність його фасилітації з метою прискорення темпів економічного розвитку та оздоровлення економіки країни в цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Україна поднялась в рейтинге глобальной конкурентоспособности. Экономическая правда. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/news/2018/10/17/641667/> (дата звернення: 27.12.2018).
- Україна у глобальних рейтингах 2017–2018. *Український інститут майбутнього: веб-сайт*. URL: <https://www.uifuture.org/post/ukraine-u-globalnih-rejtingah-2017-2018/> (дата звернення: 27.12.2018).
- Варналій З.С., Жук В.В. Ділова та інноваційна активність суб'єктів малого підприємництва у регіонах. *Україна: стратегічні пріоритети, аналітичні оцінки – 2006* : монографія / за ред. О.С. Власюка. Київ : НІСД, 2006. С. 408–416.
- Варналій З.С., Павлюк А.П. Мале підприємництво України як чинник регіонального розвитку: стан та перспективи. *Актуальні проблеми економіки*. 2004. № 4. С. 64–73.
- Закономірності і перспективи розвитку малого підприємництва в структурі національної інноваційної системи України : монографія / І.Г. Брітченко та ін. Херсон : Видавничий дім «Гельветика», 2017. 224 с.
- Падерін І.Д. Стратегічне управління підприємствами малого та середнього бізнесу промислового регіону : монографія / за наук. ред. І.Д. Падеріна. Дніпро : ТОВ Акцент ПП, 2016. 184 с.
- Управління підприємствами малого та середнього бізнесу в умовах кризи : монографія / Н.А. Тітова та ін. Київ : Комп'ютерпрес, 2011. 311 с.
- Павлова С.І. Регіональний статистико-економічний аналіз розвитку малого та середнього підприємництва в Житомирській області. *Вісник Житомирського державного технологічного університету*. 2017. № 3(81). С. 54–60.
- Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 27.12.2018).
- Жарая С.Б. Підприємницька активність та тенденції державного впливу на розвиток малого бізнесу. *Державне управління: теорія та практика*. 2012. № 2. URL: <http://academy.gov.ua/ej/ej16/txts/12ZSBRMB.pdf> (дата звернення: 27.12.2018).
- Про затвердження переліку органів державного нагляду (контролю), на які не поширюється дія Закону України «Про тимчасові особливості здійснення заходів державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» : Постанова Кабінету Міністрів України від 18 грудня 2017 р. № 1104 (у редакції від 22 вересня 2018 р., підстава 752-2018-п) / Кабінет Міністрів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1104-2017-%D0%BF> (дата звернення: 27.12.2018).

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-33-6

УДК 338.48 (477)

Передерко В.П.

*кандидат історичних наук, доцент кафедри туризму
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу*

АНАЛІЗ ПОТОКІВ ВНУТРІШНЬОГО ТУРИЗМУ В ІВАНО-ФРАНКІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ У 2017 Р. ЗА ДАНИМИ МОБІЛЬНОГО ЗВ'ЯЗКУ

У статті проаналізовано короткотермінові міжрегіональні переміщення (міграції) населення України у контексті вивчення внутрішніх туристських потоків Прикарпаття у розрізі адміністративно-територіальних одиниць (локальних дестинацій) Івано-Франківської області на основі моніторингу міжрегіональної мобільності абонентів оператора зв'язку. Визначено локальні дестинації регіону з найбільшими кількісними показниками мобільності. Досліджено сезонність переміщень (міграцій) і тривалість перебування у локальних дестинаціях, які є лідерами потоків. Моніторинг міжрегіональної мобільності населення є інноваційним підходом до обліку туристів в Івано-Франківській області, визначення географії відвідуваності Прикарпаття.

Ключові слова: внутрішній туризм, статистика, мобільність, локальна дестинація, Івано-Франківська область.

Передерко В.П. АНАЛИЗ ПОТОКОВ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА В ИВАНО-ФРАНКОВСКОЙ ОБЛАСТИ В 2017 Г. ПО ДАННЫМ МОБИЛЬНОЙ СВЯЗИ

В статье проанализированы краткосрочные межрегиональные перемещения (миграции) населения Украины в контексте изучения внутренних туристских потоков Прикарпатья в разрезе административно-территориальных единиц (локальных дестинаций) Ивано-Франковской области на основе мониторинга межрегиональной мобильности абонентов оператора связи. Определены локальные дестинации региона с крупнейшими количественными показателями мобильности. Исследована сезонность перемещений (миграций) и длительность пребывания в локальных дестинациях, которые являются лидерами потоков. Мониторинг межрегиональной мобильности населения является инновационным подходом к учету туристов в Ивано-Франковской области, определению географии посещаемости Прикарпатья.

Ключевые слова: внутренний туризм, статистика, мобильность, локальная дестинация, Ивано-Франковская область.

Perederko Vitaliy. DOMESTIC TOURISM FLOWS OF IVANO-FRANKIVSK REGION ANALYSIS BASED ON MOBILE COMMUNICATION DATA IN 2017

The World Tourism Organization considers the expediency of using unofficial data sources for the collection and processing of statistical information, in particular, it include mobile operators data, website and social networks statistics, etc. Since 2017, the Department for International Cooperation, European Integration, Tourism and Investments of Ivano-Frankivsk Regional State Administration, together with the Ukrainian communication company "Kyivstar", actively cooperates in movements (migrations) flows accounting field based on monitoring of interregional mobility of the communication operator subscribers. The article is devoted to the domestic tourism flows in terms of administrative districts (local destinations) of Ivano-Frankivsk region analyzes based on monitoring of interregional mobility of the communication operator subscribers. The seasonality of the movements (migrations) and the duration of staying have been investigated, taking into account local destinations that are the mobile subscribers flows leaders. Official statistics cannot reflect the true picture of domestic tourism flows entering the Precarpathian region because of the imperfection of the methodology for calculating. The article methodology consists on innovative approach of domestic tourism flows analyzes and quantitative measuring based on monitoring of interregional mobility of communication operator subscribers. Mobility monitoring is limited; first, by the fact that it does not contain information about the purpose of short-term subscriber's staying in a certain territory, therefore we cannot all of them count as excursionists or tourists without exception. However, the application of the innovative approach of domestic tourism flows analyzes and quantitative measuring based on monitoring of interregional mobility of communication operator subscribers is a promising direction for further researches.

Keywords: domestic tourism, statistics, mobility, local destination, Ivano-Frankivsk region.

Постановка проблеми. Важливу роль для оцінки внеску туризму в економіку держави відіграє облік туристських потоків. Сьогодні необхідні обґрунтовані статистичні заміри з метою визначення стратегічних напрямів розвитку туристичної та супутньої інфраструктури, організації маркетингових заходів для просування туристичного продукту на внутрішньому і зовнішньому ринках. Всесвітня туристична організація розглядає доцільність використання неофіційних джерел даних для збору й обробки статистичної інформації, зокрема до них належать дані операторів мобільного зв'язку, статистика сайтів і соціальних мереж тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти міжнародного і внутрішнього туризму є предметом досліджень таких науковців, як І. Ангелко, Т. Грачевська, А. Парфіненко. Питання просторової мобільності населення вивчають О. Грішнова, М. Долішній, Е. Лібанова, О. Малиновська, О. Шаблій та ін. Аналізом специфіки просторової мобільності через призми міграцій і туризму займається М. Біль.

Незважаючи на велику кількість наукових публікацій із питань удосконалення в Україні методики і методології статистичного обліку у сфері туризму, досліджень різних аспектів просторової мобільності населення, міграцій як одного з напрямів реалізації високого рівня мобільності, використання в туризмі даних переміщень абонентів мереж мобільного зв'язку є сьогодні малодослідженою темою. На нашу думку, рівень розгляду та вирішення у дослідженнях теоретичних і емпіричних завдань, пов'язаних із методологією комплексного аналізу інформації таких переміщень (міграцій), є недостатнім. Насамперед, це пов'язано з тим, що використання у сфері туризму неофіційних джерел статистичного обліку, зокрема даних мобільних операторів, розпочалося в Україні у 2016 р. Отже, територіальна (просторова) туристична мобільність заслуговує на більшу увагу та може входити до пріоритетних об'єктів наукових досліджень учених у галузях економіки і статистики.

Мета дослідження – дати приблизну оцінку внутрішнім туристським потокам у розрізі адміністративно-територіальних одиниць Івано-Франківської області через застосування інноваційного підходу до статистичного обліку на основі аналізу даних переміщень (міграцій) абонентів мережі мобільного зв'язку.

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. З 2017 р. управління міжнародного співробітництва, євроінтеграції, туризму та інвестицій Івано-Франківської облдержадміністрації спільно з компанією «Київстар» активно співпрацює у сфері

моніторингу переміщень (міграцій) громадян в Івано-Франківську область на основі даних про рух абонентів оператора зв'язку. Цей проект став першим вагогим результатом застосування в регіоні інноваційного підходу до обліку внутрішніх та в'їзних туристських потоків, визначення географії відвідуваності Прикарпаття.

Для вибірки у поточному дослідженні були проаналізовані: кількість унікальних абонентів, які приїжджали протягом 2017 р. в Івано-Франківську область у розрізі адміністративно-територіальних одиниць, із зазначенням регіону прибуття (область чи обласний центр України переважного місцезнаходження абонентів «Київстар»); тривалість перебування абонентів на території Івано-Франківської області: 1, 2-3, 4-7 дні. Інформація отримана у помісячному розподілі для аналізу сезонності.

Отже, за даними моніторингу мобільності, отриманими від компанії «Київстар», у 2017 р. на Прикарпатті у всіх районах та містах обласного значення було зафіксовано 10.7 млн абонентів з 23 областей України, з них – 4.3 млн короткотермінових відвідувачів (у т.ч. туристів) та 6.4 млн одноденних відвідувачів (у т.ч. екскурсантів) [1], (рис. 1).

Звертаємо увагу, що ці цифри не слід абсолютизувати з огляду на обрану нами специфіку вибірки приїзду/перебування/переміщення абонентів у розрізі адміністративно-територіальних одиниць Івано-Франківщини. Власне така вибірка зумовила фактор похибки, пов'язаний із т.зв. повторювальною фіксацією абонентів у кількох локаціях перебування (тобто районах/містах) одночасно. Запит був цілеспрямовано сформований для того, щоб з'ясувати не кількісні показники відвідуваності Прикарпаття (див. першу частину дослідження [2]), а територіальний розподіл потоків у межах області (усвідомлюємо, що в отриманих для аналізу даних присутні транзитери, на що звернемо увагу далі).

Влітку в області побувало 1.3 млн абонентів, найбільш відвідуваний місяць – серпень (524 762 особи), взимку – 1.1 млн абонентів, найбільш відвідуваний місяць – грудень (394 704 особи) [1], сезонність мобільності і розріз тривалості перебування в цілому має такий вигляд (рис. 2).

Найвідвідуванішими районами Івано-Франківської області з тривалістю перебування від 2-ох до 7-ми днів упродовж 2017 року стали: Тисменицький (з територією Івано-Франківської міської ради), Надвірнянський (з територією Яремчанської міської ради), Рогатинський, Снятинський та Галицький (з територією Бурштинської міської ради) райони (рис. 3).

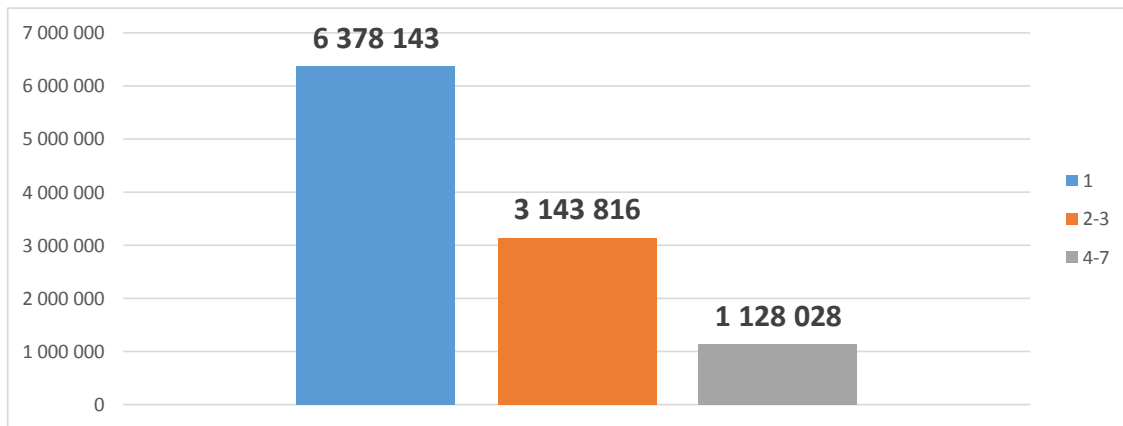


Рис. 1. Тривалість перебування абонентів в Івано-Франківській області, 2017 (тис. ос.)

Джерело: авторська розробка на основі [1]

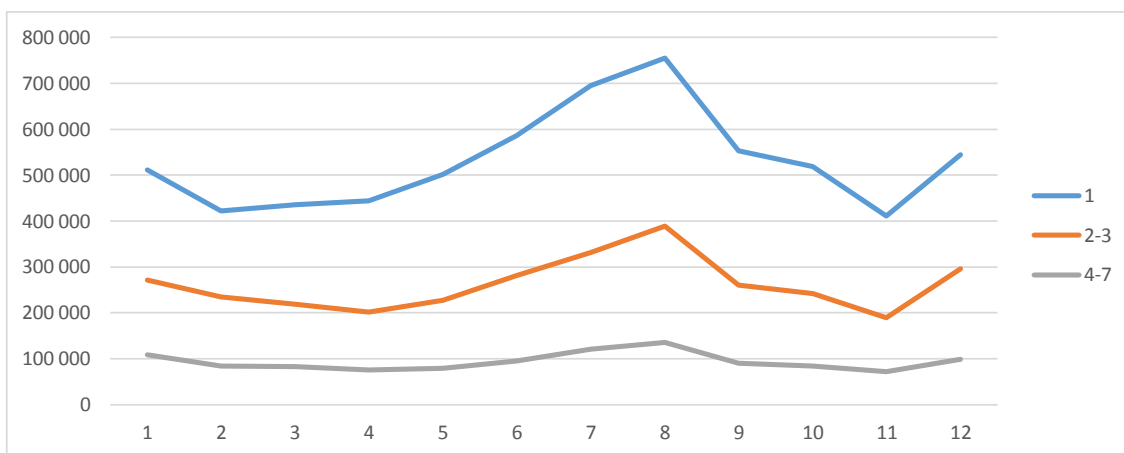


Рис. 2. Сезонність відвідуваності Івано-Франківської області, 2017

Джерело: авторська розробка на основі [1]

Для Тисменицького і Надвірнянського районів чітко простежується сезонність. На рис. 4 можна простежити, як кількісні показники мобільності зростають у груднево-січневий та червнево-серпневий періоди (рис. 4).

Присутність серед лідерів за відвідуваністю Івано-Франківської області Рогатинського і Снятинського районів стала непрогнозованим результатом, що поставило під сумнів коректність методики обліку відвідувачів DESTINACIЙ за допомогою мобільного зв'язку. Але, як виявилось, і ці дані мають логіку, яка полягає у тому, що Рогатин (як і Галич з Бурштином) та Снятин є найбільшими логістичними вузлами на Прикарпатті, які акумулюють як автомобільні, так і залізничні транзитні потоки. Через Рогатин проходить не тільки національний автомобільний шлях Н 09, це містечко накопичує також транзитний потік залізницею через маршрут Тернопіль – Ходорів (ось тому, на нашу думку, такий високий показник відвідуваності цієї території).

Через Снятин проходить національний автошлях Н 10, це також залізнична станція, де зупиняються приміські дизель-потяги Чернівці-Коломия, більшість регіональних пасажирських потягів та деякі швидкі. Місто має сполучення зі Львовом, Ковелем, Одесою тощо (рис. 5).

Саме на цих територіях, на відміну від інших локальних DESTINACIЙ Івано-Франківської області,

простежується значний рівень транзитності, чітко спостережуваним є високий показник одноденного перебування абонентів без ночівель (рис. 6, 7). Крім того, Рогатинщині і Снятинщині притаманні обласні (регіональні) міждержавні маятникові переміщення, як наслідок мобільність мешканців міжрегіонального прикордоння спотворює дані відвідуваності цих локальних DESTINACIЙ і області в цілому з метою туризму. Це припущення можна перевірити, отримавши інформацію про рух населення у таких зонах, що стане предметом нашого аналізу у наступній частині дослідження.

Вичленити туристичні потоки у такому випадку досить проблематично, але, принаймні, ми маємо достатні підстави для тлумачень очевидно завищених показників відвідуваності/перебування (з ночівлею) у межах цих локальних DESTINACIЙ.

Якщо ми відсортуємо дані моніторингу мобільності у розрізі міст обласного значення і районів, то отримаємо наступний результат (рис. 8).

Рисунок 8 у поєднанні з попередніми ілюструє, що левова частка абонентів з інших областей України у межах Тисменицького району перебувала власне у м. Івано-Франківську, а гості Надвірнянського району приблизно порівну розподілились між м. Яремче та іншими населеними пунктами цієї рекреаційної

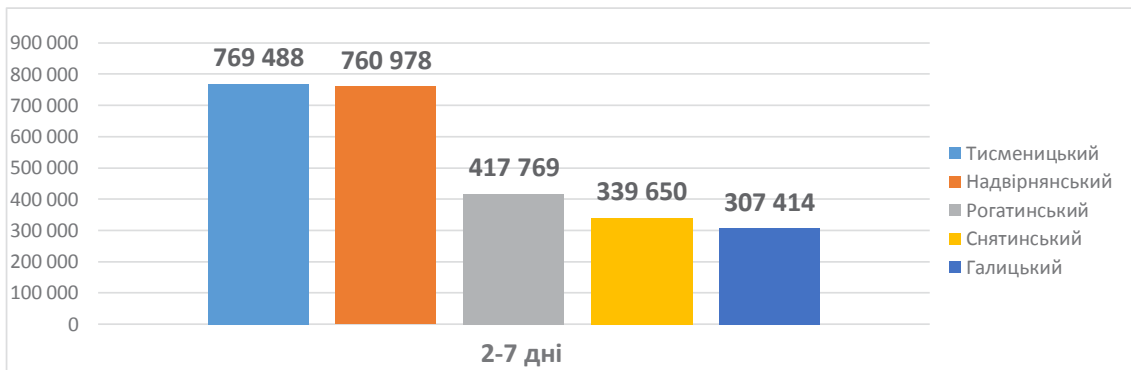


Рис. 3. Райони-лідери перебування в Івано-Франківській області, 2017 (тис. осіб)

Джерело: авторська розробка на основі [1]

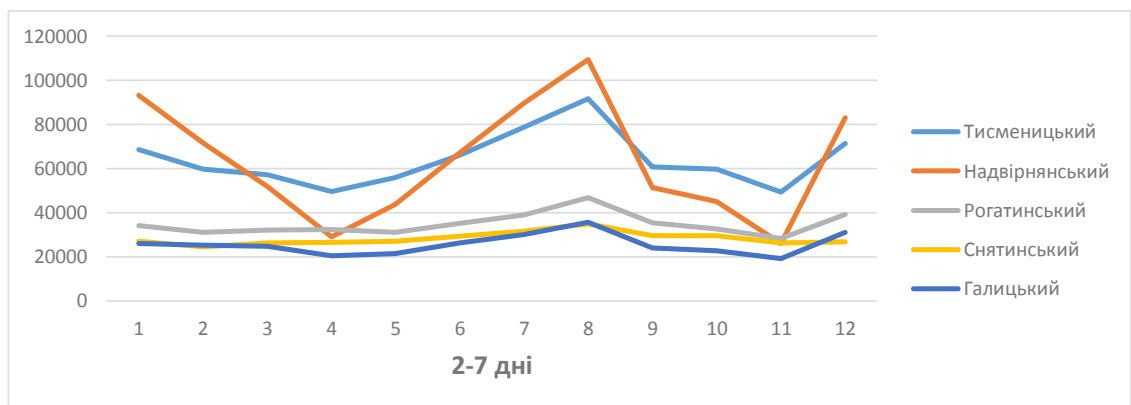


Рис. 4. Сезонність короткострокового перебування в Івано-Франківській області (райони-лідери), 2017

Джерело: авторська розробка на основі [1]



Рис. 5. Карта залізничних шляхів України

Джерело: <http://welcomeua.com/ru/atlas/railway>

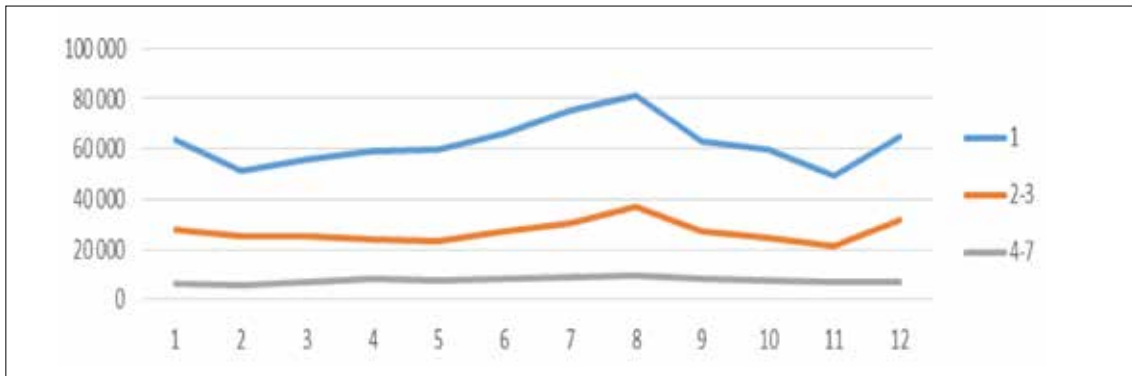


Рис. 6. Сезонність і тривалість потоків у Рогатинському районі, 2017

Джерело: авторська розробка на основі [1]

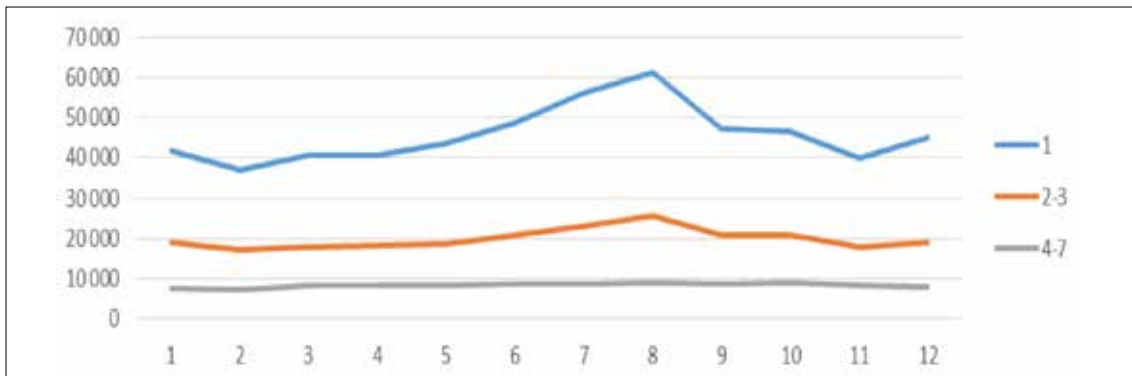


Рис. 7. Сезонність і тривалість потоків у Снятинському районі, 2017

Джерело: авторська розробка на основі [1]

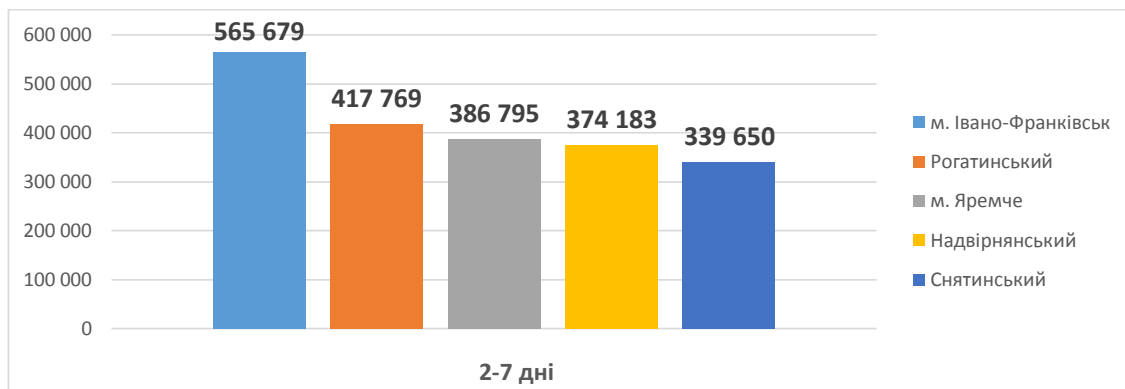


Рис. 8. Райони (міста) – лідери перебування в Івано-Франківській області, 2017 (тис. осіб)

Джерело: авторська розробка на основі [1]

агломерації (зазначимо, що, власне, у м. Надвірній перебувало протягом року 137 418 осіб) [1].

Що стосується Рогатинського і Снятинського районів, то їхня гостьова ємність на тлі таких районів як Косівський, Коломийський і Верховинський (рис. 9) викликає наразі низку невирішених питань.

Наприклад, постає питання, де на теренах Рогатинщини і Снятинщини ночували представники інших областей України, зважаючи на слабо розвинуту готельну інфраструктуру у цих районах? Однозначно, що це не туристи, оскільки туристичний

збір становить відповідно 2.9 і 1.6 тис. гривень [3], але транзитними гостями області їх назвати теж не зовсім правильно, оскільки ці абоненти у будь-якому випадку ночували у межах цих дестинацій. Звичайно, що ці цифри перебування, а, отже, і ночівель, є відносними, оскільки, як ми вже зауважували, існує фактор похибки, пов'язаний із т.зв. повторювальною фіксацією абонентів.

Якщо ми візьмемо до уваги вибірку тривалості перебування 4-7 дні, при якій ймовірність чисельності туристів у межах потоку зростає, то отримаємо такий результат (рис. 10). Дані ілюструють відсут-

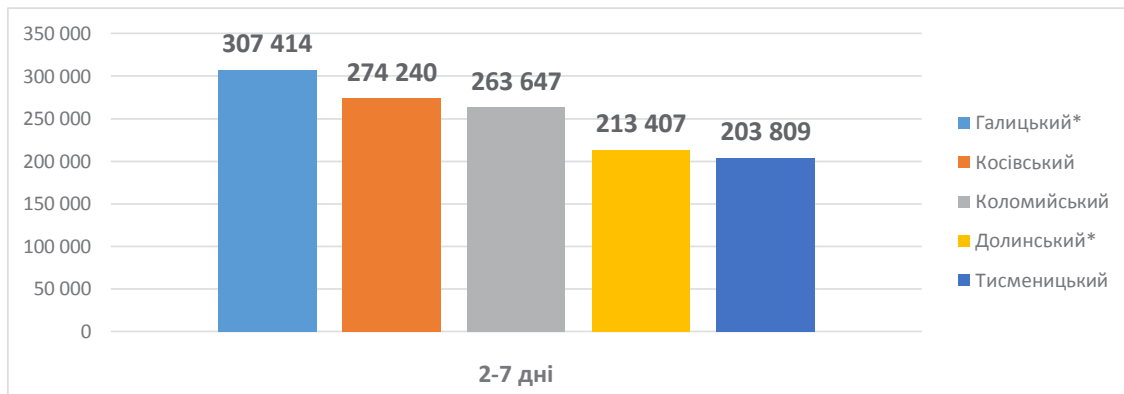


Рис. 9. Райони (міста) – лідери перебування в Івано-Франківській області, 2017 (тис. осіб)

* Дані для Галицького району обліковані з територією Бурштинської міської ради, для Долинського району – з територією Болахівської міської ради

Джерело: авторська розробка на основі [1]

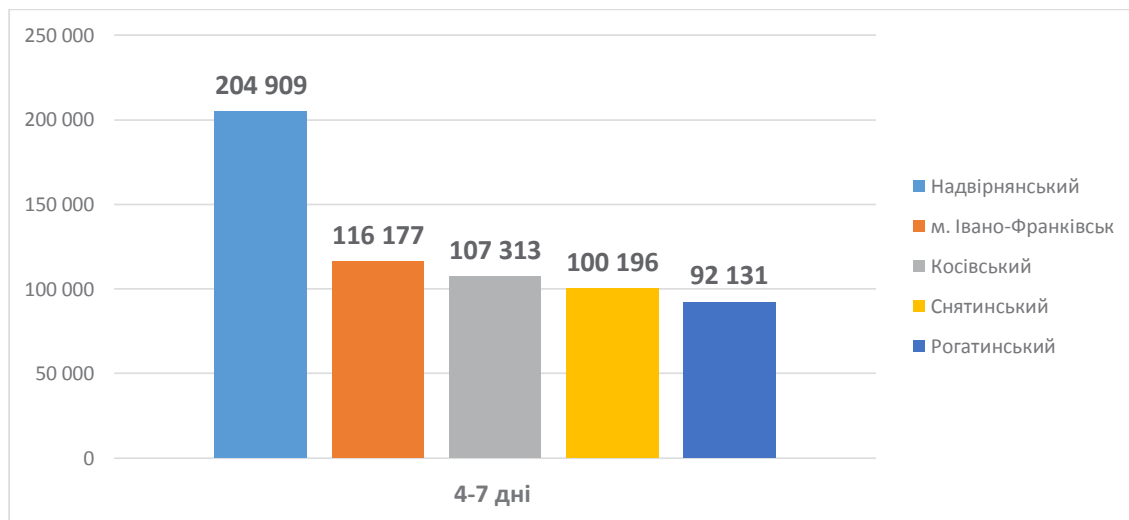


Рис. 10. Райони (міста) – лідери перебування в Івано-Франківській області, 2017 (тис. осіб)

Джерело: авторська розробка на основі [1]

ність туристів у Галицькому районі, а Снятинський і Рогатинський райони зберігають велику частку потоку. Причому 62.9% гостей Снятинщини ночували у м. Снятині, натомість тільки 34.6% гостей Рогатинщини – у м. Рогатині [1].

Тут важливо відзначити, що тільки 6.5% гостей Надвірнянського району і Яремчанської міської ради (без м. Яремче) ночували у м. Надвірній, а власне у м. Яремче, яке зайняло шосте місце у цій вибірці – 76 684 особи [1], (рис. 11).

19.8% гостей Косівщини перебувало у м. Косові, 25.1% гостей Верховинщини – у с-щі Верховина, 30.2% гостей Городенківщини – у м. Городенка [1].

Одноденні відвідувачі Івано-Франківської області. Упродовж 2017 року на Прикарпатті з перебуванням до 1-го дня зафіксовано 6.4 млн абонентів з інших областей України (рис. 12). Ці цифри не відповідають попередньо наведеним нами даними про одноденних відвідувачів Прикарпаття [2] з тієї причини, що у цьому випадку вибірка фіксація руху абонентів (а, отже, зарахування до сумарної кількості відвідувачів) у межах території області відбувалась по кілька разів, оскільки абоненти могли протягом доби

побувати відразу у кількох адміністративно-територіальних одиницях регіону. Що, насправді, з огляду на площу Івано-Франківщини в цілому, є прогнозованим.

Крім того, висока ймовірність того, що завищені показники мобільності абонентів зумовлені обласними (регіональними) міжадміністративними маятниковими переміщеннями, особливо це стосується Снятинського району, тісно пов'язаного з Чернівецькою областю, Рогатинського району – з Львівською і Тернопільською областями, Долинського району (включно з територією Болахівської міської ради) – з Львівською областю.

Рисунок 12 ілюструє не просто дані «в'їзної/транзитної» мобільності абонентів інших регіонів України, а, власне, найбільші транзитні коридори Івано-Франківської області. Тисменицький район у даному випадку включає м. Івано-Франківськ – обласний центр і найбільший транзитний осередок на Прикарпатті. Рогатинський і Галицький райони – це коридор, через який відбувається рух автомобільним шляхом Н 09 як в область, так і через неї зі сторони Львівщини. Снятинський і Коломийський райони – це коридор іншої автомобільної дороги національ-

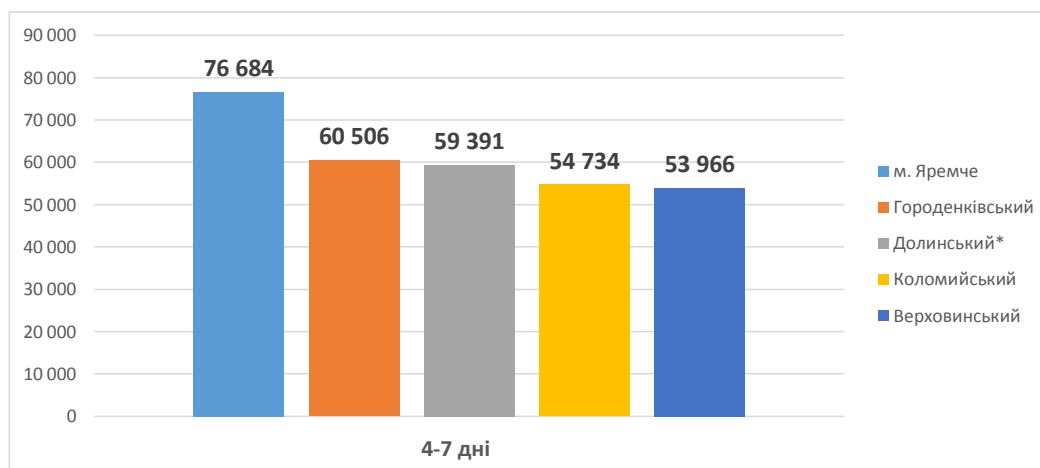


Рис. 11. Райони (міста) – лідери перебування в Івано-Франківській області, 2017 (тис. осіб)

* Дані для Долинського району обліковані з територією Болахівської міської ради.

Джерело: авторська розробка на основі [1]

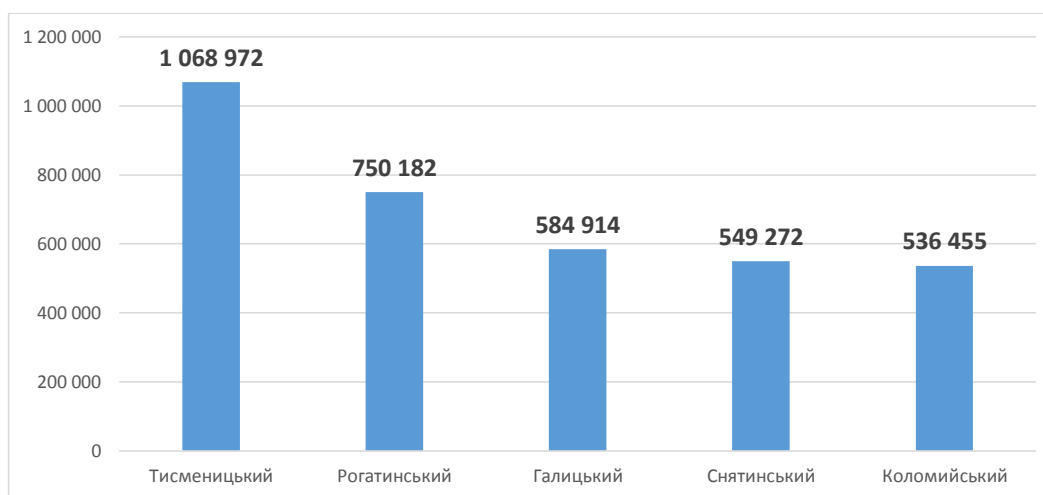


Рис. 12. Райони-лідери одноденного перебування в Івано-Франківській області, 2017 (тис. осіб)

Джерело: авторська розробка на основі [1]

ного значення Н 10, який починається у Стрию на Львівщині, проходить через Болахів, Долину, Калуш, Івано-Франківськ, Коломию, Снятин і веде на Чернівці, завершуючись на пропускному пункті Мамалига на кордоні з Республікою Молдова. Дані фіксують сезонність переміщення/перебування абонентів (рис. 13). Чітко спостережуваними є червнево-серпневий і груднево-січневий періоди. Це ілюструють цифри по всіх районах Івано-Франківської області (рис. 13-15).

Цей факт дає нам підстави припускати, що не лише транзитний потенціал території варто брати до уваги під час аналізу потоків на основі даних мобільності. Власне, йде мова про те, що, з точки зору туристично-рекреаційного потенціалу, Прикарпаття є регіоном-реципієнтом значної кількості відвідувачів, у т.ч. екскурсантів. У попередній статті ми зазначили, що кількість одноденних відвідувачів Івано-Франківщини з інших областей України, за виключенням АР Крим і окупованих районів Донецької і Луганської областей, становить 1.8 млн осіб [2]. Лєвова їх частка є саме екскурсантами. Ще один

аргумент, який це підтверджує – показники офіційної статистики. Івано-Франківська область вже багато років є регіоном-лідером в Україні за кількістю екскурсантів, яким було надано послуги суб'єктами туристичної діяльності. У 2016 р. кількість обслужених екскурсантів становила 1 446 622 особи [4], у 2017 р. – 1 352 429 осіб [5]. Конкретизувати ці дані ми зможемо, застосувавши вивірені, науково обґрунтовані коригуючі коефіцієнти.

Короткотермінові відвідувачі Івано-Франківської області. Упродовж 2017 року на Прикарпатті з перебуванням 2-3 дні зафіксовано 3.1 млн абонентів з інших областей України [1]. Районами-лідерами потоків є Тисменицький (з територією Івано-Франківської міської ради), Надвірнянський (з територією Яремчанської міської ради), Рогатинський, Галицький (з територією Бурштинської міської ради), Снятинський райони [1], (рис. 16).

Дані сезонності і тривалості короткотермінового перебування на показниках районів-лідерів потоків демонструють картину, яка є свідченням транзитності окремих територій.

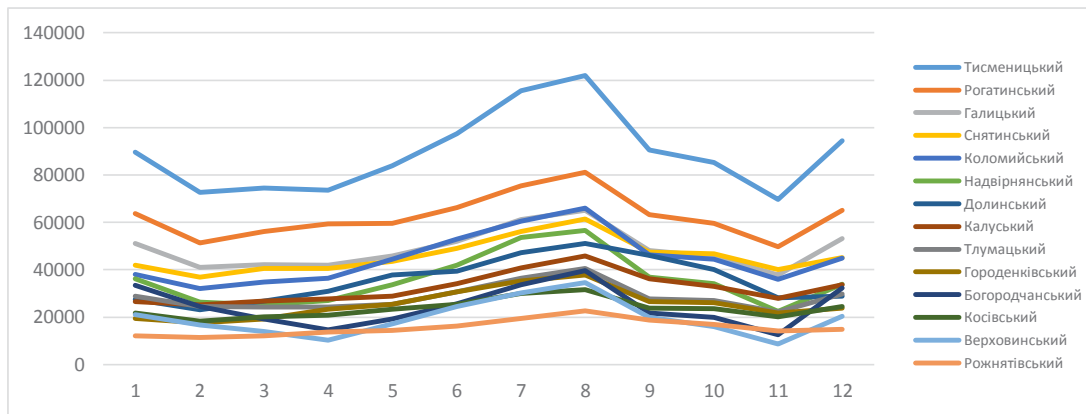


Рис. 13. Сезонність одноденного перебування в Івано-Франківській області, 2017

Джерело: авторська розробка на основі [1]

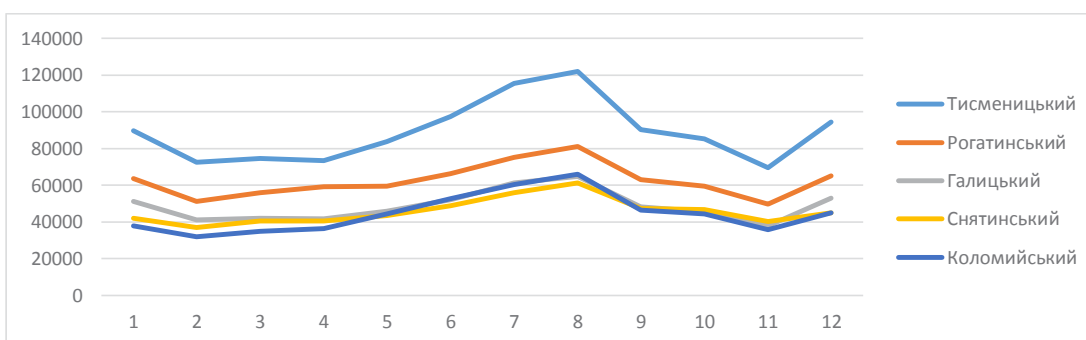


Рис. 14. Сезонність одноденного перебування в Івано-Франківській області (райони-лідери), 2017

Джерело: авторська розробка на основі [1]

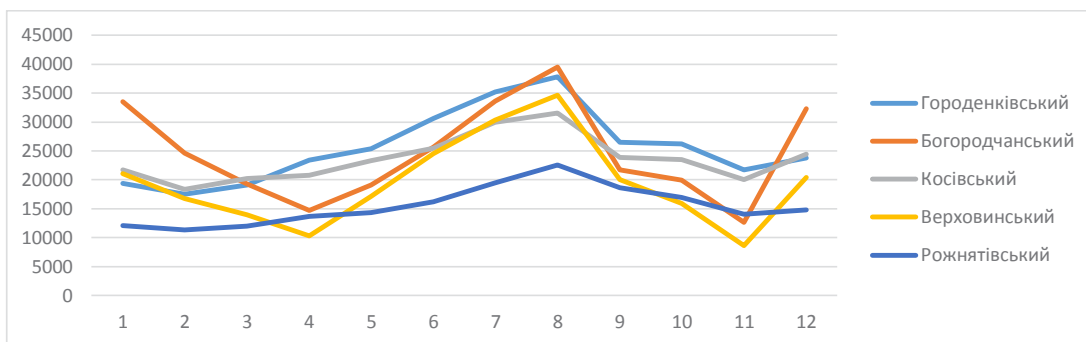


Рис. 15. Сезонність одноденного перебування в Івано-Франківській області (райони-аутсайтери), 2017

Джерело: авторська розробка на основі [1]

З-поміж DESTИНАЦІЙ короткотермінового перебування, як ми бачимо, до п'ятірки потрапляє Надвірнянський район, зокрема і Яремчанська міська рада, яка, по-перше, є туристичним регіоном Прикарпаття, а, по-друге, транзитною зоною, оскільки через неї проходить національний автошлях Н 09, де наша область є транзитним коридором переміщення з Львівщини на Закарпаття через Яблуницький перевал, у цьому випадку м. Яремче – автомобільний транзитний вузол, який веде до Мукачєвого. Це зауваження важливе, хоча і другорядне, тому що Ярем-

чанщина є регіоном-лідером за всіма туристичними показниками в області, а, отже, частка транзитних відвідувачів у сумарних показниках потоку на основі даних мобільності є невеликою.

Що стосується транзитності інших вищеназваних локальних DESTИНАЦІЙ, то там вона, на нашу думку, є переважаючою. Насамперед, це стосується Рогатинського, Галицького і Снятинського районів. На цих територіях практично відсутня туристична інфраструктура, низькі показники доходів і податкових надходжень від суб'єктів туристичної діяльності.

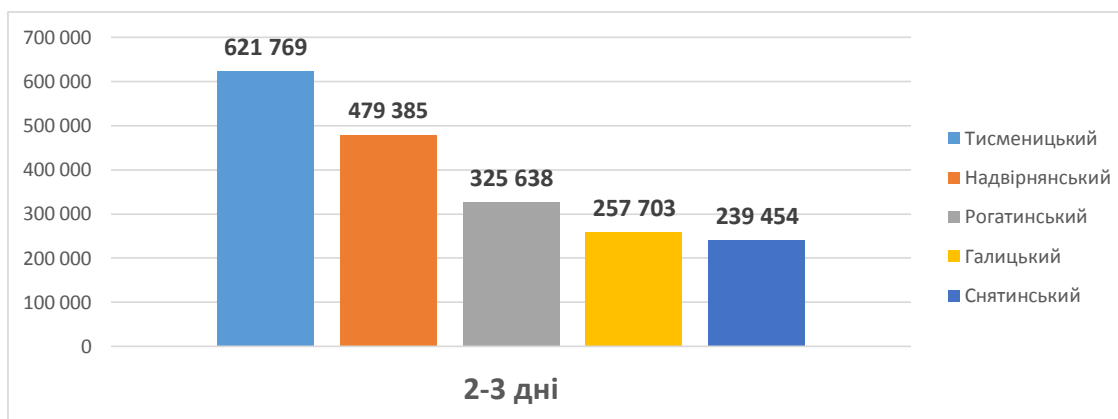


Рис. 16. Райони-лідери короткострокового перебування в Івано-Франківській області, 2017

Джерело: авторська розробка на основі [1]

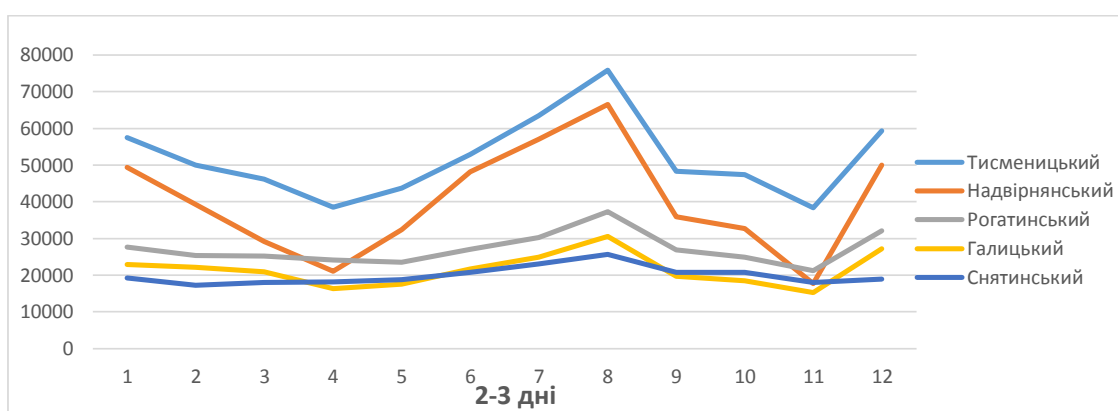


Рис. 17. Сезонність короткотермінового перебування в Івано-Франківській області (райони-лідери), 2017

Джерело: авторська розробка на основі [1]

З іншого боку, те, що абоненти інших регіонів України тут ночували свідчить про великий потенціал цих локацій, потенціал для розвитку готельно-ресторанної інфраструктури, формування центрів притягання туристів, насамперед, за умови створення нових цікавих інноваційних атракцій, проведення заходів фестивального (подієвого) туризму тощо.

Приклад Галицького району взагалі хрестоматійний. Маючи, на відміну від Рогатинщини та Снятинщини, багату історико-культурну спадщину, національний заповідник і національний природний парк, ця територія майже позбавлена туристів внаслідок відсутності закладів розміщення (і готелів, і сільських садиб). Понад 250 тисяч осіб протягом року принаймні один раз ночували у межах Галицького району, однак туристичний збір у 2017 р. склав 1.4 тис. грн., при тому, що Бурштинська міська рада отримала 1.5 тис. грн. [3]. Що перші, що другі надходження вкрай малі, але сам факт є показовим.

Тисменицький (тобто м. Івано-Франківськ) і Надвірнянський (тобто Яремчанська міська рада) райони мають виражену сезонність перебування, тобто можна припускати, що зафіксовані тут абоненти є туристами, а не особами, які перебували з іншою метою, чи проїздом. Натомість решта районів-лідерів мають лише невеликий приріст влітку (рис. 17).

Якщо взяти до уваги показники сезонності всіх інших районів області, то спостерігається переваження, насамперед, літнього перебування (рис. 18).

На Прикарпатті зафіксовано 1.1 млн абонентів з тривалістю перебування від 4-ох до 7-ми днів [1].

Зі зростанням тривалості короткотермінового перебування фактори туристичної привабливості Івано-Франківської області проявляються, на нашу думку, чіткіше. Навіть незважаючи на те, що у п'ятрці районів-лідерів і надалі перебувають Снятинський і Рогатинський райони, які, як ми вже зауважили, насамперед, є транзитними локальними дестинаціями.

Дані мобільності абонентів трійки районів-лідерів потоків – Надвірнянський (у т.ч. територія Яремчанської міської ради), Тисменицький (у т.ч. територія Івано-Франківської міської ради) і Косівський райони – корелюються з показниками надходжень туристичного збору (рис. 19-20).

Тому, на нашу думку, зафіксовані оператором мобільного зв'язку перебування (з ночівлею) осіб з інших регіонів України є перебуваннями, які можна відносити до туристичних. Показники Снятинського і Рогатинського районів виявились несподіваними. По 100 тис. осіб упродовж року ночували від однієї до 6 ночей на території цих районів. Постає питання, хто вони і де ночували? Володіючи інформацією про готельну інфраструктуру цих локальних дестинацій, відповідь буде однозначно не на користь ідентифі-

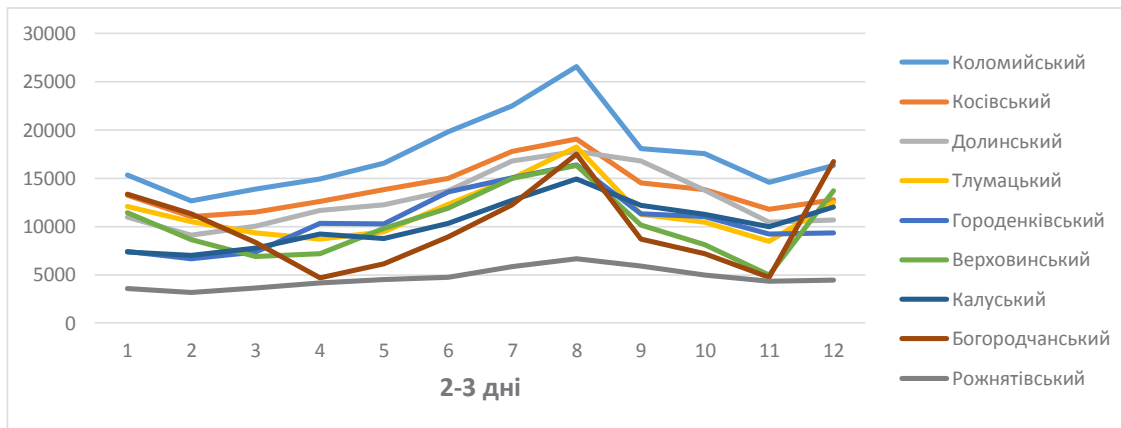


Рис. 18. Сезонність короткотермінового перебування в Івано-Франківській області, 2017
Джерело: авторська розробка на основі [1]

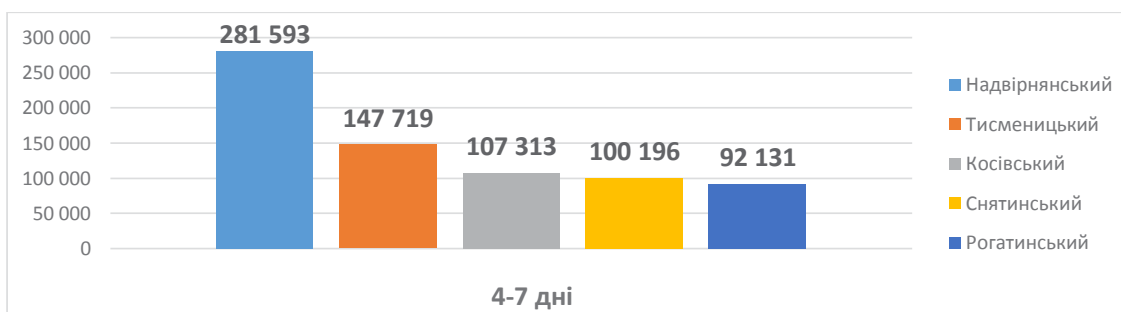


Рис. 19. Райони-лідери короткострокового перебування в Івано-Франківській області, 2017
Джерело: авторська розробка на основі [1]

каці цих осіб з туристами. Також варто наголосити на похибці «double counting», тобто похибці подвійного обрахунку, яка притаманна як системі моніторингу мобільності, так і, між іншим, офіційній статистиці сфери туризму. Тому цифри 100 тис. осіб є, насправді, завищеними і потребують уточнення (калібрування); втім, це стосується ревізії потоків для всіх адміністративних одиниць області – і «туристичних», і «нетуристичних».

Сезонність короткотермінового перебування з вибіркою 4-7 дні демонструє, що з туризмом варто пов'язувати ночівлі абонентів у Надвірнянському районі (тобто на Яремчанщині); менш очевидна, але присутня сезонність у Тисменицькому і Косівському районах (рис. 21).

Якщо візьмемо для аналізу наступних п'ять районів області, то також спостерігатимемо «туристичну» сезонність, особливо це стосується Верховинщини (рис. 22).

Висновки. Упродовж 2017 року на Прикарпатті з перебуванням до 1-го дня зафіксовано 6.4 млн абонентів з інших областей України. Ці цифри не відповідають попередньо наведеним даним про одноденних відвідувачів Івано-Франківщини з тієї причини, що у цьому випадку вибірка фіксація руху абонентів (а, отже, зарахування до сумарної кількості відвідувачів) у межах території області відбувалась по кілька разів, оскільки абоненти могли протягом доби побувати відразу у кількох адміністративно-територіальних одиницях регіону. Крім того, висока ймовірність того, що завищені показники мобільності зумовлені обласними (регі-

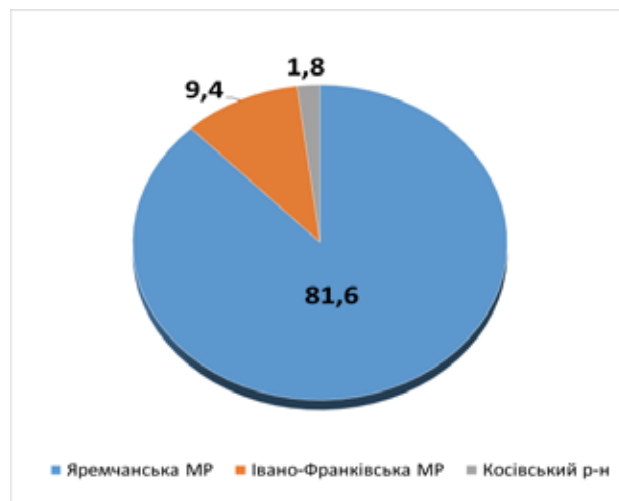


Рис. 20. Частка надходжень туристичного збору у 2017 р. у розрізі адміністративно-територіальних одиниць Івано-Франківської області, %

Джерело: авторська розробка на основі [3]

ональними) міжадміністративними маятниковими переміщеннями, особливо це стосується Снятинського району, тісно пов'язаного з Чернівецькою областю, Рогатинського району – з Львівською і Тернопільською областями, Долинського району (включно з територією Болехівської міської ради) – з Львівською областю.

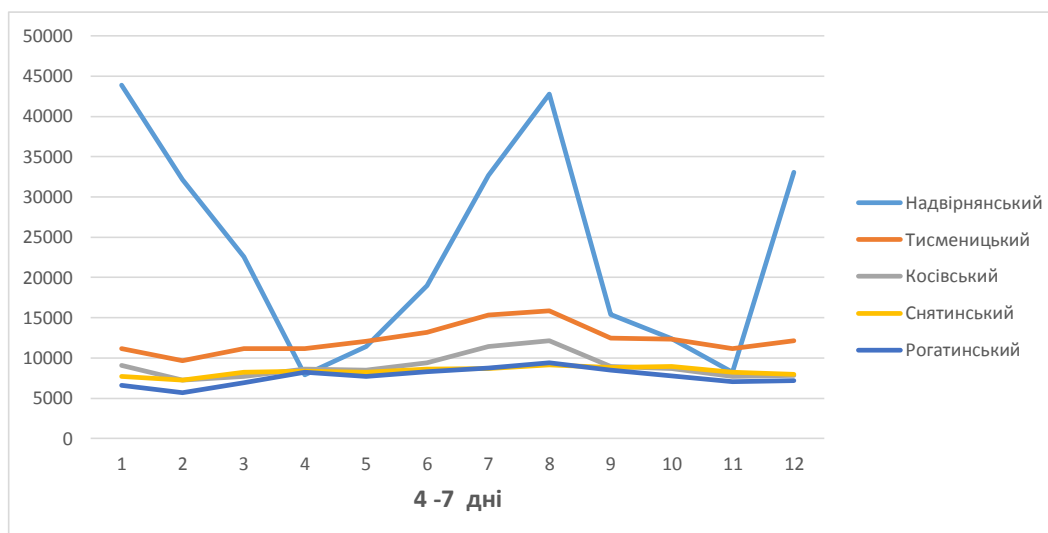


Рис. 21. Сезонність короткострокового перебування в Івано-Франківській області (райони-лідери), 2017

Джерело: авторська розробка на основі [1]

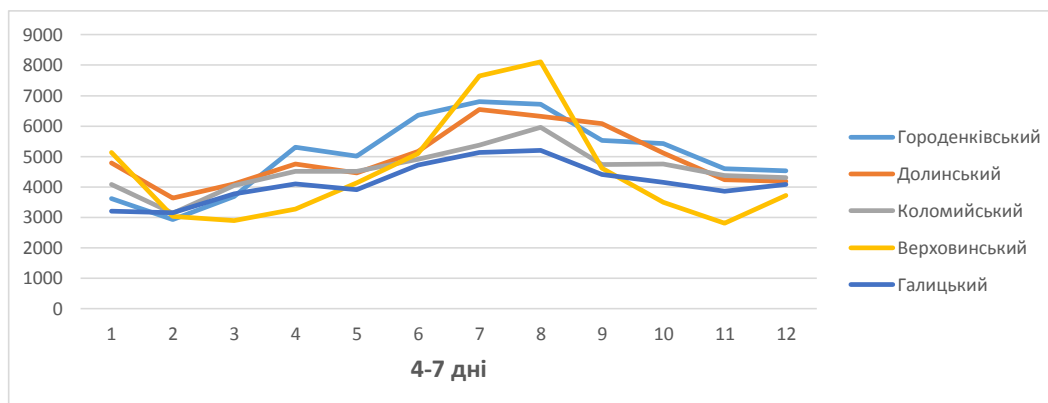


Рис. 22. Сезонність короткострокового перебування в Івано-Франківській області, 2017

Джерело: авторська розробка на основі [1]

Найвідвідуванішими районами Івано-Франківської області з тривалістю перебування від 2-ох до 7-ми днів упродовж 2017 року стали: Тисменицький (з територією Івано-Франківської міської ради), Надвірнянський (з територією Яремчанської міської ради), Рогатинський, Снятинський та Галицький (з територією Бурштинської міської ради) райони. На Прикарпатті зафіксовано 1.1 млн абонентів з тривалістю перебування від 4-ох до 7-ми днів. Зі зростанням тривалості короткотермінового перебування фактори туристичної привабливості Івано-Франківської області проявляються чіткіше (навіть незважаючи на те, що у п'ятірці районів-лідерів перебувають Снятинський і Рогатинський райони, які, насамперед, є транзитними локальними дестинаціями). Дані мобільності абонентів трійки районів-лідерів потоків – Надвірнянський (у т.ч. територія Яремчанської міської ради), Тисменицький (у т.ч. територія Івано-Франківської міської ради) і Косівський райони – корелюються з показниками надходжень туристичного збору.

Найвідвідуванішою порою року на Прикарпатті є літо, пік якого припадає на серпень. Дані тривалості

короткотермінового перебування на показниках районів-лідерів потоків свідчать про транзитність окремих територій області. Надвірнянський (у т.ч. територія Яремчанської міської ради) і, частково, Тисменицький (у т.ч. м. Івано-Франківськ) райони має найчіткіше виражену сезонність перебування, тобто можна припускати, що зафіксовані тут абоненти є туристами, а не особами, які перебували з іншою метою, чи проїздом. Натомість у решти районів-лідерів спостерігається невеликий приріст потоку влітку.

Моніторинг мобільності обмежений, насамперед, тим, що у ньому відсутня інформація про мету короткотермінового перебування абонента на певній території, тому ми не можемо всіх без винятку зараховувати до екскурсантів, чи туристів. Втім, застосування інноваційного підходу до статистичного обліку туристських потоків на основі аналізу даних переміщень (міграцій) абонентів мобільного зв'язку є перспективним напрямом подальших наукових досліджень за розглянутою у статті проблематикою. Зокрема, на нашу думку, варто зосередитись не тільки на аналізі даних, але й на розробці і використанні коригуючих коефіцієнтів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інформація про мобільність населення. 2017 рік (Україна – Івано-Франківська область). URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 20.11.2018).
2. Передерко В.П. Аналіз потоків внутрішнього туризму в Івано-Франківській області у 2016–2017 рр. за даними мобільного зв'язку. Частина 1. *Вісник Одеського національного університету. Серія «Економіка»*. 2018. Т. 23. Вип. 6(71). С. 36–47.
3. Головне управління Державної фіскальної служби України в Івано-Франківській області : веб-сайт. URL: <http://if.sfs.gov.ua> (дата звернення 25.12.2018).
4. Туризм на Прикарпатті у 2016 році. URL: <http://www.if.gov.ua/files/uploads/Туризм%20на%20Прикарпатті%20у%202016%20році.pdf> (дата звернення: 20.11.2018).
5. Державна служба статистики України : веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 25.12.2018).

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-33-7

УДК 338.23:336.25:330.567.25(477)

Почернина Н.В.*кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки
Таврійського державного агротехнологічного університету***ПОЛІТИКА ДОХОДІВ ЯК ЗАСІБ МОБІЛІЗАЦІЇ ЗАОЩАДЖЕНЬ НА МАКРОРІВНІ**

У статті проаналізовано зв'язок між приростом фінансових активів домогосподарств України та факторними доходами за період 2005–2017 років на основі розрахунку емпіричного кореляційного відношення. Оцінено вплив факторних доходів та податків на динаміку заощаджень домогосподарств. Розрахунок здійснювався на основі аналітичного групування даних за такими факторними ознаками як середньомісячна заробітна плата на одного штатного працівника, прибуток та змішаний дохід на одну особу, доходи від власності на одну особу та соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти на одну особу. Сформовано «дерево цілей» політики доходів щодо мобілізації заощаджень населення України.

Ключові слова: заощадження, домогосподарства, політика доходів, нелінійна кореляція, факторні доходи.

Почернина Н.В. ПОЛИТИКА ДОХОДОВ КАК СРЕДСТВО МОБИЛИЗАЦИИ СБЕРЕЖЕНИЙ НА МАКРОУРОВНЕ

В статье проанализирована связь между приростом финансовых активов домохозяйств Украины и факторными доходами за период 2005–2017 годов на основе расчета эмпирического корреляционного отношения. Оценено влияние факторных доходов и налогов на динамику сбережений домохозяйств. Расчет осуществлялся на основе аналитического группировки данных по таким факторным признакам как среднемесячная заработная плата на одного штатного работника, прибыль и смешанный доход, доходы от собственности, социальная помощь и другие полученные текущие трансферты на одного человека. Сформировано «дерево целей» политики доходов по мобилизации сбережений населения Украины.

Ключевые слова: сбережения, домохозяйства, политика доходов, нелинейная корреляция, факторные доходи.

Pochernina Natalia. INCOME POLICY AS A MEAN OF MOBILIZING SAVINGS AT THE MACRO LEVEL

Household savings along with savings of other macroeconomic actors play the role of an internal financial source for the investment process. And modern Ukraine has a great need for investment. Ukraine must protect its economic sovereignty and strengthen its competitive position on the world market in a context of modern globalization. The financial basis of domestic investment is national savings. Among them, a significant role is played by household savings. Therefore, the analysis of the impact of various directions of macroeconomic policy on saving behaviour of the population is relevant. Statistics distinguish in the structure of savings the growth of households' financial assets and the accumulation of nonfinancial assets. The macroeconomic policy of savings has its own characteristics in different countries and uses different means and tools. In the article, the relation between the growth of financial assets of Ukrainian households and factor incomes has been analysed for 2005–2017 using the nonlinear correlation method. The influence of factor incomes and taxes on the dynamics of household savings is estimated. The calculation was carried out on the basis of the analytical grouping of data according to such factor features as the average monthly wage per full-time employee, entrepreneurial profit and mixed income per capita, property income dividends per capita and the received social assistance and other current transfers per capita. The obtained results made it possible to compare the power of the various means and instruments of income policy on financial household savings. The incomes policy's "Target tree" was formed for mobilizing the savings of the population of Ukraine. The strategic, main, tactical and intermediate objectives of the income policy have been defined. This hierarchy of objectives will allow for the cumulative effect of macroeconomic policy in the context of mobilizing unorganized savings of the population.

Keywords: savings, households, income policy, nonlinear correlation, factor incomes.

Постановка проблеми. Практика господарювання в умовах глобалізованої економіки виводить на перший план питання пошуку внутрішніх ресурсів, використання яких має забезпечувати економічний суверенітет країні та сприяти зміцненню її позицій на світовому ринку. Для фінансового сектору таким внутрішнім ресурсом виступають приватні заощадження, серед яких значна роль належить заощадженням домогосподарств. Політика держави щодо мобілізації заощаджень населення переслідує передусім мету активізації інвестиційного процесу, що для сучасного стану України є життєво важливим.

Відтак, розгляд різних аспектів державного впливу на динаміку заощаджень населення залишається актуальним і доцільним. Одним із вагомих елементів державного регулювання заощаджень домогосподарств є політика доходів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Політика доходів перебувала в центрі уваги багатьох вітчизняних та іноземних вчених, зокрема Дутчак А. [2], Богданової Т., Збрицької Т., Іванової Л. [3], Лібанової Е., Цимбала О. [5], Семенченко А. [8], Ауербаха А., Карда Д., Куйглі Дж. [10], Малінво Е. [12]. Пріоритет у цих дослідженнях віддавався питанням

впливу політики доходів на динаміку цін, споживчого попиту населення, нерівномірність розподілу доходів та рівень бідності. У даній статті увага зосереджується на впливі політики доходів на динаміку заощаджень населення. Поведінка домогосподарств щодо заощаджень та умови, що її формують, розглядались у роботах Зайця В. [4], Носової Є. [6], Примостки Л., Шевалдіної В. [7], Ціщик Р., Котис Н. [9], Даунера І. [11], Окпе І. [13], Пеннера Р. [14] та багатьох інших.

Мета дослідження: аналіз впливу дії окремих інструментів макроекономічної політики доходів на приріст фінансових активів домогосподарств за допомогою економетричних методів. Об'єктом дослідження є динаміка фінансових заощаджень населення України. Предметом дослідження є оцінка результативності політики доходів як засобу мобілізації заощаджень домогосподарств за період 2005-2017 років.

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. Перетворення заощаджень домогосподарств в інвестиційний ресурс визнається пріоритетним завданням макроекономічної політики. Для України це питання набуває безпекового значення з урахуванням нарощування навантаження на економіку зовнішніх боргових зобов'язань. Так, Примостка Л. та Шевалдіна В. вважають, що «головну роль у фінансуванні різноманітних проектів мають відігравати внутрішні джерела інвестиційних ресурсів, до яких належать і заощадження населення» [7, с. 38]. Однак, як підкреслюють Ціщик Р. та Котис Н., динаміка заощаджень не завжди відповідає динаміці накопичених інвестицій [9, с. 35]. Тому для України є необхідним формування надійної системи захисту домогосподарств, передусім, за баченням Зайця В., інституціонального захисту [4, с. 126]. Інституціональний захист заощаджень має забезпечуватись, з одного боку, фінансовими посередниками, а з іншого боку, системністю макроекономічної політики [10; 12; 13]. Поєднання цих двох підходів має активізувати включення вільних грошових коштів населення у систему фінансового кругообігу. В першу чергу це стосується, за твердженням Носової Є., неорганізованих заощаджень [6, с. 74], які є результатом реалізації потреби населення у зберіганні багатства на протязі певного періоду. На думку Даунера Гардіол І., навіть найбільш бідні домогосподарства намагаються заощаджувати, щоб подолати складні періоди [11, с. 1]. Отже, мобілізація цих заощаджень зале-

жить від ефективності різних напрямів макроекономічної політики, у тому числі й політики доходів [2; 3; 8]. Ефект державного впливу має кількісно проявлятися у нарощуванні обсягів заощаджень домогосподарств та у збільшенні їх питомої ваги у структурі національних заощаджень країни. Однак, реальна ситуація в Україні за період 2005-2017 років демонструє інші результати (Рис. 1), які можуть служити підтвердженням низької ефективності політики мобілізації коштів населення.

Рисунок 1 демонструє значні коливання в прирості фінансових активів домогосподарств з 2005 по 2016 рік, а у 2017 році ці активи скоротились, що відповідає від'ємному значенню показника на рівні 11512 млн. грн. Нагромадження нефінансових активів мало позитивну динаміку протягом 2005-2010 рр. та 2013-2014 рр., натомість періоди 2011-2012 рр. та 2015-2017 рр. характеризувалися зменшенням обсягу цих активів. Така циклічність заощаджень ставить багато питань щодо результативності державного регулювання. Однак, ми поділяємо точку зору Р. Пеннера, який зауважив, що «невизначеність щодо результатів не повинна перешкоджати економістам робити рекомендації щодо політики» [14, с. 123]. У зв'язку з цим, в межах обраної теми дослідження виникає потреба кількісної оцінки результативності інструментів макроекономічної політики доходів. Передумовою такої оцінки є виявлення характеру зв'язку між обсягом заощаджень домогосподарств у формі приросту фінансових активів та окремими доходними факторами, зокрема заробітної плати, прибутку та змішаного доходу, соціальних трансфертів, доходів від власності та податків. Вихідні дані для обрахунку наведені у таблиці 1. Базовим методом дослідження обрано метод кореляції.

Початковим етапом аналізу є якісна оцінка кореляційних зв'язків за допомогою діаграми розсіювання (рис. 2). Наведені на рис. 2 діаграми свідчать про нелінійний характер зв'язку між факторною ознакою (x) та приростом фінансових активів на душу населення (y), що дає підстави для розрахунку кількісної міри нелінійності – емпіричного кореляційного відношення. Передумовою обрахунку є аналітичне групування. Оскільки в основі групування покладено кількісну ознаку, то кількість груп (інтервалів) визначалось за формулою Стерджесса:

$$n = 1 + 3.322 \ln N \quad (1)$$

де n – кількість груп

N – кількість одиниць сукупності

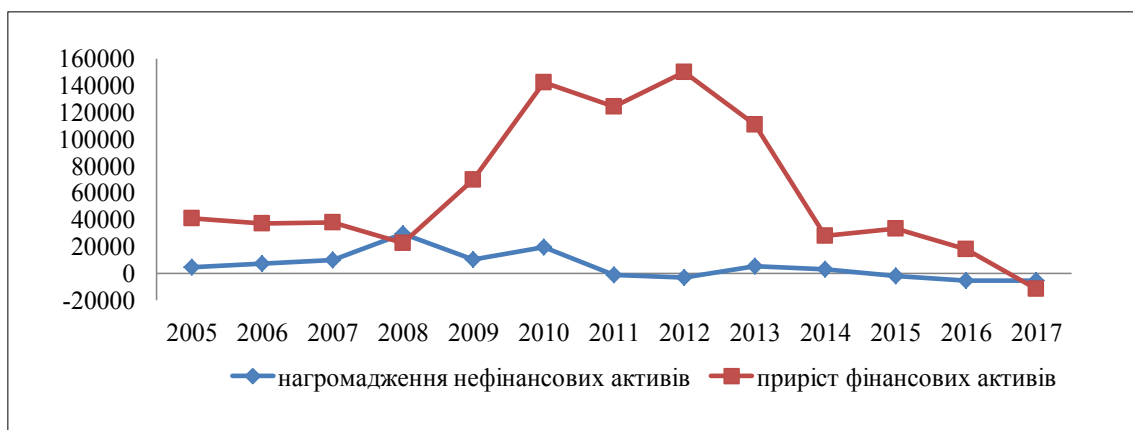


Рис. 1 Обсяг заощаджень домогосподарств за структурними складовими, млн. грн.

Джерело: побудовано автором на основі даних рахунків СНР [1]

Ширина інтервалу в групі розраховувалась за формулою:

$$h = \frac{X_{max} - X_{min}}{n} \quad (2)$$

де X_{max} , X_{min} – найбільше та найменше значення факторної ознаки.

Елементи аналітичного групування за факторними ознаками та розрахунок часткових дисперсій наведені у таблиці 2.

Обрахунок внутрішньогрупової (часткової) дисперсії здійснювався за формулою:

$$\sigma_j^2 = \frac{\sum (y_i - \bar{y}_j)^2}{n_j} \quad (3)$$

де y_i – значення результативної ознаки ряду;

\bar{y}_j – середнє значення результативної ознаки по групі j ;

n_j – кількість значень у групі

Міжгрупова дисперсія розрахована за формулою:

$$\delta^2 = \frac{\sum (\bar{y}_j - \bar{y})^2 \cdot n_j}{N} \quad (4)$$

Загальна дисперсія є сумою середньої з часткових дисперсій та міжгрупової дисперсії:

$$\sigma^2 = \sigma_j^2 + \delta^2 \quad (5)$$

Кореляційне відношення відображає відносну ступінь варіювання (дисперсії) групових середніх (y) і виводиться за формулою:

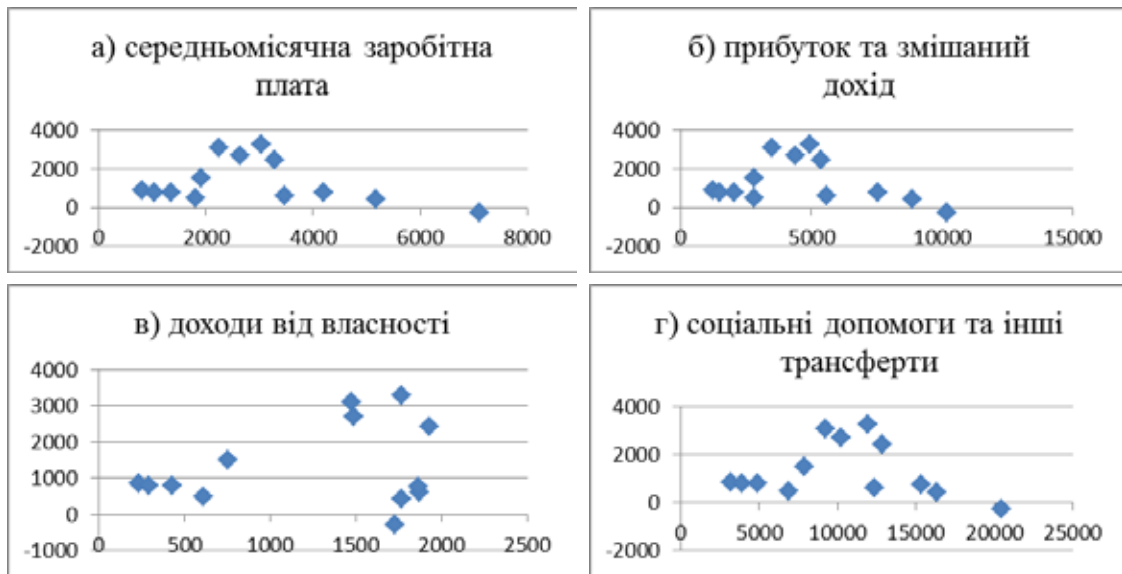


Рис. 2. Зв'язок між приростом фінансових активів домогосподарств та окремими факторними доходами, грн. на одну особу

Джерело: побудовано автором

Таблиця 1

Чинники приросту фінансових активів домогосподарств України (на одну особу, грн.)

№ ряду	Рік	Приріст фінансових активів	Середньо-місячна заробітна плата ²	Прибуток та змішаний дохід	Доходи від власності	Соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти	Поточні податки на доходи, майно та інші сплачені поточні трансферти
1	2005	871,54	806	1235,258	234,1753	3200,177	538,5059
2	2006	789,35	1041	1474,253	295,2299	3918,642	720,2928
3	2007	811,22	1351	2040,966	430,4331	4910,17	1051,6
4	2008	485,11	1806	2827,938	613,1198	6893,781	1457,885
5	2009	1514,49	1906	2812,084	751,0015	7900,794	1453,134
6	2010	3095,73	2239	3481,609	1476,32	9219,187	1571,94
7	2011	2714,85	2633	4373,884	1485,5	10253,41	1833,414
8	2012	3292,18	3026	4928,82	1769,944	11894,32	2130,577
9	2013	2434,26	3282	5349,104	1930,76	12872,44	2356,483
10	2014№	613,48	3480	5598,239	1873,674	12378,86	3208,189
11	2015№	773,13	4195	7535,786	1864,344	15348,14	3591,65
12	2016№	422,63	5183	8844,912	1764,525	16354,81	4277,638
13	2017	-270,5	7104	10189,71	1730,722	20462	5627,441

¹ Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

² У розрахунку на одного штатного працівника

Джерело: складно автором на основі даних «Доходи і витрати населення» [1] та власних розрахунків

Таблиця 2

Аналітичного групування за факторними ознаками

Групи	№	Кіл-ть, n _j	ΣX	$\bar{x}_j = \Sigma X_j / n_j$	ΣY	$\bar{y}_j = \Sigma Y_j / n_j$	σ _j ²
Середньомісячна заробітна плата у розрахунку на одного штатного працівника, грн.							
806 – 2066	1,2,3,4,5	5	6910	1382	4471.71	894.34	114101,38
2066 – 3326	6,7,8,9	4	11180	2795	11537.02	2884.26	110579,51
3326 – 4586	10,11	2	7675	3837.5	1386.61	693.31	6372,03
4586 – 5846	12	1	5183	5183	422.63	422.63	0
5846 – 7106	13	1	7104	7104	-270.5	-270.5	0
Разом		13	38052		17547.47		
Середнє						1349,81	78889,92
Прибуток та змішаний дохід у розрахунку на 1 особу, грн.							
1235 – 3027	1,2,3,5,4	5	10390.5	2078.1	4471.71	894.34	114101,38
3027 – 4818	6,7	2	7855.495	3927.75	5810.58	2905.29	36267,39
4818-6609	8,9,10	3	15876.17	5292.05	6339.92	2113.31	1247411,14
6609-8400	11	1	7535.79	7535.79	773.13	773.13	0
8400 – 10191	12,13	2	19034.62	9517.31	152.13	76.07	120107,3
Разом		13	60692.56		17547.47		
Середнє						1349,81	355806,9
Доходи від власності на 1 особу, грн.							
234- 574	1,2,3	3	959.84	319.95	2472.11	824.04	1208
574- 913	4,5	2	1364.124	682.06	1999.6	999.8	264905,8
913-1252							
1252- 1591	6,7	2	2961.82	1480.91	5810.58	2905.29	36267,39
1591-1930	13,2,8,11,10,9	6	10933.97	1822.33	7265.18	1210.86	1532134,15
Разом		13	16219.75		17547.47		
Середнє						1349,81	753751,94
Соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти на 1 особу, грн.							
3200 – 6653	1,2,3	3	12028.99	4009.66	2472.11	824.04	1208
6653 – 10105	4,5,6	3	24013.76	8004.59	5095.33	1698.44	1152808,88
10105 – 13557	7,8,10,9	4	47399.03	11849.76	9054.77	2263.69	1003406,05
13557 – 17009	11,12	2	31702.95	15851.48	1195.76	597.88	30712,56
17009 – 20461	13	1	20462.0	20462	-270.5	-270.5	0
Разом		13	135606.7		17547.47		
Середнє						1349,81	579776,92
Поточні податки на доходи, майно та інші сплачені поточні трансферти на 1 особу, грн.							
538- 1557	1,2,3,5,4	5	5221.42	1044.28	4471.71	894.34	114101,38
1557- 2575	6,7,8,9	4	7892.41	1973.1	11537.02	2884.26	110579,51
2575-3593	10,11	2	6799.84	3399.92	1386.61	693.31	6372,03
3593-4611	12	1	4277.64	4277.64	422.63	422.63	0
4611- 5629	13	1	5627.44	5627.44	-270.5	-270.5	0
Разом		13	29818.75		17547.47		
Середнє						1349,81	78889,92

Джерело: складено і розраховано автором

$$\eta = \sqrt{\frac{\delta^2}{\sigma^2}} \quad (6)$$

Узагальнені результати розрахунку емпіричного кореляційного відношення представлені у таблиці 3.

Оцінка статистичної значимості сили зв'язку здійснювалось за рахунок порівняння спостереженого значення критерію $t_{\text{сп}}$, розрахованого за формулою (7) та $t_{\text{крит}}$, знайденого по таблиці критичних точок розподілу Ст'юдента за заданим рівнем значимості $\alpha = 0,05$ та числу степенів свободи $k = N - 2$.

$$t_{\text{сп}} = \eta \frac{\sqrt{N-2}}{\sqrt{1-\eta^2}} \quad (7)$$

Оцінка сили впливу фактора на результат проводилась через порівняння розрахункового значення F-критерію Фішера за формулою (8) та критичного значення за допомогою таблиці критичних точок

розподілу Фішера-Снедекора за рівнем значимості та числу степенів свободи ($n-1$; $N-n$)

$$F = \frac{\delta^2}{\sigma^2} \cdot \frac{N-n}{n-1} \quad (8)$$

Отримані результати дали можливість порівняти дієвість різних засобів та інструментів політики доходів щодо впливу на динаміку фінансових активів домогосподарств. На основі цих даних автором було сформовано «дерево цілей» політики доходів щодо мобілізації заощаджень домогосподарств в Україні (рис. 3).

Основною метою сучасної політики доходів в Україні має бути її якісне «перезавантаження», під яким ми розуміємо зміну підходів до її формування та реалізації. Ми підтримуємо позицію Лібанової Е. та Цимбал О. щодо необхідності переосмислення ролі політики доходів з метою отримання кумулятивного ефекту для

суспільства в цілому, не погіршуючи при цьому становище жодного з господарюючих суб'єктів [5]. На наш погляд, реалізація цієї стратегічної мети можлива через досягнення таких цілей як надання політиці доходів системного характеру та детального обґрунтування. Системність політики полягає у її узгодженості з іншими напрямками макроекономічного регулювання, такими як антиінфляційна, податкова, процентна, валютна, фондова, соціальна політика, політика зайнятості тощо. Обґрунтованість політики передбачає залучення до її розробки та реалізації широкого кола стейкхолдерів, що можливе за рахунок широкого громадського обговорення та створення передумов для активізації приватних ініціатив.

Приймаючи до уваги результати оцінки впливу факторних доходів на фінансові заощадження домогосподарств ми вважаємо за доцільне виокремити такі тактичні цілі для політики доходів як стимулювання активних доходів (заробітної плати, підприємницького прибутку та змішаного доходу), підвищення фінансової грамотності населення, а також інституційний захист заощадження (передусім для мобілізації доходів домогосподарств від власності). Ці тактичні цілі можуть бути досягнуті за рахунок реалізації набору проміжних цілей, зазначених на рисунку 3.

Висновки. За період 2005-2017 років заощадження домогосподарств України демонстрували значні коливання обсягів у вартісному вимірі, при чому більша волатильність була притаманна приросту фінансових активів у порівнянні з нагромадженням нефінансових активів. Проведене дослідження

виявило, що динаміка фінансових активів домогосподарств України суттєво залежала від зміни поточних податків, середньомісячної заробітної плати та підприємницького прибутку. При цьому вплив доходів від власності на заощадження населення виявився не суттєвим, як і вплив соціальних трансфертів. У зв'язку з цим, сформоване «дерево цілей» політики доходів орієнтоване на підвищення її ефективності за рахунок синхронізації з іншими напрямками макроекономічної політики, передусім політики зайнятості, бюджетної децентралізації, структурної, податкової та фондової політики.

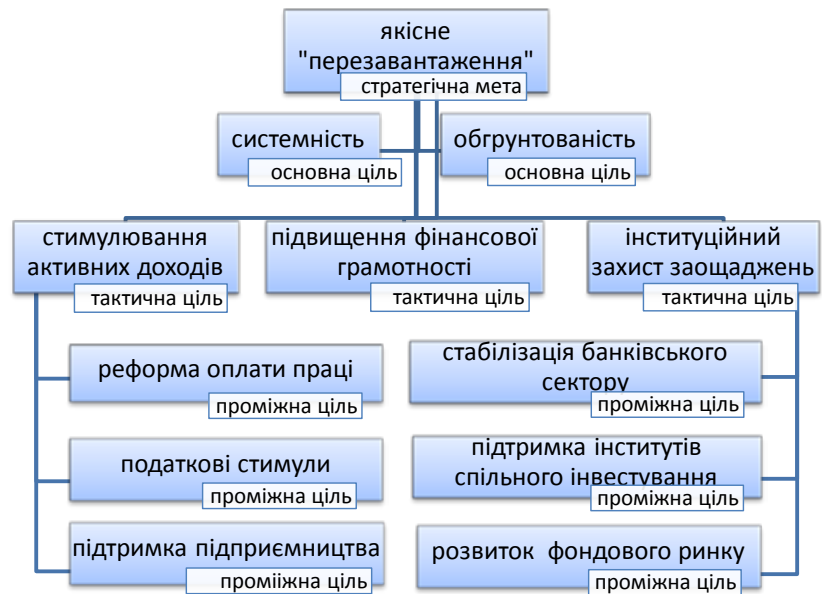


Рис. 3. «Дерево цілей» політики доходів щодо мобілізації заощаджень домогосподарств в Україні

Таблиця 3

Оцінка впливу факторних доходів та податків на динаміку приросту фінансових активів домогосподарств

Факторні ознаки	Середньо-місячна заробітна плата у розрахунку на одного штатного працівника	Прибуток та змішаний дохід у розрахунку на 1 особу	Доходи від власності на 1 особу	Соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти на 1 особу	Поточні податки на доходи, майно та інші сплачені поточні трансферти на 1 особу
Середня з часткових дисперсій, σ_j^2	78889,92	355806,9	753751,94	579776,92	78889,92
Міжгрупова дисперсія, δ^2	1138646,63	861729,65	463784,609	637759,63	1138646,63
Загальна дисперсія σ^2	1217536,55				
Кореляційне відношення, η	0,967	0,841	0,617	0,724	0,967
Оцінка зв'язку за шкалою Чеддока	дуже тісний	тісний	помітний	тісний	дуже тісний
Статистична значимість коефіцієнта кореляції:	значимий	значимий	значимий	значимий	значимий
$t_{\text{сп}}$	12,6	5,16	2,6	3,48	12,6
$t_{\text{крит}}$	2,201				
Оцінка впливу фактора на результат за критерієм Фішера:	суттєвий	суттєвий	не суттєвий	не суттєвий	суттєвий
F	28,867	4,844	1,231	2,2	28,867
$F_{\text{кр}}$	3,84	3,84	3,84	3,84	3,84
Коефіцієнт детермінації η^2	0,94	0,71	0,38	0,52	0,94

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна служба статистики України : веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 05.01.2019).
2. Дутчак А.В. Державна політика регулювання доходів в Україні в умовах кризи. *Science and Education a New Dimension. Humanities and Social Sciences*. 2015. Vol. III(8). Issue 52. P. 68–71.
3. Економіко-інституціональні засади удосконалення політики формування доходів населення: монографія / Т.І. Богданова, Т.П. Збрицька, Л.В. Іванова; за ред. Ю.М. Кулікова. Одеса, 2017. 357 с.
4. Заяць В.С. Заощадження домогосподарств України: аспекти інституційного захисту. *Демографія та соціальна економіка*. 2017. № 3(31). С. 124–134. DOI: <https://doi.org/10.15407/dse2017.03.124> (дата звернення: 05.01.2019).
5. Лібанова Е.М., Цимбал О.І. Доцентровий зміст політики доходів. *Дзеркало тижня*. 2017. № 30–31 (19 серпня – 1 вересня). URL: https://dt.ua/internal/docentroviiy-zmist-politiki-dohodiv-251689_.html (дата звернення: 05.01.2019).
6. Носова Є.А. Заощадження домогосподарств як джерело інвестиційних ресурсів в Україні. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. 2015. № 2(167). С. 73–80. DOI: [dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2015/167-2/12](https://doi.org/10.17721/1728-2667.2015/167-2/12) (дата звернення: 05.01.2019).
7. Примостка Л.О., Шевалдіна В.Г. Заощадження населення України: формування та залучення в банки: монографія. Київ: КНЕУ, 2014. 234 с. URL: <http://ir.kneu.edu.ua/handle/2010/8367> (дата звернення: 05.01.2019).
8. Семенченко А.В. Удосконалення механізму державного регулювання доходів населення. *Бізнес Інформ*. 2016. № 5. С. 51–56.
9. Ціщик Р.В., Котис Н.В. Аналіз заощаджень сектору домашніх господарств з метою створення ефективного механізму їх трансформації в інвестиційні ресурси. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2015. Вип. 11. Ч. 4. С. 34–38.
10. Public Policy and the Income Distribution / A. Auerbach, D. Card, J. Quigley (eds.). New York: Russell Sage Foundation, 2006. 424 p. URL: <http://www.jstor.org/stable/10.7758/9781610440202> (дата звернення: 05.01.2019).
11. Dauner I. Mobilizing Savings. Key Issues and Good Practices in Savings Promotion. Berne: SDC Publication, 2004. URL: <https://www.sfivet.swiss/node/5896> (дата звернення: 05.01.2019).
12. Malinvaud E. The Macroeconomic Tradeoffs of Price and Income Policies. *The Scandinavian Journal of Economics*. 1990. Vol. 92. № 2: Unemployment-Inflation Tradeoffs in Europe. P. 331–343. DOI: 10.2307/3440037 (дата звернення: 05.01.2019).
13. Okpe I.J. Savings Mobilization in Nigeria: a Re-Assessment of Financial Repression Hypothesis. *International Journal of Innovative Research in Social Sciences and Strategic Management Techniques*. 2018. Vol. 5. № 1. P. 1–14. URL: <http://www.internationalpolicybrief.org/images/2018/MARCH/IJRSSMT/ARTICLE1.pdf> (дата звернення: 05.01.2019).
14. Penner R.G. Macroeconomic Policy and Domestic Saving. URL: <https://www.bostonfed.org/-/media/Documents/conference/25/conf25d.pdf> (дата звернення: 05.01.2019).

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-33-8

УДК 338.24:330.322(477)

Руденко О.А.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування
Черкаського державного технологічного університету

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ І ОКРЕМИХ ЙОГО СКЛАДНИКІВ

У статті визначено сучасні тенденції формування інвестиційного потенціалу національної економіки, основоположні принципи, завдання та функціональні напрями державної інвестиційної політики на забезпечення економічного зростання, підвищення рівня інвестиційної привабливості України. Досліджено сучасні підходи до державного регулювання інвестиційної діяльності через урахування передумов інвестиційних процесів та системи ефективних інструментів (політичних, бюджетно-податкових, грошово-кредитних, фондових, інноваційних, іміджевих). Обґрунтовано роль держави у формуванні інвестиційного потенціалу національної економіки. Визначено напрями регулювання інвестиційних процесів через оцінку інвестицій в інновації, інфраструктуру інвестиційної діяльності, що створить основи для наукових досліджень та перспектив розвитку інвестиційного потенціалу в Україні.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна політика, інвестиційний потенціал, макроекономічна стабілізація, економічне зростання, інвестиційний клімат.

Руденко О.А. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ И ОТДЕЛЬНЫХ ЕГО СОСТАВЛЯЮЩИХ

В статье определены современные тенденции формирования инвестиционного потенциала национальной экономики, основополагающие принципы, задачи и функциональные направления государственной инвестиционной политики на обеспечение экономического роста, повышения уровня инвестиционной привлекательности Украины. Исследованы современные подходы к государственному регулированию инвестиционной деятельности через учета предпосылок инвестиционных процессов и системы эффективных инструментов (политических, бюджетно-налоговых, денежно-кредитных, фондовых, инновационных, имиджевых). Обоснована роль государства в формировании инвестиционного потенциала национальной экономики. Определены направления регулирования инвестиционных процессов через оценку инвестиций в инновации, инфраструктуру инвестиционной деятельности, создаст основы для научных исследований и перспектив развития инвестиционного потенциала в Украине.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная политика, инвестиционный потенциал, макроэкономическая стабилизация, экономический рост, инвестиционный климат.

Rudenko Oksana. CURRENT TRENDS IN THE FORMATION OF THE INVESTMENT POTENTIAL OF THE NATIONAL ECONOMY AND ITS INDIVIDUAL COMPONENTS

The article is devoted to the substantiation of the principles and practical recommendations for the formation and development of the investment potential of the national economy. Problems identified that the investment potential as a component of the national economy is an integral system of state and local institutions, types of activities, and objects aimed at ensuring the development of investment potential for increasing the living standard of the population as the main competitive advantage of the national economy. The economic

essence and place of investment potential in the system of aggregate economic potential are investigated. The modern tendencies of formation of investment potential of economy and its separate components are investigated. The peculiarities of construction of the investment potential of the country are determined by defining its place in the transformational economic system, its interconnection with the basic potentials (natural resource, labor, industrial), the potential of the transformational economy (shadow, inflation, information, politics, image), development potential (scientific-technical, market-financial, management potential). The article identifies the current tendencies of forming the investment potential of the national economy, the fundamental principles, tasks and functional directions of the state investment policy to ensure economic growth and increase the level of investment attractiveness of Ukraine. The modern approaches to state regulation of investment activity are investigated by taking into account the preconditions of investment processes and system of effective tools (political, fiscal, monetary, stock, innovative, image). The role of the state in shaping the investment potential of the national economy is substantiated. The directions of regulation of investment processes through the estimation of investment in innovation, infrastructure of investment activity, which will create the basis for scientific research and prospects of investment potential development in Ukraine, are determined.

Keywords: investments, investment policy, investment potential, macroeconomic stabilization, economic growth, investment climate.

Постановка проблеми. У світовій господарській практиці державна інвестиційна політика стала одним з визначальних чинників стійкого макроекономічного зростання. Про це свідчать прогресивні структурні зрушення в економіці країн США, Великобританії, Китаї, Японії та інших. Саме зі збалансованою інвестиційною політикою пов'язаний комплекс специфічних завдань на національному рівні відносно сучасного періоду подолання кризових явищ – від формування конкурентного ринкового середовища до подолання тенденцій екстенсивного типу розвитку, глибокої деформації економіки, втрати нею соціальної спрямованості. Реалізація цих завдань вимагає активних заходів державного управління процесів структурної перебудови економіки, у тому числі й на різних її рівнях: соціальному, галузевому, регіональному, відтворювальному, зовнішньоекономічному, з урахуванням їх взаємовпливу, функціональної взаємозалежності, тобто на основі системного комплексного науково-практичного підходу.

Існує тісний зв'язок між рівнем економічного розвитку країни, галузевою структурою її економіки, а також загальною для перехідних економік динамічна взаємозалежність між інвестуванням і трансформаційними ринковими процесами. Тому в контексті лібералізації, макроекономічної стабілізації та з метою розгортання інвестиційних процесів, що передують економічному зростанню, пріоритетним є формування національного інвестиційного потенціалу, який є поєднанням базових, потенціалів трансформаційної економіки та потенціалів розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність проблеми формування національного інвестиційного потенціалу для виходу української економіки з тривалої економічної кризи та сталого розвитку в майбутньому є непересічною, її розв'язання потребує глибокого і всебічного дослідження. Певною мірою ця проблема розглядалась О. Барановським, І. Бланком, О. Болховітіною, З. Борисенком, Б. Губським, С. Мочерним, Ю. Ніколенком, Ю. Пахомовим, А. Пересадою, Л. Федуловою, А. Чухном, М. Якубовським та ін. Разом з цим, дослідження теоретичних та емпіричних розробок авторів дає підстави стверджувати, що формування інвестиційного потенціалу національної економіки все ще є проблемою, яка потребує аналізу та вирішення. Недостатньо досліджені особливості формування внутрішнього та зовнішнього інвестиційного потенціалу, аналіз можливостей залучення інвестиційних ресурсів в Україну, визначення існуючих проблем та перешкод для формування інвестиційного потенціалу, а також пропозицій щодо покращення інвестиційного клімату в Україні.

Метою статті є вивчення сучасних тенденцій формування інвестиційного потенціалу національної економіки і окремих його складників.

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. Стабілізація і розвиток економіки України значною мірою залежить від того, наскільки ефективною є інвестиційна діяльність та базовий інвестиційний потенціал. У цьому велику роль відіграє держава, яка за допомогою методів економічного регулювання може цілеспрямовано впливати на вплив зовнішніх інвестицій та відповідно формування внутрішніх.

Тенденції формування інвестиційного потенціалу економіки пропонується оцінити за допомогою системи показників в розрізі потенціалів. Для цього у складі інвестиційного потенціалу виокремимо основні показники, які характеризують його складові частини (базові, потенціали розвитку, трансформаційної економіки), що висвітлені у вітчизняній статистиці та дають можливість оцінити перспективи розвитку інвестиційного потенціалу.

Загалом, Україна володіє значним природно-ресурсним потенціалом та характеризується сприятливими природно-кліматичними умовами для життєдіяльності та ведення господарства. В нашій державі налічується біля 20010 родовищ корисних копалин, при цьому промислово освоюються більша половина їх розвіданих запасів. Слід відмітити, що запаси залізних руд складають більше 14% загальносвітових запасів, а марганцевих – 43%. Також, за запасами урану, титану, цирконію, літію, сірки, графіту, каоліну, вогнетривких глин, калійних солей Україна посідає провідні місця. Однак, відсутність достатніх запасів нафти та газу спричиняє залежність від їх експорту та негативно впливає на соціально-економічний розвиток країни в цілому [1]. Так, найвищий рівень сукупного природно-ресурсного потенціалу на душу населення та на одиницю території припадає на Донецьку, Луганську та Дніпропетровську області. Найнижчі показники індексу природно-ресурсного потенціалу у Київській, Рівненській та Волинській областях.

Щодо трудових ресурсів, які формують трудовий потенціал важливою характеристикою є їх міграційна здатність. Загалом працездатне населення України має тенденцію до скорочення, не дивлячись на широкі вікові межі. На фоні інших країн Україна має високі показники перетинів державного кордону громадянами у напрямку виїзду. Кількість населення України підраховується Державною службою статистики та станом на 2017 рік в Україні складає 42,5 млн. осіб. Враховуючи дані Департаменту з економічних і соціальних питань Організації Об'єднаних націй можна привести такі показники:

- на початок 2017 року з України емігрувало понад 3000 осіб, всередньому близько 50 осіб на добу;
- приріст населення в 2017 році має знак «мінус» -10457 [2].

Трудові ресурси сприяють прискореному виникненню інформаційних, фінансових, науково-технічних та ін. ресурсів для розвитку інвестиційного потенціалу національної економіки.

Ефективність трудового потенціалу України залежить від таких показників, як ВВП, чисельність зайнятих, безробіття та міграційного руху населення. Трудовий потенціал формує ринок праці як один з основних елементів трансформаційної ринкової економіки, на якому утворюється співвідношення попиту та пропозиції, а відтак і формування інвестиційного потенціалу. Загалом працездатне населення України має тенденцію до скорочення, не дивлячись на широкі вікові межі.

Виробничий потенціал, який формує передумови для інвестиційного потенціалу ґрунтується на виробничій структурі вітчизняної економіки. Сучасний стан вітчизняної системи підприємництва свідчить про незбалансованість підприємницького сектору. Спостерігається тенденція до зменшення кількості суб'єктів підприємницької діяльності.

У рейтингу Heritage Foundation у 2015-2016 рр. Україна посіла 162 місце, а у 2017 р. – 166 місце. Значення індексу України не досягає середнього світового рівня, через що потрапила до категорії «пригнічених» країн [4]. Глобальний інноваційний індекс (The Global Innovation Index) за результатами даних 2015-2017 р. (серед 144 країн) Україна має 29 місце у рейтингу за наявністю науковців та інженерів, порівняно з 2014-2015 р. (серед 140 країн) за цим показником Україна розташувалася на 48 позиції. Оскільки інновації є потенціалом для зростання економіки, то для цього необхідно збільшити державні закупівлі високотехнологічної продукції (наразі Україна знаходиться на 98-му місці) та вдосконалити співпрацю університетів і бізнесу в науці та інноваціях (74-е місце) [4].

Ринково-фінансовий потенціал країни впливає на тінювий, інформаційний, іміджевий потенціали і, на нашу думку, може включати: всю сукупність фінансових ресурсів (наявні і потенційні), які перебувають в економіці країни, ринкові механізми, інструменти, явища і зв'язки, що мають місце (потенційно можливі) на ринках (від регіонального і світового). Скла-

дові ринково-фінансового потенціалу також включають тенденції розвитку фінансової інфраструктури та ринків, механізми цінового саморегулювання, підтримки конкурентного середовища тощо.

До складників ринково-фінансового потенціалу країни, на нашу думку, можна додати всі наявні ресурси, наявні та мають вартісну оцінку, чи таку, яку можна розрахувати. Як бачимо, у функціонуванні категорії «ринково-фінансовий потенціал країни» знаходить своє втілення рух багатьох ринково-фінансових категорій макро- й мікрорівня. Інвестиції спрямовуються у вже розвинені сфери економічної діяльності і тільки 31,5% загального обсягу прямих інвестицій зосереджено на підприємствах промисловості [5].

Інтегральним результатом показником на загальнодержавному рівні оцінки інвестиційної спрямованості національної економіки є частка валового нагромадження капіталу у структурі ВВП за певний період. При цьому важливо визначити динаміку та структуру даного показника за складовими кінцевого споживання. Промисловості хімічна, металургійна й машинобудування є рушійною силою науково-технічного прогресу в економіці, забезпечуючи техніко-технологічне оновлення інших галузей завдяки виробництву інвестиційної продукції – прогресивних видів машин та обладнання, транспортних засобів, інструментів та приладів. Україна є неоднорідною з точки зору економічного розвитку.

За Європейським інноваційним табло Україна знаходиться в останній за рівнем інновативності четвертій групі «країни, що рухаються навздогін» зі значенням індексу 0,23. Порівняно з іншими країнами ЄС, відставання України становить: від «країн-лідерів» – приблизно у 3 рази (Швеція – 0,68), від «країн-послідовників» – у 2 рази (Великобританія – 0,48), від країн «помірні інноватори» – у 1,6 разу (Норвегія – 0,35) [6].

При цьому спостерігається два основних напрями спрямування коштів на інноваційні розробки, рис. 2.

У 2016 р. фінансування інноваційної діяльності у розрізі технологічних секторів здійснювалося за рахунок власних коштів підприємств, частка яких дорівнює: високотехнологічний сектор – 95,1%

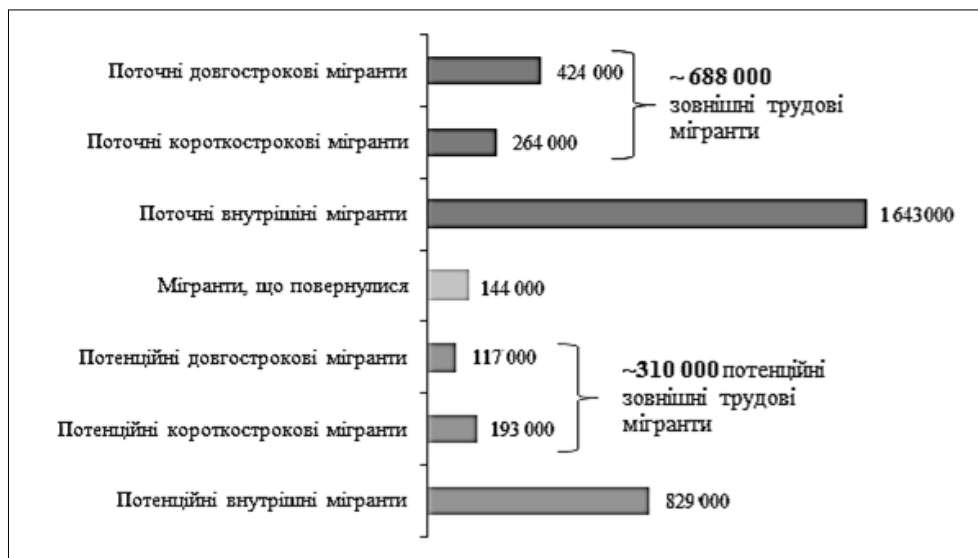


Рис. 1. Оцінка кількості українських трудових мігрантів (2005-2015 рр.)

Джерело: сформовано автором на основі [3]

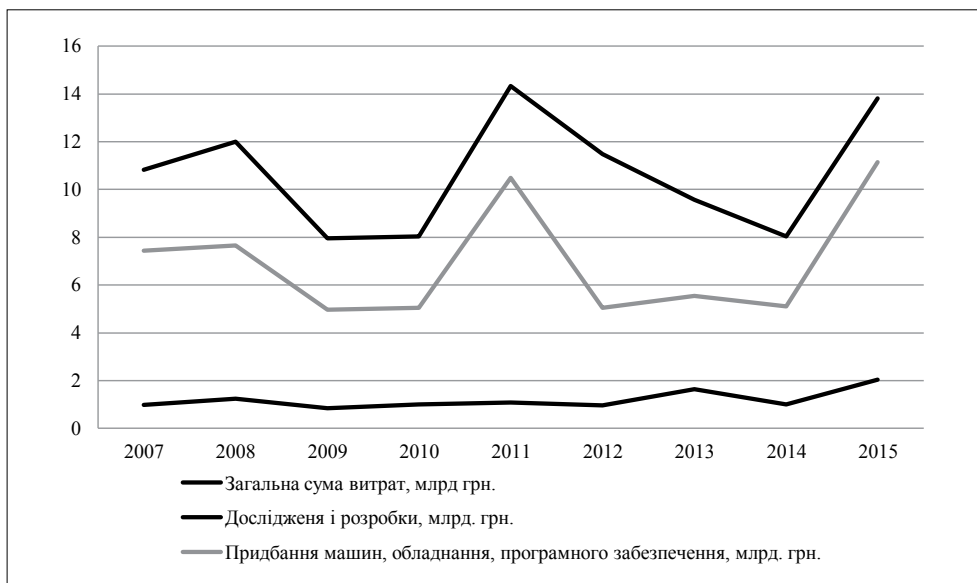


Рис. 2 Динаміка показників інноваційної активності підприємств України протягом 2007-2015 рр., млн. грн.

Джерело: сформовано автором на основі [3]

загального обсягу фінансування підприємств високотехнологічного сектору, середньовисокотехнологічний – 91,6%, середньонизькотехнологічний – 99,2%, низькотехнологічний – 95,1% [6].

Інноваційна діяльність країни не може існувати ізольовано, без відповідного фінансування. Обмежений попит промислових підприємств на інновації обумовлений процесами, що відбуваються у самому виробництві. Домінування великих бізнес-структур у сировинному сегменті промисловості, високий рівень монополізації у більшості виробничих галузей, обмеження інноваційних процесів на підприємствах застосуванням уже готових технологічних рішень перешкоджає формуванню зацікавленості промисловості у фінансуванні наукової сфери і в подальшому використанні її розробок у виробництві. Більш того, можна констатувати, що в умовах сформованого господарського порядку підприємства розглядають інноваційну діяльність не вигідною і навіть «загрозливою», оскільки в них немає ніяких гарантій, що прибуток, одержаний у результаті інвестицій у нові знання і технології, не буде вилучено неправомірними засобами [7, с. 27]. Доки зберігатиметься така модель господарювання, зацікавленості промислових підприємств у новій моделі розвитку, в основі якої – інвестиції в інноваційну діяльність, не буде.

Наявні проблеми надходження й розподілу інвестицій у промисловому секторі в Україні полягають у структурних диспропорціях (технологічних, галузевих, регіональних, за джерелами інвестування), що загрожують поглибленням дисбалансів товарних і фінансових ринків, консервацією нефективної структури виробництва, монополізацією окремих стратегічно важливих або соціально значущих галузей економіки, нераціональним використанням сировинно-ресурсної бази та виробничих потужностей [8]. Загалом потенціал розвитку сприяє накопиченню іноземних інвестицій та розвитку інвестиційного потенціалу, серед факторів слід виділити вигідне географічне розташування, наявність інфраструктури, науково-технічний потенціал та великі природні ресурси.

До показників для аналізу трансформаційних передумов формування інвестиційного потенціалу відносимо: динаміку індексу споживчих цін, показники тіньової економіки, розвиток інформаційного ринку, показники іміджу територій.

За даними Державної служби статистики України [3], індекс споживчих цін (індекс інфляції) у травні 2017 року порівняно з квітнем становив 101,3%, за період січень-травень 2017 року – 106,2%. Такі темпи інфляції негативно впливають на формування інвестиційного потенціалу. Тобто інфляційний потенціал попередніх років обумовлює інертність у інвестиційній сфері. Оскільки, на споживчому ринку проявляється дія закону єдиних цін, згідно з яким, якщо на конкурентних ринках проводяться операції з рівноцінними активами, то їх ринкові ціни будуть прямувати до зближення [3].

Відкрита економічна система в умовах якої нині функціонує вітчизняна економіка, разом з такими показниками як темпи інфляції чуттєво змінює не лише пріоритети розвитку, але змінюються їх передумови та вже встановлені базові закони ринку. В Україні порівняно з іншими державами рівень інфляції не просто значний, мають місце ще й суттєві його коливання протягом коротких періодів часу. Інфляція на рівні 12,4% в 2016-му є найнижчим показником за останні три роки. У 2015-му вона становила 43,3%, а в 2014-му – 24,9%. Оскільки інвестиційна політика та, у значній мірі, інвестиційний потенціал залежить від зовнішнього капіталу, нестабільність породжена зокрема інфляційними процесами гальмує його рух та знижує інвестиційну привабливість країни, її регіонів та галузей.

Диференціація споживчих цін за регіонами відповідним чином впливає на їх інвестиційну активність та швидкість руху капіталу і, що є дуже важливим, на швидкість прийняття ринкових та економічних рішень. Високі темпи інфляції обмежують ефективну роботу бізнесу та стимулюють підвищення інфляційних очікувань у суспільстві, які, в свою чергу, породжують недовіру до національних грошей [9]. Дефіцит бюджету фінансується не шляхом кредитної емісії

НБУ, а за рахунок зовнішніх та внутрішніх запозичень. Українська практика засвідчує, що запозичення, які здійснював уряд протягом останніх років, спрямовувалися не на інвестиційний розвиток країни, а на соціальні потреби, оскільки державний бюджет має яскраво виражені соціальні пріоритети [11].

У будь-якій сфері економічної діяльності інфляція здатна спричинити розвиток тіньової економіки. Розглянемо інтегральний показник рівня тіньової економіки України (рис. 3).

Офіційні дані про рівень тіньової економіки України суттєво розходяться з неофіційними. Традиційно причиною тінізації економіки вважають надмірний податковий тягар. До об'єктивних чинників, що стимулюють тіньову діяльність ми відносимо економічні, політичні, ринкові, низький рівень життя

населення, до суб'єктивних – традиційне ставлення бізнесу до законів, культуру та менталітет жителів різних регіонів.

Інформаційний ринок формує інвестиційний імідж регіону. Кожен регіон України, виходячи зі своїх ресурсів (трудова, виробничих) формує його імідж. До об'єктивних чинників формування іміджу регіону відносимо: специфічні особливості чи атрибути регіону, сутність конкурентних переваг і дефіцитів розвитку, географічне положення, кількість населення, трудовий потенціал, урбанізація населення, інфраструктура, соціальна сфера, інтелектуальний потенціал та інновації; до суб'єктивних чинників відносимо: комунікаційні потоки інформації, ЗМІ та Інтернет, активність у соціальних мережах, менталітет, стереотипи сприйняття та образів місця, чутки та ін.

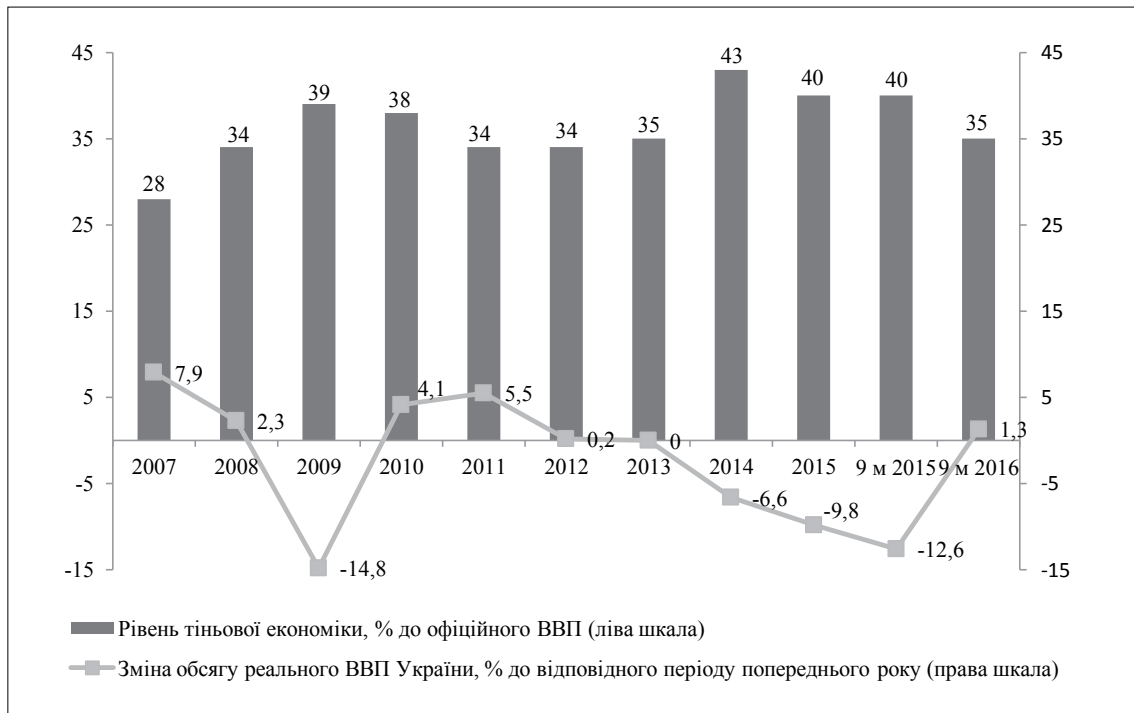


Рис. 3. Інтегральний показник рівня тіньової економіки України

Джерело: сформовано автором на основі [10]

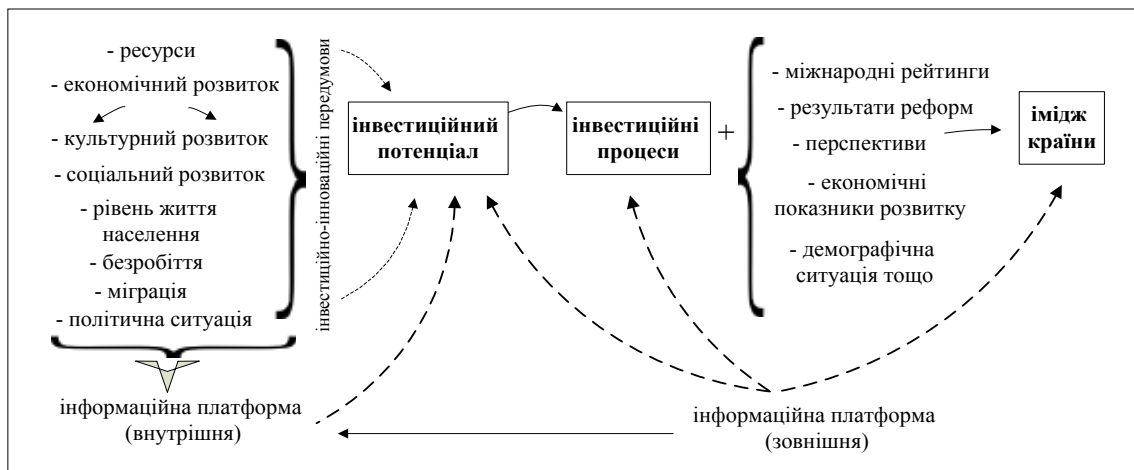


Рис. 4. Схема формування іміджу та його зв'язок з інвестиційним потенціалом

Джерело: сформовано автором

Туризм може впливати на формування позитивного іміджу окремо взятої країни або регіону, так само, як і вже сформований імідж території впливає на туристичну галузь. Тому, ігнорування явища іміджу регіону гарантовано матиме цілий ряд наслідків, здебільшого негативного характеру. Імідж посідає важливе місце серед низки таких понять, як рейтинг, репутація, популярність, престиж, авторитет. Іміджевий чинник мало досліджений, на нашу думку, є передумовою розвитку інвестиційного потенціалу. На рис. 4 зображено схема формування іміджу та його зв'язок з інвестиційним потенціалом.

Інформаційна платформа (як зовнішня, так і внутрішня) є основою для формування іміджу країни, через чинники, зображені на рис. 4. На позитивне формування інвестиційного потенціалу впливає імідж країни, інформаційне середовище та показники економічного розвитку країни (як внутрішні, так і зовнішні).

Потенціал трансформаційної економіки використовує інновації частково, або набір інновацій і стратегій. В процесі інноваційної діяльності господарюючі структури повинні забезпечувати їх конкурентоспроможність, яку неможливо підтримувати без інвестицій. Для підвищення активності потенціалів трансформаційної економіки найбільш масового прошарку населення необхідно поліпшити його об'єктивне становище, насамперед упорядкувати і надати правового характеру відносинам у сфері зайнятості, що визначають рівень, образ та якість життя більшості українців; подолати надмірну нерівність, соціальне відторгнення та маргіналізацію.

Висновки. Таким чином, лише комплексно-системний підхід до формування системи управління

інвестиційним потенціалом національної економіки дозволить забезпечити ефективність функціонування економіки України на перспективу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Регіональна економіка : навчальний посібник / за ред. Я.Б. Олійника. 2-е вид., змін. і доп. Київ : КНТ ; Видавець Фурса С.Я., 2008. 444 с.
2. Чисельність населення України. URL: <http://sylnaukraina.com.ua/povini/chiselnist-naselennya-ukraini-2017.html> (дата звернення: 20.01.2017).
3. Державна служба статистики України : офіційний сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 21.12.2018).
4. The Global Innovation Index 2016. URL: <https://www.globalinnovationindex.org/analysis-indicator> (дата звернення: 12.01.2018).
5. Шумська С.С. Фінансовий потенціал України: методологія визначення та оцінки. *Фінанси України*. 2007. № 5. С. 55–64.
6. Поляков Ю.М. Інноваційний потенціал регіонів України. *Науковий вісник Ужгородського національного університету Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. Ужгород, 2016. № 6. Ч. 2. С. 168–171.
7. Промисловість і промислова політика України 2013: актуальні тренди, виклики, можливості : науково-аналітична доповідь / за заг. ред. В.П. Вишневецького. Донецьк : ІЕП, 2014. 200 с.
8. Буркальцева Д.Д. Інституціоналізація системи забезпечення економічної безпеки України : автореф. дис. ... докт. екон. наук : 08.00.03. Чернівці, 2014. 40 с.
9. Шири Н.О. Грошово-кредитна політика в системі державного регулювання економіки : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.03. Донецьк, 2011. 20 с.
10. Загальні тенденції тіньової економіки в Україні / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. URL: [file:///C:/Users/OKSANA/Downloads/Тенденц_20т_ньюво_20економ_ки%202016%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/OKSANA/Downloads/Тенденц_20т_ньюво_20економ_ки%202016%20(1).pdf) (дата звернення: 16.11.2017).

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-33-9

УДК 338.242

Стрілець В.Ю.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів та банківської справи

ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ НА ПОЧАТКУ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ: СТАРТОВИЙ КАПІТАЛ ТА ДЖЕРЕЛА ЙОГО ФОРМУВАННЯ

У статті розглянуто джерела забезпечення розвитку суб'єктів малого бізнесу, їх доступність та особливості залучення на кожній стадії життєвого циклу: створення, зростання, стабілізації, відновлення або занепаду. Наведено характерні особливості в моделях управління, організаційній структурі та в механізмах фінансового забезпечення кожного етапу розвитку малого бізнесу. Акцентовано увагу на пріоритетності стартового капіталу у забезпеченні діяльності малого підприємництва на ранніх стадіях розвитку та визначено, що основними джерелами повного самофінансування є: статутний капітал, пайовий, резервний, додатковий капітал і нерозподілений прибуток. Доведено взаємозв'язок стадій життєвого циклу та цільових орієнтирів використання власного капіталу суб'єктів малого підприємництва.

Ключові слова: розвиток малого бізнесу, забезпечення розвитку, мале підприємництво, стартовий капітал, життєвий цикл.

Стрилець В.Ю. ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В НАЧАЛЕ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА: СТАРТОВЫЙ КАПИТАЛ И ИСТОЧНИКИ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ

В статье рассмотрены источники обеспечения развития субъектов малого бизнеса, их доступность и особенности привлечения на каждой стадии жизненного цикла: создания, роста, стабилизации, восстановления или упадка. Приведены характерные особенности в моделях управления, организационной структуре и в механизмах финансового обеспечения каждого этапа развития малого бизнеса. Акцентировано внимание на приоритетности стартового капитала в обеспечении деятельности малого предпринимательства на ранних стадиях развития и определено, что основными источниками полного самофинансирования являются: уставный капитал, паевой, резервный, добавочный капитал и нераспределенная прибыль. Доказана взаимосвязь стадий жизненного цикла и целевых ориентиров использования собственного капитала субъектов малого предпринимательства.

Ключевые слова: развитие малого бизнеса, обеспечение развития, малое предпринимательство, стартовый капитал, жизненный цикл.

Strilets Victoria. PROVIDING THE DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS AT THE BEGINNING OF THE LIFE CYCLE: THE RETURN CAPITAL AND SOURCES OF ITS FORMATION

An important problem for small businesses in the early stages of the life cycle is the scarcity of resources due to excessive riskiness and low profitability of small business entities at the stages of their startup and development. The article defines the essence of the concept of the life cycle of the enterprise and generalizes the thoughts of scientists regarding the phasing of the life cycle. A brief description of each stage (creation, growth, stabilization, restoration or decay) is provided. The sources of ensuring the development of small business entities, their accessibility and features of attraction at each stage of the life cycle are considered. The characteristic features of management models, organizational structure and mechanisms of financial support for each stage of small business development are presented. The emphasis is placed on the priority of start-up capital in ensuring the activity of small business in the early stages of development and it is determined that the main sources of full self-financing are: authorized capital, share, reserve, additional capital and retained earnings. Interconnection of stages of the life cycle and target benchmarks of the use of equity capital of small business entities is proved. The following characteristic advantages of attraction of own capital over other sources of development of development as the irreversibility of funds are determined; independence in making decisions about use; unlimited period of staying at the disposal; financing of risky investments, which lenders do not agree on. It has been determined that in the conditions of the unstable economic situation in the country and the imperfections of the Ukrainian legislative framework in the field of regulating small business, the use of profits and depreciation deductions as the main source of development support is currently problematic.

Keywords: small business development, development support, small entrepreneurship, initial capital, lifecycle.

Постановка проблеми. Малий бізнес є провідною рушійною силою інноваційного розвитку країни та важливим інструментом впливу на національну економіку. Поряд з цим спільною проблемою для малого підприємництва на ранніх стадіях життєвого циклу є обмеженість ресурсів, що обумовлена надмірною ризиковістю та низькою рентабельністю суб'єктів малого підприємництва (далі СМП) на стадіях їх створення та розвитку. Останнє знижує привабливість СМП для кредитування банківськими установами та робить кредитні ресурси важкодоступними. Тому на етапі старту малого бізнесу важливим є реалізація внутрішніх можливостей надання імпульсу розвитку СМП шляхом залучення та вдалого використання стартового капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою обмеженості ресурсів для забезпечення розвитку СМП займалися багато українських та зарубіжних науковців: Гальцова О.Л., Лігоненко Л.О., Пристемський О.С., Черемісова Т., Шурпенкова Р.К., Хмурковський Г.В., Каммінг Е., Дуглас Дж., Йохан С. та ін. Зв'язок між доступністю ресурсного забезпечення СМП та стадіями життєвого циклу був досліджений Домбровським В.С., Корягіною С. В., Краснокутською Н.С., Матюшенко О.І. Враховуючи ґрунтовні напрацювання вчених та особливості діяльності малого бізнесу в умовах економічного середовища доцільним є розробка наукового підходу дослідження ресурсного забезпечення розвитку малого бізнесу на ранніх стадіях життєвого циклу.

Мета дослідження: визначити взаємозв'язок життєвого циклу із доступністю ресурсного забезпечення СМП та дослідити основні джерела формування стартового капіталу СМП на етапі становлення та розвитку.

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. Концепція життєвого циклу підприємства була розроблена в кінці 1980-х та набула широкого розповсюдження у сьогоденні. Так, деякі іноземні монографії почали огляд зростання підприємства від виживання до розширення або ліквідації підприємства, проводячи аналогію із життєвим циклом людини (Л. Грейнер (1972) «Еволюція і революція в міру зростання організації (Evolution and revolution as organizations grow)» [21], І. Айзедіс (1988) «Життєвий цикл підприємства (Enterprise Life Cycle)» [18] та Арі де Гойс (1996) «Жива компанія (The Living Company)» [16]. Дані дослідження стали початком розвитку теорії життєвого циклу, згідно якої суб'єкти підприємства проходять своє «життя» від народження через зростання, старіння і до смерті.

У широкому значенні під життєвим циклом підприємства розуміють сукупність стадій, які прохо-

дить підприємство в перебігу своєї життєдіяльності від створення до ліквідації [7]; загальний період часу від початку діяльності підприємства до природного припинення його існування або відродження на новій основі [1]; сукупність стадій, що створюють закінчене коло розвитку протягом певного проміжку еволюції підприємства [5].

Згідно концепції життєвого циклу в процесі життєдіяльності організації можна виділити декілька закономірних послідовних етапів, які з достатнім ступенем умовності можна згрупувати у два великі етапи: етап зростання і етап старіння. Наразі існує багато думок стосовно етапів життєвого циклу, проте базою всіх досліджень є вищезазначені наукові праці. Як стверджує Домбровський В.С, знання етапів життєвого циклу дозволяє з високою вірогідністю прогнозувати розвиток підприємства, а також визначити критичні точки розвитку, в яких зростає рівень ризику [3, с. 96]. При цьому застосування концепції життєвого циклу для малого бізнесу в умовах невизначеності економічних процесів набуває особливого акценту, оскільки дозволяє хоча б частково спрогнозувати і нівелювати вплив тих факторів, що супроводжуються стратегічною нестабільністю навколишнього середовища.

Так, Лігоненко Л.І. у життєвому циклі підприємства виділяє стадії підйому, гальмування розвитку, кризи, поживлення [7]; Домбровський В.С. та Платун О.Л. досліджують стадії народження, зростання, стабільності і занепаду [3]; Матюшенко О.І. класифікує стадії життєвого циклу на почальну, стадію росту, стадію стабільності та занепаду [8]; Краснокутська Н.С. стверджує, що підприємства проходять стадії створення (становлення), зростання, стабілізації (зрілість) і відновлення або занепаду [6].

В цілому, узагальнюючи думки авторів, можемо виділити 4 основні стадії життєвого циклу суб'єктів підприємства: створення, зростання, стабілізація та відновлення або занепад. Слід відзначити, що для малого бізнесу останній етап має свою особливість – суб'єкти підприємства мають можливість або наростити обсяги своєї діяльності (тоді відновлення буде полягати у зміні розмірів від малого до середнього) або покращити показники своєї діяльності та повернутися до стадії стабілізації. Звісно, що етап занепаду не є метою жодного суб'єкта підприємства, проте інколи це неминуче – визначення банкрутом та ліквідація. Як свідчить практика, даний етап має місце на багатьох підприємствах як України, так і зарубіжних країн [20].

Погоджуємося з думкою Домбровського В.С., що не всі суб'єкти малого бізнесу мають можливості та

бажання для постійного розширення та зростання [3, с. 102]. Якщо суб'єкти підприємництва працюють в новітніх галузях економіки, де впровадження інновацій може дати можливість розширення обсягу товарообороту, і як наслідок розширення діяльності – то у такому випадку вони можуть зростати і згодом збільшити свої розміри до середнього або великого. В умовах діяльності в сталій галузі економіки таке практично неможливо. Крім того, акцентуємо увагу на тому, що в Україні також суб'єкти підприємництва можуть просто не бажати розширення, оскільки наявні умови функціонування (спрощена система оподаткування, податкові пільги, державна підтримка) є більш сприятливими для ведення малого бізнесу. На відміну від України, в країнах ЄС зростання малого підприємництва до середнього чи великого є пріоритетною стратегією розвитку.

Зазначимо, що кожна з наведених стадій життєвого циклу має певні характерні особливості як в моделях управління, організаційній структурі, так і в механізмах фінансового забезпечення. Як зазначає Матюшенко О.І., основним джерелом фінансування початку діяльності є грошові потоки від фінансової діяльності, на стадіях росту та стабільності – операційні грошові потоки, на стадії занепаду – інвестиційні грошові потоки [8, с. 90]. Домбровський В.С. надає детальну класифікацію джерел формування фінансових ресурсів малого підприємництва на кожній стадії життєвого циклу: так, згідно з його думкою, стадії народження ідеї та старту фінансуються за рахунок особистих заощаджень, коштів родичів, партнерів по бізнесу; стадія зростання – банківські позики, прибуток, гранти і різні варіанти лізингу або довгострокової оренди; основним джерелом на стадії стабілізації є прибуток, а на стадії експансії та спаду

суб'єкт підприємництва обмежений у доступі до багатьох джерел, а тому здебільшого використовує залучення інвестицій [3, с. 103]. Базуючись на результатах дослідження, проведеного Краснокутською Н.С. на прикладі 120 торгівельних підприємств, можемо стверджувати, що перехід від стадії становлення до стадії зростання зазвичай супроводжується зростанням обсягів позикового капіталу [6, с. 141].

В цілому, узагальнення думок науковців та досвіду діяльності малого підприємництва дозволило класифікувати джерела забезпечення розвитку на кожній стадії життєвого циклу (рисунок 1).

Традиційно, дуже малі підприємства на етапі становлення (стартапу) фінансуються за рахунок особистого заощадження, кредитних карток, фінансових ресурсів сім'ї та друзів. Е. Каммінг, Дж. Дуглас вважають, що підприємці/підприємства використовують дані джерела, оскільки ці суб'єкти фінансування знайомі більший період часу та знають можливості даного суб'єкта підприємництва [19, с. 3]. Іншими словами, інформаційна асиметрія, з якою стикаються дані суб'єкти є значно меншою, ніж у суб'єктів зовнішнього фінансування. Погоджуємося з думкою, що зовнішні джерела фінансування стають більш важливими і доступними тоді, коли суб'єкт підприємництва починає розширювати свою діяльність та визначена чітка траєкторія росту [22, с. 17].

Стадія зростання характеризується виходом на нові ринки та визначенням обсягів виробництва. Погоджуємося з думкою Паянок Т.М., що дана стадія потребує великих інвестицій, проте вони є виправданими, оскільки рівень ризику зменшується [10, с. 446].

Стадії стабілізації притаманні стабільні позитивні грошові потоки та низький рівень ризику. Виходячи

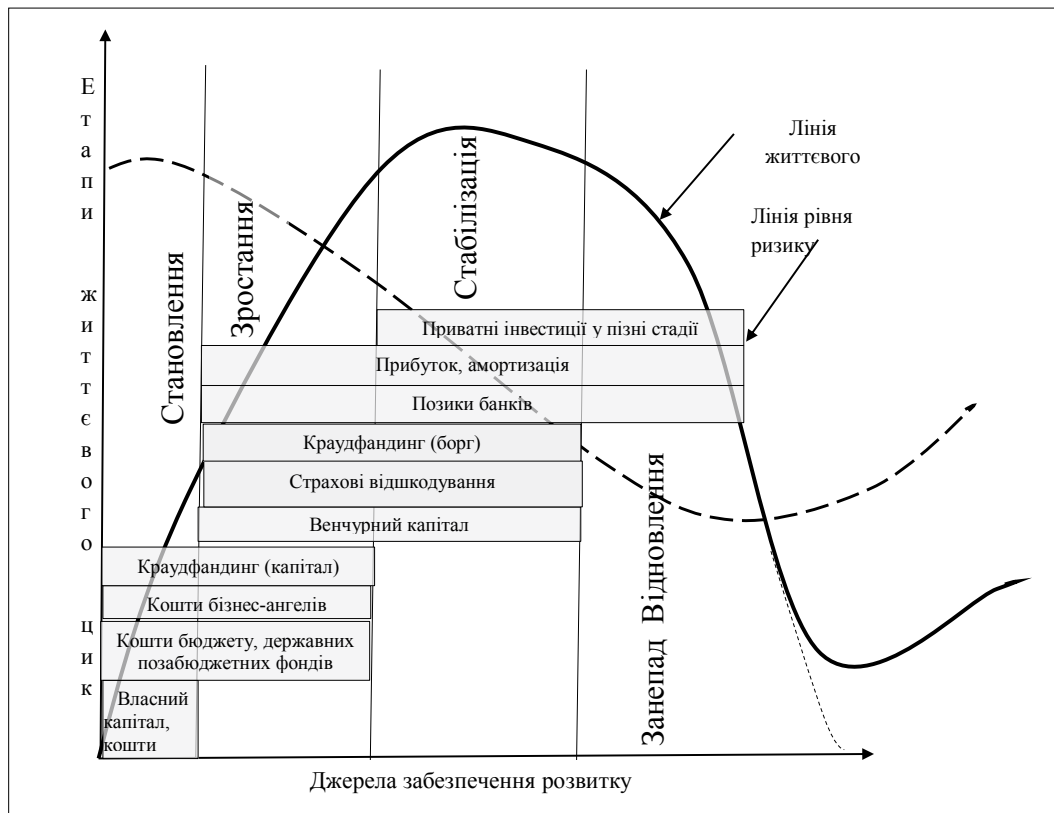


Рис. 1. Забезпечення розвитку СМП на різних етапах життєвого циклу

Джерело: складено автором на основі [3; 5; 8; 18]

з цього, суб'єкти підприємництва на даній стадії є найбільш привабливими з погляду кредитних установ для надання позик.

Погоджуємося з думкою Домбровського В. С., що перші три етапи життя практично всіх СМП співпадають та передбачають аналіз ринку, визначення ніші для товару, відпрацювання технології виробництва, початок випуску товарів [3, с. 99]. І лише векторність четвертого етапу (занепад або відновлення) безпосередньо залежить не тільки від результативності діяльності, успішності менеджменту, а й специфіки виробленої продукції. Так, стадія занепаду/відновлення характеризується зменшенням попиту, негативними грошовими потоками, зниженням обсягів продажів. Дана стадія є найбільш ризиковою, а тому фінансування зазвичай відбувається з власних джерел фінансових ресурсів.

Дослідження джерел забезпечення розвитку МБ має базуватися на науковому підході, що враховує доступність та можливість отримання ресурсів на різних стадіях життєвого циклу (рисунок 2).

Отже, власні фінансові ресурси є базою для створення суб'єкта підприємництва, оскільки поряд із іншими джерелами мають наступні переваги: простота залучення; нульова вартість залучення, відсутність ризику непогашення боргу, забезпечення самостійності й влади організаторів бізнесу. Проте схильємося до думки Гальцової О.Л., що самофінансування може бути забезпечене лише завдяки високій нормі накопичення капіталу та доходності діяльності [2, с. 55].

Погоджуємося з думкою Шурпенкової Р.К., що основними джерелами повного самофінансування є: статутний капітал, пайовий, резервний, додатковий капітал і нерозподілений прибуток [14, с. 126]. Пристемський О.С., досліджуючи джерела самофінансування діяльності підприємства, поділяє їх на внутрішні (прибуток) та зовнішні (кошти, отримані від емісії акцій, дивіденди, відсотки від інших емітентів, страхові відшкодування, бюджетні асигнування, пайові внески, дотації, субсидії, субвенції, штрафи, пені, неустойки, внески засновників в статутний фонд) [11, с. 107]. Проте, на нашу думку, самофінансування передбачає фінансування за власний рахунок, а тому кошти з бюджету (дотації, субвенції та ін.) та страхові відшкодування не можуть бути

джерелами фінансового забезпечення даної групи. З метою уникнення плутанини щодо розуміння джерел самофінансування підприємства, вважаємо за доцільне навести їх характерні особливості:

- безповоротність коштів;
- самостійність у прийнятті рішень щодо використання;
- необмежений період перебування коштів у розпорядженні;
- фінансування ризикових інвестицій, на забезпечення яких не погоджуються кредитори.

Ще однією важливою особливістю, що надає перевагу залученню власного капіталу є те, що приватні вкладення в акціонерний капітал є менш плинними ніж ті, що проходять на фондовому ринку, оскільки не залежать від коливань на ринку. Більш низька чутливість до коливань ринку забезпечує вкладникам захист від зниження вартості суб'єкта підприємства, що дозволяє їм мати стабільну прибутковість.

Статутний капітал є основою стартового капіталу та являє собою сукупність грошових внесків засновників (учасників) в майно під час створення суб'єкта підприємства для забезпечення його діяльності. Чинне законодавство України надає тлумачення статутного капіталу тільки через призму акціонерного товариства: так, згідно Закону України «Про акціонерні товариства» це капітал товариства, що утворюється з суми номінальної вартості всіх розміщених акцій товариства [12, ст. 2]. Непочатенко О.О. надає тлумачення статутному капіталу як зафіксованій в установчих документах загальній вартості активів, які є внеском власників (учасників) до капіталу підприємства [9, с. 249]; Черемісова Т. визначає статутний капітал як сукупність вкладів (у грошовому виразі) засновників (учасників) у майно підприємства при його створенні для забезпечення діяльності останнього в розмірах, визначених установчими документами [13, с. 133]. Зауважимо, що обов'язковий мінімальний розмір статутного капіталу передбачений тільки для акціонерних товариств (згідно Закону України «Про акціонерні товариства» -1250 мінімальних заробітних плат [12, ст.14.1]). Для інших суб'єктів підприємницької діяльності таких обмежень не передбачено. Так, дослідження обсягів статутного (зарєстрованого) капіталу суб'єктів підприємництва в Україні показали, що він



Рис. 2. Науковий підхід дослідження ресурсного забезпечення розвитку малого бізнесу на ранніх стадіях життєвого циклу

Джерело: авторська розробка

займає лівову частку власного капіталу – на кінець 2015 року [4].

Для збільшення статутного капіталу застосовують додатковий капітал (сума перевищення капіталу, вкладеного засновниками, над сумою статутного капіталу без зміни його розміру [9, с. 250]), джерелами формування якого може бути сума дооцінки активів (основних засобів та інших матеріальних цінностей) і емісійний дохід, який виникає у випадку додаткової емісії акцій підприємства або, коли у разі первинної емісії, акції продаються за ціною вище номіналу [13, с. 134]. При цьому наявність непокритого збитку призводить до «проїдання» зареєстрованого капіталу, що в кінцевому випадку негативно впливає на загальний обсяг власного капіталу.

Нерозподілений прибуток є основним джерелом формування резервного капіталу, при цьому наявність непокритого збитку у суб'єктів малого бізнесу України пояснює низьку його частку у структурі. Так, резервний капітал, що є основним фондом превентивних заходів на випадок непередбачуваних ризиків, має незначну питому вагу – 0,75% і 0,59% відповідно по малих та мікропідприємствах [4], що підвищує ризик неспроможності ведення бізнесу в кризових умовах економіки країни. Порядок формування цього виду капіталу регламентується засновницькими документами, проте діючим законодавством для господарських товариств встановлено мінімальний його розмір (не менше 15 % статутного капіталу) та мінімальний розмір щорічних відрахувань – не менше 5 % чистого прибутку [16, ст. 84.4].

Слід акцентувати увагу на тому, що використання власного капіталу на початкових етапах розвитку є основним для суб'єктів малого підприємництва, особливо в Україні. При цьому мета застосування цих коштів змінюються на різних стадіях життєвого циклу (таблиця 1).

Європейською асоціацією приватного та венчурного капіталу (European Private Equity & Venture Capital Association) відповідно до життєвого циклу підприємства створені фонди, що покликані фінансувати потреби на кожній стадії. Так, в цілому створено 7 фондів:

- Buyout fund, що передбачає виділення коштів на купівлю більшості або контрольного пакета акцій;
- Early-stage fund фінансує інвестиції в компанії на ранніх стадіях їхнього життя;
- Generalist fund – забезпечення капштами, що інвестують на всіх етапах приватного капіталовкладення;

- Growth fund – приватні інвестиції в акціонерний капітал відносно зрілих компаній, які шукають основного капіталу для розширення і поліпшення діяльності або виходу на нові ринки, прискорення зростання бізнесу;

- Later-stage fund, що забезпечує капітал для операційної компанії, яка може або не може бути прибутковою;

- Venture fund – фінансове забезпечення стадій започаткування та становлення бізнесу [23, с. 10].

Важливим джерелом поповнення власного капіталу підприємства є відрахування від чистого прибутку. Погоджуємося з думкою Хмурковського Г.В., що особливістю формування прибутку малої фірми є те, що операційний прибуток у більшості випадків становить єдину складову останнього [15, с. 128]. Як стверджують Каммінг Е., Дуглас Дж, і Софія А. Йохан, суб'єкти підприємництва віддають перевагу внутрішньому зростанню обсягів діяльності за рахунок реінвестування отриманого прибутку, оскільки це є менш затратним з позиції пошуку зовнішніх джерел фінансування [19, с. 11]. Малі підприємства України мають непокритий збиток, а отже таке джерело як чистий прибуток не сприяє нарощенню фінансових ресурсів підприємств малого бізнесу [4]. Аналізуючи нерозподілений прибуток з точки зору важливого джерела самофінансування, слід звертати увагу на фінансові результати діяльності та дивідендну політику підприємства [13, с. 134].

В цілому, наразі використання прибутку як основного джерела фінансового забезпечення є проблемним: як стверджує Гальцова О.Л., основними причинами цього явища стало те, що високі податки на прибуток не дають змогу швидко накопичити необхідну суму грошей та інфляційні процеси, що продовжуються в Україні, швидко знецінюють навіть ті кошти, що накопичили підприємства [2, с. 55].

У сучасних умовах господарювання, окрім грошових нагромаджень та чистого прибутку, амортизацію використовують як одне з внутрішніх джерел фінансових ресурсів СМП, адже збільшення величини амортизації зменшує суму прибутку від звичайної діяльності до оподаткування, що, в свою чергу, веде до зменшення суми податку на прибуток. Таким чином, основним джерелом фінансового забезпечення діяльності суб'єктів малого підприємництва могли б стати амортизаційні нарахування, які, на відміну від прибутку, повністю залишаються у самостійному розпорядженні суб'єктів підприємництва і є тимчасово вільними грошовими коштами.

Таблиця 1

Взаємозв'язок стадій життєвого циклу та цільових орієнтирів використання власного капіталу суб'єктів малого підприємництва

Стадія життєвого циклу	Напрями використання власного капіталу
Становлення	Кошти на фінансування досліджень і розробок; Закупівля та/або оренда основних та оборотних активів; Фінансове забезпечення розробки продуктів та початкового маркетингу
Зростання	Фінансування підтримання та/ або розширення обсягів (масштабів) діяльності; Модернізація устаткування; Фінансування заходів щодо виходу на нові ринки
Стабілізація	Фінансування реклами продукції; Підтримання збутової мережі; Технічне вдосконалення продукції; Підтримання основних засобів у належному стані
Відродження	Фінансування виходу на нові ринки збуту; Розширення виробничих потужностей;
Занепад	Фінансування реструктуризації, санації підприємства; заходів щодо виходу підприємства з фінансової кризи та уникнення банкрутства

Джерело: авторська розробка

Як влучно зазначає Черемісова Т., обов'язковою умовою формування амортизаційних коштів є продаж продукції (товарів, робіт, послуг) споживачу і надходження виручки від реалізації, яка забезпечує безперервний кругообіг коштів [13, с. 135].

Проте, незважаючи на спроби уряду, амортизація все ж не набула поширення як основне джерело фінансування, оскільки в умовах швидких темпів інфляції даних коштів просто не вистачає. Саме тому більшість суб'єктів малого бізнесу України мають високий ступінь зносу основних засобів [4], що не відповідають сучасним технологічним вимогам, а це в свою чергу впливає на собівартість та якість продукції.

Висновки. Вибір найбільш доцільного джерела розвитку малого бізнесу залежить від багатьох факторів, зокрема: стадії життєвого циклу, рівня розвитку суб'єкта малого підприємництва, доступності залучення джерел самофінансування, амортизаційної політики, виду діяльності, фінансового стану, розвиненості економічного середовища та ін. При цьому забезпечення за рахунок внутрішніх джерел має вирішальне значення на початковому етапі створення бізнесу, що пояснюється важкодоступністю інших джерел фінансування. Надалі отримання прибутку сприяє підвищенню інвестиційної привабливості суб'єкта малого бізнесу, наслідком чого є отримання можливості залучити інвестиції для розширення своєї діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Бланк І.А. Инвестиционный менеджмент. Киев : МП «ИТЕМ» ЛТД ; Юнайтед Лондон Трейд Лимитед, 1995. 448 с.
- Гальцова О.Л. Фінансування розвитку малого бізнесу: проблеми ефективного використання інноваційної складової. *Економіка та управління національним господарством*. 2016. № 5. С. 54–56.
- Домбровський В.С., Пластун О.Л. Фаза життєвого циклу підприємства як важливе джерело інформації при попередженні криз. URL: http://www.rusnauka.com/7_NND_2009/Econometrics/42556 (дата звернення: 25.02.2017).
- Державна служба статистики України : веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 19.11.2016).
- Корягіна С.В. Економічна оцінка та планування життєвого циклу розвитку підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук ; НУ «Львівська політехніка». Львів, 2004. 21 с.
- Краснокутська Н.С. Пріоритети формування та розвитку потенціалу торговельного підприємства на різних стадіях його життєвого циклу. *Механізм регулювання економіки*. 2010. № 1. С. 136–145.
- Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій. Київ : КНЕУ, 2001. 580 с.
- Матюшенко О.І. Життєвий цикл підприємства: сутність, моделі, оцінка. *Проблеми економіки*. 2010. № 4. С. 83–91.
- Непочатенко О.О., Мельничук Н.Ю. Фінанси підприємств : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2013. 504 с.
- Паянок Т.М., Задорожня Л.А. Вплив тіньового сектору на інноваційний розвиток України. *Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України*. 2011. № 1. С. 444–448.
- Пристемський О.С. Самофінансування як основа забезпечення фінансової безпеки підприємства. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2012. № 4(20). С. 106–108.
- Про акціонерні товариства : Закон України від 17 вересня 2008 р. № 514-VII (станом на 1 січня 2017 р.) / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/514-17> (дата звернення: 19.03.2017).
- Черемісова Т.А. Джерела самофінансування підприємств: їх склад та структура за кризових умов. *Економічний аналіз*. 2013. № 12. Ч. 4. С. 133–136.
- Шурпенкова Р.К. Аналіз статутного капіталу як основного джерела фінансування підприємств. *Регіональна економіка*. 2011. № 4. С. 125–131.
- Хмурковський Г.В. Стратегічні аспекти фінансового менеджменту малого підприємства. *Наукові праці Науково-дослідного фінансового інституту Державної навчально-наукової установи «Академія фінансового управління»*. 2005. № 4(33). С. 125–133.
- Господарський кодекс України : Закон України від 16 січня 2003 р. № 436-IV (станом на 25 червня 2016 р.) / Верховна Рада України. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення: 05.07.2016).
- Adizes I. Organizational Passages: Diagnosing and Treating Life Cycle Problems of Organizations. *Organizational Dynamics*. 1979. URL: <http://adizes.com/lifecycle/> (дата звернення: 25.02.2017).
- Gues' A. de. The Living Company. *Harvard Business Review*. 1996. URL: <https://hbr.org/1997/03/the-living-company> (дата звернення: 25.02.2017).
- Cumming D.J., Johan S.A. Venture capital and private equity contracting: An international perspective. London : Academic Press, 2013. URL: <https://books.google.com.ua> (дата звернення: 21.03.2017).
- Financing SMEs and entrepreneurs (2017) / OECD. URL: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oced/industry-and-services/financing-smes-and-entrepreneurs-2017_fin_sme_ent-2017-en (дата звернення: 17.05.2017).
- Greiner L.E. Evolution and revolution as organizations grow. *Harvard Business Review*. 1972. Vol. 50. Issue 4. P. 37–46. URL: http://www.ghignone.net/ec/wp-content/uploads/2013/06/Evolution_and_Revolution_as_Organizations_Grow.pdf (дата звернення: 25.02.2017).
- Scaling-Up SME Access to Financial Services in the Developing World (2010) / Financial Inclusion Experts Group. URL: <http://www.ifc.org> (дата звернення: 06.03.2017).
- European Private Equity Activity: Statistics on Fundraising? Investments & Divestments (2016) / European Private Equity & Venture Capital Association. URL: <https://www.investeurope.eu/about-private-equity/> (дата звернення: 20.05.2017).

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-33-10

УДК [32+33]:001.8

Чорний О.В.*кандидат філософських наук,
докторант кафедри маркетингу та аграрного бізнесу
Вінницького національного аграрного університету*

ЕКОНОМІЧНА НАУКА ТА ПОЛІТОЛОГІЯ: МІЖДИСЦИПЛІНАРНІ ЗВ'ЯЗКИ

Стаття містить розгляд суттєвих особливостей пов'язаних з розробкою економічної політики. В межах роботи приділяється посилена увага можливості створення раціонально обґрунтованої моделі економічного розвитку. Міждисциплінарні зв'язки між політологією та економічною наукою, стосуються також соціології та наукової діяльності. Виявлено, що дослідження можливостей міждисциплінарної взаємодії потребує посиленої уваги до створення спільної термінології, методології та категоріально-понятійного апарату. У зв'язку з цим необхідно залучити різноманітні зацікавлені сторони, такі як державні організації, приватний бізнес, громадянське суспільство, професійні асоціації. Широка інклюзія стейкхолдерів допоможе знайти комплексний підхід до проблем економічного розвитку, а також становлення ліберальних цінностей та інститутів.

Ключові слова: економічна наука, політологія, економічна політика, економічний розвиток, міждисциплінарність.

Черный О.В. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА И ПОЛИТОЛОГИЯ: МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ СВЯЗИ

Статья содержит рассмотрение существенных особенностей связанных с разработкой экономической политики. В рамках работы уделяется усиленное внимание возможности создания рационально обоснованной модели экономического развития. Междисциплинарные связи между политологией и экономической наукой, относятся также социологии и научной деятельности. Выявлено, что исследование возможностей междисциплинарного взаимодействия требует усиленного внимания к созданию совместной терминологии, методологии и категориально-понятийного аппарата. В связи с этим необходимо привлечь различные заинтересованные стороны, такие как государственные организации, частный бизнес, гражданское общество, профессиональные ассоциации. Широкая инклюзия стейкхолдеров поможет найти комплексный подход к проблемам экономического развития, а также становления либеральных ценностей и институтов.

Ключевые слова: экономическая наука, политология, экономическая политика, экономическое развитие, междисциплинарность.

Chorny O. E. ECONOMICS AND POLITICAL SCIENCE: INTERDISCIPLINARY CONNECTIONS

Interdisciplinary study of the interaction between political science and economics is one of the most fruitful research areas in modern science. Development of theoretical frames and finding of practical solutions have strong connections with interdisciplinary theory and methodology. The purpose of the paper is analysis of specific problems related to interaction between economics and political science. The article provides an overview of the essential features associated with the development of economic policy. In the work, attention is paid to the possibility of a rationally sound model of economic development creation. Interdisciplinary links between political science and economics are also relevant to sociology and scientific research. It has been found that the study of the possibilities of interdisciplinary interaction requires intensified attention to the creation of common terminology, methodology and categorical-conceptual apparatus. In this connection, it is necessary to involve various stakeholders, such as state organizations, private business, civil society, professional associations. Wide inclusion of stakeholders will help to find a comprehensive approach to the problems of economic development. Inclusion of various stakeholders includes different social backgrounds and professional knowledge. Complex development problems have interdisciplinary dimension which manifests itself as a combination of different theories, methodology and terminology. As a prerequisite to successful development specialist must strongly rely on interdisciplinary approach. Integration of knowledge from economics and political science results in different theoretical approaches and practical solutions related to economic development, economic policy and economic strategy. To achieve complex aims government must cooperate with academic institutions in order to reach sustainable development. Thus, domestic interdisciplinary tradition must be updated in order to be competitive on a global knowledge market. Renovation of interdisciplinary theory and methodology can serve as a catalyst of scientific productivity.

Keywords: economics, political science, economic policy, economic development, interdisciplinarity.

Постановка проблеми. За більше ніж чверть століття Україна здійснила чимало реформ, спрямованих на створення та розвиток ринкової економіки. Перехід від командно-адміністративної економіки та відповідної економічної політики, в великій мірі, відбувається завдяки злагоженій роботі керівництва держави, а також провадження відповідної політики. Політична сфера життя держави є однією з найважливіших сфер, що стосується розвитку економічного життя в державі. Саме тому, однією з найактуальніших проблем наразі є знаходження розумного співвідношення між провадженням практичної політики та розвитком ринкових механізмів регулювання економіки. На академічному рівні виникає потреба у знаходженні продуктивних шляхів інтеграції між знаннями, що знаходяться на перетині економічної науки та політології.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми реального світу, що є предметом розгляду як

політологів, так і економістів вивчаються як українськими так і закордонними вченими. Зокрема, О. М. Чечель займається проблемами формування економічної політики держави [1]. Ю. Є. Петруня досліджує питання формування економічної політики в умовах глобалізації [2]. І. Дунаєв вивчає проблеми, що стосуються регіональної економічної політики [3]. Р. О. Джура аналізує питання розвитку державної економічної політики [4]. Зважаючи на істотний інтерес до зазначеної проблематики, важливо розглянути окремі теоретичні питання, що стосуються міждисциплінарних проблем взаємодії політології та економічної науки.

Метою дослідження статті є побіжний розгляд деяких міждисциплінарних проблем, пов'язаних з спільним використанням знань політології та економічної науки.

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. Українська економіка сьогодні перебу-

ває у трансформаційному стані. Ось чому надважливим питанням є формування економічної політики, її вдосконалення та оптимізація намагань, як державних організацій так і представників приватного сектору економіки. Економічна політика, на рівні з механізмами державного управління та вдосконаленням українського законодавства, є дієвим важелем спрямованим на підвищення ефективності економічної діяльності на території всієї країни. На сьогодні, вже зроблено багато кроків у напрямку формування ринкової економіки, конкурентоспроможної в глобальних масштабах. Проте окремої уваги заслуговують деякі питання пов'язані з дослідженнями, котрі знаходяться на перетині таких академічних дисциплін, як політологія, політична наука, політекономія, економічна наука.

Одним з найцікавіших міждисциплінарних питань, що корелюють з темою нашого дослідження є підкріплення економічної політики відповідними нормативно-правовими актами. Оскільки система законодавства України створює відповідні умови для проведення економічної діяльності, важливим також є розроблення таких нормативно-правових актів, котрі легальним чином, створюють умови, що сприятимуть економічній діяльності. Ось, що про це пише один з сучасних українських науковців: «... порядок формування економічної політики держави, її система ... мають отримати власний законодавчо забезпечений механізм» [5, с. 217]. В цьому відношенні, одним з найважливіших питань є узгодження українського законодавства з законодавством розвинених країн. В цьому відношенні варто враховувати рекомендації, що надаються розвиненими країнами, саме таким чином можна досягти вдалого реформування економічного життя країни. Таким чином, нарівні з рекомендаціями європейських країн, варто прислуховуватися також до побажань міжнародних організацій до яких входить Україна. Саме таким чином, можна у великій мірі, прискорити реформи, що позитивно вплинуть на розвиток національного виробництва, підприємництва, а також на сферу послуг. Це, зокрема, стосується ідей, пов'язаних з політичним життям країни, а також розробкою ефективної практичної політики.

На теоретичному рівні, політичні ідеї є невіддільними від практичних кроків, пов'язаних з конкретними галузями народного господарства. Вміння раціонально міркувати про економічні зміни нерозривно пов'язане з можливостями ухвалення певних політичних рішень. Таким чином, якщо знання про політику та економіку можуть бути отримані в межах відокремлених академічних дисциплін «політології» та «економічної теорії», то знання з цих дисциплін можуть бути застосовані для вирішення складних проблем реальності, що потребують залучення знань з обох дисциплін. Наведемо цитату: «... політичні ідеї є вбудованими в світогляд і, таким чином, нерозривно пов'язані зі способами міркування про економіку ...» [6, с. 143]. На рівні найвищого управління держави галузеві міністерства, комітети при Верховній раді України створюють та впроваджують практичну політику, що стосується окремих галузей народного господарства. На наступному кроці, політика, що в великій мірі корелює з конкретними законами, впроваджується на локальному та місцевому рівнях органами місцевої влади. Таким чином, на практиці, розвиток економіки є невіддільним від провадження практичної політики і потребує глибоких знань як політичної, так і економічної науки.

В цьому відношенні, політика, у великій мірі, стосується економічного розвитку. Тому варто з уважністю обирати конкретні економічні та політичні теорії, що будуть слугувати теоретичною базою для проведення практичних змін. Наприклад, це стосується надання переваги ліберальним, або соціалістичним поглядам, відповідно – концентрації уваги на інституті приватної власності, або соціальних гарантіях. Зважаючи на реальну ситуацію, що склалася в Україні, за останні роки виникло багато незахищених верств населення, щоб подолати таку складну ситуацію в економіці та підтримати хитку політичну стабільність, необхідним є залучення найрізноманітніших зацікавлених сторін, з метою формування прогресивної економічної політики та стабілізації економічного розвитку. Однією з найактуальніших проблем залишається участь вітчизняних науковців у розвитку держави та посилення співпраці не лише у формі дослідницьких програм, але й створення спеціальних експертних груп та аналітичних центрів, що є радниками з конкретних проблем розвитку.

Прискіпливого вивчення потребує реальна ситуація, що склалася в країні. Вона може бути досліджена, зокрема, за рахунок використання міждисциплінарної методології та теоретичних міждисциплінарних знань. Складні явища реальності, що в ХХ столітті вивчалися переважно за допомогою специфічних дисциплінарних перспектив, часто не знаходили ефективного вираження у формі виразної та ясної наукової думки. В цьому випадку, науковці в розвинених країнах звертались до об'єднання зусиль навколо вирішення складної проблеми. Мова тут йде не лише про спільне використання знань з різних галузей наукового знання, але й залучення до подібних досліджень науковців та професіоналів з різним досвідом та можливостями. Організація подібних досліджень становить суттєву проблему, оскільки не завжди вдається не лише знайти спільну мову, але й хоч якось наблизитися до розв'язання конкретної проблеми. Часто можна спостерігати ситуацію, коли через брак порозуміння (фактично це «різні мови», котрими спілкуються професіонали) не вдавалось наблизитися до адекватного тлумачення ситуації, що склалася. І це стосується не лише соціальних наук, але й природничих, технічних, тощо.

Економічна політика, таким чином, повинна враховувати відомі правила за якими розвивається економіка. Економічні знання з економічної теорії, політичної економії, глобальних міжнародних відносин, економічних концепцій менеджменту можуть бути використані для формування політики в численних сферах народного господарства. Крім того, до таких досліджень варто також залучити окремі знання, що стосуються соціології та психології. «В ідеалі політика щодо економіки повинна ґрунтуватись на свідомому використанні економічних закономірностей суспільного розвитку ...» [7, с. 47]. В цьому відношенні, варто звернутись до найширшого залучення зацікавлених сторін та інтеграції зусиль різноманітних агентів, що зацікавлені у розвитку вітчизняної економіки. Кожна з сторін буде надавати професійні поради та спеціалізовані знання, а відповідно і галузеву термінологію, для осмислення існуючої ситуації та вирішення численних проблем. В контексті побудови демократичного суспільства, необхідно підвищити рівень доступності подібних знань та збільшити відкритість державних владних інституцій. Сучасне громадянське суспільство повинно в повній мірі володіти інформацією про державну політику, також економічну, та

мати конкретне уявлення про модель економічного розвитку. Останнє може збільшити рівень довіри та лояльності до влади, а також вплинути на стабілізацію політичної ситуації.

Для того, аби економічна політика краще співвідносилася з розвитком суспільства в цілому, варто враховувати не лише конкретні зміни, але й контекст, що постійно ці зміни супроводжує. Реформи в галузі можуть бути найрізноманітнішими і слідувати численним тенденціям, що присутні в глобальному вимірі. Проте варто брати до уваги рівень готовності вітчизняних агентів змін до конкретних нововведень. Ось, що в цьому зв'язку пише О. Москаленко: «... ступінь погодження на конкретну модель економічної політики є мірою задоволення її інструментарієм, що виявляється в характері впливу і результатах у конкретному інституціональному середовищі ...» [8, с. 53]. Збільшення інвестицій, поліпшення підприємницького клімату, розвиток відновлюваної енергетики, політика протекціонізму чи відкритості, розвиток галузей промисловості, поліпшення в соціальній сфері та утвердження меритократії потребують багатофакторного аналізу, пов'язаного з використанням наукового інструментарію з таких дисциплін, як статистика, економетрія, математичний аналіз, тощо. Ось чому, не лише якісні інсайти, але й кількісно вимірні економічні показники є запорукою розробки та впровадження ефективної економічної політики. Таким чином, науковий обґрунтований підхід може виявитися каталізатором економічного розвитку.

Важливою складовою необхідних змін виявляється також державна фінансова політика. Розвиток окремих галузей суспільного життя, за допомогою всебічно координованого бюджетування, або оптимізації державної політики, позначається не лише на розвитку економічної сфери, але й на отриманні довготермінових покращень за рахунок створення людського та соціального капіталів. «Держава за допомогою інструментів фінансової політики стимулює інвестиційно-інноваційну діяльність, підприємницьку активність, а відповідно – сприяє економічному розвитку» [9, с. 342]. Фінансова політика повинна враховувати не лише пряме економічне стимулювання, але також і інші чинники, що можуть дати покращення за допомогою непрямих методів. Наприклад, стимулювання розвитку освіти та науки, збільшення фінансування на 1 % може дати значний приріст ефективності наукової діяльності, а також збільшити рівень професіоналізму майбутніх випускників. Відповідно, уваги також заслуговують питання інтеграції зусиль у трикутнику держава-університети-представники бізнесу. Такі покращення є особливо ефективними в умовах формування економіки знань та розвитку інформаційного суспільства. Ось чому, на найвищому рівні управління в державі складність проблем, що потребують вирішення, лише посилюється. Враховуючи, що теорія міждисциплінарності має справу з складними феноменами реальності, а також враховує «вільні ніші» та «торгові зони» між дисциплінами, її використання є особливо ефективним у сфері формування та вдосконалення економічної політики.

Особливо актуальними на сучасному етапі розвитку української держави є проблеми пов'язані з сталим розвитком. Політика, що стосується розвитку держави повинна враховувати не лише економічний розвиток, як такий, але й також розвиток соціуму та екологічні питання. Уникнення розриву між теперішнім та майбутніми поколіннями, врахування стану заможності усіх соціальних груп, захист

малозабезпечених верств населення є питаннями, що корелюють з соціологічною проблематикою, а отже підвищують складність проблем, що належать до сфери компетентності управлінців, урядовців, політиків та законодавців. Також важливими є проблеми зменшення впливу на довкілля різних антропогенних та техногенних чинників, Врахування екологічних факторів стосується прорахунку негативних наслідків впливу на навколишнє середовище і створення довготривалої стратегії розвитку, що не заціклюється на економічних вигодах та виключно втриманні економічної стабільності у найближчі кілька років. Отже створення умов для сталого розвитку вимагає не лише короткотермінових дій та практичних кроків, але й належного стратегічного теоретичного обґрунтування розвитку та врахування інтересу більшості існуючих соціальних груп.

Враховуючи необхідність утвердження принципів сталого розвитку, а також створення передумов для розвитку економіки знань, окремої уваги потребує підсилення зв'язку між академічними установами та апаратом державного управління. Для прикладу можна звернутися до держав, що за короткий термін здійснили значний прорив не лише у розвитку державної економіки, але й значно посилили конкурентоспроможність на глобальному ринку. Мова йде про Китай, і особливо цікавим видається те, що в Українській науці цікавість до економічного розвитку цієї держави має систематичний характер. Ось один чудовий приклад прогресивних змін, що видаються цікавими і для України: «Академія наук Китаю готує розгорнуті прогностичні доповіді Державній раді Китаю щодо основних проблем соціально-економічного розвитку країни» [10, с. 56]. В цьому відношенні, Академія наук України, також виконує схожі функції, проте приклад Китаю дозволяє зосередитись не лише на систематичності та практичному характері таких звітів, але також і на можливостях фінансування наукових та освітніх установ. Досвід розвинених країн дає змогу стверджувати, що рівень фінансування, у великій мірі, корелює з ефективністю наукової роботи. Тому уваги потребують не лише питання теоретичного обґрунтування практичних кроків і системної взаємодії, але також і належного фінансового та матеріального забезпечення наукових та академічних працівників.

На рівні з проблемами державно-академічної співпраці уваги також потребують і проблеми, що стосуються врахування потреб різноманітних зацікавлених сторін та груп, що існують в суспільстві. Наведемо цитату: «... односпрямована економічна політика може ще більше нахилити баланс політичної влади на користь домінуючих груп, що призведе до значних негативних наслідків для майбутнього політичного балансу» [11, с. 189]. Таким чином, лобювання інтересів окремих груп може вивести з рівноваги рішення, що стосуються теперішнього та майбутнього політичного курсу. Тому економічна політика повинна носити системний характер та враховувати численні фактори як економічного, так і неекономічного характеру. Системні реформи повинні стосуватися більшості сфер суспільно-економічного життя країни, в намаганні створення сталого розвитку та відповідності вимогам міжнародних організацій та розвинутих країн. Виникає потреба у формуванні політичної стабільності та забезпеченні довгострокового політичного балансу в країні, що прямо впливає на економічну політику та економічний розвиток держави. Всебічно збалансована економічна політика дасть змогу створити надійний

фундамент для провадження стратегічних реформ та розвитку стратегічного ясного бачення необхідних змін в державі. Найоптимальнішою видається ситуація, коли враховані більшість факторів, пов'язаних з економічною політикою і здійснення необхідних реформ чітко відокремлено від популістських короткотермінових змін окремих політичних сил.

В цьому відношенні, особливо актуальною видається проблема використання можливостей формальних дисциплін (математики, статистики, теорії ймовірності, теорії систем) та комп'ютерних дисциплін для передбачення та прогнозування розвитку економіки, а також створення відповідної економічної політики. Міждисциплінарні дослідження, що стосуються залучення фахівців з таких сфер знань як економічна статистика, економетрія, економічна кібернетика, економічна інформатика, посилення та підтримка існуючих намагань можуть створити обґрунтований погляд на економічний розвиток країни. Створення подібного погляду, у великій мірі, корелює з утвердженням «доброго врядування» та збільшенням підзвітності, прозорості та відкритості політичних та управлінських організацій. Прозора економічна політика та підзвітне державне управління можуть слугувати інструментами збільшення довіри суспільства до державних органів влади та політичних партій, тому варто використовувати всі можливості, що існують в державі, а також ті, що надаються розвиненими країнами.

Все викладене вище лише в дуже незначній мірі виявляє міждисциплінарну складність, що стосується розробки та впровадження економічної політики. Проблеми, пов'язані з політичними рішеннями відносно національної економіки на державному на регіональному рівнях стосуються проведення системних міждисциплінарних досліджень, котрі були б кількісно обґрунтованими та враховували всі значущі частини національної економіки, включаючи аграрний сектор, численні галузі промисловості, сферу послуг та можливості розвитку економіки знань. Вирішенню цих проблем особливо сприяє розвиток інформаційно-комунікаційних, а також комп'ютерних технологій. Збір та обробка кількісних даних, що стосуються великомасштабних економічних досліджень набагато спрощується, що дозволяє підвищити ефективність розробки економічної моделі засобами економічної кібернетики та економічної інформатики. І хоча розробка деталізованої та реалістичної моделі національної економіки є надскладною проблемою, проте на її основі можна суттєво підвищити ефективність стратегічних політичних рішень у сфері економіки.

Теорія міждисциплінарності займається специфічними проблемами, що стосуються активізації взаємодії навколо вирішення складних проблем суспільства та держави. Ось чому вона може виявитися корисною у організації досліджень, пов'язаних з вра-

хуванням численних галузей народного господарства та залученням різноманітних зацікавлених сторін. Два останні чинники прямо пов'язані з можливістю організації такої взаємодії, оскільки вона потребує координації, як на рівні держави, так і в межах конкретних заходів та проектів.

Висновки. Міждисциплінарність є однією з найактуальніших проблем пов'язаних з створенням та впровадження економічної політики. Складність міждисциплінарних зв'язків, що існують між політичною наукою та економічною наукою стосується складності науково-методологічного інструментарію на перетині обох наук, що є відображенням складності реальних проблем. Окремої уваги потребують проблеми створення комп'ютерної моделі економічного зростання та створення економічної політики на її основі. Теоретичне осмислення проблем економічної політики та пошук практичних кроків має своєю метою завершення трансформаційних процесів та створення повноцінної ринкової економіки. Подальші дослідження можуть стосуватися оптимізації економічного розвитку в державі за рахунок знаходження балансу між аграрним, індустріальним та пост-індустріальним секторами економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чечель О.М. Мета формування економічної політики держави. *Інвестиції: практика та досвід*. 2009. № 21. С. 62–66.
2. Петруня Ю.Є. Економічна політика держави: «суспільний вибір» в умовах глобалізації. *Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму*. 2010. № 1(3). Т. 1. С. 263–270.
3. Дунаєв І.В. Механізми формування регіональної економічної політики в умовах «нової нормальності». *Державне управління та місцеве самоврядування*. 2017. № 2(33). С. 64–74.
4. Джура Р.О. Основні етапи еволюції державної економічної політики. *Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2018. № 72. С. 180–189.
5. Задохайло Д.В. Економічна політика держави в системі правового і законодавчого забезпечення. *Вісник Національної академії правових наук України*. 2013. № 3(74). С. 214–221.
6. Roncaglia A. On the relationship between economic and political discourses: a few examples. *Instituzioni e Sviluppo Economico*. 2003. Vol. 1. № 1. P. 141–156.
7. Петракова К.О. Інституційні аспекти взаємозв'язку економіки і політики в перехідному суспільстві. *Державне управління та місцеве самоврядування*. 2015. № 3(26). С. 42–49.
8. Москаленко О.М. Економічна політика держави як інструмент реалізації стратегічних цілей економічного розвитку. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2012. № 2. С. 46–56.
9. Адаменко І.П. Фінансова політика як інструмент соціально-економічного розвитку країни. *Бізнес Інформ*. 2014. № 3. С. 341–345.
10. Олефір А.О. Економічна політика Китаю: досвід реформ для України. *Підприємництво, господарство і право*. 2018. № 2. С. 53–57.
11. Acemoglu D., Robinson J.A. Economics versus Politics: Pitfalls of Policy Advice. *Journal of Economic Perspectives*. 2013. Vol. 27. № 2. P. 173–192.

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-33-11

УДК 339

Шейко Ю.О.
*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів,
банківської справи і страхування
Луцького національного технічного університету*

ДЕЯКІ АСПЕКТИ РОЗРОБКИ І РЕАЛІЗАЦІЇ ПОЛІТИКИ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ

Зважаючи на непросту економіко-політичну ситуацію в Україні, особливої актуальності набуває необхідність нарощення вітчизняного виробничого потенціалу та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції. Досягнути цього можна за рахунок реалізації у регіонах України політики імпортозаміщення. Тоді як більшість країн імпортує те, що не можуть виготовити самі, або те, що їм виготовляти не вигідно, в Україні значну частину імпорту становлять товари, які цілком можна виробляти в країні за якості й ціни, зіставними з іноземними аналогами. Саме тому, розробка і реалізація заходів національної і регіональної політики імпортозаміщення видається цілком перспективним і реальним напрямом розвитку національної економіки. У статті визначено, що орієнтовна система заходів реалізації регіональної політики імпортозаміщення, повинна спрямовуватись на такі складові як продукція, ринок продукції і сировини, структуру експортно-імпортних операцій, інвестиційно-інноваційну діяльність і регуляторне середовище, а також обґрунтовано деякі аспекти розробки і реалізації цих програм і перспективи імплементації окремих заходів.

Ключові слова: імпортозаміщення, імпортозалежність, економічна політика, внутрішній ринок, національний товаровиробник.

Шейко Ю.А. НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Учитывая непростую экономико-политическую ситуацию в Украине, особую актуальность приобретает необходимость наращивания отечественного производственного потенциала и повышение конкурентоспособности отечественной продукции. Достичь этого можно за счет реализации в регионах Украины политики импортозамещения. Тогда как большинство стран импортирует то, что не могут изготовить сами, или то, что им производить невыгодно, в Украине значительную часть импорта составляют товары, которые вполне можно производить в стране за качества и цены, сопоставимыми с иностранными аналогами. Именно поэтому, разработка и реализация мероприятий национальной и региональной политики импортозамещения представляется вполне перспективным и реальным направлением развития национальной экономики. В статье определено, что ориентировочная система мероприятий реализации региональной политики импортозамещения, должна направляться на такие составляющие как продукция, рынок продукции и сырья, структуре экспортно-импортных операций, инвестиционно-инновационной деятельности и регуляторная среда, а также обоснованные некоторые аспекты разработки и реализации этих программ и перспективы имплементации отдельных мероприятий.

Ключевые слова: импортозамещения, импортозависимость, экономическая политика, внутренний рынок, национальный товаропроизводитель.

Sheiko Yuliia. SOME ASPECTS OF THE DEVELOPMENT AND REALIZATION OF IMPORT SUBSTITUTION POLICY

Taking into account the difficult economic and political situation in Ukraine, the necessity of building up domestic production potential and increasing the competitiveness of domestic products becomes of special urgency. This can be achieved through the implementation of import substitution policies in the regions of Ukraine. While most countries import products that they can not produce themselves, or products that are not profitable to make, a significant part of Ukrainian imports consists of goods that can be fully produced in the country with quality and prices comparable to foreign analogues. That is why the development and implementation of the measures of national and regional import substitution policies seems quite promising and a real direction of development of the national economy. It is determined in the article, that the indicative system of measures for the implementation of regional import substitution policy should be directed to such components as products, the market of products and raw materials, the structure of export-import operations, investment and innovation activity and the regulatory environment, as well as some aspects of the development and implementation of these programs and the prospects for the implementation of individual measures are substantiated. Considerable attention is paid to the necessity of introducing antimonopoly regulation measures, intensification of integration ties between economic entities, allowed restrictive export-import measures and legalization of shadow commodity flows. It is noted that one of the problems hindering the development of domestic production in Ukraine is the inconsistency of policies carried out by regional and state bodies, and, consequently, the uncertainty of business entities in the future of laws, programs, tax simplifications adopted today. Therefore, it is imperative to strengthen control and responsibility for the implementation and financing of the measures envisaged by the programs of socio-economic and sectoral development. Successful implementation of these measures is able to expand the domestic market, create new jobs and additional purchasing power in the country, increase GDP and tax revenues, develop export potential of the country, and, as a result, give a significant multiplier effect to the national economy.

Keywords: import substitution, import dependence, economic policy, domestic market, national producer.

Постановка проблеми. Незважаючи на наявний ресурсний потенціал, економічна ситуація в Україні характеризується негативними тенденціями. Особливого занепокоєння викликає зниження конкурентоспроможності вітчизняної продукції, внаслідок чого зменшується попит на неї не лише з боку вітчизняних покупців, а й з боку зовнішніх ринків. Як наслідок, відбувається насичення внутрішнього ринку імпортованими товарами, а у структурі експорту все більшу частку займає сировинна продукція. Окрім високотехнологічних, Україна імпортує

також велику кількість нескладних споживчих товарів, що є недопустимим у країні, значна кількість населення якої є безробітними або мають нестабільні джерела доходів.

Посилюються ці негативні тенденції ситуацією на Сході та Півдні, що має істотний вплив на погіршення інвестиційного клімату в країні. Таким чином, особливої актуальності набуває необхідність нарощення вітчизняного виробничого потенціалу та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції, досягнути чого можливо

внаслідок реалізації у регіонах України політики імпортозаміщення.

Аналіз останніх досліджень. Вивченням тенденцій імпортозалежності економіки України займалися Венцковський Т.Ю., Кардаш О.Л., Пугачевська К.; дослідженню різноманітних аспектів імпортозаміщення присвячували свої праці Ващенко Т.В., Дунаєв І.В., Мельник Т., Пазізіна С.М., аналізом зарубіжних аспектів реалізації цієї політики займалися І.А. Плющик, Р.А. Огородник. Значна увага визначенню пріоритетів реалізації політики імпортозаміщення приділяється також Національним інститутом стратегічних досліджень, яким видано ряд аналітичних записок. Незважаючи на посилену увагу науковців до вивчення питань імпортозалежності та перспектив імпортозаміщення, недостатньо уваги приділено саме розробці системи заходів з реалізації національної і регіональної політики імпортозаміщення.

Мета дослідження: обґрунтувати деякі аспекти розробки і реалізації політики імпортозаміщення.

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. Актуальність імпортозаміщення в Україні не має нічого спільного з ідеєю автаркії (самодостатності), що притаманна тоталітарним країнам, які прагнуть до самоізоляції та протистояння з навколишнім світом. Воно має базуватися на здоровому глузді й необхідності подолання неадекватних масштабів залежності внутрішнього ринку від імпорту розлогої номенклатури споживчих товарів. Більшість країн світу імпортує або те, чого не можуть виготовити чи видобути самі (критичний імпорт), або те, що виробляти їм значно дорожче, ніж традиційним постачальникам. Натомість у нас значну частину ввезених становлять товари, які цілком можна виробляти в Україні за якості й ціни, зіставних з іноземними аналогами, але які й досі закупаємо в країн зі значно дорожчими, ніж наші, трудовими ресурсами й нижчим рівнем безробіття [2]. Саме тому, розробка і реалізація заходів національної і регіональної політики імпортозаміщення, що сприятиме розвитку внутрішнього ринку і підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної продукції та розвитку експортного потенціалу країни, видається цілком перспективним і реальним напрямом розвитку національної економіки.

Як зазначалось у дослідженні автора [3], орієнтовна система заходів реалізації регіональної політики імпортозаміщення, повинна спрямовуватись на такі складові як продукція, ринок продукції і сировини, структуру експортно-імпортних операцій, інвестиційно-інноваційну діяльність і регуляторне середовище.

Для підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції необхідно сприяти імплементації міжнародних і регіональних стандартів, систем сертифікації, безпеки, якості продукції, санітарних норм, здійснювати контроль наявності у виробників сертифікатів відповідності та підвищити відповідальність вітчизняних суб'єктів: виробників – за виробництво неякісної продукції; посадових осіб – за корупційну складову у сфері сертифікації продукції, особливо харчової, фармацевтичної, хімічної. Окрім того, доцільним є постійний моніторинг споживчих властивостей вітчизняної продукції та імпорту, їх співставлення, визначення причин вітчизняного відставання, розробка пропозицій щодо їх мінімізації і підвищення конкурентоспроможності, оприлюднення результатів проведеного моніторингу та інформування громадськості й інших суб'єктів регіону про якість представлених на ринку товарів.

У сфері ринку доцільним є впровадження заходів антимонопольного регулювання, стимулювання конкуренції та захисту виробників від недобросовісної конкуренції, зокрема контроль за ціноутворенням фірм, що займають панівне становище на ринку, імпортерів та виробників імпортозамінної продукції, запобігання маніпулюванню з їх боку споживачами та контрагентами; обмеження валютних спекуляцій; відстеження та запобігання «змова» між учасниками ринку; підвищення відповідальності за затягування та порушення при судовому розгляді антимонопольних справ; швидка і якісна реакція відповідальних органів на заяви і скарги про порушення конкуренції; контроль та підвищення відповідальності за протекційні дії представників влади щодо власних бізнес-інтересів.

Важливим завданням є моніторинг і інформування про кон'юнктуру внутрішніх ринків, пропозицію та потреби регіонів і окремих суб'єктів господарювання в конкретній імпортозамінній продукції. Інформація про потреби вітчизняних виробників та кінцевих споживачів, в тому числі й державного і муніципального управління, повинна акумулюватись та оприлюднюватись, наприклад, на сайтах торгово-промислових палат, окремих компаній. В цілому, органам регіональної влади та управління слід активізувати роботу з пропагування переваг від використання вітчизняної продукції (акції «Купуй українське» тощо).

Особливої актуальності набуває активізація участі вітчизняних виробників у інформаційних кампаніях, виставках (в т.ч. міжнародних), форумах, інших маркетингових заходах, організація зустрічей в форматі «малий-великий бізнес» з метою просування регіональних брендів та популяризація продукції регіональних виробників, відкриття їм нових (в т.ч. зовнішніх) ринків збуту. Одним із інструментів активізації інтеграційних зв'язків між суб'єктами регіону є створення спеціальних площадок, що стануть місцем зустрічі попиту і пропозиції імпортозамінних товарів. Наприклад, у Росії створюються Центри імпортозаміщення і локалізації, де підприємства можуть заявити про себе, запропонувати власну продукцію, знайти бізнес-партнерів, постачальників для впровадження передових імпортозамінних технологій у виробничі процеси, отримати консультації з питань держпідтримки. Також, в роботі Центрів передбачено проведення щотижневих галузевих ділових заходів – нарад, конференцій, семінарів, презентацій.

Особливої актуальності набирає стимулювання розвитку коопераційних зв'язків між малим підприємством регіону та іншими суб'єктами господарювання, створення вертикально і горизонтально інтегрованих кластерів з виробництва і збуту продукції, залучення суб'єктів МП до участі в держзакупівлях (можливе використання досвіду США з розбиття об'єкта держзакупівлі на лоти, впровадження обов'язкової частки держзамовлень у суб'єктів МП, обов'язкової частки держзакупівель вітчизняної продукції, якщо це не нестиме шкоди споживачам).

Невід'ємним напрямом реалізації політики імпортозаміщення є оптимізація та контроль експортно-імпортних операцій. Політика імпортозаміщення передбачає переорієнтацію з експорту сировини на експорт продукції глибокої переробки з високими споживчими властивостями, в т.ч. експорт імпортозамінної продукції, яку рентабельно виготовляти великими партіями. Підтримка експортної діяльності повинна відбуватись як за допомогою фінансової підтримки (пільгові кредити, гарантування), так і інформацій-

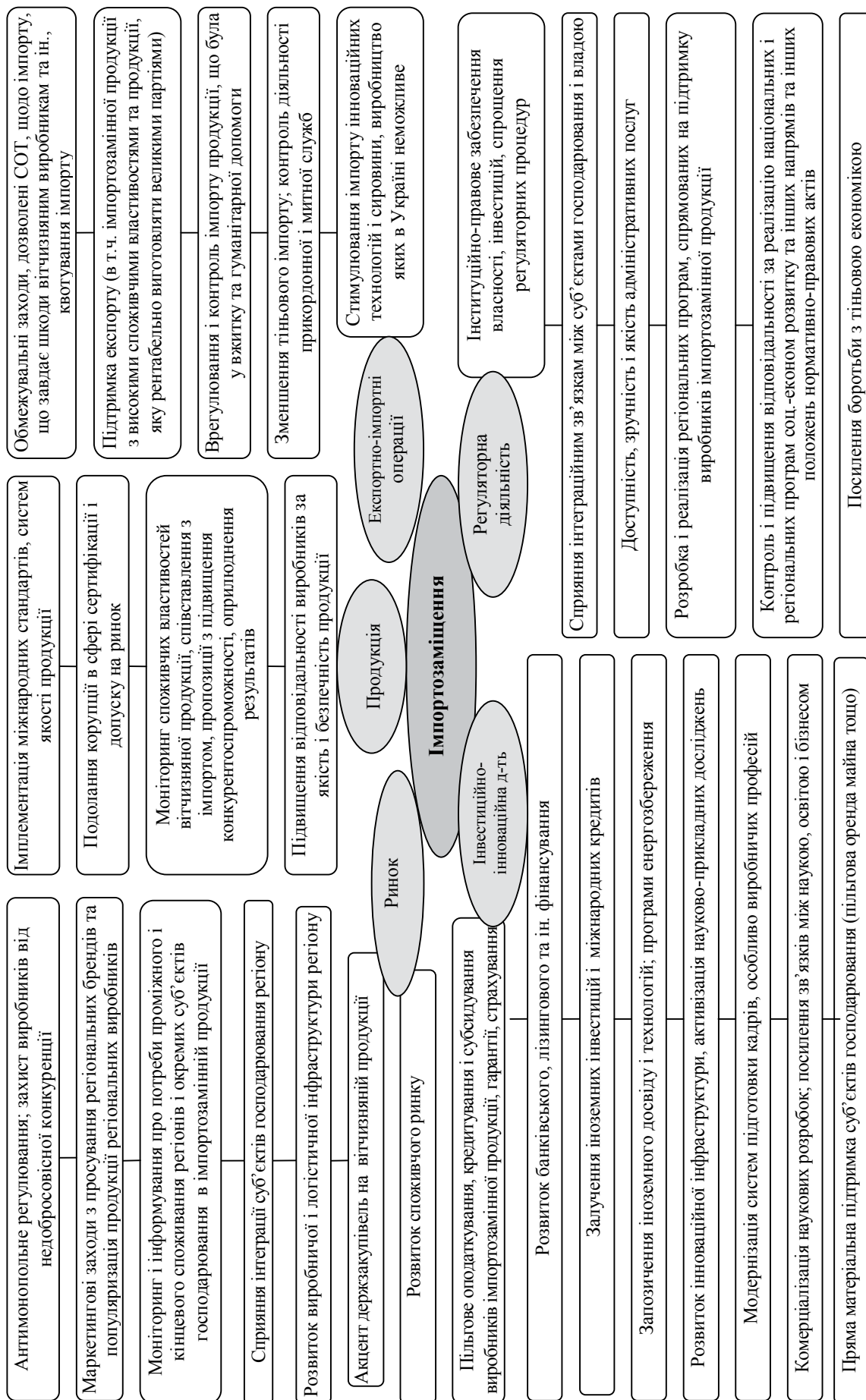


Рис. 1. Система заходів з реалізації регіональної політики імпортозаміщення [3]

ної (створення торгівельних представництв України, окремих регіонів і українських компаній за кордоном, допомога в пошуку партнерів, інформаційно-консультативна підтримка в ознайомленні з правилами торгівлі та вимогами іноземних ринків тощо). Щодо імпорту, то його стимулювання доцільне у випадку інноваційного обладнання і технологій, сировини, особливо тих, виробництво яких в Україні на даному етапі неможливе. Для цього слід застосовувати такі інструменти як зменшення ПДВ, зменшення чи диверсифікація ставок мита залежно від рівня готовності продукту: нижчі ставки на імпорт сировини і новітніх технологій, вищі – готової продукції.

Щодо обмежувальних експортно-імпортних заходів, то можливими для застосування є лише дозволені СОТ заходи, спрямовані на підтримку зовнішнього фінансового стану, врівноваження платіжного балансу, та щодо імпорту, що завдає шкоди вітчизняним виробникам і інтересам нацбезпеки, в т.ч. торгово-економічним. Варто відмітити, що за даними Global Trade Alert [1] за рівнем протекціонізму у світі Україна посідає 50-ту позицію, реалізуючи 99 протекціоністських заходів, 54 з яких прямо дискримінують іноземні комерційні інтереси і під вплив яких потрапляє 214 товарів і 138 країн, зокрема, проти Росії спрямовано 22 заходи, Білорусі – 14, Китаю – 13, Польщі і Туреччині – по 12, Німеччині – 11. Тоді як відносно України 81-єю країною застосовується 1247 протекціоністських заходів, дискримінаційними з яких є 679: найбільше – країнами СНД (Росією – 144, Білоруссю – 71, Казахстаном – 50), Індією – 37, Польщею – 30). Як бачимо, зовнішньоторговельна політика України виглядає досить ліберально, в той час як для більшості країн світу пріоритетом залишаються національні економічні інтереси. Звісно, розвиток імпортозаміщення не повинен відбуватись за рахунок орієнтації на імпортообмежувальні дискримінаційні заходи, а на структурну перебудову, диверсифікацію виробництва, підвищення конкурентоспроможності і привабливості вітчизняної продукції. Проте, все ж слід активізувати захист вітчизняних виробників та відповідні дії на утиски в торгівельній політиці з боку інших держав в контексті реалізації принципу запобіжних заходів, передбачених Генеральною угодою з тарифів і торгівлі та іншими угодами системи СОТ, зокрема, застосовувати послідовні, логічні, юридично і економічно обґрунтовані інструменти (квотування, держдопомога і пільги вітчизняним виробникам, антидемпінгові, компенсаційні і захисні мита, субсидії, тарифні заходи, держзамовлення). Обов'язковою умовою зростання митного навантаження на імпортовану продукцію, якщо таке застосовуватиметься, повинне стати спрямування акумульованих коштів на кредитування та підтримку вітчизняного виробництва.

Обов'язковим у сфері експорто-імпортних операцій є контроль якості імпорту, достовірності товарно-супровідних документів та підвищення відповідальності за ввезення на митну територію України неякісної, екологічнонебезпечної і такої, що не відповідає міжнародним стандартам продукції.

Варто відмітити, що будь-які імпортні обмеження, зазвичай, мають наслідком зростання обсягів тінювого імпорту і контрабанди, що вкрай небезпечно; окрім того, дохідну частину бюджету України можна збільшити легалізуючи вже наявні тінюві потоки. Тому, особливої актуальності набирають заходи з виявлення та запобігання незаконному обігу продукції, контрабанди, заниженню митної вартості, задекларованих обсягів та недостовірної класифікації імпорту; «човникового» тінювого імпорту в невеликих кількостях. Щодо ринку «секонд-хенду» то пріоритетною є не заборона на ввезення товарів, що були у вжитку, а забезпечення виходу цієї сфери з тіні та протидія ввезенню в Україну нової продукції під виглядом гуманітарної допомоги. Обов'язковими умовами при реалізації цих заходів повинне стати матеріально-технічне забезпечення та належна оплата праці працівників прикордонної та митної служб з одночасною жорсткою боротьбою з корупцією, службовими зловживаннями та жорстким контролем за їх діяльністю, а також встановлення жорсткої відповідальності за незаконне ввезення товарів на територію України.

Варто відмітити, що однією з проблем, що стримує розвиток внутрішнього виробництва в Україні є непослідовність політики, що здійснюється регіональними і державними органами а, відтак, і невпевненість суб'єктів господарювання в функціонуванні в майбутньому прийнятих сьогодні законів, програм, податкових спрощень. Надто частка зміна влади призводить до ігнорування наступниками програм та планів заходів, затверджених попередниками, що зумовлює відсутність контролю та відповідальності за їх виконання. Відтак, обов'язковим є посилення контролю та відповідальності за реалізацію і фінансування передбачених програмами соціально-економічного та галузевого розвитку заходів.

Висновки. Успішна реалізація політики імпортозаміщення, здатна розширити внутрішній ринок, створити нові робочі місця та додатковий платоспроможний попит всередині країни, збільшити обсяги ВВП та податкових надходжень, розвинути експортний потенціал країни, і, як наслідок, дати значний мультиплікативний ефект для національної економіки.

Перспектива подальших досліджень і розробок стосується оцінки можливості реалізації політики імпортозаміщення детальніше в розрізі окремих галузей і продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Independent monitoring of policies that affect world trade / Global Trade Alert. URL: <http://www.globaltradealert.org> (дата звернення: 26.12.2018).
2. Крамар О.О. Не можемо чи не хочемо. Чим можливе в Україні імпортозаміщення. *Тиждень.ua*. URL: <https://tyzhden.ua/Economics/168058> (дата звернення: 26.12.2018).
3. Шейко Ю.О. Стимулювання розвитку імпортозамінного виробництва в Україні. *Створення сильної економіки країни: проблеми та перспективи розвитку* : матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 3 березня 2016 р. Тернопіль, 2016. С. 35–38.

СЕКЦІЯ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-33-12

УДК 005.164;338.2:338.27

Avramenko Olena
*PhD, Associate Professor of the Management,
Logistics and Economics Department
S. Kuznets Kharkiv National University of Economics*

FORESIGHT-TECHNOLOGY IN THE SYSTEM OF LOGISTICS MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

The essence of definitions of the concept "foresight" from the standpoint of foreign and domestic economists is explored. It is shown using of foresight technology and its tools make it possible to outline those areas of logistic activity of an enterprise that require an integrated approach to forecasting and prediction. The life cycle stages of situational forecasting process of the development of the logistics management system of the enterprise are formulated. The essence of situational forecasting is revealed, which is determined by the establishment of requirements for each work performed, which determines the requirements for subsequent work on the basis of certain and agreed parameters of their relations in such a market. Situational forecasting can be considered as one of the foresight technologies, based on structural analysis of tasks, which is formed in certain situations, with the subsequent establishment of an optimal system of procedures, methods and solutions for them is approved.

Key words: management decisions, foresight technology, logistic management, situational forecasting, life cycle.

Авраменко Е.В. ФОРСАЙТ-ТЕХНОЛОГИЯ В СИСТЕМЕ ЛОГИСТИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ

Исследовано содержание определений понятия «форсайт» с позиций зарубежных и отечественных экономистов. Показано, что применение форсайт-технологии и ее инструментария дает возможность очертить те направления логистической деятельности предприятия, которые требуют комплексного подхода к их прогнозированию и предвидению. Сформулированы этапы жизненного цикла процесса ситуативного прогнозирования развития системы логистического менеджмента предприятия. Раскрывается сущность ситуативного прогнозирования, которое определяется установлением требований к каждой проводимой работе, определяющих требования к последующим работам, на основании согласованных параметров их отношений на данном рынке. Утверждается, что ситуативное прогнозирование может рассматриваться как одно из направлений форсайт-технологии, базируемое на структурном анализе заданий, сформированных при определенных ситуациях, с последующим определением оптимальной системы процедур, методов и средств их решения.

Ключевые слова: управленческие решения, форсайт-технология, логистический менеджмент, ситуативное прогнозирование, жизненный цикл.

Авраменко О.В. ФОРСАЙТ-ТЕХНОЛОГІЯ У СИСТЕМІ ЛОГІСТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено зміст визначень поняття «форсайт» з позицій зарубіжних і вітчизняних економістів. Показано, що застосування форсайт-технології і її інструментарію дає можливість окреслити ті напрями логістичної діяльності підприємства, які потребують комплексного підходу до їх прогнозування і передбачення. Запропоновано авторське бачення використання форсайт-технології у системі логістичного менеджменту, яке передбачає забезпечення можливості управління розвитком підприємства, його формування у реальному часі, виходячи із реальних логістичних ресурсів, умов і можливостей підприємства із урахуванням визначених цілей розвитку системи логістичного менеджменту. Сформульовано сутність ситуаційного прогнозування, яке визначається встановленням вимог до кожної виконуваної роботи, встановленням вимог до наступних робіт на основі погоджених параметрів їх відносин на цьому ринку. Стверджується, що ситуативне прогнозування може розглядатися як один із напрямів форсайт-технології, що базується на структурному аналізі ситуаційних завдань, сформованих при певних ситуаціях, з подальшим визначенням оптимальної системи процедур, методів і засобів їх вирішення. Визначені етапи життєвого циклу процесу ситуативного прогнозування розвитку системи логістичного менеджменту підприємства. Такий методичний підхід було апробовано при побудові дорожньої карти розвитку системи логістичного менеджменту автотранспортного підприємства. Така карта розглядається як елемент системи логістичного менеджменту, що дозволяє деталізувати окремі проблемні ситуації та формулювати завдання відносно їх вирішення. Вона передбачає чітке поетапне формування і безумовний послідовно-циклічний аналіз ситуацій прогнозування та їх узгодження із проектованими ситуаційними завданнями і відповідними процедурами їх вирішення. У роботі вперше представлені концептуальні положення застосування ситуативного прогнозування розвитку системи логістичного менеджменту підприємства, що базується на структурному аналізі ситуаційних завдань при певних ситуаціях з подальшим встановленням оптимальної системи процедур, методів і засобів їх вирішення.

Ключові слова: управлінські рішення, форсайт-технологія, логістичний менеджмент, ситуативне прогнозування, життєвий цикл.

Problem statement. Modern logistics, based on knowledge, information, and intelligence, is determined primarily by more rapid decision-making in the field of management and the rapid implementation of appropriate management activities. This requires accelerating the necessary conditions for the development of new technologies for economic forecasting and predicting the future development of the logistics manage-

ment system in the sphere of production. It is foresight technology and its toolkit that allows you to highlight those areas of logistics activities of the company, require a comprehensive approach to their prediction and foresight.

Analysis of recent studies and publications. The theoretical basis of the research is the scientific work of domestic and foreign scientists in the field of man-

agement, forecasting, strategic management. The general issues of foresight technologies are dealt with by such scholars as L. Fedulova, T. Kvasha, V. Osipov, M. Bojkova, N. Gaponenko, A. Sokolov, A. Revenkova, B. Martin, R. Becker, M. Keenan and others.

Taking into account the integrational changes and trends of modern logistics, first of all, it is necessary to identify the possibilities of using new technologies of economic forecasting and predicting the future development of logistic management system in the sphere of production. At present, the issue of effective use of foresight technology in the logistics management system of the enterprise remains virtually unexplored, which, of course, reduces the possibilities for its dissemination.

The research purpose. The purpose of the research is to systematize and generalize the problems of the development of foresight technology and the possibilities of its use in the system of logistic management of the enterprise.

Statement of the basic material and key research findings. The urgency of solving the problems of effective adaptation of an enterprise to changes in the market environment is greatly increased in connection with the acceleration of the logistics cycle when the processes of analysis, calculation, design, production and sales of goods and services are combined. At the same time, it is important to develop and implement effective technologies for forecasting and predicting the passage of logistic processes capable of self-development in a certain time perspective. It must satisfy the following conditions:

to ensure effective development and implementation of the processes of logistic activity development taking into account the specifics of its functioning, global and national and regional trends, and the like;

Are allowed to carry out planning of necessary directions of logistical activity in coordination with short-term and long-term tasks of development of production structures;

to promote the growth of activity of logistic activity of the enterprise;

to reach consensus in choosing and implementing a scenario between all stakeholders involved in logistics activities;

to ensure the effectiveness of measures to release technology implemented.

As the analysis of the professional literature of such technology can be foresight technology, which B. Martin treats as follows:

This is the process of systematic assessment of long-term prospects for the development of science, technology, economics, and society with the aim of identifying new, breakthrough technologies, strategic orientations capable of maximizing the impact on the economy and society (1995) [11];

These are systematic attempts to assess the long-term prospects of science, technology, economics and society, so that strategically significant branches of scientific research and new technologies capable of bringing the greatest benefits (2002) [12].

Foresight technology ("brainstorming" involving experts from various fields of knowledge) developed by RAND Corporation (USA) in the 1950's. It founded the application in the '70s of XX century in the USA, Japan, and England, with the aim of predicting the future of the future and developing the best path of innovative technological development of the service sector [6]. Later in the '80s and '90s. XX century Foresight projects began to be implemented in France, Australia, Canada, and Sweden.

During the 90's. the practice of using foresight has significantly increased, and today foresight technology is seen as a powerful innovation and technology tool that has reached maturity: practically all developed countries of the world have considerable experience in this technology.

The most common interpretations of the concept of foresight are given in Table 1

In fact, the main problem with organizing forwards is "to bring together key agents of change and sources of knowledge in order to develop a strategic vision and supposed intellect" [12].

The common goals of the foresight include:

a) explore future opportunities in order to set priorities for investing in scientific and innovation-driven dynamism. Definition of "critical technologies". A more general perspective on prospects;

b) to reorient the socio-economic system of the country / region in order to establish a possible preliminary diagnosis of non-conformity of scientific and innovative systems with the needs of the country;

c) demonstrate the vitality of national scientific and innovation systems. Show the technological opportunities that they open for the country;

d) involve new actors in strategic discussions. The growing tendency to use foresight as a tool for expanding the circle of participants in the scientific and innovation policy;

e) to build new networks and links between the fields of knowledge, the sectors of industry and the markets. New networks and clusters that break through the old boundaries between disciplines and production sectors [14].

Obviously, it is expedient not to investigate any logistics management systems, but only those that are most effective for its development of the enterprise as a whole. At the same time, the principle of optimality of development, which involves the unification of scientific and technical, production, service processes in the market and interacting elements with them into a definite system and directing it to the expected final result, should be based on the prediction of the optimal composition and structure of such a system. This ensures the competitive advantages and progressive development of the enterprise in the context of accounting for the whole set of environmental factors that influence such development. It is necessary to highlight the most important of these factors:

1. A significant influence on the structure and structure of the system produces the factor of the unity of the purpose of its construction. Such a system arises in the conditions of formation and implementation of a set of internal and external economic relations at all stages of the life cycle of the process by integrating and adapting appropriately to changes in the external environment.

2. The formation of the structure of the logistics management system determines the ability of the enterprise to increase and maintain its share of the consumer market due to new product offers, target groups of consumers, regions of implementation of such a product. The ability of the company to maintain its leadership position thanks to vertical integration with suppliers and consumers is gaining momentum.

The internal and external production and economic ties, which are due to the production and logistics environment, acquire essential importance in the formation of the logistic management system. By direct influence on the state, they are unequal. The effectiveness of the system is determined primarily by these organizational and economic structures, determined by the densest

Table 1

The most common interpretation of the concept of “foresight”

Definition	Source
1	2
A systematic way of assessing those scientific and technological events that could have a strong impact on industrial competitiveness, the creation of wealth and quality of life	[10]
The process of active knowledge of the future and the creation of a vision of a medium-term and long-term perspective, is aimed at making topical decisions and mobilizing joint efforts.	[13]
The process of prediction, which includes advisory procedures to ensure the feedback between the external and internal environment of the object of research direction	[9]
The system of methods for expert assessment of strategic directions of socioeconomic and innovative development, identifying technological breakthroughs capable of effecting the impact on the economy and society in the medium and long-term prospects. A system of methods, a set of interconnected elements, separated from the medium and above and interacting with it, as a whole to achieve the goal	[8]
A specific technological development tool that focuses on the infrastructure that it creates within its framework. The assessment of possible scenarios for the development of specific areas of science and technology, outlines potential technological horizons	[3]
A special method of forecasting that differs from the usual method of forecasting by the fact that the future state of the object is not detected as a result of the forecast, but is established as a target	[5]
The process of vision of the future is constantly updated, taking into account the activity of the stakeholders involved in the area of its formation	[4]
A systematic, collaborative process for building a vision of the future, aimed at improving the quality of the decisions now made and accelerating joint action	[7]
The systematic, participative process of gathering information about the future and constructing a medium- and long-term vision, is aimed at prompt decision-making and the organization of joint actions.	[11]
The process, which involves intensive periods of a consistent approach to free reflection, networking, counseling, and discussion, leading to joint development of future visions and strategies of all stakeholders, in order to exploit long-term opportunities that are open to science, techniques and innovations in society. This is the opening of a common space for open reflection on the future and pursuit of strategic approaches.	[14]

interconnections and most influencing its development. In addition, one of the key conditions for the development of the logistics management system is the resource orientation, that is, the determination of the possibilities of combining the resources of all participants in logistics activities and their complex implementation is better and faster than that of competitors.

Thus, the foresight research center should be entrusted with a methodology for forecasting the development of a logistics management system that would allow in the medium and long-term to evaluate the limits of the output of goods and services depending on the efforts of the subjects of the market, the potential demand, demographic factors, the behavior of the external environment and other aspects of the sustainable development of the logistics management system of the enterprise. The conceptual basis of such a process should be the principles and methods of constructing a logistics management system in which the projected production of new products, their distribution, exchange and consumption are considered as organic unity. At the same time, it is necessary to keep in mind that such a process is an integral result of the aggregate relations of the participants and only in this sense can be most fully and properly investigated. Since the imitative analog of the process is involved in the prediction studies, methods of constructing such an analog play a great role for the forecasting effectiveness. It is important that the adopted simulation procedure reproduces as much as possible correctly the internal content of such relationships as basic when considering the essence and content of the development process of the logistics management system.

That is, the problem of solving the most critical tasks of the control of the forecasting process is to solve the problems that can arise in its separate units. The reasons for such contradictions are due primarily to the result of a certain “failure” under certain situations in the external and internal environment of the logistics management system [8]. This refers to the ability of

the subject to effectively address the issues of the formation of managerial decisions, based on the awareness and analysis of the initial and predicted situation of market development, represented by a set of specific indicators. This approach is determined, first of all, by the ability to adequately “recognize” such a situation if: the development or change of a situation, besides the meaningful actions of subjects of market relations, is affected by the state of the environment;

such events and conditions cannot be considered in full for any long period of time.

To perform the “recognition” of a given situation, an instrument such as modeling and calculating the state of the system and the probability of its change should be used.

Thus, efficient management of the forecasting process of logistics management system development should ensure not only the identification but also the elimination of certain problems that can seriously damage its functioning. At the same time, the implementation of a set of procedures, methods and means of their solution should be based on the establishment of concepts “situational forecasting” and “task of situational forecasting”.

In the literal sense, the concept “situation” means a set of conditions and circumstances that create a definite position [1; 8]. In modern studies, the situation is defined as an economic category of management, since it reflects a combination of factors that influence the functioning of subjects of market relations. V. Vasilenko notes that the study of the situation in which the system is located and the conditions of the external environment of the managed object are an integral part of the acceptance and implementation of managerial decisions [1]. In this case, the scientist emphasizes the need for analysis of the initial information on the state of the object of research and the environment, as a reflection of the main features and trends of the situation under consideration. That is, in the description of situations arising in the process of forecasting, we

should take into account the information aspect, which in the most complete form reflects the degree of completeness and objectivity of changes in the actual state of the object of research.

In the plane of the investigated problem of the development of the logistic management system, the essence of situational forecasting is determined by the establishment of requirements for each business executed by the business, which determine the requirements for the following works based on certain and agreed parameters of their relations in such a market. Conceptually situational forecasting of logistics management system development is based on structural analysis of tasks, is formed under certain situations [8], followed by the establishment of an optimal system of procedures, methods and means of their solution (Table 2).

The main problem with the organization of foresight in the system of logistic management is to form a subject capable of:

implementing and combining thinking, communication and action [11];

being collective and able to “bring together key agents of change and knowledge to develop a strategic vision and predictable intelligence” [12].

The main provisions of the situational forecasting of the development of the logistics management system of the enterprise include:

sequential-parallel coordination of activities related to the analysis of all organizational and technological issues of forecasting;

designing of expected intermediate and final results of forecasting;

development of the program of resource support for the forecasting process;

clarification, detailing of all elements of the forecasting process and their interconnections, which constitute its integrity;

determination of causes, incentives, positive and negative effects of solving the problem of prediction, material and moral losses when it is solved.

Thus, the situational forecasting of the development of the logistics management system of the enterprise is determined by a clear, gradual formation and distribution of organizational and managerial procedures for its business entities for the unconditionally sequential cyclical analysis of forecasting situations and their coordination with projected prediction tasks and corresponding measures of their solution.

The offered methodology was tested at construction of the road map of forecasting directions of development of the system of logistic management of the motor transport enterprise (Fig. 1).

Such a roadmap is an element of the logistics management system, which allows you to detail individual problem situations and formulate tasks to solve them. It provides for a clear, gradual formation and distribution of procedures of organizational and managerial character on its business entities in the uncontested sequential cyclical analysis of forecasting situations and their coordination with the projected prediction tasks and the appropriate modalities for their solution.

At the same time, as an obligatory requirement, the decision makers should be involved in the process of forecasting the development of logistics processes for the targeted one or another onsite technology.

Table 2

The life cycle of the process of situational forecasting of the development of the logistics management system of the enterprise

Phase	Phase content
1	2
Phase 1. Analysis of the situation at which the forecasting is carried out. Definition (statement) forecasting tasks	The analysis of the situation and the determination of its forecasting task is carried out. The necessity of carrying out external and internal forecasting, determined both by the external environment and the non-compliance of the adopted organizational and managerial decisions and the obtained results on the development of the logistic management system, is estimated.
Phase 2. Definition of structure and technology solutions of forecasting task	The structure (composition of material resources, means, methods and executors) and the technology of solving the situational task of the development of the logistic management system are determined.
Phase 3. Design of the forecasting results	The project of constructing a situational forecasting process for the development of the logistics management system forms an information basis for forecasting its strategic development.
Phase 4. Development of a program for achieving the results of forecasting	The program contains a complex of processes and types of work, with the help of which an algorithm for solving the prediction problem, provided by dedicated resources and executors, which use the available means of forecasting, is implemented.
Phase 5. Definition of structure and forecasting technologies	The formation, evaluation and coordination of planned decisions are carried out on the separate elements of situational forecasting of the development of the logistic management system.
Phase 6. Forming forecasting plan	A detailed specification of the model of the expected result of forecasting as the main element is carried out. The formation, evaluation and coordination of planned solutions for key logistic functions and each supporting function is carried out. Forecasting is directed to the development of a detailed specification of works that must be performed taking into account the existing and predicted state of the external and internal environment of the enterprise
Phase 7. Definition of information support technology for the forecasting process	Determine the necessary information support for forecasting, its structure and control technology in order to promptly display the state of development of the logistics management system, organization of monitoring, control and regulation of logistic processes
Phase 8. Implementation of the forecasting plan. Establish actual and projected deviations	Determine the actual and projected deviations from the decisions made. Determine the possible emergence of a new situation in the development of the logistics management system

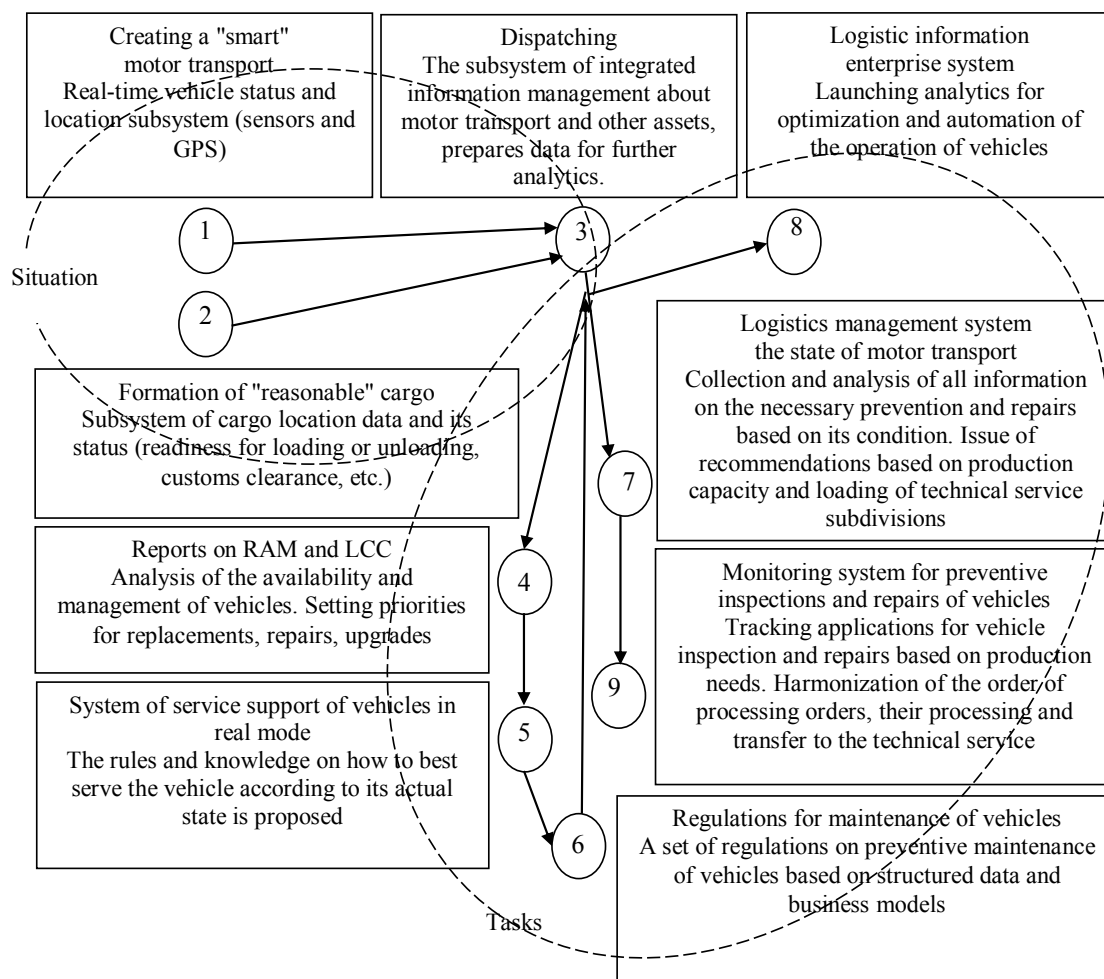


Fig. 1. An example of the construction of a roadmap for the development of the logistics management system of the motor transport enterprise

Conclusions. Implementation of foresight technology in the system of logistic management provides for the possibility of managing future development of enterprises, its formation in real time, based on existing logistics resources, conditions and capabilities of the enterprise (in the general approach of the potential of the enterprise), taking into account the certain goals of development of the system of logistic management. It is such a technology that can provide a significant effect in the transition to a sustainable development of the logistics management system of the enterprise, because it can only be achieved with a clear understanding of its essence by all economic entities and the awareness of the need for such prediction and prediction.

REFERENCES:

1. Василенко В.О., Шостак В.І., Клейменов О.М. Ситуаційний менеджмент : навчальний посібник. Київ : ЦНЛ, 2005. 372 с.
2. Калініна О.М. Реалізація функції цілеспрямованості в бюджетуванні з використанням форсайту. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики*. 2013. № 1(21). С. 42–55.
3. Ковалева І.Н. Форсайт – фокусная основа устойчивого экономического развития региона в аспекте кластерной политики. *Сборник научных трудов «Проблемы современной науки»*. 2012. № 4. С. 132–139.
4. Козлов В.А., Третьяк В.П. Место теории слабых сигналов в технологии Форсайта. *Отраслевые рынки*. 2012. № 6–7(32). С. 1–17.
5. Михайлов К.В. Форсайт как метод прогнозирования. *Научные исследования. Серия «Общественные науки»*. 2010. № 1. URL: <http://www.naukom.ru/journal/NU/mihaylov.php#-finref15> (access date: 20.12.2018).
6. Никитаев В.В. Форсайт как рефлексивное управление. *Рефлексивные процессы и управление*. 2011. Т. 11. № 1–2. С. 70–78.
7. Познанский В.И. Форсайт – важнейший инструмент инновационной экономики. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2012. Т. 1(2). С. 168–171.
8. Тридід О. М., Таньков К.М., Дутка Г.В. Система обслуговування споживача: теорія і практика : монографія. Київ : УБС НБУ, 2008. 184 с.
9. Becker P. Corporate Foresight in Europe: A First Overview. Luxembourg : Office for official Publications of the European Communities, 2003. 27 p.
10. Georghiou L. The UK Technology Foresight Programme. *Futures*. 1996. Vol. 28(4). P. 359–377.
11. A Practical guide to Regional Foresight / ed. by J.P. Gaviigan et al. URL: <http://foresight.jrc.ec.europa.eu/documents/eur20128en.pdf> (access date: 20.12.2018).
12. Martin B. Foresight in science and technology. *Technology analysis & strategic management*. 1995. Vol. 7. № 2. P. 139–168.
13. Martin B. Technology foresight in a rapidly globalizing. *International Practice in Technology Foresight*. Vienna : UNIDO. 2002. 14 p.
14. UNIDO technology Foresight Manual. Volume 1 : Organization and Methods. Vienna : UNIDO, 2005. 260 p.

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-33-13

УДК 339.138

Багорка М.О.*доктор економічних наук,
доцент кафедри маркетингу**Дніпровського державного аграрно-економічного університету*

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ І ЕФЕКТИВНІСТЬ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття присвячена обґрунтуванню маркетингових стратегій, їх місії і цілей для екологічно орієнтованого господарювання аграрних підприємств; проведенню комплексного аналізу та оцінки чинників зовнішнього середовища для низько-, середньо- і великотоварних аграрних підприємств, визначенню їх сильних і слабких сторін, можливостей і загроз та розробленню альтернативних стратегій розвитку для даних груп підприємств. В статті запропоновано концепцію формування маркетингових стратегій аграрних підприємств, що реалізують сертифіковану органічну продукцію, за трьома товарними групами, на підставі попередньої оцінки чинників семантичного диференціалу зовнішнього середовища та зваженої оцінки за SWOT-аналізом сильних і слабких сторін, можливостей і загроз на стадіях банкрутства, стагнації, традиційного і прогресивного їх розвитку.

Ключові слова: маркетингові стратегії, екологізація агробізнесу, аграрні підприємства, товарні групи підприємств, органічне виробництво, стратегії розвитку.

Багорка М.А. ИМПЛЕМЕНТАЦИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ МАРКЕТИНГОВЫХ СТРАТЕГИЙ ЭКОЛОГИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена обоснованию маркетинговых стратегий, их миссии и целей для экологически ориентированного хозяйствования аграрных предприятий; проведению комплексного анализа и оценки факторов внешней среды для низко-, средне- и крупнотоварных аграрных предприятий, определению их сильных и слабых сторон, возможностей и угроз и разработке альтернативных стратегий развития для данных групп предприятий. В статье предложена концепция формирования маркетинговых стратегий аграрных предприятий, реализующих сертифицированную органическую продукцию, по трем товарным группам, на основании предварительной оценки факторов семантического дифференциала внешней среды и взвешенной оценки SWOT-анализом сильных и слабых сторон, возможностей и угроз на стадиях банкротства, стагнации, традиционного и прогрессивного их развития.

Ключевые слова: маркетинговые стратегии, экологизация агробизнеса, аграрные предприятия, товарные группы предприятий, органическое производство, стратегии развития.

Bahorka Mariia. IMPLEMENTATION AND EFFICIENCY OF MARKETING STRATEGIES OF GREENING THE PRODUCTION AT AGRARIAN ENTERPRISES

The article is devoted to substantiation of marketing strategies, their mission and goals for ecologically oriented management of agrarian enterprises; carrying out a comprehensive analysis and assessment of environmental factors for low-, medium- and large-scale agricultural enterprises, identifying their strengths and weaknesses, opportunities and threats, and developing alternative development strategies for these enterprise groups. The article proposes the concept of formation of marketing strategies of agrarian enterprises that implement certified organic products in three product groups on the basis of preliminary estimation of the factors of the semantic differential of the external environment and the weighted assessment of the SWOT analysis of strengths and weaknesses, opportunities and threats at the stages of bankruptcy, stagnation, traditional and progressive development. As a result, it is proposed for low-value enterprises to use WT-strategies, which are dominated by weaknesses and threats of further development of the agrarian enterprise, and for medium-sized enterprises – ST strategies under conditions of sufficient resource potential, but with expectations of significant threats for further development, for high-value enterprises – SO-strategies to further realize the potential of a powerful resource potential and effective development. The principles of forming the marketing strategy of greening the production at agrarian enterprises, the conceptual provisions of environmental marketing, ways of promoting environmentally friendly products to the market, the position of effective use of marketing potential, optimal planning of the intra-industry structure of the ecologically oriented production of agrarian enterprises, the position regarding the formation of alternative marketing strategies for the portfolio of business from organic farming.

Keywords: marketing strategies, greening of agrobusiness, agrarian enterprises, commodity groups of enterprises, organic production, development strategies.

Постановка проблеми. Стрімкий науково-технічний прогрес в аграрній сфері економіки має не лише позитивні, а й негативні наслідки. Завдяки інтенсифікації виробництва підвищилася його продуктивність, збільшилися обсяги виробництва продукції для повнішого задоволення продовольчих потреб населення. В той же час це зумовило загострення екологічної кризи і створило цілий ряд проблем екологічного характеру, які ставлять під сумнів працездатність сучасної системи господарювання.

Сьогодні вже відбувається процес переосмислення ролі економічних та екологічних пріоритетів і очевидна перевага надається екологічно безпечному розвитку аграрного виробництва. Екологізація аграрного виробництва здатна перешкодити негативному впливу технологічних процесів на стан навколиш-

нього середовища, а стратегічний підхід до виробничої діяльності аграрних підприємств перетворює сьогодні інноваційну складову в діяльність і суспільний фактор особливої важливості [1, с. 279].

У світовій практиці органічне агровиробництво є найпоширенішим альтернативним методом ведення сільського господарства, який створює потенційні можливості для задоволення зростаючого попиту споживачів на екологічно чисті й безпечні для здоров'я людей продукти харчування.

Процес поступового розвитку органічного виробництва в Україні відбувається достатньо високими темпами. Більшість українських органічних господарств розташовані в Одеській, Херсонській, Київській, Полтавській, Вінницькій, Закарпатській, Львівській, Тернопільській, Житомирській облас-

тях. Розвиток органічного виробництва в Україні набуває великого значення, зокрема через зміну ставлення виробників до процесу виробництва і зміну свідомості споживачів агропродукції. Але для підприємств з виробництва органічної продукції відзначається недостатній рівень розробки та імплементації маркетингових стратегій, які спрямовані на розвиток даного напрямку виробництва та просування органічної продукції.

Для підвищення конкурентоспроможності та забезпечення ефективної діяльності підприємств аграрного сектору економіки необхідно обґрунтувати маркетингову стратегію з точки зору її екологічної спрямованості, та визначити стратегічні орієнтири у всіх функціональних сферах агробізнесу.

Отже, проблема розвитку маркетингової стратегії екологізації виробництва аграрних підприємств є актуальною, науковою і практично значущою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняні науковці зробили значний внесок у розвиток маркетингових стратегій. Це, зокрема, Л.В. Балабанова, А.Е. Воронкова, А.В. Войчак, С.С. Гаркавенко, Н.В. Карпенко, В.Л. Корінев, Н.В. Куденко, Я.С. Ларіна, А.Ф. Павленко, В.В. Писаренко, І.Л. Решетнікова, М.П. Сахацький, І.О. Соловйов, А.О. Старостіна, Н.І. Чухрай, В.А. Шведюк, З.Є. Шершньова та інші.

Наукові розробки щодо теоретичних і прикладних аспектів розвитку ринку органічної продукції належать вітчизняним вченим В.І. Артишу, Н.В. Бородачевій, Є.В. Гавазі, Н.В. Зіновчук, М.І. Кобцю, Л.Ц. Масловській, Є.В. Милованову, Н.П. Новак, О.В. Скидану, Т.О. Чайці, О.В. Шубравській, О.М. Яценко та іншим.

За безумовної актуальності і значущості пропонує досліджень подальшого розвитку потребують питання екологізації виробництва як інноваційної складової маркетингової стратегії аграрних підприємств.

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні маркетингових стратегій, їх місії і цілей для екологічно орієнтованого господарювання аграрних підприємств; розробленні альтернативних стратегій розвитку для низько-, середньо- і великотоварних аграрних підприємств з виробництва органічної продукції.

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. Маркетингова стратегія підприємства формується на базі основної концепції його розвитку та враховує ресурси і можливості, стан та особливості конкурентної боротьби, тенденції розвитку попиту, умови маркетингового зовнішнього середовища та внутрішні фактори, що взаємопов'язані між собою й між ними спостерігається ланцюгова реакція, яка відображається на зміні кінцевого результату.

Ми вважаємо, що маркетингова стратегія екологізації виробництва є стратегією інноваційного розвитку, яка базується на раціональному використанні природно-ресурсного і маркетингового потенціалу та дозволяє за допомогою розширеного відтворення не тільки підвищити ефективність та екологічну безпечність продукції, а і надати потужні можливості сталого розвитку аграрних підприємств в умовах нестабільного економічного середовища.

У контексті практичного впровадження задекларованих заходів, агроформування з виробництва органічної продукції для виконання економічних, екологічних та соціальних функцій, забезпечення ефективної діяльності в умовах раптових і непередбачуваних змін у зовнішньому середовищі, а також завоювання міцних позицій на ринку екологічно чистої агропродовольчої продукції, змушені вибрати відповідну стратегію свого розвитку.

За своєю суттю, стратегія органічного підприємства – це узагальнена модель дій, спрямована на досягнення мети через розподіл, координацію та ефективне використання наявних ресурсів, система правил і способів реалізації стратегічної концепції його розвитку. Невід'ємною властивістю стратегії є те, що вона визначає не рішення з окремих проблем, а охоплює весь комплекс рішень, що вимагає певна ринкова ситуація. Тобто, вона має враховувати ресурси й умови діяльності, але не тільки і не стільки реальні, скільки потенційні, які можуть бути включені в діяльність органічних агроформувань у разі необхідності.

Основними стратегічними пріоритетами сертифікованих органічних підприємств слід вважати:

- затвердження органічних технологій агропродовольства як взірцевої моделі сталого розвитку сільських територій, за допомогою якої найповніше реалізується його соціально-екологічна спрямованість;

- зростання чисельності органічних товаровиробників, у діяльності яких поєднується екологічна турбота, економічна раціональність і соціальна логіка;

- реалізація рівноваги між попитом і пропозицією на сільськогосподарську продукцію, захистом довкілля і соціальною підтримкою сільського господарства;

- зміцнення позицій органічних товаровиробників на ринку продовольства через збільшення обсягів виробництва та збуту сільськогосподарської продукції і продовольства органічного походження;

- забезпечення розширеного відтворення органічних підприємств за рахунок підвищення ефективності діяльності і максимізації фінансових результатів;

- суспільна корисна діяльність щодо розвитку місцевої громади регіону та суспільства в цілому.

Формування стратегії розвитку органічних товаровиробників має відповідати чотирьом основним критеріям:

- екологічному – бути корисним для навколишнього природного середовища, сприяти оздоровленню людей, ґрунтів і екосистем, підтриманню екологічної рівноваги у біосфері;

- економічному – забезпечити реалізацію стратегії розвитку органічних товаровиробників в напрямку збільшення прибутку, зменшення втрат, підвищення ефективності господарювання;

- ринковому – сприяти розширенню частки органічних товаровиробників на ринку продовольства, сприяти їх концентрації та диференціації виробничо-комерційної діяльності;

- суспільному – сприяти підвищенню професійної активності аграрних товаровиробників, створення нових робочих місць та покращення умов праці і якості життя на сільських територіях [2, с. 186].

Розробка маркетингової стратегії екологізації розпочинається з аналізу та прогнозу зовнішнього середовища підприємства та оцінки його внутрішніх можливостей. На основі проведеного аналізу обґрунтовується зовнішній та внутрішній потенціал розвитку підприємства.

Загальноприйнятим є методичний підхід до формування стратегії розвитку підприємства, у якому розрізняють дві форми аналізу (внутрішній і зовнішній), які є основою для прийняття оптимального рішення. Цей процес зазвичай охоплює такі етапи: аналіз існуючої ситуації; аналіз зовнішнього середовища; формування та вибір оптимальної стратегії розвитку; впровадження запропонованої стратегії; моніторинг процесу реалізації стратегії [3, с. 104].

Етапи формування стратегії розвитку органічних сільськогосподарських підприємств наведені на рис. 1.

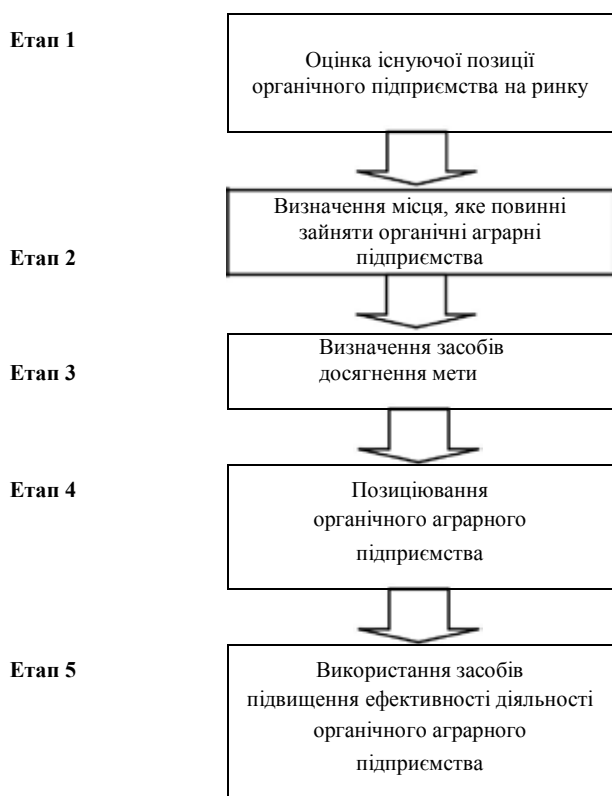


Рис. 1. Етапи формування стратегії розвитку аграрних підприємств на ринку органічної продукції

Джерело: складено автором

Узагальнений підхід до формування стратегії розвитку органічного аграрного підприємства починається з вибору сфер господарської діяльності, в яких воно планує приймати участь у встановленні тих, якими воно не зацікавлене, а також у плануванні обсягів та потреби у ресурсах (нагромадженні і розподілі між окремими сферами господарської діяльності).

Місію аграрного підприємства з виробництва органічної продукції, виходячи з його функції у суспільстві, окреслимо як виробництво органічної продукції, відповідно до потреб кінцевих споживачів для забезпечення населення високоякісними продуктами харчування, формування експортного потенціалу країни, збереження навколишнього природного середовища.

Перспективи розвитку малих, середніх та великих товарних органічних підприємств безпосередньо залежать від правильно обраних мети і стратегії. В період формування органічного агровиробництва стратегія є головним елементом системи управління підприємством, який визначає: вибір стратегічних зон господарювання і вид діяльності; міру завантаженості виробничих потужностей; географію агробізнесу; міру ризику; реакцію підприємства на можливість і загрози зовнішнього середовища [4, с. 40].

Основою для опрацювання стратегії екологізації діяльності сільськогосподарських підприємств є оцінка їх позиції на агропродовольчому ринку. Для цього ми скористалися методикою, розробленою польським вченим І. Богданенко [5], та сукупністю економічних методів, які дозволяють ефективно використовувати SWOT-аналіз. При оцінці сильних

і слабких сторін органічних сільськогосподарських підприємств проаналізовано п'ять ключових сфер діяльності господарства: виробництво, ринок органічної продукції, система управління, фінанси та маркетинг.

Аналіз результатів проведеної оцінки дає підстави стверджувати, що основними сильними сторонами органічних сільськогосподарських підприємств є:

- для низькотоварних підприємств – забезпеченість трудовими ресурсами, мотиваційна політика, управління фінансами, структура управління підприємством, гнучке урахування тенденцій розвитку ринку, управління персоналом;

- для середньотоварних підприємств – забезпеченість трудовими ресурсами, реакція на тенденції розвитку ринку, структура управління підприємством, мотиваційна політика, управління персоналом;

- для великотоварних підприємств – рівень товарності виробленої сертифікованої органічної продукції в розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь, співпраця з іншими суб'єктами органічного агровиробництва, обсяг сертифікованої товарної продукції, частка на органічному ринку, товарного асортименту, рівень технології виробництва; матеріально-технічна оснащеність виробництва, інформаційна обізнаність ринку.

Крім того, проведеним аналізом, встановлено, що слабкими сторонами діяльності органічних підприємств слід вважати:

- для низькотоварних підприємств – рівень товарності виробленої органічної продукції, можливості залучення інвестицій, частка на органічному ринку, фінансовий стан, співпраця з іншими суб'єктами органічного агровиробництва, рівень матеріально-технічної оснащеності виробництва, обсяг реалізації сертифікованої товарної продукції, широко товарного асортименту, застосування заходів просування продукції, торгівельна діяльність.

- для середньотоварних підприємств – можливості залучення інвестицій, рівень технології виробництва, застосування заходів стимулювання попиту, частка на органічному ринку, фінансовий стан, наявність маркетингової політики, інноваційність;

- для великотоварних підприємств – інноваційність, застосування заходів просування органічної продукції на ринку.

Проведений аналіз за методикою SWOT, дає можливість при обґрунтуванні стратегії розвитку органічних сільськогосподарських підприємств, сформулювати наступні позиції:

- для низькотоварних підприємств – WT-стратегія, при якій переважають слабкі сторони та очікуються значні загрози подальшого розвитку аграрного підприємства;

- для середньотоварних підприємств – ST-стратегія, підприємства мають в основному достатній ресурсний потенціал, але їх очікують значні загрози в подальшому розвитку;

- для високотоварних господарств – SO-стратегії, тобто маючи достатньо потужний ресурсний потенціал, ці підприємства реалізують потенційні можливості щодо подальшого ефективного розвитку.

Оцінка і аналіз реальних умов в яких функціонують вітчизняні органічні підприємства вимагають формування альтернативних стратегій для різних типів органічних аграрних підприємств (рис. 2).

Підставою для реалізації даних стратегій є ринкова активність сільськогосподарського підприємства, яку можна виміряти через темпу зростання обсягу продажів, оскільки сам факт продажу про-

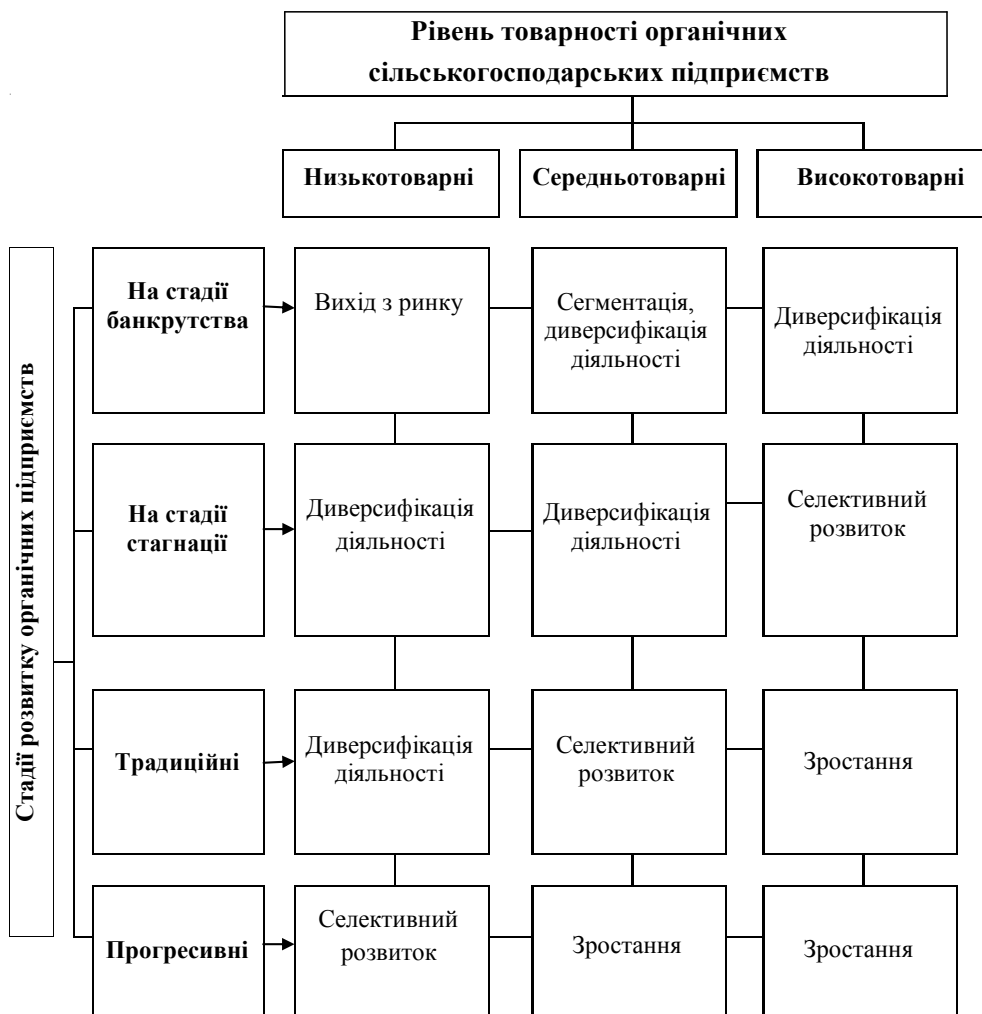


Рис. 2. Альтернативні стратегії розвитку органічних сільськогосподарських підприємств залежно від їх типу і рівня товарності

Джерело: складено автором

дукції свідчить про наявність попиту на неї з боку споживачів.

З наведених на рис. 2 варіантів стратегічного розвитку визначено:

- динамічна стратегія розвитку підприємства полягає у збільшенні обсягів органічного агропромисництва за рахунок переважно вузького (вирощування зернових, зернобобових, олійних культур, овочів або фруктів);

- для стабільних господарств, з високим рівнем товарності виробленої органічної продукції рекомендовано буде стратегія утримання позиції у органічному сегменті агропродовольчого ринку. Це змушує до пошуку найбільш ефективного, взаємодоповнюючого поєднання певних видів органічної продукції, що дозволить підприємствам витримувати конкуренцію;

- для стагнаційних органічних підприємств ймовірно виглядає стратегія виходу з органічного ринку або диверсифікація діяльності за рахунок поєднання органічного агропромисництва з іншими видами діяльності (власна переробка), для якої може використовуватися вироблена органічна продукція. Слід враховувати, що диверсифікація знижує рівень залежності від споживачів органічної продукції, але також призводить зниження гнучкості діяльності та

уповільненню пристосування підприємства до змін кон'юнктури ринку. Поряд з цим, диверсифікація дозволяє оптимізувати виробничу програму у виробництві органічної продукції, при якій можлива реалізація конкурентних переваг підприємства.

Таким чином, сталий розвиток органічних підприємств буде спроможний лише у комплексі з формуванням сприятливої стимулюючої державної політики, прийняття відповідних законодавчих актів щодо органічного агропромисництва та сертифікації органічних продуктів харчування і розвитку аграрного сектору економіки України. Відповідно на ринку органічної продукції залишаться лише ті підприємства, які матимуть конкурентні переваги.

Однією з важливих проблем розвитку виробництва в аграрних підприємствах й ринку органічних продуктів є забезпечення ефективної збутової діяльності [6, с. 5]. Якщо для розвинутих країн це більше пов'язано з популяризацією органічного продовольства серед населення і формуванням тим самим стабільно зростаючого внутрішнього попиту, то для України проблеми розвитку органічного ринку лежать, насамперед, у площині забезпечення сертифікації та налагодження експорту органічної продукції. Для виробників з країн, які розвиваються, сер-

тифікація на відповідність національних стандартів органічного землеробства міжнародним вимогам є не дешевою процедурою, проте вона істотно полегшує зовнішню торгівлю органічними продуктами.

Таким чином, результати аналізу засвідчують, що для забезпечення міцних позицій органічних аграрних підприємств України, вирішення проблем поліпшення екологічних характеристик виробничої діяльності та якісних показників готової продукції необхідно здійснити наступні маркетингові заходи: організувати широку інформаційну кампанію з підвищення суспільної обізнаності щодо переваг органічного виробництва, органічних продуктів харчування (економічних, соціальних, екологічних та оздоровчих); сприяти об'єднанню органічних виробників для налагодження спільного збуту органічної продукції, налагодження постачання засобів біологічного захисту рослин та лікування тварин; створити національну систему сертифікації та контролю якості аграрної продукції та органи органічної сертифікації різних форм власності; надати місця на гуртових сільськогосподарських ринках і організувати мережу збуту органічної продукції безпосередньо від виробника до кінцевого споживача, шляхом створення спеціалізованих торговельних закладів для її продажу; організувати спеціалізовані виставки, ярмарки, фестивалі, інші промоційні заходи; стимулювати діяльність товарних бірж з метою формування прозорих ринкових механізмів ціноутворення та розподілу гуртових партій органічної продукції на регіональний, національний та міжнародний ринки; налагодити взаємовигідні партнерські відносини між органічними товаровиробниками та іншими учасниками агропродовольчого ринку; сприяти розвитку експорту органічної продукції через створення національної гарантійної системи, що відповідає вимогам законодавства ЄС та інших країн і є адекватною ринкам збуту органічної продукції, а також еквівалентною міжнародним системам гарантій органічних продуктів.

Висновки. Вважаємо, що для функціонування аграрного виробництва саме маркетингова стратегія екологізації є найважливішою функціональною стратегією, ланцюгом, який об'єднує галузь із зовніш-

нім середовищем і розглядає функцію маркетингу як фундаментальну основу його діяльності.

Запропоновано концепцію формування маркетингових стратегій аграрних підприємств, що реалізують сертифіковану органічну продукцію, за трьома товарними групами, на підставі попередньої оцінки чинників семантичного диференціалу зовнішнього середовища та зваженої оцінки за SWOT-аналізом сильних і слабких сторін, можливостей і загроз на стадіях банкрутства, стагнації, традиційного і прогресивного їх розвитку. В результаті запропоновано для низькотоварних підприємств використовувати WT-стратегії, де переважають слабкі сторони та очікуються загрози подальшого розвитку аграрного підприємства, для середньотоварних підприємств – ST-стратегії за умов достатнього ресурсного потенціалу, але з очікуванням значних загроз подальшого розвитку, для високотоварних підприємств – SO-стратегії з метою подальшої реалізації потенційних можливостей потужного ресурсного потенціалу і ефективного розвитку. При таких умовах на ринку органічної продукції залишаться лише ті підприємства, які матимуть конкурентні переваги.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Хромушина Л.А. Екологізація сільського господарства як основа еколого-економічної безпеки. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Фінанси та кредит»*. 2008. № 1. С. 278–283.
2. Шкуратов О.І., Чудовська В.А., Вдовиченко А.В. Органічне сільське господарство: еколого-економічні імперативи розвитку : монографія. Київ : ТОВ «ДІА», 2015. 248 с.
3. Романенко О.О. Типологізація методів формування маркетингових стратегій промислових підприємств. *Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія «Економіка»*. 2013. Вип. 2. С. 101–108.
4. Шумейко О.Т. Органічне агровиробництво України: тенденції розвитку та виклики інституціонального забезпечення. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2016. № 2. С. 33–42.
5. Bogdaniienko I. W poszukiwaniu przyslosci. Zarzadzanie strategiczne firma. Bialystok, 2002. 198 s.
6. Мінькова О.Г. Шляхи та способи переходу від традиційного аграрного виробництва до органічного. *Вісник Уманського національного університету садівництва*. 2016. № 1. С. 3–10.

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-33-14

УДК 339.137

Бєлова Т.Г.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу
Національного університету харчових технологій***Безпалько О.В.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки праці та менеджменту
Національного університету харчових технологій***Крайнюченко О.Ф.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу
Національного університету харчових технологій*

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена дослідженню та порівнянню підходів до визначення конкурентоспроможності підприємства. Розглянуто думки вчених щодо вирішення цієї проблеми. Проаналізовано методики, які використовуються для оцінювання конкурентоспроможності компанії, визначено їхні переваги і недоліки. Доведено необхідність групування розроблених методичних підходів за ознакою досягнення відповідної цілі. Наведено приклади вибору методів дослідження конкурентоспроможності підприємства в залежності від запланованої мети. Обґрунтовано склад показників, які рекомендовані для оцінювання конкурентоспроможності організації та проведено їх критичний аналіз. Розроблені пропозиції щодо можливості застосування зазначених показників у відповідній методиці задля отримання достовірних результатів.

Ключові слова: конкурентоспроможність організації, методики оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства, цілі визначення конкурентоспроможності, показники оцінювання конкурентоспроможності, групування показників.

Belova Tatyana, Bezpalko Elena, Krainiuchenko OIha. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Стаття посвящена исследованию и сравнению подходов к определению конкурентоспособности предприятия. Рассмотрены мнения ученых по решению этой проблемы. Проанализированы методики, которые используются для оценки конкурентоспособности компании, определены их преимущества и недостатки. Доказана необходимость группировки разработанных методических подходов по признаку достижения соответствующей цели. Приведены примеры выбора методов исследования конкурентоспособности предприятия в зависимости от намеченной цели. Обоснован состав показателей, рекомендуемых для оценки конкурентоспособности организации и проведен их критический анализ. Разработаны предложения по возможности применения указанных показателей в соответствующей методике для получения достоверных результатов.

Ключевые слова: конкурентоспособность организации, методики оценки уровня конкурентоспособности предприятия, цели определения конкурентоспособности, показатели оценки конкурентоспособности, группировка показателей.

Belova Tatyana, Bezpalko Elena, Krainiuchenko OIha. COMPARATIVE ANALYSIS OF METHODOLOGICAL APPROACHES TO DEFINING COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

The article is devoted to research and comparison of approaches to the definition of competitiveness of the enterprise. The interpretation of this concept by various scholars dealing with these issues is presented. The thoughts of scientists about this problem are considered. It is proved that, despite the fact that there are a large number of developments in this field, some issues remain unresolved and need to be addressed. An overview of some of the techniques used to assess the competitiveness of the enterprise is presented, their advantages and disadvantages are determined. The necessity of grouping the developed methodological approaches on the basis of the achievement of the corresponding goal is proved. The systematization of goals and methods of analysis that can be used to obtain relevant results is made. Examples of the choice of methods for researching the competitiveness of an enterprise depending on the intended purpose are given. The composition of the recommended indicators for the estimation of the competitiveness of the organization is substantiated and their critical analysis is done. It is proved that depending on the purpose of the study, their structure may vary. Therefore, each researcher needs to form their own system of indicators. To it is necessary to add or exclude those which, in his opinion, will help to solve the task. Therefore, it is necessary to analyze and determine their final composition. Proposals on the possibility of using these indicators in the appropriate methodology for the purpose of obtaining reliable results have been developed. It is concluded that the results obtained with the application of different methods may differ. Therefore, it is necessary to analyze the data and select those results that are optimal for the enterprise.

Keywords: competitiveness of the organization, methods of assessing the level of competitiveness of the enterprise, objectives of competitiveness, indicators for the assessment of competitiveness, grouping of indicators.

Постановка проблеми. Сучасна економіка ставить нові вимоги до ведення бізнесу. Вони обумовлені тим, що свої власні досягнення недостатні для того, щоб ефективно функціонувати на ринку. Необхідність робити краще за конкурентів, досягти вищого рівня відносно них – нагальна потреба для будь-якого підприємства. Цього можна добитися лише за умов більшого рівня його конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Конку- рентоспроможність є однією з економічних катего- рій, яка дозволяє оцінити рівень розвитку країни, галузі, підприємства. Її важливість підтверджується великою кількістю напрацювань з цієї проблеми. Серед авторів такі зарубіжні та вітчизняні вчені як М. Портер, Ж.-Ж. Ламбен, А. Дайан, Ф. Букерель, Дж. Дей, Р. Урсе, Н.К. Моїсєєва, Р.А. Фатхутді-

нов, В.Я. Кардаш, Л.І. Цигічко, І.З. Должанський, Л.С. Шевченко тощо.

Метою дослідження є вибір такого підходу для визначення конкурентоспроможності компанії, що допоможе досягти поставлених цілей і який за визначених умов буде найоптимальнішим для підприємства. Незважаючи на те, що ця проблема привертає до себе значну увагу, розглядається з різних точок зору, але не всі її аспекти були вивчені. Тому є необхідність здійснити групування існуючих методів визначення конкурентоспроможності в залежності від цілей, які ставить перед собою організація, розглянути показники та вибрати серед них такі, які забезпечать найкращий результат.

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. В економічній літературі існує багато трактувань терміну «конкурентоспроможність». Так, Р.А. Фатхутдінов формулює конкурентоспроможність як властивість об'єкта, яка характеризується ступенем реального або потенційного задоволення ним конкретної потреби у порівнянні з аналогічними об'єктами, представленими на даному ринку [1].

За думкою Н.К. Моїсеєвої, ще не вироблений єдиний погляд на сутність цього поняття. Вона вважає, що існує шість підходів до визначення конкурентоспроможності організації.

Перший розглядає конкурентоспроможність з позиції порівняння переваг. Оскільки виміряти переваги дуже складно, пропонується вважати кращим (найбільш конкурентоспроможним) те підприємство, яке має нижчі витрати виробництва серед конкурентів.

Другий ґрунтується на теорії рівноваги фірми і галузі А. Маршалла та теорії факторів виробництва. Це достатньо складний підхід, який використовується частіше за все для визначення конкурентоспроможності галузі.

Третій метод – структурний, що пов'язаний із знанням рівня монополізації галузі, до якої належить підприємство. Він враховує вплив зовнішніх чинників на конкурентоспроможність фірми, інтенсивність конкуренції.

Четвертим підходом є функціональний, коли оцінюються економічні показники діяльності підприємства: співвідношення «витрати-ціни», завантаженість виробничих потужностей, обсяги виробництва продукції. Його перевагами є те, що він дозволяє оцінити також конкурентоспроможність тих підприємств, які входять до складу компанії та виявити структурні одиниці, які не є ефективними.

П'ятий метод пов'язаний з оцінюванням конкурентоспроможності організації за якістю продукції, яку вона виробляє. При цьому застосовується метод профілів.

Шостий погляд ґрунтується на використанні матриці BCG, яка дає можливість оцінити конкурентні

позиції стратегічних бізнес-одиниць та визначити відповідну стратегію поведінки організації на ринку [2].

Таким чином, запропоновані підходи охоплюють різні аспекти діяльності підприємства. Тому усі розроблені методики щодо оцінювання конкурентоспроможності фірми доцільно згрупувати за ознакою досягнення відповідної цілі (табл. 1).

В залежності від того, яку нагальну потребу потрібно вирішити зараз, цілі можуть бути різноманітними: від оцінювання стану асортименту в контексті його конкурентоспроможності до з'ясування чинників впливу на оточуюче середовище підприємства. Але всі вони зводяться до того, щоб внаслідок підвищення рівня конкурентоспроможності організації зросла частка ринку, стали міцнішими ринкові позиції, збільшилася прихильність споживачів.

Наприклад, якщо підприємство хоче визначити становище бізнес-одиниць в господарському портфелі фірми, воно може скористатися матрицею «темпи зростання ринку/частка ринку», яка запропонована Бостонською консультативною групою. Задля з'ясування залежності між привабливістю ринку та конкурентоспроможністю, доцільно скористатися моделлю GE/McKinsey тощо. Таким чином, цілі дослідження обумовлюють застосування відповідної методики.

Також необхідно визначитися з критеріями, які є важливими для компанії, та показниками, що можуть бути використані для розкриття сутності критерію.

Оцінити рівень конкурентоспроможності підприємства можливо через показники, які характеризують різні аспекти його діяльності та стан оточуючого середовища. Серед вчених немає єдиної думки щодо складу показників, якими можна скористатися для цього.

Серед запропонованих методик є такі, що враховують тільки 2 показника (наприклад, матриця «темпи зростання галузі/частка ринку»), а є такі (вони складають більшість), що враховують їх велику кількість (наприклад, дослідження за конкурентним статусом підприємства).

Треба зазначити, що бажання охопити якомога більшу кількість показників не завжди дає позитивний результат, тому що вони часто недостатньо узгоджуються один з одним і не відображають реальну ситуацію. Тому вибираючи методику, необхідно критично оцінити їх склад. До того ж, в різних методиках дуже часто показники повторюються. Такий повтор свідчить про те, що багато авторів доходять до одного висновку щодо набору показників, але групують їх по-різному.

Багато існуючих методик не мають чіткого складу показників, а рекомендують їх вибирати самостійно

Таблиця 1

Вибір методики дослідження рівня конкурентоспроможності підприємства в залежності від запланованих цілей

Встановлені цілі	Рекомендована методика дослідження
1. З'ясування становища бізнес-одиниць у господарському портфелі фірми	За матрицею BCG «Темпи зростання ринку/ частка ринку»
2. Визначення залежності між привабливістю ринку та конкурентоспроможністю бізнес-одиниць	За матрицею GE/McKinsey
3. Характеристика загальної позиції підприємства на ринку	За мобілізаційними можливостями підприємства
4. Окреслення позиції серед конкурентів	За конкурентним статусом підприємства
5. Встановлення ефективності впливу маркетингових інструментів на конкурентоспроможність	За показниками маркетингової діяльності підприємства
6. Визначення стійкості підприємства на ринку	За конкурентними перевагами

Джерело: розроблено авторами

серед зазначених в залежності від різних обставин (намірів дослідника та його професійної підготовки до проведення дослідження, можливості отримати необхідну інформацію для розрахунків, стану аналізу: виконується вперше чи повторно тощо). До такого виду належить, наприклад, матриця GE/McKinsey. Її автори пропонують проводити оцінювання конкурентоспроможності компанії за групою показників, які характеризують привабливість галузі та конкурентоспроможність стратегічної бізнес-одиниці.

Основні критерії, які використані при розробленні матриці, мають достатньо чітку спрямованість і ґрунтуються на таких чинниках: ринкових, конкуренції, фінансово-економічних, технологічних та соціально-психологічних. Також чинниками, від яких залежить привабливість ринку, можуть бути: доступність, місткість, існуюча дистрибуторська мережа, структура конкуренції, сприятливе законодавство та ін. [3, с. 416].

Велика кількість показників, які складають основу матриці McKinsey, дозволяє більш повно оцінити досліджуваний об'єкт з точки зору його конкурентоспроможності. А от структура показників, які характеризують кожний критерій, варіюється і не має сталого переліку. Частіше за все, показниками привабливості ринку/галузі вибирають: розмір ринку, темпи його зростання, конкурентна структура, стан цінової політики та технологічного забезпечення, рентабельність тощо. Таким чином, дослідник має змогу формувати систему показників за своїм баченням проблеми.

Бажання оцінити ступінь впливу на конкурентоспроможність якомога більше чинників дозволяє розширювати коло показників і враховувати такі, які є нагальними для підприємства в цей час. Якщо метою дослідження є характеристика загальної позиції підприємства на ринку, доцільно скористатися методикою визначення конкурентоспроможності підприємства за його мобілізаційними можливостями. До того ж вона дає змогу врахувати крім тих показників, які застосовуються частіше за все, ще й виробничі, фінансові та інші.

Методика передбачає використання таких груп чинників: загальне управління; виробництво; фінансове управління; маркетинг; науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки; інші загальні компоненти та їх конкретні чинники [4, с. 90].

Відповідно до методики, кількість показників в межах кожного чинника не є постійною величиною і за необхідністю їх можна додавати. Це робить її гнучкою і дозволяє використовувати стільки показників, скільки потрібно для того, щоб результати виглядали більш переконливими.

Ще однією є методика, яка дозволяє оцінити рівень конкурентоспроможності підприємства за його конкурентним статусом [4, с. 91]. Вона застосовується у разі необхідності з'ясувати свою позицію серед конкурентів. Визначення конкурентного статусу є важливим інструментом управління його конкурентоспроможністю на ринку.

Пропонується здійснити оцінювання конкурентного статусу компанії за такими показниками:

- ринкова частка підприємства;
- збалансованість асортиментного портфеля;
- ширина і глибина асортименту;
- показники якості та смаку;
- виготовлення продукції з натуральної сировини;
- застосування привабливої упаковки;
- добре налагоджена збутова мережа;
- висока кваліфікація виробничого персоналу;

- позитивна репутація у споживачів;
- сучасна технологія виробництва;
- фінансова стабільність;
- наявність стратегічних перспектив розвитку.

Наведені показники стосуються різних напрямів діяльності підприємства, але повністю не відображають його якісне становище і позицію серед конкурентів. Досить повно у ній врахований стан асортиментної політики та якості продукції (збалансованість асортименту продукції, ширина і глибина асортименту, якість продукції та її смакові характеристики, виготовлення продукції з натуральної сировини, застосування привабливої упаковки). А от інші складові комплексу маркетингу представлені одним показником, а не їх системою. Тому результати проведеного аналізу будуть не достатньо коректними. Щоб уникнути цього, за необхідністю цей перелік може бути доповнений.

Якщо організація має за мету визначення свої стійкості, можливо скористатися методикою французького вченого Ж.Ж. Ламбена, яка ґрунтується на визначенні конкурентоспроможності підприємства за його конкурентними перевагами. Він запропонував матрицю відповідно до типу конкурентних переваг, яка утворюється двома показниками: ринковою силою та продуктивністю [3, с. 370].

Якщо становище компанії є стійким, вона має зовнішні та внутрішні переваги та потрапляє до привабливої зони, можна стверджувати, що її головним спрямуванням буде закріпити свої позиції на ринку з тим, щоб їх не втратити, та виграти конкурентну боротьбу. Це досить оригінальний підхід до встановлення конкурентоспроможності компанії, який не перегукується з іншими.

Досить загальною та універсальною є методика визначення конкурентоспроможності за показниками маркетингової діяльності. Вона може використовуватися у разі встановлення ефективності впливу маркетингових інструментів на конкурентоспроможність. Розглядається система показників, які відповідають моделі 4 «Р», тобто враховують весь комплекс маркетингу [5, с. 185].

Група показників елементу «Товар» відображає стан асортиментної та товарної політики підприємства. Показниками, які можуть характеризувати цю складову комплексу маркетингу, є: якість продукції; ширина, глибина, гармонійність та насиченість товарної номенклатури, ступінь збалансованості товарного портфеля, раціональність структури асортименту, наявність брендів та відомих торгових марок, стан упаковки, стадія життєвого циклу товару, асортиментні стратегії.

Окремою є група показників елементу «Ціна та цінова політика». Вона може містити показники, які розкривають переваги цінової політики підприємства: рівень поточних цін на весь асортимент (за товарними групами, видами продукції), витрати на виробництво продукції, рентабельність продукції та рентабельність продажів, цінові стратегії.

До групи показників складової «Розповсюдження продукції» можна віднести: динаміка реалізованої продукції; ефективність роботи з посередниками; частка обсягів реалізації продукції за рівнями каналів збуту (нульовий, перший, другий, третій); інтенсивність використання каналів розподілу; потенціал електронної комерції, експортний потенціал, діяльність на закордонних ринках, збутові стратегії.

Останнім елементом маркетингового комплексу є просування продукції. До показників, які відо-

бражають політику просування, можна віднести: стан рекламної діяльності, PR, стимулювання збуту, спонсорства; витрати на маркетингові комунікації; присутність реклами в Інтернеті, рекламні стратегії.

Але цей перелік буде неповним, якщо до нього не додати групу показників, яка може мати назву «Загальний стан підприємства» і до якої пропонується включити такі, що зможуть відобразити позицію підприємства в оточуючому середовищі. До них належать: ринкова частка підприємства (розрахована за натуральними та вартісними показниками, відносно лідера та трьох основних конкурентів) в динаміці; показники, які характеризують рівень конкуренції на ринку відповідної галузі: чотириохастковий показник концентрації ринку, індекс Херфіндала-Хіршмана, індекс Розенблюта; характер ринку, на якому діє підприємство; конкурентні стратегії.

Оскільки кінцевою метою діяльності будь-якого бізнесу є задоволення потреб споживачів, було б доцільним визначити групу показників, яка відображає взаємовідносини компанії та споживачів продукції. Пропонується її назвати «Споживачі» і включити до неї такі показники: концентрація споживачів, характеристика цільового ринку, ступінь охоплення ринку, найпривабливіший ринковий сегмент, профіль споживачів продукції підприємства, ставлення споживачів до продукції компанії, рівень задоволеності та лояльності покупців тощо.

Якщо вдасться таким чином описати всі важливі аспекти діяльності підприємства, то сукупний

результат може бути достатньо точним і сприйматися з довірою.

Висновки. Якщо компанія чітко розуміє, яких цілей вона хоче досягнути, які аспекти діяльності потребують аналізу, вона буде намагатися застосувати декілька методик, щоб з'ясувати отримані результати і усвідомити, які саме показники потребують уваги, який елемент комплексу маркетингу або оточуючого середовища вимагає дій. Треба зазначити, що результати, отримані за декількома методиками, можуть відрізнятись. Це залежить від того, які критерії були застосовані, які показники аналізувалися, наскільки повним було охоплення різних напрямів функціонування підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент : учебник. URL: <http://bwbooks.net/index.php?id1=4&category=economic&author=fathtudinov-ra&book=2005&page=171> (дата звернення: 27.12.2018).
2. Моисеева Н.К. Международный маркетинг : учебное пособие. URL: <http://lib.bbu.edu.az/files/book/725.pdf> (дата звернення: 27.12.2018).
3. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок : учебник. Пер. с англ. Санкт-Петербург : Питер, 2008. 800 с.
4. Ковтун О.І. Стратегія підприємства : навчальний посібник. Львів : Новий Світ-2000, 2006. 388 с.
5. Шевченко Л.С. Введение в маркетинг : учебно-практическое пособие. Харьков : Консум, 2000. 672 с.

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-33-15

УДК 331.3:35.088

Білявська Ю.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту*

Київського національного торговельно-економічного університету

Ромат Є.В.

*доктор наук з державного управління,
професор кафедри маркетингу*

Київського національного торговельно-економічного університету

ОРГАНІЗАЦІЯ МАЙБУТНЬОГО В КОНТЕКСТІ ЕВОЛЮЦІЇ МЕНЕДЖМЕНТУ ТА МАРКЕТИНГУ

У статті визначено підходи щодо формування організації майбутнього. Проведено аналіз еволюції розвитку організацій від «червоних» до «бірюзових». Сформовано матрицю визначення схильності підприємства до стану «бірюзової» організації. Здійснено порівняльну характеристику «особистість організації майбутнього» та «звичайна особистість» в системі управління. Основними принципами організації майбутнього є децентралізація управління з максимальним скороченням центрального офісу; довіра замість контролю; прозорість і відкритість інформації; постійний зворотній зв'язок. Встановлено, що еволюція національної свідомості, а відтак і розвиток української державності супроводжується перманентними трансформаціями у всіх сферах вітчизняних соціальних і політичних відносин.

Ключові слова: організація майбутнього, генезис, управління, стратегія, концепція, метод.

Белявская Ю.В., Ромат Е.В. ОРГАНИЗАЦИЯ БУДУЩЕГО В КОНТЕКСТЕ ЭВОЛЮЦИИ МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА

В статье определены подходы по формированию организации будущего. Проведен анализ эволюции развития организаций от «красных» к «бирюзовых». Сформирован матрицу определения склонности предприятия до состояния «бирюзовой» организации. Осуществлен сравнительную характеристику «личность организации будущего» и «обычная личность» в системе управления. Основными принципами организации будущего является децентрализация управления с максимальным сокращением центрального офиса; доверие вместо контроля; прозрачность и открытость информации; постоянная обратная связь. Определено, что эволюция национального сознания, а затем и развитие украинской государственности сопровождается перманентными трансформациями во всех сферах отечественных социальных и политических отношений.

Ключевые слова: организация будущего, генезис, управление, стратегия, концепция, метод.

Biliavska Yuliia, Romat Yevhenii. REINVENTING ORGANIZATION IN THE CONTEXT OF THE EVOLUTION OF MANAGEMENT AND MARKETING

The article is defines approaches to the reinventing organization. The analysis of the evolution of organizations from "red" to "turquoise" is carried out. The matrix of determination of the enterprise's predisposition to the status of a "turquoise" organization is formed. A comparative description of the "personality of the reinventing organization" and "ordinary person" in the management system is carried out. As a result of analysis and observation, certain components of "living" organizations can be distinguished, namely, continuous development, lack of leadership; equality and freedom of action; work in pleasure; self-government. In Ukraine there are no purely "turquoise" organizations, but only some of them implement separate elements and improve the existing organizational culture and management style. The main principles of reinventing organization are the decentralization of management with the maximum reduction of the central office; trust instead of control; transparency and openness of information; constant feedback. It is established that the evolution of national consciousness, and thus the development of Ukrainian statehood, is accompanied by permanent transformations in all spheres of domestic social and political relations. The spread, use of the Internet influenced science and technology, culture and art, politics, but first and foremost, it affected economics and business. It should be noted that in addition to scientific and technological progress, there is another important aspect that forms the imperatives for marketing, personnel and organizational management at the fundamental level. Studying and taking into account theoretical, practical processes of cyclical development of enterprises will allow interested persons to predict their condition in the future, managers to make informed management decisions. An important and actual challenge is the development and formation of innovative approaches to the cyclicity of organizations in the context of the evolution of management and marketing.

Keywords: reinventing organization, genesis, management, strategy, concept, method.

Постановка проблеми. Динамічний характер середовища функціонування підприємств, посилення конкурентної боротьби і обмеженість ресурсів на більшості підприємств України обумовлюють необхідність використання нових підходів щодо організації управління і інструментів щодо їх реалізації.

Підприємство, як і будь-яка система незалежно від форми власності, галузі та масштабів діяльності, підпорядковується циклічним законам життєвості. Можливість модифікуватись, переходити на вищі стадії розвитку або ж, навпаки, потрапляти у кризові становища, потребує від підприємства дотримання місії, формулювання візії та організаційних цілей, забезпечення ресурсами, вибудовування бізнес-процесів, імплементацію змін, а також розвиток, трансформацію і постійне вдосконалення організаційної діяльності. Вивчення та врахування теоретичних, практичних процесів циклічності розвитку підприємств дозволить зацікавленим особам передбачати їх стан у майбутньому, керівникам приймати обґрунтовані управлінські рішення. Важливим та актуальним постає завдання розвитку та формування інноваційних підходів щодо циклічності організації в контексті еволюції менеджменту та маркетингу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Закономірності та тенденції розвитку підприємства, особливості його стану залежно від стадії життєвого циклу досліджували багато науковців, зокрема: І. Адісес, Л. Грейнер, Ю.А. Дайновський, О.Є. Кузьмін, Ж. Ліппіт, І.І. Мазур, Б. Мільнер, Н.Г. Ольдерогге, А.Н. Панкрухіна, В.Д. Шапіро та інші. Цінність концепції життєвого циклу підприємства також доведена тим, що, наприклад, Т.Ю. Базаров використовує концепцію життєвого циклу в управлінні персоналом, І.А. Бланк, С.Ф. Покропивний, В.М. Колот – для оцінки інвестиційної привабливості підприємства, А.П. Градов, Л.О. Лігоненко – при оцінці рівня конкурентоспроможності підприємства, В.В. Григорьев пропонує враховувати її для розрахунку вартості підприємства, для визначення ціни «бізнесу», М.І. Книш, С.В. Оборська, З.Є. Шершньова – при виборі стратегій підприємства.

Разом з тим характерні особливості еволюції поколінь щодо управлінських організаціями та низка проблем, пов'язаних з життєвим циклом підприємства, потребують подальшого наукового дослідження.

Мета дослідження полягає в науковому обґрунтуванні організації майбутнього в контексті еволюції менеджменту та маркетингу. Виходячи з мети, сформульовано такі завдання: визначити підходи щодо формування організації майбутнього; провести

аналіз еволюції розвитку організацій від «червоних» до «бірюзових»; сформувати матрицю визначення схильності підприємства до стану «бірюзової» організації; здійснити порівняльну характеристику «особистість організації майбутнього» та «звичайна особистість» у системі управління.

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. У ринкових умовах, що склалися останнім часом для розвитку організації вирішальне значення мають корпоративна культура і цінності, які функціонують на всіх її рівнях. Однак, особливо цікаві практичні приклади компаній, де всі співробітники працюють як один живий і цілісний організм. Динамічний розвиток еволюції організації відзначився у 2014 році коли Ф. Лалу «розфарбував» існуючі компанії відповідно до теорії спіральної динаміки розвитку особистості К. Грейвза. Таким чином, Ф. Лалу [4] знайшов успішні організації з вражаючими фінансовими результатами і темпами зростання, в яких співробітникам дається велика свобода в прийнятті рішень, і назвав такі компанії «бірюзовими», або «організація майбутнього». Автор пропонує принципово новий погляд на становлення організацій, який допоможе перейти на наступний рівень розвитку і побудувати цілісну та конкурентоспроможну компанію. Ф. Лалу виділив сім стадій, через які пройшли організації в усьому світі. Останні з них у своєму еволюційному розвитку це бірюзові організації. Їх основна ідея полягає в тому, що все побудовано на трьох основних принципах: самоуправління, прагнення до еволюційних цілей та цілісність, рис. 1.

Насправді перші «бірюзові» організації з'явилися 30 років тому, коли люди втомилися від тотального контролю керівництва і внутрішньої конкуренції. Передумови виникнення таких організацій пов'язані з тим, що працівники не вбачають актуальності в певних видах роботи, як наприклад, написання звітів, які потрібні тільки вищому керівництву. Такий персонал прагне працювати на результат і не боїться робити помилки, а саме тому намагаються імплементувати інноваційні підходи в роботі підприємства, прийняття управлінських рішень, задоволенні потреб споживача.

Як показує досвід, реорганізувати існуючу форму організації складно, тому краще починати справу відразу з бірюзовою стадією, адже такі організації - це організації майбутнього, які цілеспрямовані на успіх.

«Бірюзові» організації або «організації майбутнього» передбачають, що в таких компаніях керівники працюють разом зі співробітниками, які роз-



Рис. 1. Еволюція розвитку організацій від «червоних» до «бірюзових»

ділені на команди. У цих командах керівник це не диктатор, а наставник. Він не контролює роботу, а навчає і дає рекомендації.

Замість планування і бюджетування бірюзові команди практикують внутрішнє консультування, в якому бере участь вся команда [3]. Це відноситься до всіх сфер бізнесу, включаючи підготовку кадрів [2; 3]. Вживаються всі заходи для створення сприятливих, комфортних умов праці.

Навіть питання про розмір заробітної плати працівників вирішується всередині групи, а прибуток

розподіляється між працівниками в залежності від їх обов'язків. У бірюзових організаціях немає назв посад і, відповідно, посадових інструкцій, а обов'язки перерозподіляються всередині групи в робочому порядку. Працівники бірюзових організацій розкриваються, підтримують один одного всередині компанії і одночасно виконують зовнішню роботу заради спільної мети організації. Це успішні компанії, в яких замість менеджерів – коучинг і самоврядування, а замість ключових показників ефективності (КПІ) – цілі і цінності.

В результаті аналізу та спостереження можна виділити певні компоненти «живих» організацій, а саме постійний розвиток, відсутність лідера; рівність та свобода дій; робота в задоволення; самоуправління. В Україні не існує суто «бірюзових» організацій, а лише деякі з них впроваджують окремі елементи та удосконалюють наявну організаційну культуру і стиль управління.

Враховуючи певні напрямки роботи підприємства та використання методичних підходів можна визначити готовність до переходу на «бірюзовий» етап розвитку.

Аналіз та оцінку можливості переходу до «бірюзового» стилю управління доцільно здійснювати за допомогою контрольних аркушів моніторингу оцінки відповідності стратегії діяльності підприємства

(табл. 1) та моніторингу оцінки компонентів організації майбутнього (табл. 2).

Для здійснення оцінки ймовірності підтримки і розвитку сильних сторін та ліквідації слабких сторін щодо управління персоналом доцільно використовувати результати розрахунків показників ймовірності підтримки і розвитку сильних сторін та ліквідації слабких (рис. 1).

Еволюція національної свідомості, а відтак і розвиток української державності супроводжується перманентними трансформаціями у всіх сферах вітчизняних соціальних і політичних відносин. Проходячи складний шлях вибору та самоідентифікації суспільство намагається визначити пріоритети та орієнтири своїх перспектив. Поширення, використання Інтернету вплинуло на науку і техніку, культуру і мистецтво.

Критерії			
Моніторинг оцінки відповідності стратегії діяльності підприємства	Моніторинг оцінки компонентів організації майбутнього		
	Відсутність (0-1,5 бала)	Недостатність (1,5-2,5 бала)	Наявність (2,5-3 бала)
Відсутність (0-1,5 бала)	Спрямованість до компонентів організації майбутнього відсутня, не проводяться заходи щодо інновацій		Наявне забезпечення компонентами організації майбутнього при відсутності організаційного ефекту в управлінні
Недостатність (1,5-2,5 бала)	Низький рівень забезпечення компонентами організації майбутнього, достатні можливості в системі управління	Середній рівень на шляху до імплементації компонентів організації майбутнього на підприємстві	
Наявність (2,53 бала)	Високий рівень системи управління підприємством при повній відсутності компонентів «бірюзової» організації	Достатній рівень компонентів організації майбутнього на підприємстві	Ідеальний стан до переходу «організація майбутнього»

Рис. 2. Матриця визначення схильності підприємства до стану «бірюзової» організації

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 1

Моніторинг оцінки відповідності стратегії діяльності підприємства

№ пор.	Критерії оцінки	Оцінка, бали
1	Спроможність задовольняти поточні і передбачати майбутні потреби організації	Оцінювання здійснюється по кожному критерію в межах від 1 до 3 балів, де «3» робота ведеться в повному обсязі і відповідає вимогам документації; «2» робота ведеться не в повному обсязі, є зауваження; «1» робота ведеться в мінімальному обсязі.
2	Відповідність існуючій або бажаній культурі організації	
3	Спроможність змінити характер або напрямок розвитку бізнесу	
4	Сприяння ефективним діям організації в опорі негативному впливу зовнішнього середовища	
5	Спроможність фокусуватися на основних проблемах	
Середнє значення оцінки відповідності стратегії діяльності підприємства		Σ/n , де n кількість критеріїв оцінки

Таблиця 2

Моніторинг оцінки компонентів організації майбутнього

№ пор.	Критерії оцінки	Оцінка, бали
1.	Постійний розвиток	Оцінювання здійснюється по кожному критерію в межах від 1 до 3 балів, де «3» робота ведеться в повному обсязі і відповідає вимогам документації; «2» робота ведеться не в повному обсязі, є зауваження; «1» робота ведеться в мінімальному обсязі.
2.	Відсутність лідера	
3.	Рівність та свобода дій	
4.	Повна відкритість	
5.	Робота в задоволення	
Середнє значення оцінки компонентів організації майбутнього		Σ/n , де n кількість критеріїв оцінки

цтво, політику, але насамперед це вплинуло на економіку і бізнес.

Слід зазначити, що крім науково-технічного прогресу, є інший важливий аспект, який формує імперативи для маркетингу, кадрового та організаційного менеджменту на фундаментальному рівні. Даний аспект містить в собі особливості світогляду, цінностей і способу життя різних поколінь, пов'язаних з різними умовами їх становлення і прояви в суспільстві. Характерні особливості еволюції поколінь щодо управління організаціями представлено в табл. 3.

Здійснення інтерпретації поколінь здебільшого притаманно країнам Заходу, але сьогодні актуально і для України (особливо, стосовно поколінь «Х» – «Z»). Вкрай важливо враховувати особливості нових поколінь в менеджменті та маркетингу, а також системі початкової, середньої та вищої освіти і корпоративного навчання. Вступ в активну трудову фазу життя покоління «Z», а також розвиток інформаційних технологій – вимагають кардинальної зміни умов:

освіти, праці, споживання, комунікації, ведення конкурентної боротьби, управління бізнесом.

У зв'язку з даними обставинами, доцільно врахувати, що змінюються підходи до управління підприємствами, організації все частіше стають «живими», покоління приділяють значну увагу розвитку лідерських якостей, самовдосконаленню та самоуправлінню. Останнім часом технології маркетингу дозволяють пропонувати потенційним клієнтам саме те, що їм потрібно. Додатки і пошукові інтернет-системи відстежують детальну інформацію про дії користувачів, їх демографічні дані, місцезнаходження. Проведене дослідження дозволяє зробити висновок, особливості еволюції поколінь щодо управління організаціями призвело до змін особистості (табл. 4) [1, с. 48].

Висновки. Розглядаючи діяльність відомих зарубіжних підприємств, аналізуючи їх розвиток та особливості управління можна зробити наступний висновок: успішні організації успішні оскільки не використовують в системі управління силового тиску на співробітників організації. Кожен співробітник

Таблиця 3

Характерні особливості еволюції поколінь щодо управління організаціями

№ пор.	Найменування покоління	Технології спілкування	Характерні особливості
1	«Тихе» (1928-1945 рр.)	переважно стаціонарний телефон	покоління зростало за часів глибоких криз, воєн, в тому числі, під час «холодної» війни. Для нього характерні: дисципліна, відданість справі, патріотизм, фокус на сім'ї.
2	«Бейбі Бумери» (1946-1964 рр.)	телефон і електронна пошта, SMS, MMC	покоління буму народжуваності післявоєнних років. Характерні риси: все можливо, рівні можливості для всіх, персональне задоволення, трудолюб'яз. Сім'я - вже не на першому місці.
3	«Х» (1965-1983 рр.)	мобільний телефон, електронна пошта і SMS, а також інтернет - форуми, чати, в меншій мірі -соціальні мережі та мобільні месенджери	покоління часів глобальних політичних і економічних змін, офіційного закінчення гонки озброєнь, розквіту комп'ютерних технологій і кабельного телебачення.
4	«Y» або «Міленіали» (1983-2003 рр.)	спілкування, здебільшого, через інтернет, соціальні мережі і месенджери, на друге місце відійшло спілкування через електронну пошту і SMS, в останню чергу стаціонарний телефонний зв'язок	зростало на межі тисячоліть в розквіт цифрової ери, інтернету, соціальних мереж, за часів контрастів, глобалізації, фінансових і політичних криз.
5	«Z» або «Народжені з кнопкою на пальці» (2003-2023 рр.)	спілкування, здебільшого, через інтернет, соціальні мережі, месенджери, мобільні додатки	зростають в оточенні високотехнологічних гаджетів. Якщо представники попередніх поколінь краще сприймали текст, то «Z» взаємодіють з графічною візуалізацією: фото і відео. Для них характерні: робота в команді та створення нового, фокус на майбутнє, реалізм.

Таблиця 4

Порівняльна характеристика «особистість бірюзової організації» та «звичайна особистість»

№ пор.	Особистість бірюзової організації	Звичайна особистість	Характеристики
1.	Всі проекти над якими я працюю – видатні. Навіть якщо вони такими не є, то я їх такими обов'язково зроблю	Роблю те, що доручають	Відношення до роботи
2.	Практично кожного разу під час обідньої перерви я зустрічаюся із будь-якою цікавою людиною	Обід – мій особистий час	Відношення до особистого часу
3.	Беруся навіть за незначне завдання, якщо впевнений, що зможу з нього зробити цікавий проект	І не подумаю братися за додаткову роботу	Відношення до додаткової роботи
4.	Вкладаю себе в кожний свій проект, тому, що знаю: вони представляють мене	Просто роблю свою справу	Відношення до своєї особистості
5.	Своїми активними переконаннями я дратую деяких людей	Зайвий раз не висловлюю думки	
6.	Робочий день – приносить мені задоволення	Робочий день – просто робочий день. Навіть не потрібно намагатися із нього зробити свято.	Відношення до робочого дня
7.	Мене обурює, що зміни в організації проходять дуже повільно	Мені спшити нікуди	Управління змінами
8.	Я - людина дії!	Я – людина інструкції!	Персональний бренд
9.	Краще просити вибачення – аніж дозволу	Краще ні в що не вникати	

несе відповідальність перед іншими членами організації, він залучений в цілісність, організм свого підприємства і відчуває себе ключовим елементом, але в той же час самодостатньою частиною цього цілого, цього організму. Ф. Лалу автор теорії щодо організації майбутнього проаналізував динаміку розвитку управління організацій і припустив, що саморозвиток і саморегуляція – найбільш сприятливі для виживання в «новій реальності». Таким чином, основними принципами організацій майбутнього є децентралізація управління з максимальним скороченням центрального офісу; довіра замість контролю; прозорість і відкритість інформації; постійний зворотній зв'язок.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білявська Ю.В. Бірюзові організації: майбутнє менеджменту та маркетингу в контексті еволюції поколінь. *Первый в Украине маркетинговый журнал «Маркетинг и реклама»*. 2018. № 11–12(266–267). С. 44–49.
2. Чуланова О.Л. Формирование, развитие и коучинг эмоциональной компетентности в управлении персоналом организации : монография. Сургут : Дефис, 2010. 218 с.
3. Чуланова О.Л. Коучинг эмоциональной компетентности управленческого персонала организации. *Общественные науки: всероссийский научный журнал*. 2012. № 1. С. 286–294.
4. Laloux F. *Reinventing Organizations: a Guide to Creating Organizations Inspired by the Next Stage of Human Consciousness*. Brussels : Nelson Parker, 2014. 384 p.

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-33-16

УДК 331.101.52:330.341.1:005.21

Борщ В.І.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та інновацій
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова*

Погосян К.В.

*студентка
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова*

ИНТЕЛЛЕКТУАЛИЗАЦИЯ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

У статті узагальнено теоретичні засади інтелектуалізації трудової діяльності. Було визначено категорії «інтелектуалізація», «інтелектуалізація трудової діяльності», «інтелектуалізація праці». Авторами було розглянуто структурну схему процесу інтелектуалізації, основними компонентами якої є інноваційний капітал, інтелектуальні ресурси, фізичний капітал, організаційний інтелект та інтелектуальний капітал. Визначено основні характеристики процесу інтелектуалізації трудової діяльності. Особливу увагу було надано розгляду проблематики інтелектуального капіталу у рамках інтелектуалізації трудової діяльності. Центральне місце в рамках інтелектуалізації індивіда відіграє процес набуття нових знань та компетенцій протягом здійснення своєї діяльності. Авторами були запропоновані заходи щодо розвитку професійних компетенцій персоналом підприємства.

Ключові слова: інтелектуалізація, інтелектуальний капітал, інтелектуальні ресурси, інтелектуалізація трудової діяльності, інтелектуалізація праці.

Борщ В.И., Погосян К.В. ИНТЕЛЛЕКТУАЛИЗАЦИЯ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье обобщены теоретические основы интеллектуализации трудовой деятельности. Дано определение категорий «интеллектуализация», «интеллектуализация трудовой деятельности», «интеллектуализация труда». Авторами была рассмотрена структурная схема процесса интеллектуализации, основными компонентами которой являются инновационный капитал, интеллектуальные ресурсы, физический капитал, организационный интелект и интеллектуальный капитал. Определены основные характеристики процесса интеллектуализации трудовой деятельности. Особенное внимание уделено рассмотрению проблематики интеллектуального капитала в рамках интеллектуализации трудовой деятельности. Центральное место в рамках интеллектуализации индивида занимает процесс приобретения новых знаний и компетенций в течении осуществления трудовой деятельности. Авторами были предложены мероприятия по развитию профессиональных компетенций персоналом предприятия.

Ключевые слова: интеллектуализация, интеллектуальный капитал, интеллектуальные ресурсы, интеллектуализация трудовой деятельности, интеллектуализация труда.

Borshch Viktoriia, Pogosyan Karyna. INTELLECTUALIZATION OF LABOUR ACTIVITY

The purpose of the paper is to form the theoretical basis for labour activity's intellectualization and to determine the features of the labour activity's intellectualization at the frameworks of the national economics. Nowadays the issue of becoming and development knowledge economy is urgent one. Highly developed countries are oriented towards the formation, development and use of intellectual labour as the key element as the world economy's development, Ukraine is not an exception. The development of the labour activity's intellectualization process influences increasing competitiveness of the national economy, generally, and also competitiveness of organization, enterprise and employee, particularly. Theoretical basis of intellectualization of labour activity is viewed. There are defined such categories as intellectualization, intellectualization of labour activity and intellectualization of labour. The structure of the intellectualization process is proposed by authors, the main components of which are innovative capital, intellectual resources, physical capital, organizational intelligence and intellectual capital. The main features of the labour activity's intellectualization process are defined. Special attention is paid to the intellectual capital in the frameworks of labour activity's intellectualization. The process of knowledge acquisition and achievement of professional competencies is the central during the whole professional activity. Measures of the professional competencies development by the staff are proposed by the authors. In the paper it is proved the necessity of the intellectualization process as the specific competitive advantage of the modern enterprise in the fast-changing environment. An important role of the enterprise's and individual intellectualization is stated by the authors. The results of this study form the theoretical and methodological basis for practical improvement of the managerial activity of the enterprises from the different economic branches. The intellectualization process should become the integral part of the modern enterprise, which, in its turn, adopts features of self-learning organization.

Keywords: intellectualization, intellectual capital, intellectual resources, intellectualization of labour activity, intellectualization of labour.

Постановка проблеми. З прискореним розвитком інформаційних технологій сьогодні актуальним постає питання становлення економіки знань, яка тісно пов'язана з використанням інтелектуальних і творчих можливостей співробітників. Високо розвинуті країни орієнтовані на формування, розвиток та використання інтелектуальної праці як важливого чинника розвитку світової економіки. Розвиток процесу інтелектуалізації трудової діяльності сприяє підвищенню розвитку конкурентоспроможності як національної економіки в цілому, так і окремої організації, підприємства, співробітника.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні, методологічні та практичні аспекти інтелектуалізації національної економіки відображено в наукових працях вітчизняних та закордонних учених: В. М. Гець [3], М. Ю. Григорак [4], В. В. Касаткіна [7], А. М. Турило та О. В. Корнух [15], П. Ф. Друкера [5], Н. Нильсон [10; 11], Т. Сакайя [12] та інших.

Метою дослідження є формування теоретичних засад інтелектуалізації трудової діяльності та виявлення особливостей процесу інтелектуалізації трудової діяльності в рамках національної економіки.

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. Прискорений розвиток науково-технічного прогресу стає важливим підґрунтям для збільшення вагомості інтелектуальної праці у процесі формування конкурентних переваг як окремого підприємства, так і національної економіки. Зокрема інтелектуалізація трудової діяльності має вагоме значення для функціонування інноваційно орієнтованих підприємств, оскільки саме такі організації мають велику ступінь залежності від результатів саме інтелектуальної діяльності.

Тому, важливим є визначення поняття інтелектуалізації трудової діяльності. Інтелектуалізацію трудової діяльності автори у [13] визначають як процес збільшення питомої ваги розумових функцій (управління, контроль, налагодження) в структурі трудових зусиль працівника на основі науково-технічного прогресу, підвищення кваліфікації та культурно-освітнього рівня. Якщо ширше розглянути цю економічну категорію, то інтелектуалізація праці не є одним із виробничих факторів – вона є засобом, що якісно підвищує продуктивність, сприяє зародженню та впровадженню нових ідей, пришвидшує і примножує цю діяльність, тобто є каталізатором виробничого процесу [13, с. 1].

Інше визначення інтелектуалізації трудової діяльності передбачає зростання ролі та ваги розумової праці в суспільстві, насичення всіх його видів розумовими функціями творчого характеру [9, с. 46].

Інтелектуалізація праці – процес багатогранний і охоплює не лише працю суспільну, але й насамперед індивідуальну. На нашу думку, інтелектуалізація трудової діяльності – це процес індивідуалізації

результатів розумової праці, формування інтелектуального капіталу, який сформувався завдяки роботі окремого індивідуума.

Сьогодні існує точка зору про те, що основним чинником, що зумовлює

еволюцію передових країн є чинник інтелектуалізації трудової діяльності. Іншими словами, знання визначають темпи розвитку суспільства. Інтелектуалізація трудової діяльності є також необхідною передумовою ефективного функціонування і оновлення виробництва.

Прискорений розвиток світової економіки вимагає прискорених суспільно-політичних і технологічних змін на основі наукових досліджень. Це породжує конкуренцію між передовими країнами світу за нові ідеї, інноваційні технології, високоякісну та конкурентоспроможну продукцію. Тому, визначального значення набуває не матеріальний, а саме інтелектуальний капітал. Інтелектуалізація трудової діяльності передбачає формування інтелектуального капіталу, інноваційного продукту тощо.

Поняття інтелектуалізації тісно пов'язано із інтелектуальним капіталом, інноваційним, соціальним та людським ресурсами та капіталами (рис. 1). Таким чином, можна стверджувати, що процес інтелектуалізації представляє собою процес масштабного та глобального використання вище зазначених видів капіталу в економічній діяльності.

Отже, інтелектуалізація праці, в першу чергу, розглядається нами як підвищення вагомості інтелектуальної діяльності персоналу, рівня інтелекту, професійних та загальноосвітніх знань, які забезпечуються безперервним розвитком персоналу, матеріально-технічним забезпеченням його діяльності, що зумовлює появу нових технологій, використання яких забезпечує інноваційний розвиток підприємства, регіону та держави в цілому.

Інтелектуальна, творча діяльність є унікальним атрибутом людського розуму, винахідливості, кмітливості. Продукт інтелектуальної діяльності патентується і закріплюється авторським правом, як виняткова власність автора, якому належить право визначення напрямів і форм її економічного використання. Об'єкти інтелектуальної власності залучаються до господарського обороту як нематеріальних активів підприємств і збільшують доходи фірми і власників даних активів. Результатом процесу підвищення інтелектуалізації праці виступають розвиток та підвищення продуктивності використання людського капіталу, що визначають ефективність діяльності підприємства.

Дослідники надають велике значення якості управління інтелектуальними ресурсами, включаючи останні в перелік оцінюваних параметрів (поряд з матеріальними активами підприємства та його становищем на ринку). Так американські менеджери



Рис. 1. Процес інтелектуалізації

Джерело: розроблено авторами

під час вибору довгострокових партнерів виходять з того, що інтелектуальний капітал підприємства повинен складати не менше 40 % в загальній структурі капіталу підприємства [9, с. 47]. Тільки тоді підприємство вважається перспективним.

На сьогоднішній день інтелектуальний капітал є провідним ресурсом, наявність і використання якого є основою діяльності будь-якого індивіда та економічного суб'єкта і впливає на його ефективне функціонування. Інтелектуалізація трудової діяльності передбачає використання знань індивіда, як певну продуктивну силу, що сприяє формуванню інтелектуального капіталу.

Склад інтелектуального капіталу неоднорідний: безпосередньо знання, які невіддільні від людини, та об'єктивні умови застосування цих знань для підвищення ефективності та конкурентоспроможності фірми. До інтелектуального капіталу можна віднести не тільки наукові кадри, а й заводські марки, товарні знаки, ліцензії, патенти. Такі активи не фігурують у балансових звітах, оскільки їх вартість вважається нульовою [8, с. 63].

Саме інтелектуальний капітал дедалі більше перетворюється на провідний чинник економічного зростання та міжнародного обміну, радикальних структурних зрушень, стає головним у визначенні ринкової вартості високотехнологічних компаній та формуванні високого рівня конкурентоспроможності. Здатність економіки створювати й ефективно використовувати інтелектуальний капітал визначає економічну силу нації, її добробут.

Особливий інтерес у рамках цього дослідження набуває аналіз процесу інтелектуалізації за Т. Стюартом, який визначає інтелектуалізацію як онтогенетичний процес використання та формування інтелектуально значущих можливостей і здібностей. Він обумовлений появою в трудовій діяльності великої кількості завдань з «розмитотою» структурою, що вимагають нестандартних інноваційних підходів і рішень в різних аспектах професійної діяльності. Це висуває на перший план інтелектуальні затрати (з виробництва знань та інформації), що призводить в результаті до зміни функціональної структури праці [6, с. 108].

Тому, у контексті інтелектуалізації трудової діяльності, найважливішим елементом якого у сучасних умовах є персонал підприємства та його постійний розвиток, стає необхідним моніторинг професійної компетентності працівників підприємства. Сучасний технологічний прорив у розвитку виробництва, рівень глобалізаційних процесів у економіці, зростання на цьому підґрунті конкурентної боротьби викликали потребу в постійному підвищенні професійного стану працівників усіх рівнів, розвитку їх компетенцій, починаючи з володіння професійними знаннями, закінчуючи здібністю до креативного мислення. Адже, процес інтелектуалізації трудової діяльності залежить, головним чином, від людських ресурсів організації, а саме від рівня їх кваліфікації, креативності, знань, навичок, вмінь тощо.

Будь-який вид людської діяльності потребує певної долі інтелектуального вкладу. Інтелектуальний розвиток, в першу чергу, формується в процесі освіти, що допомагає отримати нові знання, розширити та вдосконалити вже здобуті. Високий освітній рівень є не тільки гарантом інтелектуального розвитку його власника, а й запорукою інтелектуалізації праці підприємства та підвищення загальної ефективності його діяльності.

Управління розвитком персоналу сприяє ефективному використанню людського капіталу, підвищенню соціальної та професійної мобільності особистості. Розвиток персоналу є одним із найважливіших напрямів раціонального функціонування будь-якої організації, її конкурентоспроможності на ринку. Одночасно розвиток персоналу сприяє підвищенню рівня конкурентоспроможності самих працівників на ринку праці. Вони, підвищуючи свій рівень кваліфікації чи опановуючи нову професію або спеціальність шляхом засвоєння нових знань, умінь і навичок, одержують додаткові можливості для розвитку своєї трудової діяльності [14, с. 53].

Інтелектуалізація трудової діяльності передбачає її персоніфікацію, виокремлення серед інших видів діяльності, надання їй унікальних характеристик, що робить складним імітацію такої діяльності. Саме тому така діяльність формує стійку конкурентну перевагу, оскільки її складно скопіювати.

Оскільки у процесі інтелектуалізації трудової діяльності ключове місце займає персонал організації, то важливим стає питання мотивації персоналу. Важливе створення необхідних для персоналу комфортних умов для ефективної реалізації трудової діяльності. Мотиваційний механізм інтелектуальної праці – це сукупність закономірних зв'язків і відносин, що визначають перехід від актуалізованих потреб (інтересів) індивідів, що реалізуються за допомогою трудової інтелектуальної діяльності, до трудової поведінки [1, с. 176; 2].

Важливим є заохочення працівників до генерації нових ідей, тому необхідно створювати відповідні умови для ефективного розвитку інтелектуального капіталу. Важливим є організаційне забезпечення творчої діяльності спеціалістів підприємства, безперервне навчання працівників підприємства в цілому, підвищення кваліфікації працівників, ефективне використання організаційних (сукупних) знань, ефективний розвиток кадрового менеджменту, мотивація і стимулювання працівників, формування у працівників почуття відданості організації, використання досвіду інших (запозичення і розвиток знань).

Це дасть змогу трансформувати знання працівників у різні форми інтелектуальної власності. Для цього важливою є побудова ефективних та прогресивних організаційних структур та адміністративної системи, яка орієнтована на інтенсивний обмін знаннями, створення і вдосконалення внутрішніх інформаційних систем, захист об'єктів інтелектуальної власності, розвиток патентної діяльності тощо.

Для інтелектуалізації трудової діяльності персоналу, залежно від особистих можливостей, необхідним є набуття нових знань та компетенцій протягом здійснення своєї діяльності. Для цього потрібно здійснювати наступні заходи:

- впровадження концепції організації, що самонавчається;
- постійні процеси розвитку та навчання персоналу, впровадження мотиваційної системи самоосвіти для працівників;
- навчання на основі вивчення та аналізу досвіду інших співробітників організації;
- отримання знань із навколишнього середовища: консалтингові фірми, бізнес-школи, ЗМІ, конференції, симпозиуми, круглі столи;
- освіта шляхом обміну інформацією: інтерв'ю, діалоги, дискусії, інші способи спілкування.

Впровадження таких освітніх систем на підприємстві дасть змогу покращити процеси інтелекту-

лізації трудової діяльності персоналу організації, підвищить конкурентоспроможність підприємства та мотивує персонал до самоосвіти та саморозвитку.

Для інтелектуалізації трудової діяльності в організації, доцільно виходити з двох тенденцій: (1) забезпечення розвитку працівників, та (2) заохочення працівників до проведення інтелектуальної діяльності. Це є важливим, оскільки працівники, які займаються постійним системним навчанням та розвитком, набувають нових можливостей зокрема, творчість, креативність, комунікативні навички тощо.

З метою розвитку індивідуального інтелектуального капіталу на підприємстві необхідне збільшення кількості робочих днів, призначених для підготовки та підвищення кваліфікації працівників протягом року. При цьому основним завданням керівництва підприємства є створення стабільних інтерактивних зв'язків між галузями науки та освіти, бізнесу та громадських організацій з метою розвитку соціального інтелектуального капіталу, дослідження яких може стати перспективою для подальшого вивчення.

Ефективне управління інтелектуальним капіталом приносить організації прибуток і забезпечує її інноваційність, тому цей напрямок є найважливішим стратегічним завданням будь-якої організації. Інтелектуальний капітал є унікальною конкурентною перевагою сучасної організації, адже ефективне його використання посилює інші конкурентні переваги і сприяє формуванню нових, є ключовим чинником, що визначає ефективність застосування матеріальних і фінансових ресурсів, стабільним джерелом економічного зростання. Але головне призначення інтелектуального капіталу полягає у впливі на економічний розвиток організації та формування стабільного доходу.

Висновки. Сучасний розвиток техніки та технологій викликали суттєві зміни у процесі трудової діяльності, виробничий процес вимагає від працівників здатності творчо підходити до виконання завдань, проявляти високий рівень компетентності, швидко та якісно виконувати виробничі завдання, володіти високим рівнем професійних та загальноосвітніх знань, постійно розвиватися та удосконалювати власні знання та навички, вміти адаптуватися в мінливому ринковому середовищі. Інтелектуалізація

трудої діяльності дає організації важливу конкурентну перевагу та надає їй інноваційних рис. Тому, важливо розвивати процеси інтелектуалізації трудової діяльності не лише окремих індивідів, а й організації в цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бех Ю.В. Концепція управління інтелектуальним капіталом організації. *Гілея: науковий вісник*. 2014. Вип. 88. С. 172–177.
2. Бех Ю.В. Роль інтелектуального капіталу у формуванні конкурентоспроможності організації. *Нова парадигма*. 2015. Вип. 125. С. 16–19.
3. Гесць В.М. Характер перехідних процесів до економіки знань. *Економіка України*. 2004. № 4. С. 4–14.
4. Григорак М.Ю. Інтелектуалізація ринку логістичних послуг: концепція, методологія, компетентність : монографія. Київ : Сік Груп Україна, 2017. 516 с.
5. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке : монографія. Пер. с англ. Москва : ИД «Вильямс», 2004. 272 с.
6. Зубчинська Н.М. Інтелектуалізація праці на робочому місці промислового підприємства. *Бізнес Інформ*. 2011. № 7(2). С. 107–108.
7. Касаткина В.В. Интеллектуализация экономики: теоретический анализ : автореф. дисс. ... канд. экон. наук. Москва, 2011. 28 с.
8. Ковтуненко К.В. Сутність та роль інтелектуального капіталу. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2013. Вип. 1. Т. 1. С. 61–65.
9. Кривошея В.В., Грек Д.В. Інтелектуалізація праці як чинник стійкого економічного зростання. *Економічний аналіз*. 2009. Вип. 4. С. 46–48.
10. Нильсон Н. Искусственный интеллект. Методы поиска решений. Москва : Мир, 1973. 273 с.
11. Нильсон Н. Принципы искусственного интеллекта. Москва : Радио и связь, 1985. 376 с.
12. Сакайя Т. Стоимость, создаваемая знанием, или История будущего. *Новая постиндустриальная волна на Западе* : антология / под ред. В.Л. Иноземцева. Москва : Academia, 1999. С. 337–371.
13. Семченко О.О. Інтелектуалізація праці як основа виробничих сил і відносин. *Економічні науки. Управління трудовими ресурсами*. 2013. № 5. URL: http://www.rusnauka.com/6_NITSB_2010/Economics/58198.doc.htm (дата звернення: 12.01.2018).
14. Скворцова О.В. Детермінанти інтелектуалізації людського капіталу в процесі трудової діяльності. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2015. № 3(31). С. 53–56.
15. Турило А.М., Корнух О.В. Інтелектуальний капітал – основа інноватизації, ефективності і корпоративної стратегії підприємства : монографія. Кривий Ріг : Видавничий дім, 2012. 228 с.

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-33-17

УДК 331.101:65.015

Воржакова Ю.П.
кандидат економічних наук,
асистент кафедри менеджменту
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

МЕТОДИ МІНІМІЗАЦІЇ КАДРОВИХ РИЗИКІВ

У статті висвітлені питання мінімізації кадрових ризиків суб'єктів господарювання. Актуальність дослідження обумовлена пошуком нових методів усунення ризиків в кадровій роботі. Предметом дослідження в статті є засоби нейтралізації або зниження ризику, які відображаються у ряді прийомів та рекомендацій, і мають застосовуватись у роботі підрозділів управління персоналом та служби безпеки підприємства. Обґрунтовано застосування методів усунення ризиків як трансферу (передачі) ризику, страхування, попередження, прогнозування і планування людських ресурсів організації. Розроблені рекомендації щодо зниження впливу кадрових ризиків, з можливістю їх усунення на основі підходів щодо мінімізації кадрових ризиків розподілених за основними етапами управління персоналом.

Ключові слова: ризик, кадрові ризики, система управління персоналом, ризик-менеджмент, кадрове рішення, мінімізація впливу ризиків, трудовий потенціал.

Воржакова Ю. П. МЕТОДЫ МИНИМИЗАЦИИ КАДРОВЫХ РИСКОВ

В статье освещены вопросы минимизации кадровых рисков предприятий. Актуальность исследования обусловлена поиском новых методов устранения рисков в кадровой работе. Предметом исследования в статье выступают средства нейтрализации или снижения риска, отражающиеся в ряде приемов и рекомендаций, и должны применяться в работе подразделений управления персоналом и службы безопасности предприятия. Обосновано применение методов устранения рисков как трансфера (передачи) риска, страхование, предупреждения, прогнозирования и планирования человеческих ресурсов организации. Разработаны рекомендации по снижению влияния кадровых рисков, которые реализуются на основе подходов к минимизации кадровых рисков распределенных по основным этапам управления персоналом.

Ключевые слова: риск, кадровые риски, система управления персоналом, риск-менеджмент, кадровое решение, минимизация влияния рисков, трудовой потенциал.

Vorzhakova Yuliia. METHODS OF MINIMIZATION OF PERSONAL RISKS

The article covers issues of minimization of personnel risks of enterprises. The relevance of the study is due to the search for new methods for eliminating risks in personnel work. The subject of the study in the article are the means of neutralization or risk reduction, which are reflected in a number of techniques and recommendations, and should apply in the work of the personnel management and security services of the enterprise. The analysis of the economic literature in the direction of personnel security of the enterprise was carried out, which allowed to indicate on the basis of statistical data the main causes of personnel risks. The necessity of taking into account the main personnel risks in the personnel management system, which includes occupational risks, qualification and educational risks, operational and organizational risks, is determined. It is noted that reducing the impact of personnel risk to a minimum, or eliminating it to a full extent, can not be a guarantee of the security of any organization. Important is the definition of the need for a safe level of risk organization, and its management tools. The use of risk elimination methods as a risk transfer (insurance transfer), insurance, prevention, forecasting and planning of human resources of the organization is substantiated. Recommendations on reducing the impact of personnel risks, with the possibility of their elimination based on approaches to minimizing personnel risks distributed at the main stages of personnel management, namely: recruitment, selection and selection, staff adaptation, staff assessment and certification, training and staff development, dismissal of workers. The emphasis is placed on the feasibility of developing an effective system for assessing human resources risks, which may be based on individual elements of risk and specific elements of assessment based on human resources analysis used in the labor market.

Keywords: risk, personnel risks, personnel management system, risk management, HR solution, risk minimization, labor potential.

Постановка проблеми. Кадрові ризики є складними ризиками, оцінка рівня яких вимагає пошук різних підходів та їх формалізацію. Виявлення факторів, які підсилюють кадрові ризики показують, що їх наслідки не прогнозуються в діяльності підприємства.

Дослідження кадрових ризиків має високе практичне значення для функціонування сучасних суб'єктів господарювання, оскільки складові його економічної системи цілком залежать від дій персоналу і людського чинника в організаційному розвитку. У свою чергу, система управління персоналом базується на ухваленні кадрових рішень, які приймаються в умовах повної або часткової невизначеності. Визначення альтернатив при вирішенні кадрових задач і їх можливих наслідків залежить від такого аспекту як непередбачуваність людської поведінки. Саме тому регуляція ризиків в системі управління персоналом виступає важливим елемен-

том управління підприємством та підвищення його ефективності й конкурентоспроможності.

Вплив таких ризиків складно виміряти та оцінити, тому немає єдиного підходу до визначення поняття і методів діагностики кадрових ризиків. При прийнятті будь-якого кадрового рішення щодо кадрових ризиків важливо розглянути всі методи та засоби їх уникнення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблеми управління кадровими ризиками займалися багато закордонних та українських науковців, а саме: В.В. Вітлінський [1], К. Фрост, Д. Аллен, Д. Портер [2], Цвігун Т.В. [3], Хитра О.В. Андрушко Л.М. [4], Мішина С.В. [5], І. Горбачова [6], Гринева Н.Е., Гончаров Е.В., Додонов О.В. [7], Башинська І. [8] та інші.

Не зважаючи на широкий спектр наявних наукових напрацювань у сфері ризик-менеджменту, проблема управління кадровими ризиками не

набула широкого висвітлення. Враховуючи центральне місце персоналу у діяльності будь-якої організації розробка методів мінімізації негативного впливу кадрових ризиків набуває першочергового значення.

Мета дослідження полягає в узагальненні підходів щодо мінімізації кадрових ризиків, за допомогою використання основних методів управління персоналом.

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. Конкурентоспроможність підприємства залежить від його можливості мінімізувати негативні аспекти ризиків, пов'язані з ухваленням рішень про виробництво і реалізацію того або іншого продукту, через ефективну систему управління персоналом, що, своєю чергою, вимагає враховувати такі функції кадрового ризику: а) інноваційну (впливає на ефективність виробництва); б) регулятивно-конструктивну (впливає на форму управління трудовими ресурсами); в) захисну (впливає на кадрову безпеку); г) аналітичну (впливає на вибір найприйнятнішого варіанта досягнення мети).

Проблема відсутності кваліфікованого персоналу з достатнім освітнім рівнем професійної підготовки унеможливує уникнення будь-якого ризику, який може виникнути в процесі господарської діяльності, а також при прийнятті управлінських рішень для досягнення цілей та досягнення ефективності діяльності.

Негативна дія ризику на 90 % залежить від некомпетентності керівництва, браку професійного досвіду, низького рівня підготовки персоналу, недосконалої організації праці – з одного боку, і від так званих чинників “ННН” (за Б. Леонтьєвим і Р. Клейнером) – некомпетентності, недбайливості та несумлінності [7, с. 132].

Аналіз економічної літератури у напрямку кадрової безпеки підприємства свідчить, що приблизно 20% робітників заради задоволення своїх потреб намагаються завдати шкоди підприємству (навіть з ризиком для себе). Близько 50% робітників готові порушити закон та корпоративні правила, завдавши шкоди своєму підприємству, якщо це не викличе для них ніяких наслідків. І лише не більше ніж 30% співробітників абсолютно лояльні до свого підприємства, тому управління кадровими ризиками є не тільки актуальною проблемою, а й виступає як суттєвий фактор покращення фінансових результатів господарської діяльності, а відповідно, і підвищення вартості підприємства [12, с. 54].

До основних кадрових ризиків в системі управління персоналом належать ризики: посадові ризики, кваліфікаційно-освітні ризики, операційні та організаційні ризики. При цьому здебільшого кадрові ризики проявляються в операційній складовій, оскільки вони пов'язані з порушенням технологій виробництва, процесів та корпоративних правил, з порушенням внутрішнього контролю та організації, з невиконанням посадових обов'язків, низькою

кваліфікацією, помилками та зловживаннями персоналом підприємства.

На сьогодні відсутні чітко відпрацьовані рекомендації щодо шляхів і способів зменшення і запобігання кадрового ризику. Можливими варіантами застосування заходів відносно усунення ризиків в кадровій роботі виступають основні методи мінімізації ризиків подані у таблиці 1 і адаптовані під управління персоналом.

Зниження впливу кадрового ризику до мінімуму, або усунення його в повній мірі не може виступати гарантією безпеки будь-якої організації. Важливим при цьому є визначення необхідно безпечного рівня ризику організації, та інструменти керування ним.

Підходи щодо мінімізації кадрових ризиків слід розподілити за основними етапами управління персоналом, а саме: 1) етап набору, підбору та відбору персоналу, 2) адаптація персоналу, 3) оцінка та атестація персоналу, 4) навчання та розвиток персоналу, 5) звільнення працівників. В процесі дослідження виявлені основні напрямки зменшення впливу ризиків, які виникають на цих етапах, а також запропоновані основні методи їх уникнення.

Серед засобів нейтралізації або зниження ризику слід виокремити ряд прийомів та рекомендацій, які мають застосовувати у своїй роботі підрозділи управління персоналом та служби безпеки підприємства (табл. 2).

В аспекті зниження впливу кадрових ризиків з можливістю їх усунення необхідно розроблення ефективної системи оцінки кадрових ризиків. В основу такої методології можуть бути покладені як окремі елементи ризикології (кількісні та якісні способи оцінки ступеня ризику, статистичні методи, методи аналогії та комбінування), так і специфічні елементи оцінки на основі кадрового аналізу, що вживаються в економіці праці (“атестація 360”, “Центр оцінки”, “МВО”, “ВАК8” тощо) [7; 9; 10].

Для забезпечення стійкості та надійності кадрів підприємств, а також зниження впливу кадрового ризику, який може з'явитись в процесі діяльності, слід застосовувати такі заходи:

1. Проведення досконалого та детального відбору кадрів, з обов'язковим застосуванням випробувального терміну, особистих рекомендацій працівників, які рекомендують кандидата, рекомендаційних листів з попередніх місць роботи, аналізу результатів діяльності працівника на попередній роботі тощо.

2. Розробка системи заходів морального і матеріального стимулювання, формування значущості та престижу роботи в компанії для всіх працівників. Використовуючи заохочення за належно виконану роботу, дотримання трудової дисципліни та лояльність до компанії (вручення премій, цінних подарунків або інших нагород, туристичних путівок та ін.).

3. Реалізація корпоративної культури на підприємстві та створення у працівників відчуття приналежності до підприємства.

Таблиця 1

Методи усунення ризиків в кадровій роботі

Метод	Форма реалізації
Трансферу (передачі) ризику	шляхом аутстафінга, аутсорсінга або лізингу персоналу
Страховання	страхування персоналу і страхування відповідальності працедавця
Попередження	документально-адміністративні шляхи, обмеження доступу до інформації, ресурсів, ділова розвідка тощо
Прогнозування і планування людських ресурсів організації	планування кадрового складу підприємства, прогнозування впливу працівників на діяльність компанії

Джерело: складено автором на основі [6; 10; 11]

Таблиця 2

Прийоми мінімізації кадрових ризиків

№	Прийоми, методи	Види, форми та способи реалізації
<i>Ризики на етапі набору, підбору та відбору персоналу</i>		
1	збір і верифікація біографічних відомостей з їх подальшою аналітичною обробкою	– визначення ступеня ймовірності формування у кандидата злочинних нахилів у випадках виникнення в його оточенні певних сприятливих обставин (персональне розпорядження кредитно-фінансовими ресурсами, можливість контролю за рухом готівки і цінних паперів, доступ до матеріально-технічних цінностей, робота з конфіденційною інформацією); – виявлення злочинних нахилів, судимостей, зв'язків з кримінальним середовищем. Для збору відомостей такого характеру застосовуються такі методи як опитування, анкетування, цільові бесіди з особами за місцем проживання кандидатів і на попередніх місцях навчання або роботи, наведення довідок через медичні установи, аналіз сторінок у соціальних мережах.
2	надання рекомендаційних листів від підприємств з їх подальшою перевіркою	
3	перевірки за обліками правоохоронних органів	
4	перевірки за місцем проживання і за попередніми місцями роботи	
5	серії співбесід і тестів з подальшою психоаналітичною обробкою результатів	
<i>Ризики адаптації</i>		
6	неформалізований супровід	реалізується шляхом закріплення за новим співробітником куратора, який забезпечує «входження» новачка до трудового колективу та ознайомлення його з особливостями внутрішньо корпоративних взаємовідносин.
7	методкорпоративного PR	передбачає складання довідника, в якому перераховані рекомендовані правила поведінки в колективі, інформація про дрес-код, технічні перерви в режимі роботи, розпорядок робочого дня, а також регламенти щодо оформлення робочого місця. У кожній організації буде свій довідник, складений з урахуванням її діяльності і прийнятої моделі поведінки співробітників.
8	командний тренінг	організують для того, щоб новий керівник або цінний фахівець якнайшвидше ознайомився з існуючою системою міжособистісних відносин. Проводяться подібні заходи у вигляді ділової гри або методом кейсів
9	організаційна адаптація	передбачає ознайомлення нового співробітника з детальною структурою організації, а також особисте знайомство зі співробітниками інших підрозділів, з якими він може стикатися для вирішення різноманітних виробничих питань
10	інструктаж у підрозділах	доведення до працівника інформації про ключові вимоги кожного підрозділу, ознайомлення з посадовими інструкціями та регламентами діяльності.
<i>Ризиків оцінки та атестації персоналу</i>		
11	факторна оцінка персоналу	1. Сформулювати цілі атестації та альтернативи управлінських рішень за результатами проведення. 2. Визначити ключові та другорядні фактори для кожної посади та критерії їх оцінювання. 3. Визначити значимість кожного ключового фактора шляхом ранжування за ступенем значущості. 4. Сформулювати стандарти діяльності для кожної посади
12	ступенева атестація	
<i>Ризики при навчанні та розвитку персоналу</i>		
13	утримання кваліфікованих працівників	Опрацювати систему мотивації у співвідношенні з рівнем кваліфікації працівника та стажем роботи в компанії
14	визначення пріоритетів навчання та підвищення кваліфікації	узгодження системи розвитку персоналу з загальними корпоративними цілями та стратегіями.
15	формування системи кадрового аудиту	– Єдність системи кадрового аудиту внутрішньо-корпоративної структури компанії; – Постійний моніторинг поточної діяльності персоналу; – Оперативне виявлення та оцінку ризикоутворюючих факторів; – Наявність достовірної та своєчасної інформації для оцінки поточної діяльності та прийняття рішень; – Своєчасне звільнення від "кадрового баласту" і зростання продуктивності праці
<i>Ризики, що пов'язані зі звільненням працівників</i>		
16	уникнення або знеможливлення розголошення комерційної таємниці	– Визначити перелік інформації, що становить комерційну таємницю; – Встановити порядок обігу з документами як в електронному вигляді, так і на паперовому носії; – Облік осіб, які отримали доступ до документів, які складають комерційну таємницю; – Регулювання відносин щодо використання інформації, що становить комерційну таємницю, – включати вимоги про нерозголошення в трудові договори або укладати угоди про конфіденційність.
17	налагодження організаційно-кадрової безпеки	– Перевірка кандидатів при прийомі на роботу; – Підготовка керівників і персоналу з питань кадрової безпеки; – Проведення внутрішніх службових розслідувань; – Підтримання лояльності співробітників стосовно роботодавцю.

Джерело: складено автором на основі [11; 13; 14]

4. Створення програми допомоги працівникам, які опинились у скрутних положеннях, за допомогою повного, або часткового кредитування працівників, створення «руки допомоги» та ін.

5. Забезпечення поваги з боку керівництва, для запобігання приниження гідності підлеглих.

6. Проведення колективних неформальних заходів щодо створення та зміцнення корпоративної згуртованості колективу.

7. Проведення періодичних атестацій працівників, метою яких має бути не лише підтвердження професійної кваліфікації працівників, але й отри-

мання об'єктивної інформації, щодо взаємодій працівника у колективі.

9. Контроль за не розголошуванням службової інформації та необхідності дотримання правил поведінки, які знижують рівень ненадійності. Із застосуванням покарань: догана, позбавлення премії, зміщення з посади на іншу, позбавлення певних пільг, попередження про звільнення.

11. Періодичне доведення інформації щодо необхідності дотримання певних правил поведінки працівниками, з відновленням відповідного посвідчення.

12. Необхідно проводити організаційні заходи, щодо збереження комерційної та іншої службової таємниці. Володіння інформацією кожним працівником має бути з позицій знання інформації, яка необхідна для якісного та успішного виконання своїх обов'язків.

13. Звільнення працівника має відбуватись з позицій взаєморозуміння і взаємоповаги, для того, щоб після звільнення з компанії працівник не робив спроб помститися або заподіяти шкоду.

Висновки. Проведене дослідження дозволяє стверджувати про актуальність питань, щодо управління кадровим ризиком підприємств. Запропоновані методи мінімізації ризиків в системі управління персоналом (трансфер, страхування, попередження, прогнозування і планування людських ресурсів організації) дозволяють сформулювати рекомендації щодо шляхів та способів зменшення і запобігання кадрового ризику.

В цілому, запропонована система прийомів і методів усунення кадрових ризиків, яка побудована за основними етапами управління персоналом, дозволяє сформулювати низку заходів щодо мінімізації та зниження впливу кадрових ризиків. Перспективами подальших наукових розробок у цьому напрямі є підходи до управління кадровими ризиками, та розробка механізму їх уникнення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вітлінський В.В., Великоіваненко Г.І. Ризикологія в економіці та підприємстві : монографія. Київ : КНЕУ, 2004. 480 с.
2. Frost C., Allen D., Porter J. Operational Risk and Resilience. Oxford : Pricewaterhouse Coopers, 2002. 325 p.
3. Цвігун Т.В. Класифікація ризиків підприємства. *Економічні науки. Серія «Облік і фінанси»*. Луцьк : Луцький національний технічний університет, 2011. Вип. 8(29). Ч. 4. С. 385–393.
4. Хитра О.В., Андрушко Л.М. Поняття, фактори і наслідки кадрових ризиків на підприємстві. *Вісник соціально-економічних досліджень*. Київ, 2013. № 1(48). С. 163–167.
5. Мішина С.В., Мішин О.Ю. Класифікація кадрових ризиків підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. Київ, 2016. Вип. 53. С. 87–92.
6. Горбачова І.В. Управління кадровими ризиками в умовах ринку. *Україна: аспекти праці*. Київ, 2014. № 8. С. 37–42.
7. Гринева Н.Е., Гончаров Е.В., Додонов О.В. Формирование механизма снижения кадровых рисков предприятия в условиях интернационализации производства и глобализации экономики. *Научный журнал «Менеджер»*. Донецьк : ДонДУУ, 2007. № 3(41). С. 130–135.
8. Bashynska I., Filyppova S. Risk Management. Lecture course : textbook. Харків : Діса плюс, 2017. 101 с.
9. Уманський О.М., Сумцов В.Г., Гордієнко В.Д. Соціально-трудова відносина : навчальний посібник. Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2003. 472 с.
10. Оплата праці у виробничій сфері: проблеми та методологія збільшення заробітної плати в умовах ресурсозбереження : монографія / В.М. Гончаров та ін. ; за ред. В.М. Гончарова. Донецьк : ТОВ «Альматео», 2006. 246 с.
11. Обиденнова Т.С. Рациональне управління персоналом як одна із найважливіших складових діяльності підприємства. *Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»*. Серія «Технічний прогрес та ефективність виробництва». Харків, 2012. № 13. С. 74–78.
12. Криворотько І.О. Оцінювання кадрових ризиків на промислових підприємствах. *Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво»*. Київ, 2007. № 5. С. 54–57.
13. Забірова Л.М. Управление рисками, связанными с человеческими ресурсами. *Вестник Казанского государственного финансово-экономического института*. Казань, 2009. № 2(15). С. 17–22.

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-33-18

УДК 911.375.4

Дискіна А.А.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємств
Одеського національного політехнічного університету***Федорчук О.М.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, обліку та підприємництва
Херсонського державного університету***Протосвіцька О.І.***аспірант кафедри фінансів, обліку і оподаткування
ПВНЗ «Міжнародний університет бізнесу і права»*

ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В КОНТЕКСТІ ПОВУДОВИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ РОЗУМНОГО МІСТА

В статті розглянуті інформаційно-комунікаційні технології у сфері побудови інфраструктури «розумного міста». Досліджено, що досить швидко технології стали грати важливу роль в процесі міського планування. Проаналізовані технологічні проблеми застосування ІКТ-технологій в проектах розумних міст. Запропоновані чинники, які утворюють основу інтегративної моделі розумного міста та доведено, що ІКТ-технології є найголовнішим фактором ініціатив розумного міста. Розглянуто недоліки нормативно-правового регулювання у сфері ІКТ.

Ключові слова: інформаційно-комунікаційні технології, «розумне місто», інфраструктура, конкурентоздатність, нормативно-правове регулювання

Дыскина А.А., Федорчук А.М., Протосвицкая О.И. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В КОНТЕКСТЕ ПОСТРОЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ УМНОГО ГОРОДА

В статье рассмотрены информационно-коммуникационные технологии в сфере построения инфраструктуры «умного города». Доказано, что довольно быстро технологии стали играть важную роль в процессе городского планирования. Проанализированы технологические проблемы применения ИКТ-технологий в проектах разумных городов. Предложены факторы, которые образуют основу интегративной модели умного города и доказано, что ИКТ-технологии являются главным фактором инициатив умного города. Рассмотрены недостатки нормативно-правовому регулированию в сфере ИКТ.

Ключевые слова: информационно-коммуникационные технологии, «умный город», инфраструктура, конкурентоспособность, нормативно-правовое регулирование

Diskina A.A., Fedorchuk O.M., Protosvitska O.I. USE OF INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES IN THE PROCESS OF FORMATION OF COMPETITIVE INFRASTRUCTURE OF SMART CITY

It is analyzed that a reasonable city is based, in particular, on the totality of modern intelligent ICT technologies. These technologies integrate communication functions, including mobile, processing, sensing, interfacing, and security. They are used in critical infrastructure components and services of the city and allow the creation of IT systems that simulate and analyze real-time external worlds to help people make more intelligent solutions in the presence of alternative actions and optimize business processes and financial flows of enterprises. Attention is focused on the fact that there is currently no specific generally accepted definition of the term "smart city", due to the fact that this concept is extremely dynamic, there is a rapid development of this sphere. The concept is based on increasing the efficiency of all city services through the use of information and communication technologies, namely automated intelligent control and management systems for various aspects of city life, such as housing and utilities, urban automobile traffic, public transport, public safety, education, health care and energy systems, water supply and environmental situation. A smart city is characterized by highly efficient management and economy, a high level of quality of life, communications and mobility, active participation of the population in urban life, and respect for the environment. The study showed that the authorities need to develop not only the concept of city management based on data, but also to popularize the concept of open data. Inform residents about the methods used to protect information and the benefits of ongoing technology initiatives. And also about the possibilities of participation in the management of the city through IT technologies and open information platforms. Raising awareness and technological literacy of ordinary citizens and business representatives is an important condition for the successful implementation of the concept. The effect of technological solutions implemented by the city authorities should be predictable and measurable. It can be expressed in financial equivalents (savings of the city budget, growth of treasury income), indicators of operating activities and / or degree of satisfaction of the population with the quality of life in the city. Government need to make sure that technologies are not being introduced for the sake of the technologies themselves, but really improve the quality of planning, operational processes and increase the comfort of the urban environment.

Keywords: information and communication technologies, «smart city», infrastructure, competitive, legal regulation.

Постановка проблеми. По всьому світу актуальність численних проблем існування міст привела до пошуку розумних способів їх структуризації. Відповідно такі міста все частіше отримують мітку «розумних». Одним із способів концептуалізації поняття «розумне місто» є його модель як стійкого і придатного для життя міста. Саме тому, суспільство усвідомило, що уявити сучасне місто без інформаційних технологій (ІТ) неможливо. ІТ стали активно

застосовуватися у всіх сферах життя, в тому числі і в різних сервісах, що надаються органами управління великих міст.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою використання інформаційно-комунікаційних технологій в сфері побудови «розумного міста» займалися такі вітчизняні науковці як Н. Апатової [1], С. Войтко, К. Ангелова [2], А. Кармінського, С. Кармінського, В. Нестерова [3], А. Манюшиса,

В. Смольянінова, В. Тарасова [4], Н. Резнікової, Е. Деміної [5], В. Плєскач [6] та ін. Однак, досі в Україні бракує досліджень, спрямованих на визначення ключових принципів та методології місцевого розвитку на основі концепції побудови розумного міста з використанням інформаційно-комунікаційних технологій, яка б дозволяла місцевій економіці активно розвиватися в умовах затяжної економічної рецесії.

Мета дослідження: аналіз проблем та перспектив використання інформаційно-комунікаційних технологій в контексті побудови конкурентоспроможної інфраструктури «розумного міста».

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. Розвиток інформаційної сфери держави, становлення інформаційного суспільства, активне впровадження інформаційно-комунікаційних технологій в процеси управління є одними із стратегічних завдань європейських країн. На сьогоднішній день існує велика кількість різноманітних моделей розвитку інформаційної сфери: скандинавська, західноєвропейська, центральноєвропейська тощо. Звертаючи увагу на те, що Україна взяла курс на європейську інтеграцію, перед державою постає питання щодо вектору спрямованості інформаційного розвитку у відповідності до стандартів Європейського Союзу [7].

Світовий досвід створення інформаційних систем в різних сферах людської діяльності, зафіксований в методиках світових грандів управлінського консалтингу (Великої четвірки, IBM, McKinsey, Microsoft і ін.) і це наводить на думку, що будь-яка ініціатива створення розумного міста (будівництва з нуля в «в чистому полі») або трансформації існуючого «нерозумного» міста в розумний або розумного в більш розумне повинна супроводжуватися розробкою наступного набору документів [8]:

- рамки ініціативи розумного міста (Framework);
- архітектура розумного міста (Architecture);
- оцінка готовності до ініціативи розумного міста (Smart city readiness assessment);
- оцінка рівня зрілості реалізації розумного міста (Smart city maturity);
- дорожня карта створення розумного міста (Smart city road map).

На основі вивчення великого масиву джерел, міжнародний колектив учених з Канади, США і Мексики ідентифікував [9] вісім кластерів критичних чинників, що утворюють зміст ініціатив зі створення розумних міст: управління та організація, ІКТ-технології, керівництво, політичний контекст, люди і громади, економіка, побудована інфраструктура, довкілля.

Ці фактори створюють основу інтегративної моделі розумного міста, яка може бути використана міськими органами влади для формування та реалізації зазначених ініціатив і яка, по суті, є рамками (framework) ініціативи. В даному випадку, під рамками розуміється великоблочний огляд, нарис або схема взаємозв'язку блоків, яка підтримує конкретний підхід до досягнення певної мети, і служить в якості керівництва, яке може бути змінено в разі потреби за допомогою додавання або видалення блоків, докладніше дивись в [10]. А під інтегративністю розуміється використання в одній моделі уявлень про розумне місто з різних ракурсів (предметів), наприклад, науки про охорону навколишнього середовища, науки про містобудування та архітектурне проектування міст і т. ін.

У той час як в ініціативах розумних міст всі фактори мають двосторонній вплив один на одного (тобто

кожен фактор, швидше за все, впливає і на інші чинники, а вони, в свою чергу, впливають на нього), в різних часах і в різних контекстах деякі з них виявляються більш впливовими ніж інші.

Зовнішні фактори на периферії моделі (керівництво, люди і громади, економіка, побудована інфраструктура і навколишнє середовище) в деякому роді підкоряються більш впливовим внутрішнім факторам моделі (управління і організація, ІКТ-технології, політичного контексту) і через них (опосередковано) впливають на успіх ініціатив розумних міст. Це стосується як прямого, так і непрямого впливу зовнішніх факторів.

Отже, ІКТ-технології можуть розглядатися як найголовніший фактор ініціатив розумного міста, так як вони можуть дуже сильно впливати на кожен з семи інших факторів. У зв'язку з тим, що у багатьох ініціативах розумних міст технології використовуються крупномасштабно, вони можуть розглядатися як фактор, який певною мірою впливає на всі інші чинники даної моделі.

Отже, розумне місто базується, зокрема, на сукупності сучасних розумних ІКТ-технологіях. У цих технологіях інтегруються функції комунікацій, включаючи мобільні, обробки, сенсингу, сполучення по інтерфейсам і безпеки. Вони використовуються в критично важливих компонентах і послугах інфраструктури міста та дозволяють створювати ІТ-системи, що моделюють і аналізують в режимі реального часу зовнішній світ, щоб допомогти людям приймати більш розумні рішення при наявності альтернативних дій і оптимізувати бізнес-процеси і фінансові потоки підприємств.

ІКТ є ключовим фактором ініціатив розумних міст. Інтеграція ІКТ в проектах розвитку може змінити міський ландшафт і створити ряд потенційних можливостей, використання яких може підвищити ефективність управління та функціонування міста по ресурсам і забезпечити стійкість його існування [11]. У міжнародній практиці взаємодопомоги під розвитком розуміється процес знаходження креативних рішень хронічних проблем наявності даху над головою, голоду, бідності, хвороб, безробіття та безсилля.

У табл. 1 представлені сфери і проблеми застосування ІКТ-технологій в проектах розумних міст. Під міжсекторальною кооперацією (Cross-sectoral cooperation) розуміється: спільна діяльність, яка розвивається і виконується на основі одночасного залучення до неї кількох економічних або суспільних секторів [12].

Коли технологічне рішення розробляють в контексті розумного міста (та й в будь-якому фізичному контексті), то мають справу насамперед з елементами інфраструктури тобто з фізичним простором, транспортними мережами, міськими системами і технологіями і з взаємодіями між людьми. Все це пов'язано з більш очевидними проблемами інформаційних технологій, такими як призначені для користувача інтерфейси, додатки, сховища даних, мережеві інфраструктури, центри обробки даних, робочі станції і ноутбуки, Wi-Fi-маршрутизатори та мобільний зв'язок.

Разом з тим, хоча межі відповідальності і кваліфікації ІТ-архітекторів [13] і архітекторів міст [14] можуть бути різними, вони працюють в одному і тому ж контексті і в цьому контексті не можуть бути відокремлені один від одного. Це означає, що в контексті побудови та існування розумних міст діяльність міського архітектора і ІТ-архітектора не повинні розглядатися як різні види діяльності [15].

Таблиця 1

Технологічні проблеми застосування ІКТ-технологій в проектах розумних міст

Сфери	Проблеми
Впровадження ІКТ	Відсутність або недостатні за змістом програми ІТ-тренінгу для учасників проекту
	Відсутність співробітників з досвідом і культурою системної інтеграції
Організація	Відсутність міжсекторальної кооперації
	Відсутність міжвідомчої координації
	Слабке керівництво ІТ-технологіями
	Політичні суперечності між зацікавленими сторонами
	Недостатня культура управління та співпраці

Таблиця 2

Сфери і проблеми ІКТ-інфраструктури

Сфери	Проблеми
ІКТ- інфраструктура	Відсутність міжвідомчої інтеграції інформаційних систем
	Існуючі внутрішні системи мають обмежені можливості по їх інтеграції
	Відсутність знань про інтероперабельності
	Наявність і сумісність ПО, систем і додатків
Безпека і приватність	Загрози від хакерів
	Загрози від вірусів, троянських коней тощо
	Захист персональних даних
	Висока вартість додатків для забезпечення безпеки
	Доступність рішень
Операційні витрати	Висока вартість ІТ-професіоналів і консультантів
	Витрати на навчання
	Витрати на установку, роботу і супровід інформаційних систем
	Витрати на оренду каналів зв'язку
	Висока вартість ІТ

На жаль, можна констатувати, що на сьогодні стан розвитку ІКТ в Україні значно випереджає стан розвитку нормативно-правової бази у цій сфері. Стан розбудови інформаційного суспільства та сфери ІКТ в Україні, у порівнянні зі світовими тенденціями, є недостатнім і не відповідає стратегічним цілям розвитку України. Законодавство у сфері телекомунікацій не відповідає потребам операторів, провайдерів телекомунікацій та інтересам споживачів телекомунікаційних послуг.

Вдосконалення та реформування нормативно-правової бази у сфері інформаційно-комунікаційних технологій наразі є основним завданням розвитку законодавства в Україні.

На сьогодні недоліками законодавчого регулювання у сфері ІКТ є:

- фрагментарне запровадження електронних послуг в Україні;
- зарегульованість у сфері ЗЕД суб'єктів господарювання (обов'язкова паперова форма зовнішньоекономічних договорів, необхідність надання експортерами послуг актів виконаних робіт);
- недосконалість законодавчої регулювання наземного цифрового телевізійного мовлення; відсутність механізму перенесення мобільного номеру від одного оператора телекомунікацій до іншого;
- відсутність механізмів належного захисту прав споживачів телекомунікаційних послуг у разі припинення діяльності операторів, провайдерів телекомунікацій;
- відсутність єдиного центрального органу виконавчої влади, відповідального за формування та/або реалізацію державної політики розвитку інформаційного суспільства, сфери телекомунікацій, програмування;

– неефективний перехід від аналогового до цифрового наземного телевізійного мовлення;

– можливість припинення належного функціонування інформаційно-телекомунікаційних систем, багатокористувацьких платформ під час проведення слідчих дій (вилучення інформаційно-телекомунікаційних систем, що має наслідком фактичне зупинення або істотне ускладнення роботи суб'єкта господарювання).

ІКТ-інфраструктура розумного міста подібна ІКТ інфраструктурі електронного та розумного уряду і при її створенні долаються ті ж самі технологічні бар'єри і вирішуються подібні проблеми, які зведені в табл. 2.

Наявність і якість ІКТ-інфраструктури має важливе значення для розумних міст. Така інфраструктура включає в себе бездротову інфраструктуру (волоконно-оптичні канали, Wi-Fi мережі, бездротові точки доступу, кіоски), сервіс-орієнтовані інформаційні системи. Реалізація ІКТ-інфраструктури залежить від ряду факторів, пов'язаних з її доступністю і продуктивністю.

В даний час почали інтенсивно розвиватися кіберфізичні системи [16] на основі так званого «інтернету речей». На кіберфізичних системах відбувається з'єднання фізичного і ІТ світів. Нова тісна близькість цих двох світів привела, наприклад, до розумних міст, розумного транспорту безпілотних систем, розумних робото-технічних систем у виробництві, охороні здоров'я, відновлення після катастроф на землі, в повітрі, на воді і під водою і ін.

Висновки. Сьогодні, на порозі глобальних екологічних, економічних та соціальних змін при становленні інформаційного суспільства потрібне радикальне переосмислення шляхів та методів жит-

тедіяльності людей. Тому, на нашу думку, у такий складний період для України нові підходи організації та розбудови країни загалом і міст як її частини є дуже важливим. І саме ідея створення «розумного міста» з використанням інформаційно-комунікаційних технологій може надихнути на побудову нової, орієнтованої на людину, економіки, інфраструктури та системи інформаційного суспільства. Таким чином, протягом останніх кількох років ми спостерігаємо, а хтось і бере участь в конвергенції ІКТ-технологій з міськими технологіями і технологіями фізичних систем.

Отже, постає потреба науково-методичної роботи та проведення державної політики інформатизації як комплексу взаємопов'язаних політичних, правових, економічних, соціально-культурних і організаційних заходів, спрямованих на встановлення загальнодержавних пріоритетів розвитку інформаційного середовища суспільства і створення умов для якісно нового рівня України в інформаційному просторі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Апатова Н.В. Теория информационной экономики. Симферополь : ЧП Бондаренко, 2005. 336 с.
- Войтко С.В. Менеджмент у телекомунікаціях : навчальний посібник / С.В. Войтко, К.П. Ангелов ; за наук. ред. В.Г. Герасимчука. Київ : Знання, 2007. 295 с.
- Информатизация бизнеса: концепция, технологии, системы / А.М. Карминский и др. Москва : Финансы и статистика, 2004. 623 с.
- Манюшис А.Ю., Смольянинов В.В., Тарасов В.Б. Виртуальное предприятие как эффективная форма организации внешнеэкономической деятельности. *Проблемы теории и практики управления*. 2013. № 4. С. 3–27.
- Плескач В.Л. Технології електронного бізнесу : монографія. Київ : Київський нац. торг.-екон. ун-т, 2004. 223 с.
- Резникова Н.П. Маркетинг в телекоммуникациях. Москва : Эко-Трендз, 2002. 336 с.
- Архипова Є.О. Електронне урядування як форма організації державного управління. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2015. № 5. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=855> (дата звернення: 22.12.2018).
- Whyte J. Smart City Project Methodology. Genesis Consulting, Smart City Project Methodology, EU-China Policy Dialogues Support Facility II, 30 May 2013. URL: http://euchinasmartcities.eu/sites/default/files/Smart%20City%20Project%20Methodology_Jeanette%20Whyte.pdf (дата звернення: 22.12.2018).
- Understanding Smart Cities: An Integrative Framework / H. Chourabi et.al. *45th Hawaii International Conference on System Sciences*. 2012. P. 2290–229. URL: http://www.ctg.albany.edu/publications/journals/hicss_2012_smartcities/hicss_2012_smartcities.pdf (дата звернення: 22.12.2018).
- Инициатива по объединению по умные устойчивые города (the United for Smart Sustainable Cities Initiative (U4SSC)). Европейская экономическая комиссия ООН (The United Nations Economic Commission for Europe, UNECE) : веб-сайт. URL: <http://www.unece.org/info/media/news/housingand-land-management/2016/one-un-approach-to-smart-sustainable-urban-development-the-united-for-smart-sustainable-cities-initiative/doc.html> (дата звернення: 22.12.2018).
- Fedorchuk A., Dyskina A., Mokhnenko A. Theoretical aspects of building infrastructure of European smart-city. Проблеми і тенденції розвитку сучасної економіки в умовах інтеграційних процесів: теоретичні та практичні аспекти : зб. матер. III міжнар. наук.-практ. конф., м. Херсон, 11–12 листопада 2018 р. Херсон : ХДУ, 2018. С. 118–120.
- Information Technology (IT) Architect. URL: http://www.webopedia.com/TERM/I/information_technology_IT_architect.html (дата звернення: 22.12.2018).
- Архитектор. *Википедия*. URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Архитектор> (дата звернення: 22.12.2018).
- The Urban Technologist: People. Place. Technology (September 26, 2012). URL: <http://theurbantechnologist.com/2012/09/26/the-new-architecture-of-smart-cities/?blogsub=confirming#subscribe-blog> (дата звернення: 22.12.2018).
- Черняк Л.С. Киберфизические системы на старте. *Открытые системы*. 2014. № 2. URL: <http://www.osp.ru/os/2014/02/13040038/> (дата звернення: 22.12.2018).
- Framework for Cyber-Physical Systems. Release 0.8. DRAFT – Cyber Physical Systems Public Working Group (September 2015). URL: <http://cpspwg.org/> (дата звернення: 22.12.2018).

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-33-19

УДК 658.3.07

Дюжев В.Г.

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри менеджменту інноваційного підприємництва
та міжнародних економічних відносин
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»*

Бойченко О.І.

*аспірант PhD,
аспірант кафедри менеджменту інноваційного підприємництва
та міжнародних економічних відносин
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»*

ПРОБЛЕМАТИКА ІННОВАЦІЙНОЇ СПРИЙНЯТЛИВОСТІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ПРОМИСЛОВОЇ АВТОМАТИКИ

Стаття присвячена аналізу галузі промислової автоматики (ПА), позначенню та з'ясуванню проблематики у підприємств ПА для поліпшення інноваційної діяльності (ІД) шляхом комплексного підвищення інноваційної сприйнятливості (ІС) персоналу в системі управління персоналом. Показана динаміка виробничих економічних показників українських підприємств ПА за 2011-2017 рр., запропоновані рекомендації по підвищенню ІС персоналу. Наведено аналіз техніко-економічних показників підприємств ПА. Приведений загальний огляд реалізації продукції (товарів, послуг за видами економічної діяльності) на Україні за період 2010-2017 рр. Для дослідження приведена методологія порівняльного аналізу. Результати дослідження показують виявлення проблем підприємств ПА, які полягають у збільшенні реалізованої продукції і зниженні прибутку, що говорить про необхідність підвищення ІС персоналу в системі управління персоналом.

Ключові слова: інноваційна діяльність, промислові підприємства, промислова автоматика, підвищення інноваційної сприйнятливості персоналу, система управління персоналом.

Дюжев В.Г., Бойченко О.І. ПРОБЛЕМАТИКА ИННОВАЦИОННОЙ ВОСПРИИМЧИВОСТИ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ АВТОМАТИКИ

Статья посвящена анализу области промышленной автоматизации (ПА), обозначению и выяснению проблематики у предприятий ПА для улучшения инновационной деятельности (ИД) путем комплексного повышения инновационной восприимчивости (ИВ) персонала в системе управления персоналом. Показана динамика производственных экономических показателей украинских предприятий ПА за 2011-2017 гг., предложены рекомендации по повышению ИС персонала. Приведен анализ технико-экономических показателей предприятий ПА. Приведен общий обзор реализации продукции (товаров, услуг по видам экономической деятельности) на Украине за период 2010-2017 гг. Для исследования приведена методология сравнительного анализа. Результаты исследования показывают выявление проблем предприятий ПА, которые заключаются в увеличении реализованной продукции и снижении прибыли, что говорит о необходимости повышения ИС персонала в системе управления персоналом.

Ключевые слова: инновационная деятельность, промышленные предприятия, промышленная автоматика, повышение инновационной восприимчивости персонала, система управления персоналом.

Dyuzhev Viktor, Boichenko Oleg. PROBLEMS OF INNOVATIVE RECEPTIVITY OF PERSONNEL OF ENTERPRISES OF INDUSTRIAL AUTOMATION

The article is devoted to the analysis of industrial areas in particular the field of industrial automation (IA), the identification and clarification of problems in PA enterprises, to improve innovation activity (IA) through a comprehensive increase in the innovative receptivity (IR) of personnel in the personnel management system. The industrial enterprises of Ukraine and in particular industry of IA now experiences heavy times of competitive activity with foreign companies and in particular with more cheap commodities from China. Not to lose the positions and occupy new markets it is needed not only to watch after novelties in the field of productive but also in the sphere of personnel and increase of him IR for the increase of competitiveness. The dynamics of the production of economic indicators of the Ukrainian enterprises of IA for 2011-2017 is shown, recommendations for increasing the executive personnel are offered. The analysis of technical and economic indicators of IA enterprises is given. And also provides a general overview of the sale of products (goods, services by type of economic activity) in Ukraine for the period 2010-2017. For research methodology over of comparative analysis is brought. Research results are exposures of problems of enterprises of IA such as an increase of the realized products and decline of profit, that talks at the necessity of increase of IR of personnel, in control system by a personnel. Innovative activity of every enterprise of industrial automation (IA) is important for the increase of competitiveness and increase arrived. The innovative oriented skilled personnel failing in the Ukrainian enterprises, what called to provide development and increase of efficiency of activity of enterprises. For development normatively of technical documentation on a management and development of personnel experience of front-rank world companies is poorly used what track is adapted to take into account taking into account Ukrainian realities. To the necessity of development of control system by a personnel with the purpose of leading to of them to the standards of front-rank world companies.

Keywords: innovation activity, industrial enterprises, industrial automatics, increase of innovative receptivity of personnel, personnel management system.

Постановка проблеми. Промислові підприємства України і зокрема галузь ПА на даний момент переживає нелегкі часи конкурентної боротьби із зарубіжними компаніями і зокрема з більш дешевими това-

рами з Китаю, щоб не втратити свої позиції і зайняти нові ринки потрібно не тільки стежити за новинками у виробничій сфері, але і в сфері персоналу і підвищення його ІВ для збільшення конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Формування сучасної української наукової школи управління персоналом і створення на цій основі передумов зростання ІС персоналу промислового сектора країни пов'язано із працями таких учених, як В. Антонюк, Л. Балабанова, Н. Гавкалова, О. Грішнова, Ю. Д'яченко, О. Захарова, А. Колот, О. Кратт, О. Крушельницька, Е. Лібанова, В. Нижник, В. Никифороенко, В. Онікієнко, В. Петюх, А. Почтовюк. Авторами сформовано теоретичні засади та визначено практичний інструментарій управління персоналом підприємства як складової забезпечення ефективності його виробничо-господарської діяльності.

Метою дослідження є аналіз стану промисловості України, зокрема галузі промислової автоматики.

Вклад матеріалу дослідження та його основні результати. Інноваційна діяльність (ІД) кожного підприємства промислової автоматики (ПА) важлива для збільшення конкурентоспроможності і збільшення прибутку. В Українських підприємствах бракує інноваційно орієнтованого кваліфікованого персоналу, який покликаний забезпечити розвиток і підвищення ефективності діяльності підприємств. При розробці нормативно технічної документації по управлінню і розвитку персоналу слабо використовуються досвід передових світових компаній який слід адаптовано враховувати з урахуванням українських реалій. Необхідності розвитку систем управління персоналом з метою доведення їх до стандартів передових світових компаній [1-4].

В Україні є ряд підприємств за профілем промислової автоматики: ТОВ «ОВЕН», ПАО «Електротермометрія», ПрАТ «МАНОМЕТР-ХАРКІВ», ПрАТ «АВТОНОМ», ПрАТ «МЕХТРАНС», ЧАО «ТЭРА», ТОВ «АС Привід», ТОВ «МИКРОЛ», ЧАО «Завод «Перетворювач», НПФ «РегМик», ТОВ «ДС Електронікс», ПАО «Стеклоприбор». Які задовольняють ринок від по різних позиціях від 30% до 60%, що явно недостатньо.

Це не сприяє підвищенню ефективності в галузях споживаючи ці вироби.

Для ілюстрації ролі галузі ПА, що виробляє управління, які комплектують до елементів систем, слід показати основні галузі споживання цієї продукції (див. рис. 1).

Як ми бачимо з рис. 1 галузі виготовлення комп'ютерів, електронній і оптичній продукції, вироби електричного устаткування і виробництво машин і устаткування ростуть об'єм реалізованої продукції виріс з 30 608 млн. грн до 59 339,1 млн. грн, з 15 755 млн. грн до 32 938,2 млн. грн і з 6 691 млн. грн до 13 728,8 млн. грн, с відповідно. Що говорить про позитивну тенденцію зростання цих галузей і їх розвитку. Динаміка збільшення більше у першій галузі.

Проводячи подальший аналіз підприємств ми розглянемо виробничий економічні показники, а також для характеристик стану ІД підприємств ПА розглянемо основні виробничі економічні показники Українських підприємств ПА, за останні роки починаючи з 2009 по 2017 рр. У рисунку 2 представлені їх звітні дані, а також динаміка і рекомендації.

Як ми бачимо з таблиці 1 майже в усіх компаніях реалізація продукції і собівартість зростаю, а чистий дохід падає або зростає трохи. За виключенням ПрАТ «МЕХТРАНС» в цій компанії чистий дохід також зростає але ми бачимо не стабільну динаміку. Усе це говорить про те, що для збільшення чистого доходу потрібно підвищення ІС персоналу.

Як ми бачимо з таблиці 1 реалізації продукції на підприємствах в основному росте, але тільки у компанії ПАО «СКЛОПРИЛАД» було різке падіння в 2012р. з 9 563 млн. грн. до 687 млн. грн. і далі спостерігається зростання до 9 057 млн. грн. в 2017 р., але вони за показниками так і не наздогнали показники 2011 р.

Собівартість продукції по підприємствах по усіх підприємствах неухильно росте, з кожним роком що

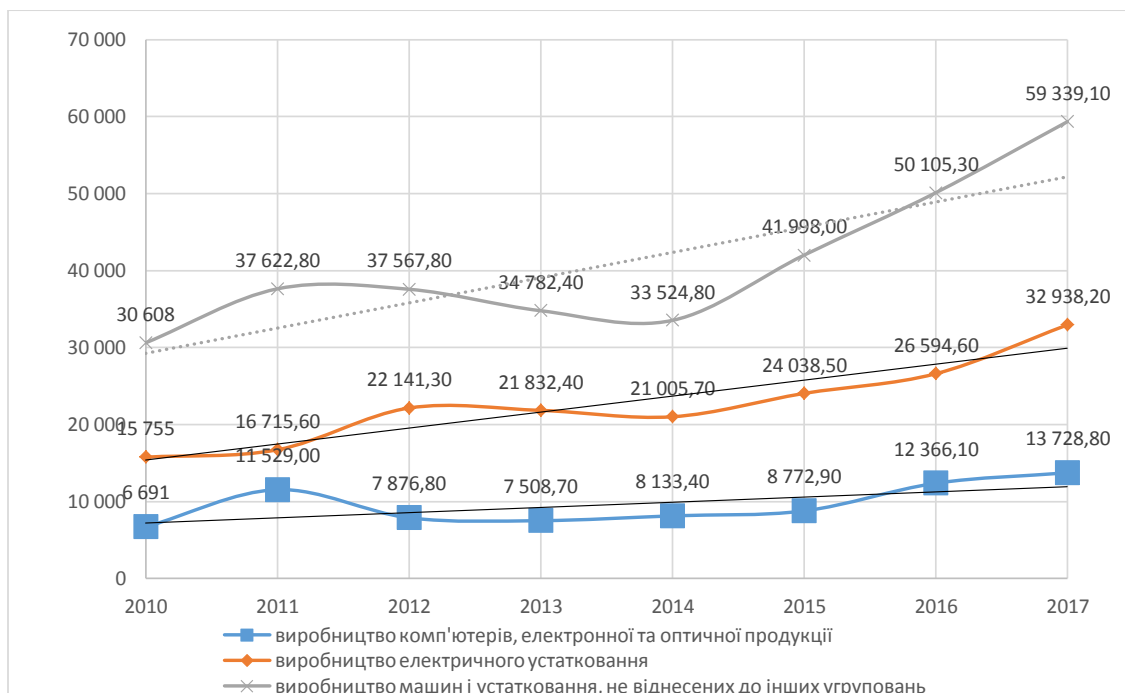


Рис. 1. Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг за видами економічної діяльності у 2010-2017 роках) у млн. грн.

Джерело: систематизовано автором за даними [5]

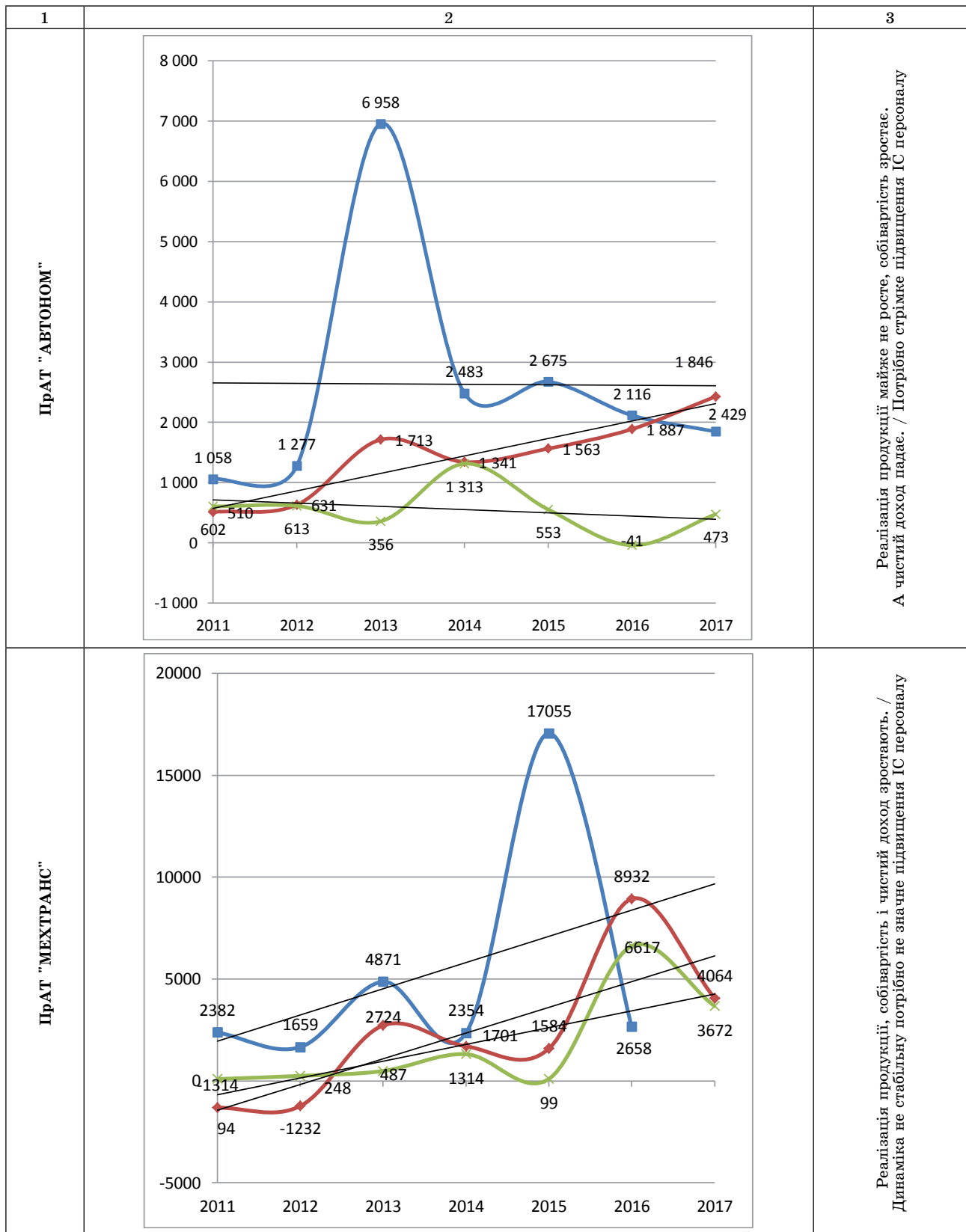
Назва	Діаграма	Динаміка/ рекомендації																												
1	2	3																												
<p>АО "Запорізький завод "ПЕРЕТВОРЮВАЧ"</p>	<table border="1"> <caption>Дані для діаграми АО "Запорізький завод "ПЕРЕТВОРЮВАЧ"</caption> <thead> <tr> <th>Рік</th> <th>Реалізація продукції (млн грн)</th> <th>Чистий дохід (млн грн)</th> <th>Потрібно підвищення ІС персоналу (млн грн)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2011</td> <td>4 989</td> <td>6 620</td> <td>-1 631</td> </tr> <tr> <td>2012</td> <td>25 438</td> <td>28 049</td> <td>-2 611</td> </tr> <tr> <td>2013</td> <td>47 770</td> <td>46 410</td> <td>1 360</td> </tr> <tr> <td>2014</td> <td>24 817</td> <td>25 061</td> <td>-244</td> </tr> <tr> <td>2015</td> <td>37 288</td> <td>34 263</td> <td>3 025</td> </tr> <tr> <td>2016</td> <td>49 894</td> <td>42 674</td> <td>7 220</td> </tr> </tbody> </table>	Рік	Реалізація продукції (млн грн)	Чистий дохід (млн грн)	Потрібно підвищення ІС персоналу (млн грн)	2011	4 989	6 620	-1 631	2012	25 438	28 049	-2 611	2013	47 770	46 410	1 360	2014	24 817	25 061	-244	2015	37 288	34 263	3 025	2016	49 894	42 674	7 220	<p>Реалізація продукції і собівартість зростає. А чистий дохід падає. / Потрібно підвищення ІС персоналу</p>
Рік	Реалізація продукції (млн грн)	Чистий дохід (млн грн)	Потрібно підвищення ІС персоналу (млн грн)																											
2011	4 989	6 620	-1 631																											
2012	25 438	28 049	-2 611																											
2013	47 770	46 410	1 360																											
2014	24 817	25 061	-244																											
2015	37 288	34 263	3 025																											
2016	49 894	42 674	7 220																											
<p>ПАО "Електрогеометрія"</p>	<table border="1"> <caption>Дані для діаграми ПАО "Електрогеометрія"</caption> <thead> <tr> <th>Рік</th> <th>Реалізація продукції (млн грн)</th> <th>Чистий дохід (млн грн)</th> <th>Потрібно збільшення ІС персоналу (млн грн)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2011</td> <td>7 950</td> <td>4 677</td> <td>-2 611</td> </tr> <tr> <td>2012</td> <td>8 260</td> <td>4 677</td> <td>-2 611</td> </tr> <tr> <td>2013</td> <td>6 520</td> <td>6 620</td> <td>-1 631</td> </tr> <tr> <td>2014</td> <td>10 353</td> <td>6 620</td> <td>-1 631</td> </tr> <tr> <td>2015</td> <td>42 097</td> <td>44 919</td> <td>549</td> </tr> <tr> <td>2016</td> <td>57 094</td> <td>35 916</td> <td>-2 859</td> </tr> </tbody> </table>	Рік	Реалізація продукції (млн грн)	Чистий дохід (млн грн)	Потрібно збільшення ІС персоналу (млн грн)	2011	7 950	4 677	-2 611	2012	8 260	4 677	-2 611	2013	6 520	6 620	-1 631	2014	10 353	6 620	-1 631	2015	42 097	44 919	549	2016	57 094	35 916	-2 859	<p>Реалізація продукції і собівартість зростає. А чистий дохід майже пряма, не значне зростання. / Потрібно збільшення ІС персоналу</p>
Рік	Реалізація продукції (млн грн)	Чистий дохід (млн грн)	Потрібно збільшення ІС персоналу (млн грн)																											
2011	7 950	4 677	-2 611																											
2012	8 260	4 677	-2 611																											
2013	6 520	6 620	-1 631																											
2014	10 353	6 620	-1 631																											
2015	42 097	44 919	549																											
2016	57 094	35 916	-2 859																											

Рис. 2. Динаміка виробничих економічних показників українських підприємств ПА за 2011-2017 рр.

Продовження рисунку 2

1	2	3
<p>ПрАТ "СКЛЮПРИЛАД"</p>		<p>Реалізація продукції і собівартість зростає. А чистий дохід немає. / Потрібно значне підвищення ІС персоналу</p>
<p>ПрАТ "МАНОМЕТР-ХАРКІВ"</p>		<p>Реалізація продукції і собівартість зростає. А чистий дохід дуже трохи. / Потрібно підвищення ІС персоналу</p>

Закінчення рисунку 2



■ Реалізація продукції
◆ Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)
✕ Чистий фінансовий результат: прибуток
— Середня кількість працівників (осіб)

Джерело: розроблено автором за даними [6-12]

говорить про досить не низкий рівень інфляцію в країні і підвищення цін на енергоносії.

Чистий фінансовий результат прибутком по підприємствах розвивається неоднозначно майже по усіх підприємствах скаче від зростання до падіння. На це впливає як політична обстановка в країні так і економічна, така як зростання цін і вплив конкурентів та ін.

Показники чисельності (рис. 3) також неоднозначні то вони підвищуються те неухильно падають, але в основному якщо порівнювати 2011 і 2017 рр., то по усіх підприємствах динаміка негативна. Це говорить про те, що потрібний комплекс заходів по поліпшенню кадрового стану на усіх підприємствах.

Динаміку по персоналу можна відстежити з рис. 2 де показана середня кількість працівників (осіб) на підприємствах ПА за період 2011-2017 рр.

Як ми бачимо з рис. 2 чисельність співробітників майже в усіх підприємствах знижується, спостерігається негативна динаміка, що говорить про те, що треба підвищувати ІВ кожного співробітника для підвищення ефективності діяльності підприємства.

Узагальнивши ці тенденції можна зробити висновок, що підприємства галузі ПА не мають стійкої тенденції зростання відповідно немає стабільного прибутку. Якщо порівнювати з даними об відповідності номенклатури продукції рівню світових зразків і долі охоплення вітчизняного ринку з вище приведеними даними можна зробити висновок, що в галузі гостро стоїть проблема розвитку ІД з метою різкого підняття охоплення ринку і підвищення якості продукції.

Дослідивши різні аспекти ІД підприємств ПА в Україні, можна зробити висновок, що стосовно цієї галузі ІД має наступне напрями підвищення ефективності діяльності підприємств. Такі як підвищення ІС персоналу.

Проблематика на українських підприємства ПА. Нижче наведено перелік питань і проблематика з

якою стикаються на українських підприємствах ПА, як у виробництві так і в кадрових питаннях:

- необхідність оновлень програмного забезпечення приладів;
- застарілі мови програмування;
- накопичення на складі вузлів, які не використовуються в даний момент для складання приладів, що веде до заморожування оборотних коштів, а також незатребуваних в даний момент приладів;
- розробка і впровадження новіших і досконаліх приладів;
- потреба клієнтів і керівників підприємств, в віддаленому контролі процесів на виробництві;
- хаотичне зберігання деталей, призводить до збільшення часу на їх пошук;
- незручність клієнтів для готового застосування компонентів і приладів, необхідність використання послуг системних інтеграторів (СІ) для готових рішень;
- немає інформації у менеджерів про новинки;
- проблема в нестачі кваліфікованим персоналу і підготовки нових кадрів для виробництва, конструкторського бюро;
- недостатньо інформаційної складової всередині підприємств, нестача корпоративних соціальних мереж;
- застаріла модель комерційної служби;
- є великий фронт робіт по підвищенню ІС персоналу зокрема підвищення психологічної складової, стресостійкості і клієнтоорієнтованості персоналу, когнітивний дисонанс;
- проблематика у відділах збуту. Якщо взяти одну конкурентну компанію (наприклад ТОВ «ВО ОВЕН», лідера галузі ПА), і проаналізувати роботу відділу збита то можна побачити. У комерційної служби, і БЕК-офісу по роботі з клієнтами. Зустрічаються такі питання у роботі з клієнтами, які виявляють що система побудована таким чином, що немає розвитку таких клієнтів як: системні інтегратори СІ; -дилери; -ВІП клієнти групи А. Всі ці клієнти просто

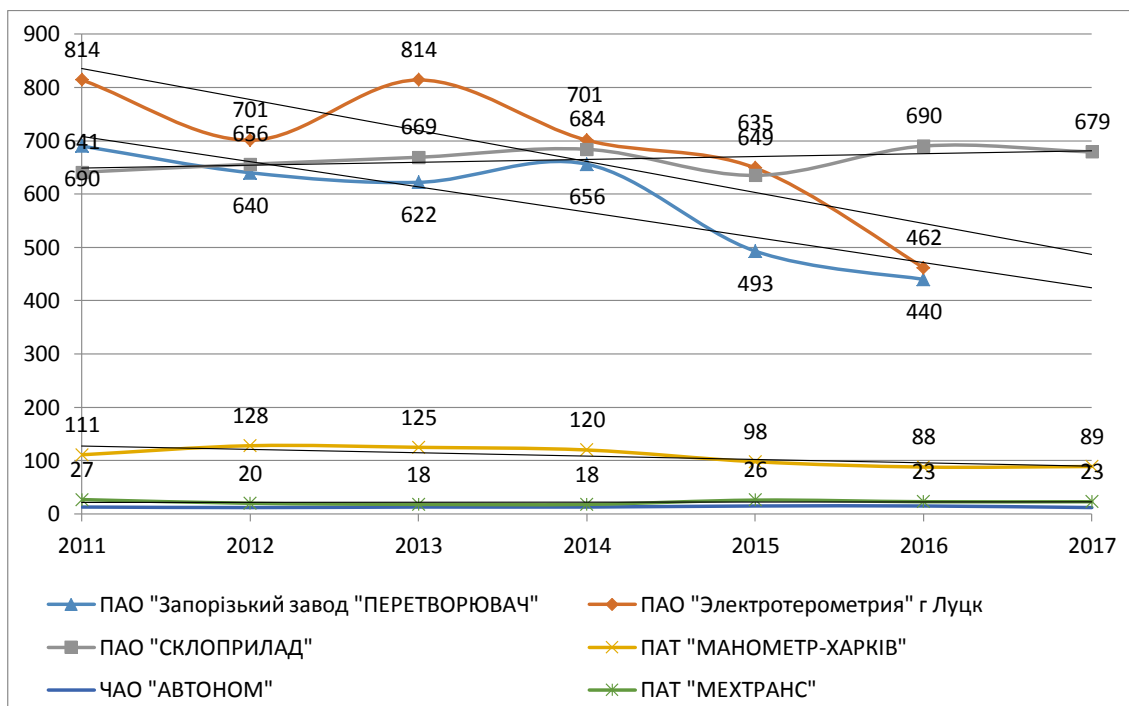


Рис. 3. Середня кількість працівників (осіб) на підприємствах ПА за період 2011-2017 рр.

Джерело: розроблено автором за даними [6-12]

купають товар без належної уваги і обслуговування як з технічної так і з комерційної частини. Ці групи вимагають більш підвищеної уваги, впровадження та використання виробів, для цього необхідно не тільки покращувати роботу з клієнтами, а й підвищувати ІС персоналу.

Висновки. Наведені дані говорять про те, що для підвищення прибутку від реалізованої продукції і збереження чисельності персоналу необхідно підвищення ІС персоналу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дюжев В.Г., Сусліков С.В., Бойченко О.І. Вплив на інноваційну сприйнятливості характеристик системи управління персоналом. *Науково-виробничий журнал «Бізнес-Навігатор»*. Харків : ПВНЗ «МУБП», 2017. № 4(43). С. 142–146.
2. Дюжев В.Г., Бойченко О.І. Підвищення інноваційної сприйнятливості персоналу комерційної служби підприємств промислово автоматизованої. *Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»*. Серія «Економічні науки». Харків : НТУ «ХПІ», 2017. № 45(1266). С. 42–46.
3. Бойченко О.І. Інновації на прикладі Української промислової компанії. *Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм»*. 2018. Вип. 7. С. 80–86.
4. Дюжев В.Г., Бойченко О.І. Инновационная восприимчивость рынка для отрасли электроэнергетики. *Електронний фаховий журнал «Східна Європа: економіка, бізнес та управління»*. Дніпро : ДВНЗ «ПДАБТА», 2018. № 1(12). С. 107–111.
5. Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) за видами економічної діяльності у 2010–2017 роках. *Державна служба статистики України : веб-сайт*. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 12.01.2019).
6. Установчі, дозвільні та звітні документи ПАТ «Електротермометрія». URL: <http://www.etm.org.ua/> (дата звернення: 12.01.2019).
7. Звіт ПрАТ «МАНОМЕТР-ХАРКІВ». URL: <http://www.manometr-kharkov.com/zvit/manometr.html> (дата звернення: 12.01.2019).
8. Звіт ПАО «Завод «Перетворювач». URL: <https://zprua.com/> (дата звернення: 12.01.2019).
9. Звіт ПрАТ «Склоприлад». URL: <http://steklopribor.pat.ua/> (дата звернення: 12.01.2019).
10. Звіт ПрАТ «МЕХТРАНС». URL: <http://www.manometr-kharkov.com/zvit/mehtrans.html> (дата звернення: 12.01.2019).
11. Звіт ПрАТ «АВТОНОМ». URL: <http://www.manometr-kharkov.com/zvit/avtonom.html> (дата звернення: 12.01.2019).

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-33-20

УДК 005.72-021.111:658.11](045)

Жигалкевич Ж.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

РОЗРОБКА ЦІЛЕЙ КОМПЛЕКСНОЇ ПРОГРАМИ РОЗВИТКУ КВАЗІСТРУКТУР: НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПОЛОЖЕННЯ

Статтю присвячено цільовому підходу до розвитку квазіінтеграційних структур. Розкрито сутність та з'ясовано роль цілі. Доведено, що кількісний вимір цілі можливий через побудову дерева цілей. Розроблено етапи формування та функціонування квазіінтеграційних структур, які складаються з: визначення меж, встановлення цілей, формування програми дій, опису управління, оцінки результатів. Встановлено критерії оптимального розміру квазіструктури: вона буде розширятися доти, доки гранична вигода від зниження ринкових витрат не зрівняється з втратами від збільшення внутрішньоорганізаційних витрат. Наведено логіко-структурні моделі дерев цілей та програми дій їх досягнення у квазіінтеграційних структурах. З'ясовано роль управління квазіструктурою. Розкрито підходи до побудови функціонального та предметного дерев цілей квазіінтеграційної структури. Визначено функціональні та відповідні їм предметні цілі квазіінтеграційної структури на основі виробничих підприємств. Представлено логіко-структурні моделі функціонального та предметного дерев цілей квазіінтеграційної структури на основі виробничих підприємств.

Ключові слова: квазіінтеграційна структура, ціль, системний підхід, програма, дерево цілей, функціональні цілі, предметні цілі, модель.

Жигалкевич Ж.М., РАЗРАБОТКА ЦЕЛЕЙ КОМПЛЕКСНОЙ ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ КВАЗИСТРУКТУРЫ: НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Статья посвящена целевому подходу к развитию квазиинтеграционных структур. Раскрыта сущность и выяснена роль цели. Доказано, что количественное измерение цели возможно путем построения дерева целей. Разработаны этапы формирования квазиинтеграционных структур, состоящих из: определения границ, установления целей, формирования программы действий, описания управления, оценки результатов. Установлены критерии оптимального размера квазиструктуры: она будет расширяться до тех пор, пока предельные выгоды от снижения рыночных затрат не сравнятся с потерями от увеличения внутриорганизационных расходов. Приведены логико-структурные модели деревьев целей и программы действий достижения целей в квазиинтеграционных структурах. Выяснена роль управления квазиструктуры. Раскрыты подходы к построению функционального и предметного деревьев целей квазиинтеграционной структуры. Определены функциональные и соответствующие им предметные цели квазиинтеграционной структуры на основе производственных предприятий. Представлены логико-структурные модели функционального и предметного деревьев целей квазиинтеграционной структуры на основе производственных предприятий.

Ключевые слова: квазиинтеграционная структура, цель, системный подход, программа, дерево целей, функциональные цели, предметные цели, модель.

Zhygalkevych Zhanna. SETTING GOALS FOR A COMPREHENSIVE QUASI-STRUCTURES DEVELOPMENT PROGRAM: SCIENTIFIC-METHODICAL PROVISIONS

The article is devoted to the target approach to the development of quasi-integration structures. The essence was discovered and the role and the goals were clarified. A well-formulated goal allows us to set the task correctly, and contributes to reducing the paths and timing of obtaining final results. It was proved that the quantitative dimension of the goal is possible through the construction of a goal tree. The stages of formation and functioning of quasi-integration structures, which consist of: delimitation, goal setting, creating an action program, description of management, evaluation of results, were developed. It was noted that in the program-purpose planning and management methods a program matrix – methodical method, which allows to estimate the need for resources for program, its subroutines and elements implementation, – is used. The criteria for the optimal size of a quasi-structure were set: it will expand as long as the costs of organizing an additional transaction within the entity do not equal the costs of the same transaction through the exchange on the foreign market, that is, until the marginal benefits of reducing market costs do not equal losses from increasing internal organization costs. The logical-structural models of goal trees and action programs of their achievement in quasi-integration structures were presented. The role of quasi-structure management through distribution of quasi-structure into components was identified; for each component there are certain goals and functions, as well as rights, duties and responsibility for their implementation. Approaches to the construction of functional and objective trees for the purposes of quasi-integration structure were explained. On the basis of production enterprises the functional and corresponding objective goals of quasi-integration structure were determined. The logic-structural models of functional and goal trees for the purposes of the quasi-integration structure on the basis of production enterprises were presented. It was defined that the detailed plan for achieving a goal satisfies the functional requirements of the market aspect of the development of quasi-integration structures. The fulfillment of functional and objective goals leads to evaluation of results.

Keywords: quasi-integration structure, purpose, system approach, program, target tree, functional objectives, objective objectives, model.

Постановка проблеми. В економічній літературі дуже широко висвітлені науково-методичні положення щодо підготовки та реалізації цільових програм. Але стосуються вони, в основному, програм державного рівня. У значно меншій мірі представлено методичних матеріалів з розробки програм інтегрованих структур, стосовно ж квазіінтеграційних структур – вони відсутні взагалі. Тому існують певні труднощі при підготовці програм такого роду в частині обґрунтування цілей і основних задач, програмних заходів та етапності їх виконання, ресурсного забезпечення в зазначених структурах тощо. З огляду на зазначене, основне завдання вбачається в уточненні методологічних положень і розробці методичних матеріалів, необхідних у підготовці цільової комплексної програми щодо типової квазіінтеграційної структури на основі взаємодіючих підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми створення та розвитку квазіінтеграційних структур висвітлено в наукових дослідженнях зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів: К. Дж. Блуа, Б. Ашеіма, Дж. К. Джарилло, Д. Дж. Тиса, В. Дементьєва, В. Третьяка М. Шерешеві, М. Янчук та інших. Науковці мають розбіжності як у визначеннях, так і в сприйнятті зазначених структур. Питання ж їх розвитку на основі цільових комплексних програм залишаються маловивченими.

Метою дослідження є розкриття методологічних основ цільових комплексних програм та розробка науково-методичних рекомендацій щодо формування цілей комплексної програми розвитку квазіінтеграційних структур на основі взаємодіючих підприємств.

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. У використанні програмно-цільового методу надзвичайно важливо в методологічному відношенні – визначення цілей. Вірно сформульована ціль дозволяє коректно поставити задачу, сприяє скороченню шляхів і термінів отримання кінцевих результатів. Це вихідна точка розробки програми, підкріплена обґрунтуванням проблеми та заходами щодо її вирішення.

Поняття цілі не має однозначного сприйняття. Його філософське трактування – це досягнення ідеального внутрішнього спонукаючого мотиву. Бажаючи ціллю в такому випадку буде якийсь ідеал або ідеальна ціль. У природі, суспільстві, розвитку суспільного виробництва досягти ідеальних цілей практично неможливо. Можна тільки орієнтуватися на них, наблизитися до них. У практиці ж формують й досягають реальні цілі, для цього розробляють та реалізують систему заходів і завдань.

Виникнення і постановка реальних цілей – результат розвитку суспільства. Розвиток суспільства на всіх історичних етапах пов'язано з формуванням потреб. Їх задоволення обумовлює необхідність реалізації цілком конкретних цілей. Оскільки функціональні властивості речей не існують у відриві від них самих, то потреби задовольняються шляхом підбору переліку речей. Функціональна потреба не завжди стабільна. Протягом певного періоду часу (місяця, року, декілька років тощо) вона може бути представлена інтервальним виразом траєкторії цілі з фіксованими обсягами показників в окремих точках.

Щоб кількісно виміряти будь-яку ціль, її необхідно конкретизувати, розділивши на частини у вигляді дерева цілей. Дерево цілей логічно пов'язує підцілі з основною ціллю, забезпечуючи перехід від якісних характеристик сформованих цілей до їх кількісних визначень. Дерево цілей можна уявити як структурну модель, в якій узагальнююче поняття розкладається в ієрархію понять різних рівнів. На кожному наступному рівні терміни конкретизуються в більшій мірі, а нижньому рівню відповідають нерозкладні цілі.

Щоб кількісно виміряти будь-яку ціль, її необхідно конкретизувати, розділивши на частини у вигляді дерева цілей. Дерево цілей логічно пов'язує підцілі з основною ціллю, забезпечуючи перехід від якісних характеристик сформованих цілей до їх кількісних визначень. Дерево цілей можна уявити як структурну модель, в якій узагальнююче поняття розкладається в ієрархію понять різних рівнів. На кожному наступному рівні терміни конкретизуються в більшій мірі, а нижньому рівню відповідають нерозкладні цілі.

За своєю суттю дерево цілей є зв'язаним графом без циклів, вершини якого інтерпретуються як цілі, а гілки (ребра) – зв'язок між ними. Необов'язково, щоб з кожної вершини дерева виходило однакове число гілок. При цьому довжини ланцюгів, що з'єднують головну ціль (ціль вищого рівня) з цілями самого нижнього рівня, можуть бути різними [1, с. 128].

Побудова дерева цілей може вестися декомпозицією (розчленуванням) цілі нульового рівня (головної цілі) на основні та приватні або композицією цілей вищих рівнів з цілей нижчих рівнів. Завжди існують кілька варіантів інтеграції та диференціації цілей. Кращим є варіант, який найбільшою мірою відповідає дереву об'єктів управління [1, с. 126].

Практика з'єднання різнохарактерних обчислювальних процедур при визначенні пріоритетів на основі аналізу дерева цілей призвела до виникнення таких методів, як система ПАТЕРН, метод «подвійного дерева», система РДЕ, метод функціонального аналізу, метод Діна і Хаузера [2].

Побудова дерева цілей базується на системному підході. З огляду на квазіінтеграційні структури в основі системного підходу розв'язуються п'ять проблем (рис. 1).

Перша проблема пов'язана з визначенням меж структури та кордонів зовнішнього середовища. Структура квазіінтеграції залежить від кількості, мінливості та активності складових її структурних елементів, що передбачає безліч легкоадаптивних та взаємодіючих між собою окремих незалежних учасників ринку. В основі їх співпраці – досягнення загальних цілей [3, с. 23].

Ключова особливість квазіінтеграційних структур полягає в тому, що зв'язки в них формуються між юридично автономними, але взаємозалежними суб'єктами. Об'єднання в квазіструктуру дає підприємствам-учасникам можливість в повній мірі використовувати синергетичні ефекти, засновані на явищі самоорганізації [4]. Проте кожна така структура не може бути безмежною. Адже відсутність обмежень в кількості учасників призведе до зворотного – неможливості управляти структурою та контролювати її діяльність.

Можна припустити, що квазіінтеграційна структура буде розширятися доти, доки витрати на організацію додаткової транзакції всередині утворення не зрівняються з витратами на здійснення тієї ж транзакції через обмін на зовнішньому ринку, тобто доки граничні вигоди від зниження ринкових витрат не зрівняються з втратами від збільшення внутрішньо-організаційних витрат. Відповідно й оптимальний розмір квазіструктури визначатиметься мінімумом сумарних транзакційних витрат [5, с. 43].

Одним з необхідних факторів, що визначають реальність управління, є ціль, що представляє собою ідеальний образ стану керованої системи. Визначення цілей – першооснова, якій підпорядковане функціонування систем управління, починаючи від розробки. Таким чином, найістотнішим рішенням при плануванні стане вибір цілей квазіінтеграційної структури. Тому другою проблемою створення квазіінтеграційної структури взаємодіючих підприємств буде встановлення цілей структури й переведення їх у структуру завдань. Іншими словами, побудова дерева цілей (рис. 2).

Під визначену структуру завдань досягнення головної цілі розробляється програма. Отже наступним етапом буде визначення програми дій (рис. 3), розкладання програми за основними елементами (матриця дій) та розроблення графіку виконання.

В програмно-цілевих методах планування й управління використовується програмна матриця – методичний прийом, що дозволяє оцінити потребу в ресурсах на реалізацію програми, її підпрограм і елементів. Це розрахункова таблиця, що включає деталізовані дані про витрати на різні варіанти однієї програми і призначена для їх зіставлення, оцінки та вибору найбільш ефективного з наявних варіантів [6, с. 284]. Вона дає змогу пов'язувати ресурси, елементи, підпрограми, подати уніфікований зміст і результати програми, здійснювати порівняння, оцінювання, і вибір найефективнішого її варіанта за різними критеріями [7, с. 216].

В основі управління – організаційна структура. Тому наступним етапом у вирішенні проблем у системному підході до квазіінтеграційних структур є опис управління його структурою. Відбувається розподіл квазіструктури на компоненти, за кожним з них закріплюються певні цілі та функції, а також права, обов'язки і відповідальність за їхню реалізацію.

Вирішення поставлених проблем вбачається через розподіл методу дерева цілей на етапи:

- 1) визначення меж дослідження, на якому формується проблема, уточнюється генеральна ціль і об'єкти дослідження;
- 2) підготовка переліку чинників, що впливають на об'єкт дослідження, – на цьому етапі виділяються внутрішні і зовнішні чинники;
- 3) розробка сценаріїв майбутнього розвитку орієнтованих на цілі;
- 4) побудова першого варіанту дерева цілей;
- 5) визначення результатів у вигляді показників ступеня досягнення цілей;

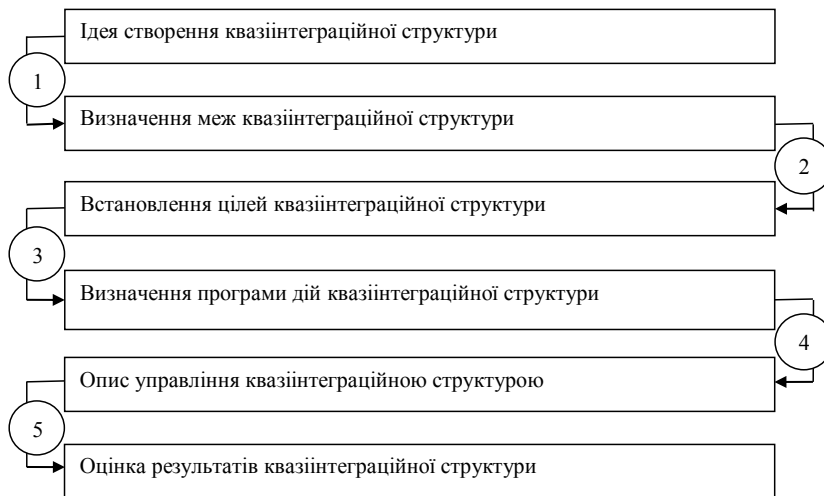


Рис. 1. Логіко-структурна модель розвитку квазіінтеграційних структур

Джерело: складено автором

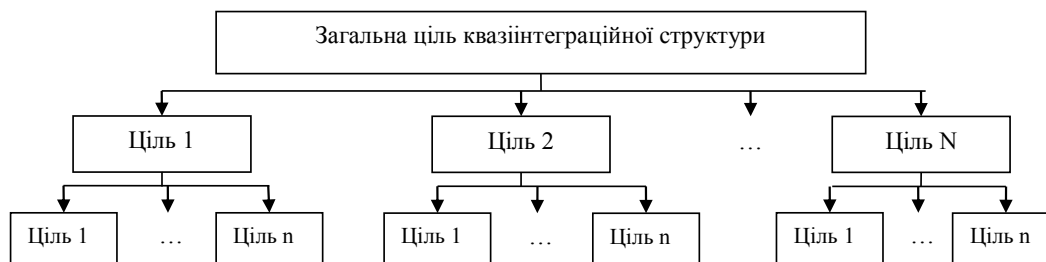


Рис. 2. Логіко-структурна модель дерева цілей квазіінтеграційної структури

Джерело: складено автором

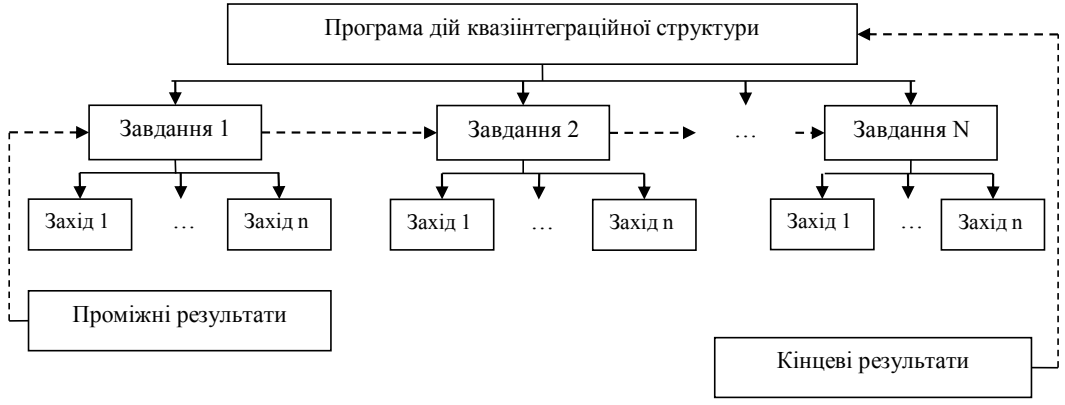


Рис. 3. Логіко-структурна модель програми дій досягнення цілей квазіінтеграційної структури

Джерело: складено автором



Рис. 4. Дерево функціональних цілей програми розвитку квазіінтеграційної структури на основі виробничих підприємств

Джерело: складено автором

- 6) кількісне визначення потреби в ресурсах для досягнення поставлених цілей;
 - 7) визначення альтернатив використання ресурсів, що забезпечують досягнення цілей;
 - 8) ітеративне корегування сценаріїв, дерева цілей, ресурсів і попередня оцінка результатів;
 - 9) складання остаточного варіанту дерева цілей і матриці структурно-логічного підходу.
- Поетапна робота дозволяє корегувати дерево цілей. Основний принцип побудови дерева цілей –

повнота його розукрупнення: кожна ціль верхнього рівня повинна бути представлена у вигляді підцелей наступного рівня таким чином, щоб повністю відобразити сутність вихідної цілі.

В економічній літературі розрізняють два види цілей і відповідно два види дерева цілей: функціональні (якісні) і предметні (кількісні).

Функціональне дерево цілей пов'язано з виконанням функцій, предметне – наповнено їх предметним описом. Кожне з зазначених дерев містить кілька



Рис. 5. Логіко-структурна модель дерева предметних цілей програми розвитку квазіінтеграційної структури на основі виробничих підприємств

Джерело: складено автором

рівнів підцілей. У функціональному дереві цілей вони закінчуються рівнем, що межує з предметними визначеннями, в предметному – конкретними заходами по досягненню генеральної цілі.

На рис. 4 представлено приклад дерева функціональних цілей комплексної програми розвитку квазіінтеграційної структури на основі виробничих підприємств.

Для практичної реалізації дерева функціональних цілей його необхідно перетворити в реальні предметні цілі. Дерево предметних цілей вважається завершеним, якщо задані функції реалізовані. Приклад предметного дерева цілей розвитку квазіінтеграційної структури на основі виробничих підприємств представлено на рис. 5.

Внутрішня організація квазіінтеграційної структури характеризується структурою, системністю і процесами. Вони визначають, як утворення управляє та координує дії підприємств-учасників. Ретельний вибір систем і процесів, що дозволяють передавати знання та ресурси і координувати відповідні дії, – необхідна вимога для досягнення узгодженості всіх елементів трикутника [На основі: 8]. Отже, визначена генеральна предметна ціль обумовлена нероздільністю виробництва та споживання. Тому першій цілі першого рівня функціонального дерева «посилення ринкових позицій виробничих підприємств» відповідає перша ціль першого рівня предметного дерева: «виробництво продукції, що відповідає сучасним вимогам ринку». Гарантія успішного зростання – і, в кінцевому рахунку, виживання – в тому,

щоб заявити свої права на позицію, менш вразливу для атак безпосередніх конкурентів, що мають міцне становище в галузі, так і в нових, а також з боку впливу покупців, постачальників і товарів-замінників [9, с. 62].

Шести цілям другого рівня ринкових позицій відповідають шість цілей другого рівня по їх досягненню на основі виготовлення відповідної продукції. Третій рівень зазначених обох видів дерев цілей передбачає конкретизацію методів їх досягнення.

Таким чином, розгорнутий план досягнення цілі задовольняє функціональні потреби ринкового аспекту розвитку квазіінтеграційних структур. Таке представлення даних пов'язано з розробкою конкретних заходів та є складовими частинами цільової комплексної програми. Те ж саме відбувається з іншими двома предметними цілями. Виконання функціональних та предметних цілей підводить до оцінки результату, тобто до останнього етапу (див. рис. 1) формування та розвитку квазіінтеграційних структур.

Висновки. Отже, вирішення проблеми розвитку квазіінтеграційних структур вбачається можливим через формування цілей комплексної програми. Адаже ціль є вихідною точкою розробки програми. Щоб кількісно виміряти будь-яку ціль, її необхідно конкретизувати, розділивши на частини у вигляді дерева цілей. Дерево цілей логічно пов'язує підцілі з основною ціллю, забезпечуючи перехід від якісних характеристик сформованих цілей до їх кількісних визначень. Побудова дерева цілей може вестися

декомпозицією (розчленуванням) цілі нульового рівня (головної цілі) на основні та приватні або композиційні цілі вищих рівнів на нижчих рівнів.

В економічній літературі розрізняють два види цілей і відповідно два види дерев цілей: функціональні (якісні) і предметні (кількісні). Функціональне дерево цілей пов'язано з виконанням функцій, предметне – наповнено їх предметним описом.

Сенс розбиття цілі на підцілі в тому, що розгорнутий план досягнення цілі задовольняє функціональні потреби ринкового аспекту розвитку квазіінтеграційних структур. Тому постає необхідність розробки програмних показників планування їх розвитку, що буде об'єктом подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лафта Дж.К. Эффективность менеджмента организации : учебное пособие. Москва : Русская Деловая Литература, 1999. 320 с.
2. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 6-е изд., перераб. и доп. Москва : ИНФРА-М, 2008. 512 с.
3. Федотова И.В. Формирование структуры взаимоотношений предприятия с партнерами в сети на основе самоорганизации. *Економіка транспортного комплексу*. 2014. Вип. 24. С. 21–38.
4. Ansoff I. Synergies and Capabilities Profile. Corporate Strategy. London : Penguin Books, 1965. 153 p.
5. Пилипенко А.А. Стратегічна інтеграція підприємств: механізм управління та моделювання розвитку : монографія. Харків : ІНЖЕК, 2008. 408 с.
6. Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь: словарь современной экономической науки. 5-е изд., перераб. и доп. Москва : Дело, 2003. 520 с.
7. Антошкіна Л.І., Стеченко Д.М. Методологія економічних досліджень : підручник. Київ, 2015. 311 с.
8. Стеченко Д.М., Жигалкевич Ж.М., Тимошенко Н.Ю. Аспекти формування структури корпоративної стратегії. *Проблеми системного підходу в економіці* : зб. наук. праць. Київ : НАУ, 2011. Вип. 3. URL: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2011_3/Stechenko_311.htm (дата звернення: 23.12.2018).
9. Портер М.Э. Конкуренция. Пер. с англ. Москва : ИД «Вильямс», 2005. 608 с.

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-33-21

УДК 005:334.716

Ілляшенко Н.С.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу та УІД
Сумського державного університету*

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ВИБОРУ СТРАТЕГІЙ ВИПЕРЕДЖАЮЧОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена розробленню методичних засад обґрунтування вибору раціональних стратегій випереджаючого інноваційного розвитку промислового підприємства. В роботі запропонована укрупнена схема вибору стратегій інноваційного розвитку промислових підприємств; систематизовано фактори, які впливають на вибір стратегій інноваційного розвитку підприємства; розроблено рекомендації щодо можливих варіантів реалізації захисної, помірковано-наступальної та випереджаючої інноваційних стратегій на етапах інноваційного і/та життєвого циклу продукції. Отримані результати дозволяють формалізувати вибір варіанту стратегії інноваційного розвитку залежно від стану складових потенціалу підприємства, а також ступеня радикалізації інноваційної діяльності.

Ключові слова: випереджаючий інноваційний розвиток, промислове підприємство, типи стратегій інноваційного розвитку, управління вибором стратегії розвитку, фактори впливу на інноваційний розвиток підприємства.

Ильяшенко Н.С. МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВЫБОРА СТРАТЕГИЙ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена разработке методических основ обоснования выбора рациональных стратегий опережающего инновационного развития промышленного предприятия. В работе предложена укрупненная схема выбора стратегий инновационного развития промышленных предприятий; систематизированы факторы, влияющие на выбор стратегии инновационного развития предприятия; разработаны рекомендации относительно возможных вариантов реализации защитной, умеренно-наступательной и опережающей инновационных стратегий на этапах инновационного и / или жизненного цикла продукции. Полученные результаты позволяют формализовать выбор варианта стратегии инновационного развития в зависимости от состояния составляющих потенциала предприятия, а также степени радикализации инновационной деятельности.

Ключевые слова: опережающее инновационное развитие, промышленное предприятие, типы стратегий инновационного развития, управление выбором стратегии развития, факторы влияния на инновационное развитие предприятия.

Iliashenko Nataliia. METHODOLOGICAL BASIS FOR SELECTION OF ADVANCED INNOVATIVE DEVELOPMENT STRATEGIES FOR INDUSTRIAL ENTERPRISES

The purpose of the article is to develop a methodological basis for selecting rational strategies of advanced innovative development regarding the potential of the enterprise, as well as factors of the external micro-and macro environment. The results of the article complement and deepen the theory of innovative management in terms of forming an approach to modeling the process of selecting innovative development strategies in the concept of innovative advancement. The author, in particular, developed and scientifically substantiated the conceptual approach to the step-by-step selection of the innovative development strategy of the enterprise; updated, supplemented and systematized factors influencing the selection of innovative development strategies of the enterprise; revealed peculiarities of implementation of each type of innovative development strategies of the enterprise – protective, moderately offensive and advanced; highlighted possible options of each type of strategies; developed recommendations for selecting possible ways of application of protective, moderately offensive and advanced strategies of innovative development of the enterprise at the stages of innovative or life

cycle of products. Practical implications were carried out at industrial enterprises of the Sumy city (Ukraine) for the formation of a system of selection management by formalized procedures of rational strategies of their innovative development. Its results confirmed practical effectiveness of the obtained scientific and applied results. Developed approaches reflected in decision charts are of scientific novelty. They formalize the choice of a particular strategy depending on the state of components of the industrial enterprise's potential, as well as the degree of radicalization of innovative activities (product's innovative or life cycle stages on which the strategy is implemented).

Keywords: outstripping innovative development, industrial enterprise, types of innovative development strategies, management of the choice of development strategies, factors influencing the innovative development of an enterprise.

Постановка проблеми. В умовах завершення спадної хвилі 5-го технологічного укладу підприємствами активно ведеться пошук стратегічних напрямів виживання і розвитку які, як свідчить наявний світовий досвід, лежать у руслі випереджаючого інноваційного зростання. Відповідно до цих напрямів повинно відбуватися формування і реалізація порівняльних конкурентних переваг які дозволять максимально реалізувати потенціал інноваційного розвитку підприємства в існуючих умовах зовнішнього макро- і мікросередовища, зайняти за рахунок цього міцні позиції на обраних цільових ринках. Проте вибір стратегій випереджаючого інноваційного зростання пов'язаний з необхідністю урахування великої кількості факторів вплив яких має імовірнісний характер. Відповідно, постає проблема розроблення формалізованих підходів до визначення стратегій випереджаючого інноваційного розвитку в умовах неповної визначеності дії факторів впливу. Її розв'язання дозволить обґрунтовано розробляти і впроваджувати стратегії випереджаючого інноваційного зростання як окремих підприємств, так і цілих галузей, забезпечувати за рахунок цього умови входу України до світового товариства економічно розвинених країн з високими стандартами якості життя населення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематика формування стратегій випереджаючого інноваційного розвитку, що базуються на проривних інноваціях, підходи до управління цими стратегіями досліджуються у роботах багатьох зарубіжних науковців, серед них слід зазначити: D. Dougherty [1], Cassiman, B., Valentini, G. [2], Andrew H. Van de Ven

[3]. Серед вітчизняних науковців, які активно досліджують питання формування стратегій інноваційного розвитку на різних рівнях узагальнення слід відзначити таких як: Ілляшенко С.М. [4], Г.І. Калитич, К.М. Коржавін [5], О.Б. Саліхов, О.В. Крехівський [6], В.Л. Пілюшенко, В.І. Дубницький [7], М.Є. Рогоза, К.Ю. Вергал [8], Л.І. Федуллова, О.А. Фомова [9]. Ними розроблені окремі аспекти стратегічного управління створенням і впровадженням інновацій, формування стратегій інноваційного розвитку тощо.

Незважаючи на значну кількість наукових публікацій присвячених проблематиці дослідження слід зазначити, що все ще недостатньо дослідженими залишилися питання визначення основних факторів, що впливають на перспективи реалізації стратегій інноваційного розвитку, а також розроблення формалізованої методики оцінки і вибору кращого варіанту стратегії з ряду їх можливих альтернатив.

Метою дослідження є розроблення методичних засад обґрунтування вибору раціональних стратегій випереджаючого інноваційного розвитку з урахуванням потенціалу підприємства, а також факторів зовнішнього мікро- і макросередовища.

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. Узагальнюючи викладене в літературних джерелах [3-9], а також враховуючи результати попередніх досліджень автора, запропонована укрупнена схема вибору стратегій інноваційного розвитку промислових підприємств (табл. 1). Прив'язка зазначених стратегій до етапів інноваційного і життєвого циклу продукції, що сприяє розумінню сутності і змісту цих стратегій, подана у табл. 2.

Таблиця 1

Концептуальний підхід до вибору стратегій інноваційного розвитку підприємства

Етап	Сутність робіт етапу		
Вибір типу інноваційного розвитку	Можливі напрями інноваційного розвитку підприємства, M_n (методику вибору див. [1; 2])	Порівняння M_n і M_z	Тенденції (можливі напрями) інноваційного розвитку галузі, M_z (методику визначення див. [3])
		Результат порівняння	
	M_n відстає від M_z	M_n випереджає від M_z	M_n відповідає M_z
	Тип інноваційного розвитку		
	Наздоганяючий розвиток	Випереджаючий розвиток	Традиційний (на рівні лідера) розвиток
Вибір типу стратегії	Захисна	Агресивна наступальна	Помірковано наступальна
Вибір виду стратегії (номери стратегій відповідають їх позначенню у табл. 2)	7, 11	10 – для середніх і великих підприємств-інноваторів; 1, 3 – для малих підприємств інноваційного бізнесу	5, 6, 8, 9 – для середніх і великих підприємств-інноваторів; 2, 4 – для малих підприємств інноваційного бізнесу
Деталізація стратегій (усіх типів)	Типи інноваційного випередження		
	– переважно технологічний (нові ефективні технології виготовлення продукту); – переважно конструктивний (нові більш ефективні у виготовленні, експлуатації, утилізації тощо конструкції виробів); – комбінація зазначених вище варіантів		
	Види стратегій		
	– в залежності від рівня реалізації: бізнес стратегія; функціональні стратегії; – в залежності від структури суб'єкта реалізації: залежна; незалежна; – в залежності від об'єкта реалізації: продуктові; ресурсні; організаційно-управлінські.		

Джерело: авторська розробка

Таблиця 2

Типи стратегій інноваційного розвитку [12; 13]

Тип стратегії	Тип інноваційного бізнесу	Етапи інноваційного циклу				Етапи життєвого циклу			
		Генерування ідей і розробка концепції товару	Бізнес-аналіз	Розробка товару	Ринкові випробування	Виведення на ринок	Зростання обсягів збуту	Зрілість	Виведення з ринку
1. Ліцензування	Венчурний								
2. Імітаційна									
3. Ліцензування									
4. Імітаційна	Експлерент								
5. Нішера	Патієнт								
6. Традиційна, 7. Захисна	Віолент								
8. Нішера	Комутант								
9. Імітаційна	Комбінований								
10. Наступальна									
11. Захисна									

Аналіз табл. 1 дозволив систематизувати фактори, які впливають на вибір стратегій інноваційного розвитку підприємства. Розглянемо їх детальніше.

При визначенні можливих (імовірних) напрямів інноваційного розвитку підприємства враховують:

- стан і динаміку розвитку його потенціалу інноваційного розвитку (ПІР) як у цілому, так і за окремими його складовими (методика аналізу подана у [10, с. 304-350]): ринковою, інтелектуальною, інформаційною, інтерфейсною, науково-дослідною, фінансовою, кадровою, технологічною, маркетинговою, організаційно-управлінською тощо;

- стан і динаміку розвитку факторів зовнішнього мікросередовища: конкурентів, постачальників, посередників, споживачів, контактних аудиторій тощо;

- стан і динаміку розвитку факторів зовнішнього макросередовища, що характеризують його стан за його окремими складовими: економічною, політико-правою, соціально-демографічною, природно-екологічною, техніко-технологічною тощо.

При цьому оцінюють ступінь відповідності ПІР підприємства факторам зовнішнього мікро- і макросередовища, наприклад, за методикою [11, с. 52-73]. За результатами оцінки приймають рішення про доцільність чи недоцільність реалізації конкретних напрямів інноваційного розвитку.

У процесі визначення тенденцій розвитку галузі в якій працює підприємство (див. табл. 1) до уваги приймають наступні групи факторів:

- фази (стадії) циклів розвитку світової економіки, місце держави та аналізованої галузі у них;

- прогнозні оцінки напрямів розвитку науки та техніки з урахуванням зміни фаз економічних циклів, промислової революції тощо [14];

- маркетингові прогнози зміни споживчого попиту;

- оцінки можливостей втілення науково-технологічних інноваційних розробок аналізованої і суміжних галузей галузі у нові продукти, технології тощо, що відповідають потребам споживачів (за сценаріями розвитку [14]).

Залежно від співвідношення обраних стратегічних напрямів інноваційного розвитку аналізованого підприємства і прогнозних напрямів розвитку галузі в якій воно працює (суміжних галузей) визначають

тип інноваційного розвитку: наздоганяючий; на рівні лідера (традиційний); випереджаючий. У роботі [15] обґрунтовано, що зазначеним напрямом інноваційного розвитку підприємства відповідають такі інноваційні стратегії: захисна, помірковано наступальна, випереджаюча.

Аналіз сутності цих інноваційних стратегій у порівнянні з типами стратегій інноваційного розвитку, що подані у табл. 2, дав підстави розробити рекомендації щодо можливих варіантів реалізації захисної, помірковано-наступальної та випереджаючої інноваційних стратегій на етапах інноваційного і/та життєвого циклу продукції (див. табл. 2 і табл. 1).

Подальша деталізація стратегій виконується у залежності від сутності внесених інноваційних змін (див. табл. 1 і рекомендації [16]).

Зокрема, з табл. 1 слідує, що стратегія інноваційного випередження (випереджаючого інноваційного розвитку) може бути реалізована у таких варіантах:

1. Охоплювати усі етапи інноваційного циклу, включаючи 1-й етап життєвого циклу (стратегія 10 у табл. 2), її доцільно реалізувати середнім і великим підприємствам-інноваторам, що мають як науково-дослідну та лабораторно-випробувальну, так і виробничо-збутову (виробництво і маркетинг) базу.

2. Охоплювати лише 1-й етап інноваційного циклу (стратегія 1 у табл. 2), її доцільно реалізувати венчурним фірмам, які розробляють нові технічні чи технологічні рішення і патентують їх з метою подальшої комерціалізації патентів (об'єктів інтелектуальної власності). Це можуть бути як окремі конструкторсько-технологічні організації (КБ, НДІ тощо), так і підрозділи великих підприємств (внутрішні венчури).

3. Охоплювати 1-4 етапи інноваційного циклу, див. табл. 2. Тобто реалізувати практично всі його етапи, проте не розгортати комерційне виробництво нової продукції. Цю стратегію реалізують венчурні фірми (внутрішні венчури великих підприємств), що мають науково-дослідну та лабораторно-випробувальну базу. Вони патентують технічні чи технологічні рішення, відпрацьовують конструкції нових виробів і технології їх виготовлення, а потім комер-

ціалізують ліцензії на право виготовлення нової продукції.

Узагальнення рекомендацій представлено в табл. 3. У дужках подано нумерацію стратегій за даними табл. 2. Знаком «+» позначено критичну складову потенціалу підприємства-інноватора, наявність її певного рівня є обов'язковою умовою успіху відповідної стратегії.

Аналогічним чином розроблено рекомендації для помірковано-наступальної та захисної стратегій, відповідно табл. 4 та табл. 5.

Як слідує з аналізу табл. 4 помірковано-наступальні стратегії передбачають в основному удосконалення існуючих продуктів і технологій їх виготовлення, а також заходів комплексу маркетингу. Вони базуються на результатах маркетингового аналізу існуючих продуктів, сприйняття їх споживачами, мотивів поведінки споживачів, методів просування і збуту продукції тощо. Деякі з цих стратегій (2 і 9) передбачають проведення лабораторних досліджень і випробувань удосконалених продуктів і технологій їх виготовлення.

З табл. 5 слідує, що захисні стратегії (як і наведені у табл. 4) передбачають удосконалення існуючих продуктів і технологій їх виготовлення, а також заходів комплексу маркетингу. В їх основу покладено маркетинговий аналіз існуючих продуктів, сприйняття їх споживачами, мотивів поведінки споживачів, методів просування і збуту продукції тощо.

Порівняння табл. 3-5 свідчить, що для успішного розроблення і реалізації стратегій випереджаючого інноваційного зростання необхідною умовою є наявність потужної науково-дослідної і лабора-

торно-випробувальної бази. Захисні і помірковано-наступальні стратегії інноваційного розвитку (за незначним винятком) цього не потребують. Успіх їх реалізації визначається виробничою базою і ефективністю діяльності маркетингових підрозділів.

Практична апробація отриманих результатів на промислових підприємствах м. Суми підтвердила їх ефективність.

Висновки. Узагальнюючи викладене необхідно зазначити наступне:

- розроблено і науково обґрунтовано концептуальний підхід до поетапного вибору варіанту стратегії інноваційного розвитку підприємства;
- уточнено і доповнено склад, а також систематизовано фактори, які впливають на вибір стратегій інноваційного розвитку підприємства;
- розкрито особливості реалізації кожного типу стратегій інноваційного розвитку підприємства: захисної, помірковано-наступальної та випереджаючої; виділено можливі варіанти кожного з типів стратегій;
- розроблено рекомендації щодо вибору можливих варіантів реалізації захисної, помірковано-наступальної та випереджаючої стратегій інноваційного розвитку підприємства на етапах інноваційного і/та життєвого циклу продукції;
- розроблено таблиці рішень, що дозволяють формалізувати вибір конкретного варіанту стратегії (у межах їх зазначених типів) залежно від стану складових потенціалу аналізованого підприємства, а також ступеня радикалізації інноваційної діяльності (етапів інноваційного чи життєвого циклу продукції на яких реалізується стратегія).

Таблиця 3

Таблиця рішень щодо вибору варіанту стратегії випереджаючого інноваційного розвитку підприємства

Складові потенціалу підприємства	Варіант стратегії інноваційного розвитку підприємства		
	Наступальна (10)	Ліцензування (1)	Ліцензування (3)
Науково-дослідний	+	+	+
Лабораторно-випробувальний	+		+
Виробничо-збутовий (Виробництво + маркетинг)	+		

Джерело: авторська розробка

Таблиця 4

Таблиця рішень щодо вибору варіанту помірковано-наступальної стратегії інноваційного розвитку підприємства

Варіант стратегії	Складові потенціалу підприємства		
	Науково-дослідний	Лабораторно-випробувальний	Виробничо-збутовий (Виробництво + маркетинг)
Імітаційна (2)		+	
Імітаційна (4)			+
Нішера (5)			+
Традиційна (6)			+
Нішера (8)			+
Імітаційна (9)		+	+

Джерело: авторська розробка

Таблиця 5

Таблиця рішень щодо вибору варіанту захисної стратегії інноваційного розвитку підприємства

Складові потенціалу підприємства	Варіант стратегії інноваційного розвитку підприємства	
	Захисна (7)	Захисна (11)
Науково-дослідний		
Лабораторно-випробувальний		
Виробничо-збутовий (Виробництво + маркетинг)	+	+

Джерело: авторська розробка

Отримані наукові результати у сукупності доповнюють і розвивають теорію інноваційного менеджменту в частині формування підходу до моделювання процесу вибору стратегій інноваційного розвитку підприємства у руслі концепції інноваційного випередження.

Подальші дослідження повинні бути спрямованими на розроблення формалізованого методичного підходу до оптимізації вибору стратегій випереджаючого інноваційного прискорення промислових підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Dougherty D. Organizing for innovation in complex innovation systems. *Innovation*. 2017. Vol. 19. Issue 1. P. 11–15.
2. Cassiman B., Valentini G. Open innovation: Are inbound and outbound knowledge flows really complementary? *Strategic Management Journal*. 2016. № 37. P. 1034–1046.
3. Van de Ven A.H. The innovation journey: you can't control it, but you can learn to maneuver it. *Innovation*. 2017. Vol. 19. Issue 1. P. 39–42.
4. Ілляшенко С.М. Інноваційний розвиток: маркетинг і менеджмент знань : монографія. Суми : ТОВ «Діса плюс», 2016. 192 с.
5. Калитич Г.І., Коржавін К.М. Науково-технологічний та інноваційний розвиток: концепції, моделі, рішення. Київ : УкрІНТЕІ, 2008. 268 с.
6. Саліхов О.Б., Крехівський О.В. П'ять кроків до створення та успішної реалізації національної інноваційної стратегії: досвід Європи. *Економіка та держава*. 2011. № 1. С. 9–11.
7. Пілюшенко В.Л., Дубницький В.І. Особливості стратегічного управління підприємством інноваційно-маркетингової орієнтації на промисловому ринку. *Вісник економічної науки України*. 2015. № 1(28). С. 113–121.
8. Рогоза М.Є., Вергал К.Ю. Стратегічний інноваційний розвиток підприємств: моделі та механізми : монографія. Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. 136 с.
9. Федулова Л.І., Фомова О.А. Теорія та практика формування інноваційної стратегії корпоративних структур : монографія. Хмельницький : ХНУ, 2009. 239 с.
10. Маркетинг і менеджмент інноваційного розвитку : монографія / за заг. ред. С.М. Ілляшенка. Суми : ВТД «Університетська книга», 2006. 728 с.
11. Механізм управління потенціалом інноваційного розвитку промислових підприємств : монографія / за ред. Ю.С. Шипуліної. Суми : ТОВ «ДД «Папірус», 2012. 458 с.
12. Illiashenko S.M., Shypulina Y.S., Illiashenko N.S. Knowledge management as a basis for innovative development of the company. *Actual Problems of Economics*. 2015. № 6(168). P. 173–181.
13. Illiashenko S.M. Innovative process rational choice grounding in organization. *Marketing and Management of Innovation*. 2015. № 2. P. 11–20.
14. Ілляшенко С.М., Ілляшенко Н.С. Перспективи і загрози четвертої промислової революції та їх урахування при виборі стратегій інноваційного зростання. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2016. № 1. С. 11–21.
15. Illiashenko N.S. The comparative analysis outstripping and alternative types of development. *Marketing and management of innovations*. 2014. № 2. P. 21–28.
16. Ілляшенко Н.С. Порівняльний аналіз теоретико-методологічних підходів до визначення стратегій інноваційного розвитку промислових підприємств. *Інтеграція економічних та технічних процесів: сучасний стан і перспективи розвитку* : колективна монографія / за заг. ред. Л.М. Савчук Харків : Діса плюс, 2015. С. 24–39.

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-33-22

УДК 658.005.332.4

Кустріч Л.О.
доктор економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Уманського національного університету садівництва

МАРКЕТИНГОВА КОНКУРЕНТНА СТРАТЕГІЯ ЯК НЕОБХІДНИЙ ЕЛЕМЕНТ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті проведено аналіз формування маркетингової конкурентної стратегії та використання її аграрними підприємствами. Зазначено, що маркетинг, як один з елементів управління, є фундаментальною концепцією господарювання в ринковій економіці, яку покладено в основу сучасного підприємництва. Визначено, що конкурентна стратегія – це план підприємства щодо забезпечення певного рівня його конкурентоспроможності. Окреслено основні завдання маркетингової конкурентної стратегії для аграрного підприємства. З'ясовано, що сформована конкурентна маркетингова стратегія є сукупністю управлінських рішень щодо створення і використання конкурентних переваг підприємства. Виокремлено та проаналізовано основні складові системи маркетингової конкурентної стратегії підприємства. На основі проведеного дослідження та з метою удосконалення процесу формування існуючих маркетингових стратегій розроблено модель маркетингової конкурентної стратегії для аграрного підприємства. Резюмовано, що маркетингова конкурентна стратегія підприємства узагальнює модель поведінки, забезпечує координацію і поєднання цілей і ресурсів підприємства для отримання довгострокових конкурентних переваг. Розробка сучасної маркетингової конкурентної стратегії підприємства має ґрунтуватися на поєднанні та узгодженні стратегічних цілей і завдань підприємства на усіх етапах його діяльності.

Ключові слова: маркетинг, конкуренція, стратегія, управління, аграрне підприємство.

Кустріч Л.А. МАРКЕТИНГОВАЯ КОНКУРЕНТНАЯ СТРАТЕГИЯ КАК НЕОБХОДИМЫЙ ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В статье проведен анализ формирования маркетинговой конкурентной стратегии и использования ее аграрными предприятиями. Отмечено, что маркетинг, как один из элементов управления, является фундаментальной концепцией хозяйствования в рыночной экономике, которая положена в основу современного предпринимательства. Определено, что конкурентная стратегия – это план предприятия по обеспечению определенного уровня его конкурентоспособности. Обозначены основные задачи маркетинговой конкурентной стратегии для аграрного предприятия. Выяснено, что сложившаяся конкурентная маркетинговая стратегия представляет собой совокупность управленческих решений по созданию и использованию конкурентных преимуществ предприятия. Выделены и проанализированы основные составляющие системы маркетинговой конкурентной стратегии

предприятия. На основании проведенного исследования и с целью усовершенствования процесса формирования существующих маркетинговых стратегий разработано модель маркетинговой конкурентной стратегии для аграрного предприятия. Резюмировано, что маркетинговая конкурентная стратегия предприятия обобщает модель поведения, обеспечивает координацию и сочетание целей и ресурсов предприятия для получения долгосрочных конкурентных преимуществ. Разработка современной маркетинговой конкурентной стратегии предприятия должна основываться на сочетании и соответствии стратегических целей и задач предприятия на всех этапах его деятельности.

Ключевые слова: маркетинг, конкуренция, стратегия, управление, аграрное предприятие.

Kustrich Liliia. MARKETING COMPETITIVE STRATEGY AS A NECESSARY ELEMENT OF MANAGEMENT SYSTEM TO ENTERPRISE

In article by analyzed the formation of a marketing competitive strategy and its use by agrarian enterprises. It was noted that marketing, as one of the controls is a fundamental concept of management in a market economy, which is the basis of modern business. It is determined that a competitive strategy is a plan of an enterprise to ensure a certain level of its competitiveness. The main tasks of a marketing competitive strategy for an agro enterprise are indicated. It was found that the current competitive marketing strategy is a set of management decisions on the creation and use of the competitive advantages of the enterprise. Identify and analyze the main components of the system of marketing competitive strategy of the enterprise. It is determined that in the system of strategic management of an agrarian enterprise, the priority task is to determine the marketing competitive strategy, which, in our opinion, can be defined as a general plan for reconciling the marketing objectives of the enterprise and its capabilities, studying markets and consumer requirements, identifying on that basis the products and services that are most valuable to consumers and the best prospects for implementation. On the basis of the conducted research and with the aim of improving the process of forming existing marketing strategies, a model of marketing competitive strategics has been developed in agrarian enterprise. It is summarized that the marketing competitive strategy of the enterprise generalizes the model of behavior, provides coordination and combination of the goals and resources of the enterprise to obtain long-term competitive advantages. The development of a modern marketing competitive enterprise strategy should be based on a combination and consistency of the strategic goals and objectives of the enterprise at all stages of its activity. Consequently, a properly developed competitive strategy will enable to increase the efficiency of economic, economic and marketing activities of the enterprise, and also provides its high competitiveness, how on the inside so and to foreign markets.

Keywords: marketing, competition, strategy, management, agrarian enterprise.

Постановка проблеми. За існуючих умов економічної нестабільності, проблема використання стратегічного підходу в управлінні підприємствами, зокрема аграрної сфери, набуває особливого значення. Для сучасного підприємництва характерною є висока ступінь конкуренції на ринку, що вимагає від підприємств підвищеної уваги до забезпечення конкурентоспроможності. Крім того, аграрна сфера України, в силу специфіки своєї економічної і виробничої діяльності, залежить від багатьох інших галузей економіки.

Означена проблема негативно впливає на темпи розвитку аграрної галузі країни. Її вирішення залежить від того, наскільки економічно правильно аграрним підприємством буде розроблено конкурентну стратегію своєї діяльності.

Саме правильно розроблена конкурентна стратегія дасть змогу підвищити ефективність господарсько-економічної та маркетингової діяльності підприємства, а також забезпечить його високу конкурентоспроможність як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічний базис дослідження склали наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених з теорії та практики управління та маркетингу. Так, зокрема, авторами Тирпак І.В. [5], В.І. Тирпак [5], Жуковим С.А. [5], Охмаєв К. [1] визначено основні поняття економіки та організації підприємництва; Портером М. [3], Пірсом Д. [2], Робінсоном Р. [2] визначено основні конкурентні стратегії підприємств та окреслено основи стратегічного менеджменту; авторами Циганковою Т.М. [8] та Смоленюк П.С. [4] розглянуто питання щодо формування та використання сучасних моделей стратегічного маркетингу; у роботах Фіщука Б.П. [7], Жевега В.П. [7] та Войтенко О.І. [7] визначено конкурентні стратегії підприємства в умовах мінливого ринкового середовища; у працях Іванова Ю.Б. [6], Кизим М.О. [6], Тищенко О.М. [6], Іванової О.Ю. [6], Ревенко О.В. [6] та Чечетова-Терашвілі Т.М. [6] окреслено основні аспекти управління конкурентоспроможністю підприємства.

Методичні рекомендації, концепції, положення та висновки, розглянуті нами у працях вказаних науковців, створили міцне теоретико-методологічне підґрунтя і посідають вагомe місце у вирішенні проблем щодо побудови конкурентних переваг в діяльності підприємства. Однак питання щодо розробки та реалізації інноваційних форм маркетингової конкурентної стратегії в системі управління аграрним підприємством все ж таки залишаються малодослідженими.

Мета дослідження полягає у розробці інноваційної моделі маркетингової конкурентної стратегії для аграрних підприємств.

Методологічна основа вирішення поставленого завдання полягає у використанні системного підходу в економічній діяльності аграрних підприємств.

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. Маркетинг як один з елементів управління є фундаментальною концепцією господарювання в ринковій економіці, яку покладено в основу сучасного підприємництва.

Застосування маркетингових засад сприяє динамічному розвитку ринкових відносин, виробництва, торгівлі, надання послуг тощо. Підприємства, які використовують маркетинг в своїй практичній діяльності, є краще організованими і більш конкурентоспроможними.

Маркетинг базується на систематичному аналізі потреб ринку, який дає змогу підприємству розробити ефективні стратегії, спрямовані на конкретні сегменти споживачів, задовольнити їхні потреби і вимоги, що, в свою чергу, надає підприємству певні конкурентні переваги. Внаслідок використання такої стратегії і тактики підприємницької структури зазнають менших збитків від змін ринкової кон'юнктури та соціально-економічного середовища, в якому проходить їх діяльність [5, с. 49].

Згідно визначення М. Портера, конкурентна стратегія може бути визначена як «межі для прийняття рішень з пріоритетними діями, які є результативними на конкурентному ринку» [3, с. 26].

Конкурентна стратегія – це спосіб отримання стійких конкурентних переваг підприємства шляхом конкурентної боротьби, задоволення різних і мінливих потреб покупців краще, ніж це роблять конкуренти.

Конкурентні стратегії складаються з ряду підходів і напрямів, що розробляються керівництвом підприємства з метою досягнення якнайкращих показників роботи в конкретній сфері діяльності [2, с. 209].

Конкурентна стратегія підприємства дозволяє дати відповідь на питання: як підприємство конкурує на цільовому ринку, за рахунок чого воно витримує конкурентний тиск і отримує перемогу в конкурентній боротьбі?» [1, с. 86].

На нашу думку, конкурентна стратегія – це план підприємства щодо забезпечення певного рівня його конкурентоспроможності.

У системі стратегічного управління аграрним підприємством першочерговим завданням є визначення маркетингової конкурентної стратегії, яка, на нашу думку, може бути визначена як загальний план узгодження маркетингових цілей підприємства та його можливостей, дослідження ринків та вимог споживачів, визначення на цій основі тих продуктів та послуг, які мають найбільшу цінність для споживачів і найкращі перспективи реалізації.

На рівні аграрного підприємства в довгостроковому періоді комплексна маркетингова конкурентна стратегія повинна вирішувати такі завдання:

- визначення напрямків економічного розвитку і структурних перетворень при заданих обмеженнях ресурсів, що дає змогу проаналізувати особливості зовнішнього і внутрішнього середовища та порівняти їх з реальними можливостями підприємства;
- сприяння прискоренню інтеграції економічної та соціальної систем;
- здійснення контролю змін у зовнішньому середовищі;
- просування основних ідей змін, сприяючи їх розвитку і прийняттю різними групами осіб, які зацікавлені в існуванні, функціонуванні та досягненні цілей підприємства.

Розробка конкурентної маркетингової стратегії виступає в ролі складової усієї структури управління, яка є взаємопов'язаною сукупністю управлінських рішень щодо створення і використання конкурентних переваг підприємства.

Формування системи конкурентних стратегій має здійснюватися на базі наступних принципів:

1) принцип провідної ланки – вимагає вибудувати всі елементи системи конкурентних стратегій навколо ключового елемента, яким в багатьох випадках виступає обрана стратегія формування конкурентних переваг;

2) принцип компліментарності – передбачає забезпечення взаємної відповідності та взаємодоповнюваності елементів системи конкурентних стратегій, що дозволяє стрибкоподібно підвищити результативність

реалізації такої системи стратегій

Формування системи конкурентних стратегій має здійснюватися на базі наступних принципів:

1) принцип провідної ланки – вимагає вибудувати всі елементи системи конкурентних стратегій навколо ключового елемента, яким в багатьох

випадках виступає обрана стратегія формування конкурентних переваг;

2) принцип компліментарності – передбачає забезпечення взаємної

відповідності та взаємодоповнюваності елементів системи конкурентних

стратегій, що дозволяє стрибкоподібно підвищити результативність

реалізації такої системи стратегій

Формування системи конкурентних стратегій має здійснюватися на базі

наступних принципів:

1) принцип провідної ланки – вимагає вибудувати всі елементи системи

конкурентних стратегій навколо ключового елемента, яким в багатьох

випадках виступає обрана стратегія формування конкурентних переваг;

2) принцип компліментарності – передбачає забезпечення взаємної

відповідності та взаємодоповнюваності елементів системи конкурентних

стратегій, що дозволяє стрибкоподібно підвищити результативність

реалізації такої системи стратегій

впливають на конфігурації систем їх

конкурентних стратегій – це участь у глобальній

Існує велика кількість стратегій ринкової конкуренції, які можна об'єднати в єдину систему конкурентних стратегій, що спрямовані на адаптацію підприємства до змін в умовах конкуренції та зміцнення його становища на ринку (рис. 1).

Аналізуючи дані рис. 1 слід сказати, що до складових системи маркетингової конкурентної стратегії слід віднести:

- стратегії формування конкурентних переваг;
- стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємства;

– стратегії конкурентної поведінки підприємства.

Стратегії формування конкурентних переваг є загальною стратегією конкуренції. Одним з її різновидів є стратегія «лідерство на основі зниження витрат (цін)». Вона базується на оптимізації всіх частин виробничо-управлінської системи.

Другою стратегією є диференціація продукції підприємства. Підходи до диференціації можуть бути різними: створення іміджу; технології; сервісу для покупців тощо.

Третьою є стратегія фокусування (зосередження) на конкретній групі людей, сегменті, товарній номенклатурі або на географічному ринку. Такого роду стратегія заснована на припущенні, що підприємство може досягти певної

стратегічної цілі ефективніше, ніж конкуренти, зусилля яких є різноцільовими.

Зважаючи на проведений аналіз джерел [3; 4; 7; 8] слід виокремити такі складові стратегії забезпечення конкурентоспроможності аграрного підприємства:

- товарно-ринкова стратегія;
- ресурсно-ринкова стратегія;
- технологічна стратегія;
- інтеграційна стратегія;
- інвестиційно-фінансова стратегія;
- соціальна стратегія;
- управлінська стратегія.

Реалізація стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємств аграрної сфери може зіштовхнутися із необхідністю коригування дій залежно від змін зовнішнього середовища, що не піддаються контролю. Тому після розробки осно-

вних етапів стратегії слід організувати оперативне управління її реалізацією, що базується на серії безперервних взаємопов'язаних дій, тобто функцій управління.

Таким чином, ефективне управління реалізацією стратегії передбачає виконання таких основних функцій: планування, організації, мотивації і стимулювання, контролю.

Реалізація стратегії розвитку підприємства для забезпечення конкурентоспроможності повинна починатися з процесу планування. Для успішної реалізації стратегії необхідною є координація стратегічних, тактичних і оперативних планів підприємства.

Процес планування повинен мати гнучкий характер: в ході реалізації планових завдань інші підлягають коригуванню і уточненню. Функція організації спрямована на створення такої структури, зокрема маркетингової, яка б дала змогу забезпечити довгострокову конкурентоспроможність підприємства.

Наступний крок реалізації конкурентної стратегії – це мотивація і стимулювання зацікавлених сторін підприємства до виконання планів. Цей процес передбачає здійснення всіх видів діяльності щодо розробки і реалізації управлінської стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємства:

- розробку концепції маркетингу;
- інформаційне забезпечення;
- дослідження ринку;
- стимулювання підвищення конкурентоспроможності підприємства;
- розробку стратегії підприємства;
- оперативне управління реалізацією стратегічних планів.

Завершальною функцією управління є контроль, який дає змогу реалізувати зворотний зв'язок у маркетинговій системі.

Контроль є необхідною формою цілеспрямованого впливу на колектив підприємства, для систематичного спостереження за його діяльністю, порівняння фактичних результатів діяльності із плановими тощо. Кінцевим результатом такої дії повинна стати розробка коригувальних рішень щодо факторів, якими можна управляти (внутрішніх), і рекомендацій щодо пристосування діяльності підприємства до тих факторів впливу на конкурентоспроможність підприємства, які є неконтрольованими з боку підприємства (зовнішніх).

Зважаючи на результати проведеного дослідження та з метою удосконалення процесу формування існуючих маркетингових стратегій нами розроблено модель процесу розробки маркетингової конкурентної стратегії для аграрних підприємств.

Запропонована модель може використовуватися аграрними підприємствами у процесі стратегічного планування маркетингової діяльності з метою покращення конкурентних позицій на ринку (рис. 2).

Запропонована модель застосовується з метою формування системи маркетингової стратегії підприємства на трьох рівнях стратегічного управління: корпоративному, функціональному та інструментальному. Відповідно, процес формування маркетингової стратегії відбувається у три етапи:

1 етап. Формування маркетингової корпоративної стратегії підприємства. Стратегічна альтерна-



Рис. 1. Конкурентні стратегії підприємства

Джерело: побудовано на основі [7]

тива підприємства – корпоративна стратегія зростання – визначається на основі повного ситуаційного аналізу маркетингового середовища підприємства, з урахуванням мети підприємства. Першим кроком її формування є здійснення аналізу впливу факторів зовнішнього середовища на діяльність досліджуваного підприємства. Слід зауважити, що існують фактори, що впливають на підприємство опосередковано, через різні економічні, політико-правові, соціально-демографічні та техніко-технологічні інститути і процеси, що формують макросередовище підприємства, а також фактори безпосереднього оточення підприємства: споживачі, постачальники, посередники, конкуренти, контактні аудиторії, які в сукупності формують мікросередовище підприємства. Оцінка зазначених факторів дає змогу виявити можливості і загрози для підприємства з боку зовнішнього середовища.

II етап. Формування функціональних стратегій маркетингу. Функціональні маркетингові стратегії мають на меті визначити позицію, яку підприємство прагне зайняти на ринку. Розробка стратегії охоплення ринку, стратегій позиціонування і диференціації здійснюється з використанням інструментарію STP-маркетингу. Першим кроком на даному етапі є процес сегментації (розподілу) ринку підприємством. На підставі отриманих даних приймається рішення про вибір одного або декількох цільових сегментів, формулюється стратегія охоплення цільового ринку. У випадку, якщо поділ ринку підприємством на сегменти є недоцільним, то слід застосувати стратегію агрегованого (недиференційованого) маркетингу.

Недиференційований (агрегований) маркетинг базується на процесі ринкового агрегування, розглядає ринок як єдину однорідну сукупність споживачів. Тобто підприємство виходить на ринок з одним товаром (продуктом) і розробляє єдиний комплекс маркетингу, концентруючи увагу на загальних потребах споживачів, залишаючи поза увагою їх відмінності [8, с. 32].

Ринкове агрегування – процес, протилежний ринковій сегментації: якщо сегментація заснована на встановленні відмінностей в межах певного ринку, то агрегування досліджує загальні риси, які були властиві всім споживачам ринку. Підприємство приймає рішення ігнорувати різні сегменти ринку і замість пошуку відмінностей в потребах намагається сконцентрувати свої зусилля на загальному для спо-



Рис. 2. Модель процесу розробки маркетингової конкурентної стратегії аграрними підприємствами

Джерело: побудовано автором

живачів попиті. За таких умов маркетингові заходи будуть спрямовані на розширення чисельності споживачів, масову рекламу, масові засоби стимулювання продажу тощо. Їх метою є надання продукції таких споживчих властивостей, які роблять її найпривабливішою для всіх споживачів. При цьому одна частина витрат на маркетинг зростає, а інша – направлена на дослідження та планування – знижується [8, с. 34].

Наступним кроком є ринкове позиціонування підприємства і його продукції, тобто створення певного образу в свідомості споживачів, відмінного від образів, створених конкурентами. З цією метою використовуються стратегії диференціації, які в даному випадку виступають як конкурентні стратегії, оскільки спрямовані на встановлення відмінностей між підприємством і його конкурентами. Слід зауважити, що існує чотири основних види диференціації: за іміджем, за товаром, за сервісом і за персоналом [6, с. 112].

ІІІ етап. Розробка інструментарію маркетингових стратегій. Для досягнення цієї мети підприємство має розробити набір інструментів комплексу маркетингу, які повинні забезпечити ефективне позиціонування підприємства і його продукції на цільовому ринку. Стратегічні рішення приймаються за такими елементами маркетингової програми, як: товар, ціна, канали розподілу, методи просування і персонал. При цьому необхідно забезпечити системний підхід до формування стратегій окремих елементів комплексу маркетингу: узгодити їх цілі і загальну спрямованість.

Отже, ефективне позиціонування та розробка відповідного комплексу маркетингу для цільового ринку є джерелом стійкої конкурентної переваги підприємства на ринку.

Висновки. На основі аналізу результатів проведеного дослідження щодо розробки та використання маркетингової конкурентної стратегії в системі управління підприємством, слід сказати, що, на наш погляд, вона є однією з істотних компонентів для підвищення конкурентоспроможності підприємств аграрної сфери. Маркетингова конкурентна стратегія підприємства узагальнює модель поведінки, забезпечує координацію і поєднання цілей і ресурсів підприємства для отримання довгострокових конкурентних переваг. Розробка сучасної маркетингової конкурентної стратегії підприємства має ґрунтуватися на поєднанні та узгодженні стратегічних цілей і завдань підприємства на усіх етапах його діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Ohmae K. The Mind of the Strategist. New York : Mc Graw-Hill, 1982. 549 p.
- Пирс Д., Робинсон Р. Стратегический менеджмент / пер. с англ. Е.С. Милютин. Санкт-Петербург : Питер, 2013. 560 с.
- Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2005. 454 с.
- Смоленюк П.С. Обґрунтування конкурентної стратегії підприємства. *Інноваційна економіка*. 2012. № 3(29). С. 86–93.
- Тирпак І.В., Жуков С.А. Основи економіки та організації підприємництва : навчальний посібник для студентів вищих навч. закладів. Київ : Кондор, 2011. 284 с.
- Управління конкурентоспроможністю підприємства : підручник / Ю.Б. Іванов та ін. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2010. 320 с.
- Фіщук Б.П., Жеверга В.П., Войтенко О.І. Конкурентні стратегії підприємства в умовах мінливого ринкового середовища. *Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету. Серія «Економічні науки»*. 2012. № 4(70). Т. 2. С. 206–211.
- Циганкова Т.М. Сучасні моделі та тенденції розвитку стратегічного маркетингу. *Маркетинг в Україні*. 2004. № 2. С. 31–36.

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-33-23

УДК 658.3:331.1

Олексенко Я.А.
аспірант кафедри економіки
та міжнародних економічних відносин
Херсонського державного університету

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ТА ПЕРЕДУМОВИ СТАНОВЛЕННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті розглянуто соціально-економічний зміст поняття корпоративної культури та передумови її становлення на підприємстві. Визначено, що для ефективного управління корпоративною культурою необхідно мати чітке уявлення про її сутність, структурну побудову та функціональне призначення, принципи формування і використання, покладені на неї завдання. Окреслено основні підходи до виділення напрямів дослідження даного феномену (управлінський, психологічний, ринковий та історико-генетичний). На підставі аналізу теоретичних джерел систематизовано її базові елементи, що містять три основні складники: інтелектуальний, духовний та соціальний. Схарактеризовано зовнішні та внутрішні фактори впливу на корпоративну культуру і запропоновано алгоритм її формування на підприємстві, під впливом зазначених факторів.

Ключові слова: корпоративна культура, цінності, модель корпоративної культури, функції корпоративної культури, принципи корпоративної культури.

Олексенко Я.А. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ И ПРЕДПОСЫЛКИ СТАНОВЛЕНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье рассмотрены социально-экономическое содержание понятия корпоративной культуры и предпосылки ее становления на предприятии. Определено, что для эффективного управления корпоративной культурой необходимо иметь четкое представление о ее сущности, структурном построении и функциональном назначении, принципах формирования и использования, возложены на нее задания. Очерчены основные подходы к выделению направления исследования данного феномена (управленческий, психологический, рыночный и историко-генетический). На основе анализа теоретических источников систематизированы базовые элементы, которые содержат три основные составляющие: духовная, социальная и интеллектуальная. Охарактеризованы внешние и внутренние факторы воздействия на корпоративную культуру и предложен алгоритм её формирования на предприятии, под воздействием отмеченных выше факторов.

Ключевые слова: корпоративная культура, ценности, модель корпоративной культуры, функции корпоративной культуры, принципы корпоративной культуры.

Oleksenko Yana. SOCIAL AND ECONOMIC CONTENT AND PRECONDITIONS FOR THE ESTABLISHMENT OF CORPORATE CULTURE AT THE ENTERPRISE

Theme actuality. In modern conditions of management development an interest in corporate culture grows since it's a phenomenon that influences successful development of the enterprise activity. Efficiently defined and constructed corporate culture should be considered as a powerful strategic tool that allows the coordination of the work of all structural units and certain staff members to achieve the company's goals. Corporate culture belongs to a class of phenomena that have a multi-dimensional interpretation, different variants of definition that, at first glance, give it a different substantive character. The basis for finding out social and economic content of corporate culture is the study of its essential features, the structural makeup and functional purpose of each element, the principles of formation and use, the tasks assigned to it. The article outlines the preconditions for the establishment of corporate culture at the enterprise. The basic approaches to the selection of research directions of the given phenomenon (administrative, psychological, market and historical and genetic) have been determined. On the basis of the analysis of theoretical sources, its basic elements, which contain three main components: intellectual, spiritual and social, have been systematized. The external and internal factors have been characterized and the algorithm of corporate culture formation at the enterprise, under the influence of mentioned factors, has been proposed. The classification of corporate culture types has been given, tasks and its main functions have been defined. The existence of various approaches to creating models of corporate culture structure of the enterprise has been noted. It has been emphasized that management of the process of corporate culture formation and development is impossible without the general principles of its functioning. If the management wants a corporate culture to be positive, work in order to create a competitive image of the enterprise, attract potential clients and highly qualified specialists, and serve as a mechanism for motivating all employees, it is worth focusing on its creation, development and comprehensive support. Corporate culture is an important factor in the renewal of the enterprise's economy, therefore, it is necessary to use it as a management tool, which will form in the minds of people the desire to work for a single purpose, use their knowledge and experience to succeed in the company.

Keywords: corporate culture, values, model of corporate culture, functions of corporate culture, principles of corporate culture.

Постановка проблеми. Проблема формування корпоративної культури як певної соціально-економічної категорії займалися світові класики теорії управління. Однак аналіз теоретичного матеріалу із зазначеної проблеми свідчить, що на сьогоднішній день поки немає єдиного підходу щодо комплексної методики дослідження корпоративної культури підприємства. Звідси виникає потреба в переосмисленні сутнісних ознак корпоративної культури та розвитку теоретично-методичних засад для їх практичного застосування у діяльності підприємства. Передусім, слід мати чітке уявлення про сутність корпоратив-

ної культури, структурну побудову та функціональне призначення кожного її складника, принципи формування й використання, завдання покладені на неї. Це дасть змогу якісно на мікрорівні досліджувати зміст корпоративної культури, ефективно контролювати і регулювати її вплив на внутрішнє і зовнішнє середовище компанії, як визначальний чинник успіху підприємства у сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В останні роки зроблено важливий крок у подальшому розвитку наукової думки про роль корпоративної культури в системі менеджменту. Цьому спри-

яють дослідження теоретичних і прикладних основ корпоративної культури підприємства вітчизняних і зарубіжних учених: М. Дмитренко [3], М. Семикіна [10], І. Петрова [9], О. Балака [1], Л. Патрік [8], В. Дергачова [2], С. Кузнецова [7], В. Зеліч [4], І. Химич [14], Г. Хаєт [13], Е. Шейн [15].

Однак, незважаючи на вагомий теоретичний здобуток у царині порушеної проблеми, питання вивчення сутності корпоративної культури вимагають більш ґрунтовного опрацювання, оскільки недостатньо систематизовані та не мають комплексного характеру.

Аналіз зарубіжних публікацій про соціально-економічний зміст та передумови становлення корпоративної культури на підприємстві свідчить, що їхні автори не мають сумнівів у тому, що формування корпоративної культури є прикладним завданням для кожного підприємства. Проте українські науковці на це звернули увагу значно пізніше, ніж західні колеги. Саме це і зумовило певне відставання української науки у дослідженні порушеної проблематики.

Мета дослідження – визначити визначити та висвітлити соціально-економічні особливості та передумови формування ефективно-діючої, позитивно-здорової корпоративної культури, як необхідного елементу управління підприємством у сучасних умовах господарювання.

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. Корпоративна культура стала популярним предметом сучасних досліджень у багатьох галузях соціально-гуманітарного знання. Зокрема, з погляду менеджменту її кваліфікують, наприклад, як потужний інструмент, що дозволяє об'єднати трудову ініціативу всіх співробітників. Економічний кут розгляду переважно асоціює корпоративну культуру з поняттями успішності, ефективності, підвищення якості праці та прибутковості. Крім того, помітна увага до цього явища в галузі соціально-психологічних досліджень, що зосереджені на конкретних проявах впливу корпоративної культури на формування особистісних та суспільних рис [3, с. 37-44].

На сьогодні немає чіткої дефініції корпоративної культури, яка б мала всезагальне визнання й однозначне тлумачення. Майже всі підходи до трактування є значною мірою альтернативними і переважно являють собою перелік складників, що в сукупності формують корпоративну культуру підприємства, але не відображають головної мети її існування.

Однак, за результатами проведеного аналізу науково-методичних підходів до з'ясування соціально-економічного змісту та передумов становлення корпоративної культури свідчать, що багато науковців запропонували класифікацію, яка склала основу для виділення основних напрямів дослідження корпоративної культури, визначивши їх як: управлінський, психологічний, ринковий та історико-генетичний. Кожен із напрямів за визначеними критеріями висвітлює основний чинник формування корпоративної культури підприємства:

- психологічний підхід свідчить про формування звичок працівників та особливості їх адаптації до організаційного середовища, способів діяльності, поведінки і мислення, особливий склад розуму;

- управлінський підхід описує функції корпоративної культури, її роль як управлінський інструмент, за допомогою якого можна впливати на діяльність підприємства та як механізм регуляції поведінки між працівниками;

- ринковий підхід показує середовище, де взаємодіють елементи підприємницької діяльності у

відповідь на зміни, що відбуваються всередині неї, а також у зовнішньому середовищі;

- історико-генетичний підхід включає процеси соціального та культурного наслідування, розвиток традицій, звичаїв, ритуалів.

Зазначимо також, що серед усіх напрямів дослідження соціально-економічної сутності корпоративної культури управлінському належить основоположна роль, адже наука управління активізувала вивчення корпоративної культури, що дозволило надалі всебічно розглядати цей феномен. Саме корпоративна культура виступає як інноваційний і антикризовий внутрішній фактор стратегічного управління підприємством, узагальнена характеристика рівня її розвитку: структури, цілей, формальних і неформальних комунікацій, способів прийняття рішень, делегування повноважень [5, с. 91-100].

Український економіст-підприємець Є. Уткін – один із лідерів індустрії високих технологій у країнах СНД, Центральної та Східної Європи – у 1990 р. заснував одну з перших ІТ-компаній на пострадянському просторі – «Квazar-Мікро», що за його керівництва пройшла чимало етапів росту: від виходу на нові ринки до створення великої міжнародної компанії, зазначив, що: «Корпоративна культура – система цінностей та переконань, що поділяються усіма працівниками фірми і зумовлюють їх поведінку, характер життєдіяльності організації» [12].

Українська дослідниця І. Петрова визначає сутність корпоративної культури як явище багатогранне, вважаючи, що корпоративна культура – це система взаємодіючих матеріальних і духовних цінностей, вірувань, очікувань, норм і правил, традицій, способу мислення, корпоративної символіки, притаманних даній організації, які відображають її індивідуальність, якісну визначеність, що виявляється у поведінці її персоналу, взаємодії з клієнтами, сприйнятті себе і оточення [9].

Оригінальним і ґрунтовним вважаємо підхід до тлумачення соціально-економічної сутності корпоративної культури, запропонований О. Балакою. Вона твердить, що «корпоративна культура – це є соціальний ресурс концептуально оформлених ідей, цінностей, відносин, очікувань, способу мислення, норм і правил поведінки, традицій та корпоративної символіки, що формуються в ході спільної діяльності для досягнення цілей організації» [1].

Систематизація підходів вітчизняних та закордонних дослідників до трактування сутності корпоративної культури довела відсутність єдиного погляду до визначення її змісту. Йдеться не лише про визначення культури, а про різні концепції розуміння її природи. На основі системного дослідження визначено внесок провідних науковців, які в різний час займалися дослідженням економічної природи корпоративної культури, та запропонували свою класифікацію підходів. Розглянемо деякі з них.

1. Залежно від специфіки впливу на організаційну ефективність існують два підходи до розуміння корпоративної культури компанії:

- прагматично-раціональний підхід (корпоративна культура кваліфікується: як необхідний ресурс і найважливіший елемент сучасної теорії менеджменту; як засіб підвищення ефективності діяльності підприємства і виступає каталізатором організаційних змін;

- феноменологічний підхід (представляє корпоративну культуру як сутність підприємства (а не її атрибут), і не є чинником, що прямо програмує поведінку індивіда в організації, а швидше, що забезпе-

чує умову узгодженого сприйняття реальності та групової поведінки людей.

2. Залежно від факторів, що впливають на створення і формування корпоративної культури, є такі підходи:

– екстерналістський підхід (корпоративна культура формується під впливом національної культури та відповідно до вимог соціального оточення);

– інтерналістський (культура формується відповідно до організаційної структури).

У сучасних дослідженнях розповсюдженим є структурний підхід до вивчення корпоративної культури. Елементи, що виділяють у цьому складному комплексному явищі дослідники, можуть бути різними, тому вважаємо за необхідне навести декілька поширених варіантів структурування. Так, існує підхід, за яким складники корпоративної культури можна поділити на внутрішні та зовнішні:

– до внутрішніх складників відносять: прийняту систему лідерства, стиль вирішення конфліктів, чинну систему комунікації, стан індивіда в компанії, прийняту символіку (лозунги, організаційні табу, ритуали);

– як зовнішні складники розглядають споруду підприємства, її дизайн, розташування, меблі, наявність фірмового одягу для працівників.

Також можливим є розподіл за елементами, що формують корпоративну культуру, на дві групи:

– матеріальні елементи (відбивають культуру виробництва і культуру менеджменту. Реальними їх виявами вважають технологічну культуру, культуру трудових процесів і культуру середовища діяльності членів підприємства);

– духовно-світоглядні елементи (корпоративної культури розуміють як комплекс основних особливостей, які відрізняють організацію та її працівників від інших та визначають поведінку людей у процесах індивідуальної та групової колективної діяльності) [3, с. 40].

Беззаперечними складниками корпоративної культури є соціальна та духовна. Проте з плином часу, коли змінюється сама філософія ведення бізнесу, багато дослідників виявляють нові прояви корпоративної культури на підприємстві.

Із-поміж сукупної кількості досліджених теоретичних думок учених, більшість схиляються до включення в структуру корпоративної культури інтелектуального складника. Так до базових складників корпоративної культури відносимо:

– інтелектуальний – елементи, що характеризують рівень розвитку інтелекту та елементи, які відображають результати інтелектуальної діяльності. Забезпечення працівників умовами, що сприяють їх інтелектуальному розвитку (навчання, підвищення кваліфікації, перекваліфікація, забезпечення об'єктами інтелектуальної інфраструктури, підбір персоналу, інноваційний розвиток).

– соціальний – умови, характер і зміст праці робітників; стимули до праці; кадрове забезпечення підприємства. Забезпечення працівників умовами, що сприяють їх соціальному розвитку (проведення корпоративних вечорів, організація відпочинку, оздоровлення).

– духовний – кодекс корпоративної поведінки, трудової дисципліни та документів, що визначають основні засади корпоративної культури. Забезпечення працівників умовами, що стимулюють духовний розвиток – етичні цінності працівників, наявність етичних норм, етичні відносини працівників усередині підприємства та етичні відносини працівників підприємства із зовнішнім середовищем.

Більшість науковців у якості центрального компонента корпоративної культури називають цінності підприємства. Це дає підстави стверджувати, що сутністю корпоративної культури є саме вони, що домінують і визначають пріоритети та важливі аспекти для учасників корпоративних відносин.

Компанія, що правильно визначила свої цінності й підтримує їх, цілком природно приваблюватиме співробітників і клієнтів з подібними пріоритетами й відштовхуватиме тих, хто їх не приймає. Ключові цінності – найважливіші, однак їх не варто сплутувати з іншими. Визначимо їх різновиди: ключові цінності (визначають дві чи три особливості поведінки на підприємстві. Вони існують від самого початку й не змінюються з плином часу); бажані цінності (цеси, які підприємство прагне набутися); базові цінності (означають мінімальні стандарти поведінки (чесність, цілісність, повага до інших)); випадкові цінності (виникають спонтанно й не обов'язково приносять користь) [8, с. 107-115].

До складників корпоративної культури також відносять і такі якості особистості, як бажання конкурувати, вміння переконувати; прагнення відігравати роль неформального лідера; терпимість до рутинної адміністративної роботи.

Виходячи з багатofакторності формування елементів, виділяють різноманітні класифікації корпоративної культури, що необхідні для визначення та аналізу її основних типів. Тип корпоративної культури є одним із показників комплексної оцінки, на підставі якої формуються стратегії формування та розвитку, а також розроблення адекватних методів її вдосконалення.

Однак, у сучасній теорії менеджменту відсутній єдиний підхід до класифікації типів корпоративної культури. Типології корпоративних культур можна поділити на три групи залежно від цільової спрямованості при здійсненні класифікації:

1. На основі національних особливостей (модель Г. Хофстеда).

2. За соціально-психологічними характеристиками проблеми соціальної групи (класифікація М. Вріє – Д. Міллера, класифікація С. Медока – Д. Паркіна).

3. На основі врахування системи управління на підприємствах (модель Ч. Хенді, модель Камерона – Куїна, модель Л. Г. Хаєта, модель Діла – Кеннеді, Р. Рютингера та ін.).

При теоретичному дослідженні корпоративної культури слід узяти до уваги, що ця культура має власну структурну модель.

На думку В. Компанієць [6], під моделлю корпоративної культури слід розуміти цілісну сукупність уявлень про те, як виглядає і як повинна виглядати корпоративна культура, як вона впливає і як повинна впливати на об'єкт управління, як пристосовується і як повинна пристосовуватися до змін у зовнішньому середовищі, щоб організація могла досягти поставлених цілей, стійко розвиватися і забезпечувати свою життєздатність. Вона може втілювати як найбільш значущі параметри корпоративної культури, які у тому числі можливо оцінити, так і структурні елементи корпоративної культури з визначенням їх взаємодії та впливу на певні параметри організації.

Однією з найбільш відомих у західній практиці є модель корпоративної культури, розробленої Е. Шейном [15]. Він запропонував три рівні корпоративної культури (рисунк 1).

Перший рівень включає видимі зовнішні чинники: технологія і архітектура, поведінка, мова,

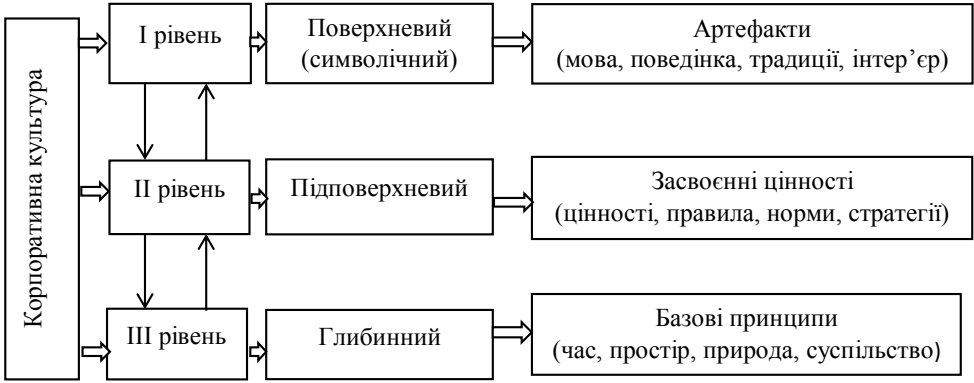


Рис. 1. Модель корпоративної культури Е. Шейна

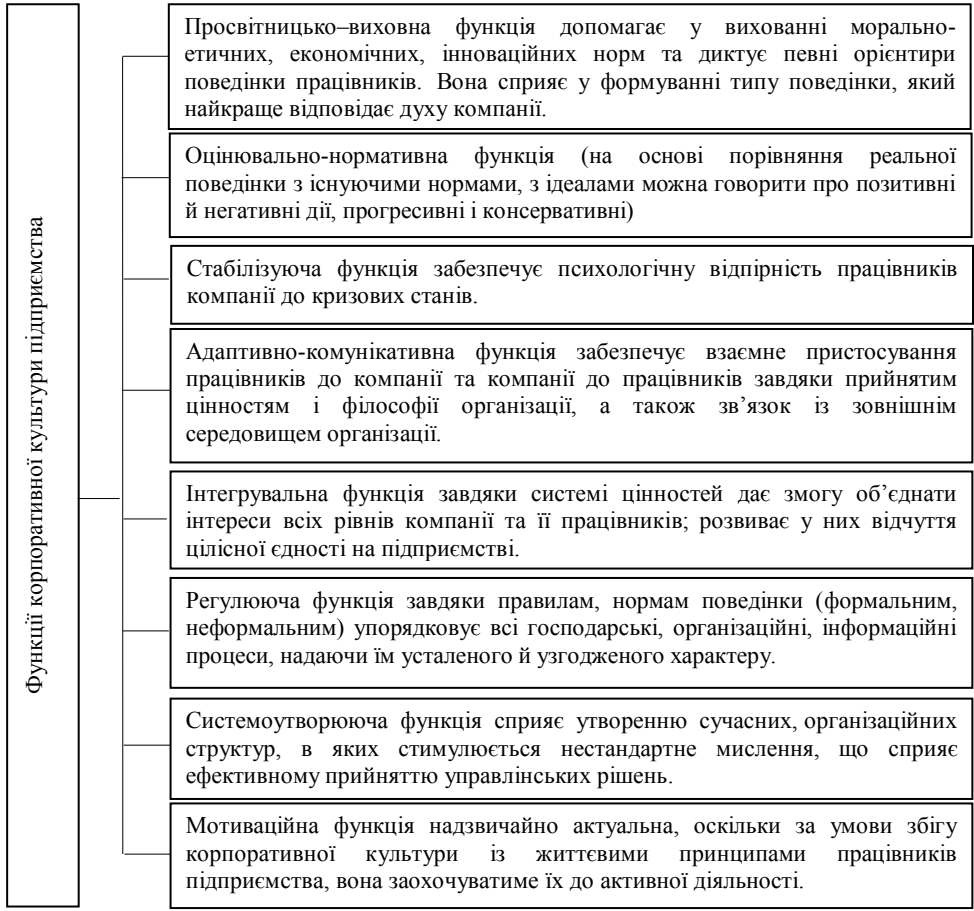


Рис. 2. Функції корпоративної культури підприємства [2]

гасла і т.п. На цьому рівні речі і явища легко знайти, але не завжди їх можна розшифрувати й інтерпретувати в термінах корпоративної культури.

На другому рівні вивченню піддаються цінності і вірування, що розділяються членами підприємства, відповідно до того, наскільки ці цінності відображаються в символах і мові. Сприйняття цінностей і вірувань має більш усвідомлений характер і залежить від бажань людей.

Третій рівень містить базові припущення, які є прихованими і приймаються на віру, направляють поведінку людей на підприємстві, допомагаючи їм сприйняти атрибути, що характеризують корпоративну культуру.

Модель Е. Шейна важлива тому, що вона дозволяє системно підійти до оцінки корпоративної культури, як з боку вивчення видимих зовнішніх складників-проявів культури, так і з більш глибокого внутрішнього складника, пов'язаного із світоглядом та мотиваційною сферою засновників, керівників та працівників організації. Таким чином, якщо далі розвинути модель, зможемо кваліфікувати корпоративну культуру в її системному взаємозв'язку із іншими складниками системи управління підприємством.

Існує безліч типів так званих «рівневих» структур корпоративної культури, наприклад: «Багатошарова цибулина» Г. Хаєта [13], яка демонструє, що корпоративна культура цілісна, шари тісно зв'язані

між собою і створюють уявлення про проникнення корпоративної культури в усі процеси підприємства.

У концептуальній моделі корпоративної культури важливу роль відводять функціям, що відображають не тільки її сутнісну характеристику, напрями дослідження, але й значення в системі менеджменту для підвищення ділової активності підприємства (рисунк 2).

Ще одним важливим аспектом вивчення корпоративної культури є дослідження її формування та впровадження цінностей і норм у практику на підприємстві. Процес формування корпоративної культури є безперервним, тому під впливом різних чинників вона може частково змінюватися. Виділяють фактори внутрішнього та зовнішнього середовища, що сприяють розвитку культури або, навпаки, стримують її розвиток (рисунк 3).

Отже, можемо запропонувати алгоритм формування корпоративної культури на підприємстві, під впливом всіх факторів (рисунк 4).

Формування корпоративної культури передбачає складний і тривалий процес, що включає кілька етапів:

I етап: визначення місії підприємства;

II етап: визначення основних ключових цінностей;

III етап: формування правил поведінки працівників компанії, виходячи з ключових цінностей;

IV етап: описання традицій і символіки, що відображають усе вище перераховане.

Підґрунтям ефективного розвитку корпоративної культури є науково обґрунтоване розроблення її основних принципів, що залежать від виду діяльності, національних пріоритетів, особливостей та стилю управління на підприємстві. Однак на сьогодні немає однозначної позиції щодо формування основних принципів та їх кількості. Кожне підприємство може самостійно розробляти принципи корпоративної культури, проте на основі теоретичних напрацювань та власних досліджень, уважаємо, що під час формування корпоративної культури, виокремлюють загальні та спеціальні принципи.

Загальні принципи – враховують найважливіші характерні риси та властивості корпоративної культури, можуть бути характерними та спільними для різних підприємств:

1. Соціально-економічного та інтелектуального розвитку (забезпечення добробуту, соціального та інтелектуального розвитку всіх працівників).

2. Усеохопленості та системності (охоплює всі сторони та аспекти діяльності підприємства: працівників, явищ, елементів та процесів).

3. Вимірності та корисності.

4. Відкритості та постійного удосконалення (орієнтує на удосконалення та стабільний розвиток).

5. Координації (полягає у формуванні правил поведінки працівників на підприємстві, та поза його межами).

6. Обов'язковості (правила та норми корпоративної культури є обов'язковими для виконання всіма працівниками підприємства, в тому числі і керівництвом).

7. Винагороди (забезпечення однакової та справедливої винагороди працівникам, які дотримуються її норм).

8. Відповідності чинного законодавства [9, с. 21-25].

Спеціальні принципи враховують особливі, індивідуальні ознаки та властивості корпоративної культури підприємства, що розробляються залежно від галузі, сфери діяльності, форми господарювання та можуть доповнювати загальні принципи. Обґрунтовуючи їх, виокремимо такі: індивідуальності, принцип вільного прояву, узгодженості та відповідності цілей, чіткості, особистісно-орієнтованого менеджменту, стосунків «керівництво – працівник», еталону.

Прикладне значення систематизації принципів корпоративної культури полягає в тому, що їх упровадження у практику зумовлює формування принципово нової корпоративної культури, для якої будуть притаманні індивідуальність, стабільність, глобальність та унікальність. Це дозволить зробити корпоративну культуру могутнім інструментом управління персоналом, забезпечити цілісність організації, створити сприятливі умови для управління підприємством та сприятиме стабільному розвитку компанії загалом.

Корпоративна культура підприємства визначає шлях його розвитку у сфері управління персоналом. Вона є унікальною та неповторною, на кожному під-

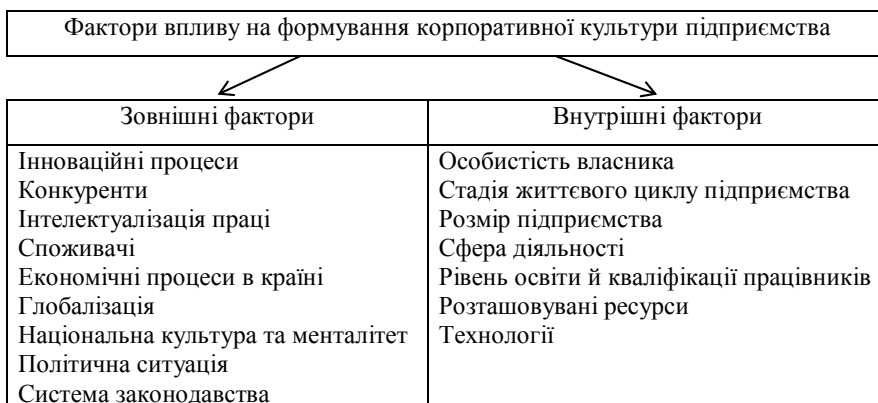


Рис. 3. Фактори впливу на формування корпоративної культури підприємства [2; 11]

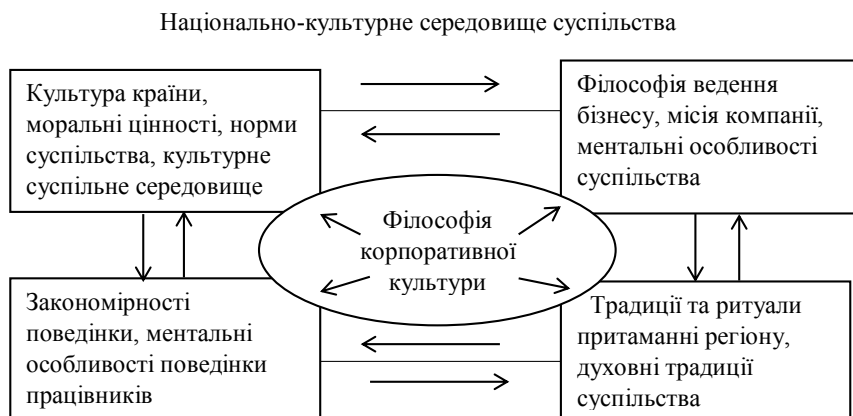


Рис. 4. Алгоритм формування корпоративної культури підприємства

приємстві їй притаманні ті чи ті особливості. Дослідження з цього питання доводять, що немає підприємств з однаковою корпоративною культурою. Проте, підприємства можуть використовувати подібні методи, способи, засади для формування та розвитку корпоративної культури. Одним із таких шляхів, що сприяє її розвитку, є використання вищезазначених принципів.

Значення корпоративної культури для розвитку підприємства проявляється в тому, що вона:

- є джерелом стабільності в компанії, оскільки розвиває у співробітників організації почуття ідентичності та соціального захисту;
- сприяє ефективному розвитку підприємства і націлює на виконання її місії;
- стимулює ріст самосвідомості кожного працівника і, відповідно, високу відповідальність;
- допомагає новим працівникам швидше адаптуватися до умов діяльності підприємства;
- є сильним мотиваційним рушієм, здатним скерувати працівників підприємства на високі показники ділової активності;
- впливає на розвиток інтелектуального потенціалу підприємства.

Висновок. Отже, можна стверджувати, що корпоративна культура – це важливий фактор внутрішнього середовища підприємства, сукупність прийнятих норм, ідей, поглядів цінностей, які є орієнтирами поведінки і дій, що мають значний вплив на ефективність діяльності компанії. Корпоративна культура існує на підприємстві незалежно від того, займається хтось цим питанням чи ні. Однак, якщо керівництво прагне, щоб корпоративна культура була позитивною, працювала на створення конкурентного іміджу підприємства, залучала потенційних клієнтів і високопрофесійних спеціалістів, служила механізмом мотивації всіх працівників, – варто сконцентрувати увагу на її створенні, розвитку та всебічній підтримці.

Корпоративна культура є важливим чинником оновлення економіки підприємства, тому необхідне її використання як інструмента управління, що формуватиме у свідомості людей прагнення працювати на єдину ціль, використовувати свої знання й досвід для досягнення успіху компанії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балика О.Г. Культура інноваційної діяльності підприємства. *Інноваційні засади та виміри стратегічного розвитку підприємств України* : колективна монографія / за наук. ред. І.Л. Петрової. Київ : Університет економіки та права «КРОК», 2012. Т. 2. С. 309–319.
2. Дергачова В.В., Федірко Г.А. Особливості формування корпоративної культури на підприємствах України. *Економічні проблеми сталого розвитку економіки*. 2018. № 15. URL: <https://doi.org/10.20535/2307-5651.15.2018.135694> (дата звернення: 04.01.2019).
3. Дмитренко М.Й. Методологічні засади дослідження корпоративної культури в соціально-філософському знанні. *Гуманітарний часопис* : зб. наук. праць. Харків : ХАІ, 2011. № 1. С. 37–44.
4. Зеліч В.В. Роль та місце корпоративної культури та її вплив на розвиток підприємства. *Інфраструктура ринку*. Одеса, 2017. № 6. С. 21–25.
5. Актуальні проблеми психології : зб. наук. праць. Т. 1 : Соціально-психологія. Психологія управління. Організаційна психологія / за ред. С.Д. Максименка, Л.М. Карамушки. Київ : Міленіум, 2003. Ч. 9. 156 с.
6. Компанієць В.В. Управління розвитком соціально-економічних систем у духовно-моральному та соціокультурному вимірі : монографія : у 2 ч. Харків : УкрДАЗТ, 2011–2012. Ч. 1–2. 599 с.
7. Кузнецова С.А., Кузнецов А.А. Формування корпоративної культури в залежності від специфіки підприємства. *Проблеми економіки*. 2011. № 4. URL: http://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2011-4_0-pages-91_94.pdf (дата звернення: 04.01.2019).
8. Ленсіоні П. Перевага. У чому сила корпоративної культури / пер. з англ. О.О. Ломакіної. Київ : Наш формат, 2017. 221 с.
9. Петрова І.Л. Стратегічне управління людськими ресурсами : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2013. 466 с.
10. Семикіна М.В. Феномен корпоративної культури в системі соціальних важелів якісного розвитку трудового потенціалу. *Управління економікою: теорія та практика*. 2013. С. 343–353.
11. Устименко В.М. Методи оцінки стану організаційної культури. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. Серія «Економічні науки»*. 2013. № 1(2). С. 367–381.
12. Уткин Э.А. Курс менеджмента : учебник для вузов. Москва : Зерцало, 1998. 448 с.
13. Хаєта Г.Л. Корпоративна культура : навчальний посібник. Київ : Центр навчальної літератури, 2003. 403 с.
14. Химич І.Г. Формування корпоративної культури підприємства в сучасних економічних умовах. *Сучасні соціально-економічні проблеми теорії та практики розвитку економічних систем*. 2015. № 31. С. 105–116.
15. Шейн Э. Организационная культура и лидерство. Санкт-Петербург : Питер, 2002. 336 с.

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-33-24

УДК 005.511:658

Ольшанський О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту ЗЕД і туризму
Харківського державного університету харчування та торгівлі

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРИНЦИПІВ ПРОЦЕСНОГО УПРАВЛІННЯ

Стаття присвячена дослідженню питань удосконалення системи менеджменту підприємства з урахуванням його переорієнтації на реалізацію принципів процесного управління. У роботі розширено зміст і сформульовані особливості організаційно-економічного механізму управління з урахуванням його переорієнтації на реалізацію принципів процесного управління. Дані особливості характеризуються наступними ознаками: єдністю дії організаційних і економічних методів управління; суб'єкти управління реалізують свій управлінський вплив через бізнес-процеси; об'єкти управління, спираючись на організаційно-економічні методи управління, самостійно планують, організують і реалізують свою діяльність; суб'єкти та об'єкти управління складають складну організаційну структуру управління. На підставі висунутих положень про зміст організаційно-економічного механізму управління у роботі розроблений механізм процесного управління підприємством. Механізм процесного управління підприємством показує ієрархію взаємопов'язаних груп моделей підприємства, створення та використання яких є основою для організації процесного управління.

Ключові слова: система, принципи, менеджмент, організаційно-економічний механізм, процесне управління, підприємство.

Ольшанский А.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ РЕАЛИЗАЦИИ ПРИНЦИПОВ ПРОЦЕССНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Статья посвящена исследованию вопросов связанных с совершенствованием системы менеджмента предприятия с учетом его переориентации на реализацию принципов процессного управления. В работе расширено содержание и сформулированы особенности организационно-экономического механизма управления с учетом его переориентации на реализацию принципов процессного управления. Данные особенности характеризуются следующими признаками: единством действия организационных и экономических методов управления; субъекты управления реализуют свой управленческий потенциал через бизнес-процессы; объекты управления, опираясь на организационно-экономические методы управления, самостоятельно планируют, организуют и реализуют свою деятельность; субъекты и объекты управления составляют сложную организационную структуру управления. На основании выдвинутых положений о содержании организационно-экономического механизма управления в работе разработан механизм процессного управления предприятием. Механизм процессного управления предприятием показывает иерархию взаимосвязанных групп моделей предприятия, создание и использование которых является основой для организации процессного управления.

Ключевые слова: система, принципы, менеджмент, организационно-экономический механизм, процессное управление, предприятие.

Olshanskiy Oleksandr. IMPROVING THE COMPANY MANAGEMENT SYSTEM BY IMPLEMENTING THE PROCESS MANAGEMENT PRINCIPLES

The purpose of the article is to identify the issues concerning the improvement of the company management system taking into account its reorientation to implementing the process management principles. The paper formulates the peculiarities of the organizational and economic mechanism taking into account its reorientation to the implementation of the process management principles. These peculiarities are characterized by the following features: the unity of the organizational and economic management methods; management entities carry out their managerial influence through business processes; objects of management independently plan, organize and implement their activities on the basis of the organizational and economic management methods; the subjects and objects of management form an intricate organizational management structure. The mechanism of the company process management has been formed based on the propositions on the content of the organizational and economic management mechanism given in the article. The mechanism of the company process management shows the hierarchy of interrelated groups of company models, the making and use of which is the basis for the organization of process management. The mechanism of the company process management presented in the article is based on the assumption concerning the relationship between the groups of models considered as well as the theoretical concepts that use them. The mechanism is based on the system of indicators worked out for enterprises taking into account their strategic priorities as well as management features. Business entities decide on the need for the following improvement of the relevant models (models of business processes, organizational-functional models, models of company strategies) using the results of the analysis of changes in the dynamics of the system of indicators developed. The proposed approach allows to support the perception of the task of the operational management of the company's business processes as a single integral one as well as to provide their constant improvement in accordance with the strategic tasks of the enterprise. In the end, to approach the formation of the company process management not as a set of methods, but as a system that is comprised of interacting elements. The article deals with the study of the issues concerning the improvement of the company management system taking into account its reorientation to implementing the process management principles. The paper expands the content and formulates the specific features of the organizational and economic management mechanism taking into account its reorientation to the implementation of the principles of process management. This has allowed to develop the mechanism of the company process management aimed at ensuring its sustainable development.

Keywords: system, principles, management, organizational and economic mechanism, process management, enterprise.

Постановка проблеми. Постійні зміни які відбуваються в українській економіці: висока конкуренція, вплив кризових факторів, висока динамічність зовнішнього середовища вимагають від українських підприємств постійного пошуку нових більш

ефективних систем менеджменту. Нові системи менеджменту мають бути спрямовані на зміцнення конкурентних переваг підприємства на ринку та стабільну діяльність підприємства у стратегічній перспективі.

Отже, одним з найбільш проблемних місць є завдання переорієнтації підприємств на нову високотехнологічну систему менеджменту підприємства на основі системи процесного управління підприємством. Удосконалення системи менеджменту підприємства з урахуванням його переорієнтації на реалізацію принципів процесного управління дозволяє знайти шляхи оптимізації діяльності підприємства з урахуванням специфіки управління на перспективу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами удосконалення системи менеджменту підприємства, підвищення його ефективності у різні періоди часу розглядалися в працях провідних вчених і практиків І. Ансоффа, Т. Давенпорта, Е. Демінга, П. Друкера, М. Портера, А. Сміта, Ф. Тейлора, А. Файоля, Г. Емерсона. Новим імпульсом щодо досліджень системи підвищення ефективності менеджменту підприємства послужила теорія процесного управління, яка знайшла своє відображення в працях зарубіжних авторів Й. Беккера, А. Бйорна, М. Робсона, М. Ротера, М. Хаммера, Дж. Чампі.

Разом з тим багато питань, пов'язаних з особливостями організаційно-економічного механізму управління підприємством з урахуванням його переорієнтації на реалізацію принципів процесного управління, залишаються маловивченими і дискусійними, як в економічній науці так і у практичній діяльності.

Мета дослідження полягає у дослідженні питань пов'язаних з удосконаленням системи менеджменту підприємства з урахуванням його переорієнтації на реалізацію принципів процесного управління.

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. Система менеджменту у більшості підприємств будується з використанням, так званого, функціонального підходу. В основі якого є припущення, що підприємство являє собою певний механізм, який володіє набором функцій. Функції розподіляються між підрозділами, які формуються за функціональною ознакою. Даний підхід має не тільки ряд переваг, описаних ще Ф. Тейлором [1], але і ряд недоліків, на яких акцентують увагу більшість дослідників процесного управління.

При розкритті змісту методології процесного управління і при визначенні його місця в управлінні підприємством необхідно виходити з того, що процеси і функції мають різну природу і їх протиставлення недоречне. З точки зору визначення відносин між поняттями «процес» і «функція» в управлінні можна стверджувати, що процесне управління усуває неузгодженість між функціями управління за допомогою посилення енергетичних і просторово-часових зв'язків між ними, перетворюючи управління у постійну, циклічну серію взаємопов'язаних дій щодо досягнення заданих цілей.

За рахунок посилення зв'язків між функціями процесне управління дозволяє наповнити систему управління інноваційною енергетикою, яка стає його стрижневою основою, кардинально підвищуючи якість оперативного управління підприємством.

Вважаю, що загально відомі підходи щодо визначення терміну «бізнес-процес» як операції або функції є помилковими і є спробою спрощення розуміння сутності процесного підходу, що автоматично призводить до помилкового його розуміння.

Приймаючи за основу загально відомі підходи щодо трактування даного терміну стосовно управління підприємством, в роботі запропоноване наступне визначення: *бізнес-процес, це зміна об'єкту процесу шляхом перетворення інформаційних (матеріальних) потоків, які здійснюється функціональними суб'єктами процесу за певною технологією з кінцевою метою створення нової споживчої вартості або доведення споживчої вартості до споживача.*

На основі авторського підходу щодо визначення поняття бізнес-процесу в управлінні підприємством, а також з урахуванням положень методології Демінга-Шухарта у статті розроблена графічна інтерпретація поняття «бізнес-процес» і його головного циклу (рис. 1) [2].

Необхідність модифікації підходів щодо формування системи бізнес-процесів підприємства, обумовлено недостатністю використання для даних потреб загальноприйнятої класифікації бізнес-процесів, яка формується за ознакою ставлення їх об'єктів до створення додаткових цінностей. Системи бізнес-процесів підприємств, які формуються тільки за ознакою

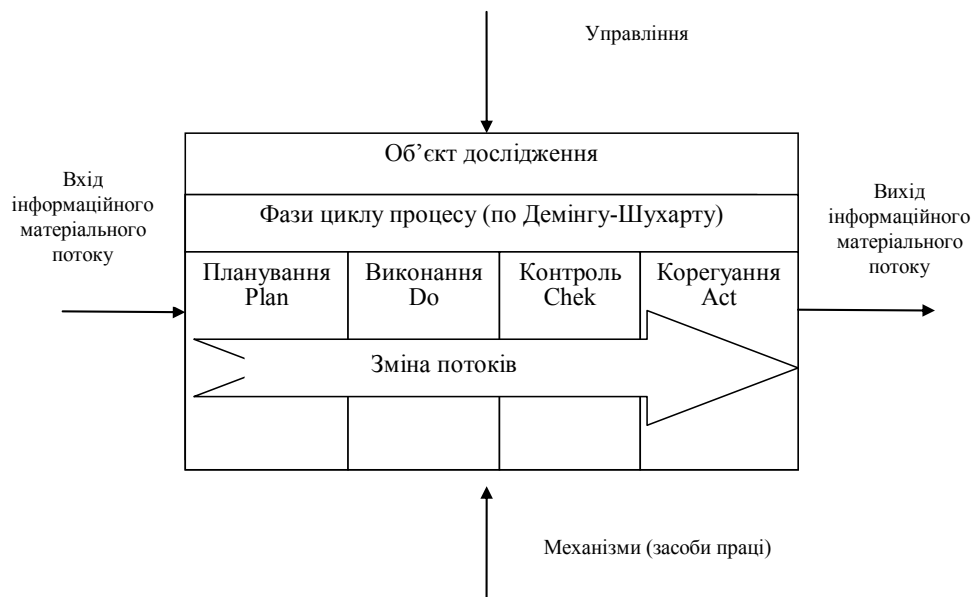


Рис. 1. Головний цикл елементарного бізнес-процесу

ставлення процесів управління до створення доданої цінності, не завжди відображають існуючу в організації ієрархію бізнес-процесів, яка обумовлена особливостями стратегії підприємства [3].

Вважаю доцільним створення системи бізнес-процесів підприємства на основі методу, що припускає наступну послідовність операцій: виділення і ранжування бізнес-процесів для умов конкретного суб'єкта управління у відповідності з його стратегічними пріоритетами; поділ створеної сукупності бізнес-процесів по їх відношенню до створення додаткових цінностей.

Центральною у даній методиці є завдання ідентифікації бізнес-процесів, а також вибору критерію і методу визначення їх рангів. Пропонується підхід щодо вирішення даної проблеми на основі формування системи виважених показників господарського суб'єкта, що відображає його стратегічні пріоритети. Динамічне упорядкування виділених показників за темпами їх зростання формує модель сталого розвитку підприємства.

Запропоноване у роботі розуміння бізнес-процесу дозволяє кожному з об'єктів управління зіставити один або кілька бізнес-процесів. Далі проводиться групування бізнес-процесів зі збереженням раніше визначених для показників об'єктів рангів. Отримана за допомогою даного методу система бізнес-процесів може бути використана для їх подальшого моделювання при виконанні вимоги забезпечення реалізації стратегічних пріоритетів розглянутого суб'єкта управління, а також для подальшого реінжинірингу.

Новизна і радикалізм принципів і методів які використовуються у процесному управлінні піднімають питання про необхідність часткового перегляду сучасних уявлень про організаційно-економічний механізм управління.

Перш за все слід зазначити, що сьогодні відсутній єдиний підхід щодо характеристики господарського механізму. Трансформація існуючих підходів з урахуванням положень теорії процесного управління дозволила обґрунтувати у роботі сучасне бачення змісту організаційно-економічного механізму управління, схематично представленого на рис. 2.



Рис. 2. Схема організаційно-економічного механізму управління

Згідно обґрунтованої принципової схеми змісту організаційно-економічного механізму, як суб'єкт управління пропонується прийняти не тільки державні органи влади а і споживачів. Під «споживачами» слід розуміти суспільство в цілому, що представляє собою сукупність економічно активних індивідуумів.

Необхідність включення «споживачів» в якості суб'єктів управління обґрунтовується тим, що в умовах сучасної постіндустріальної економіки, а також розвитку демократичних інститутів «споживачі», за допомогою існуючих механізмів, роблять усе більш істотний вплив на прийняття економічних рішень не тільки на рівні об'єкта управління (як було раніше), а й на рівні суб'єкта управління.

Під об'єктом управління у даній схемі розуміється люба юридична або фізична особа (у тому числі підприємство). Під способом впливу розуміють дію того чи іншого важелю, яким можуть бути: податок, ціна, позика, штраф, норматив, різні дозволяючі або забороняючі норми та правила.

Під метою впливу слід розуміти сукупність інтересів як суб'єкта так і об'єкта управління. При цьому інтерес – це такий стан суб'єкта та об'єкта управління, коли у них виникає потреба у досягненні певного результату. Очевидно, що інтереси ці можуть збігатися, відрізнятися або навіть протиставлятися.

Як видно з наведеної на рисунку 2 схеми, процесам приділяється одне з центральних місць в організаційно-економічному механізмі управління. Стає очевидним, що виділення процесів і їх використання для організації управління призводять до зниження ролі функцій в організаційно-економічному механізмі.

У роботі сформульовані такі особливості організаційно-економічного механізму з урахуванням його переорієнтації на реалізацію принципів процесного управління.

Дані особливості характеризуються наступними ознаками:

1. Єдністю дії організаційних і економічних методів управління.
2. Суб'єкти управління за допомогою цих методів співвідносять свої інтереси з інтересами об'єктів управління.
3. Суб'єкти управління реалізують свій управлінський вплив через бізнес-процеси.
4. Об'єкти управління, спираючись на організаційно-економічні методи управління, самостійно планують, організують і реалізують свою діяльність на основі принципів процесного управління.
5. Суб'єкти та об'єкти управління складають складну організаційну структуру управління.

На підставі висунутих положень про зміст організаційно-економічного механізму управління у роботі сформований механізм процесного управління підприємством. Принципове бачення механізму процесного управління підприємством схематично представлено на рис. 3.

Механізм процесного управління підприємством показує ієрархію взаємопов'язаних груп моделей підприємства, створення та використання яких є основою для організації процесного управління.

Представлений в статті механізм процесного управління підприємством базується на припущенні про взаємозв'язок між розглянутими групами моделей, так і теоретичними концепціями, які їх використовують. В основі механізму покладена система сформованих для підприємств показників, які враховують їх стратегічні пріоритети, а також особливості

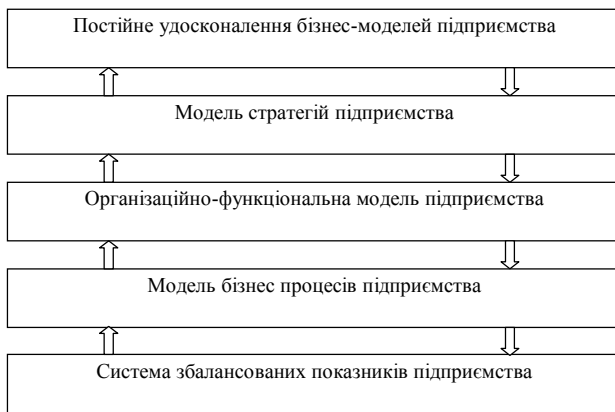


Рис. 3. Механізм процесного управління підприємством

управління. Використовуючи результати аналізу зміни динаміки сформованої системи показників, господарюючі суб'єкти приймають рішення про необхідність чергового удосконалення відповідних моделей (моделей бізнес-процесів, організаційно-функціональної моделі, моделі стратегій підприємства).

Постійне поліпшення розглянутих моделей, які розробляються з урахуванням галузевих особливостей підприємств, у сукупності з оперативним управлінням бізнес-процесами на основі методології PDCA [4], і їх постійним вдосконаленням, складають, на думку автора, механізм процесного управління під-

приємством. Запропонований підхід дозволяє підтримати уявлення як єдиного цілого завдання оперативного управління бізнес-процесами підприємства, а також забезпечити їх постійне удосконалення відповідно до стратегічних завдань підприємства. У підсумку підійти до формування механізму процесного управління підприємством не як до набору методів, а як до системи, яка складається з взаємодіючих елементів.

Висновки. Стаття присвячена дослідженню питань удосконалення системи менеджменту підприємства з урахуванням його переорієнтації на реалізацію принципів процесного управління. У роботі розширено зміст і сформульовані особливості організаційно-економічного механізму управління з урахуванням його переорієнтації на реалізацію принципів процесного управління. Це дозволило розробити механізм процесного управління підприємством, спрямований на забезпечення його сталого розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Taylor F.W. The Principles of Scientific Management. Mineola, N. Y. : Dover Publications, 2001. 76 p.
2. Deming W.E. Out of the Crisis. Cambridge, Mass. : Massachusetts Institute of Technology ; Center for Advanced Engineering Study, 1986. 200 p.
3. Olshanskiy O. Development of methods of improvement of business process management. *Technology Audit and production reserves*. 2018. № 5/4(43). P. 20–25.
4. Shewhart W.A. Economic Control of Quality of Manufactured Product (50th Anniversary Commemorative Issue). 2nd ed. New York : D. Van Nostrand Company, Inc., 1980. 300 p.

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-33-25

УДК 658:005.922.1:33

Орлова К.Є.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та підприємництва
Житомирського державного технологічного університету*

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ БІЗНЕСУ

У статті висвітлено поняття бізнесу та економічної безпеки бізнесу. Запропоновано під економічною безпекою бізнесу розуміти комплексну характеристику бізнес-суб'єкта, що визначає міру його захищеності від впливу зовнішніх та внутрішніх загроз та можливості до стабільного функціонування. Ідентифіковано основні принципи управління економічною безпекою бізнесу. З'ясовано, що управління економічною безпекою бізнесу здійснюється на стратегічному, тактичному та оперативному рівнях. Визначено етапи управління економічною безпекою бізнесу. Запропоновано методика обґрунтування стратегії управління економічною безпекою, що базується на матричному підході та надає можливість врахувати як оцінку загроз, так і можливості бізнесу до реагування на відповідні загрози. Визначено основні типи стратегій управління економічною безпекою.

Ключові слова: бізнес, управління, економічна безпека, загрози, можливості до реагування, матричний підхід, стратегія.

Орлова Е. Е. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ БИЗНЕСА

В статье освещены понятия бизнеса и экономической безопасности бизнеса. Предложено под экономической безопасностью бизнеса понимать комплексную характеристику бизнес-субъекта, которая определяет меру его защищенности от влияния внешних и внутренних угроз и возможности стабильного функционирования. Идентифицированы основные принципы управления экономической безопасностью бизнеса. Выяснено, что управление экономической безопасностью осуществляется на стратегическом, тактическом и оперативном уровнях. Определены этапы управления экономической безопасностью бизнеса. Предложена методика обоснования стратегии управления экономической безопасностью, которая основана на матричном подходе и предоставляет возможность учесть как оценку угроз, так и возможности бизнеса реагировать на соответствующие угрозы. Определены основные типы стратегий управления экономической безопасностью.

Ключевые слова: бизнес, управление, экономическая безопасность, угрозы, возможности реагирования, матричный подход, стратегия.

Orlova Kateryna. THEORETICAL AND METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF BUSINESS' ECONOMIC SECURITY MANAGEMENT

The article is devoted to the research of theoretical and methodological foundations of business' economic security management. The expediency of the research is due to the modern conditions of business subjects functioning, which are characterized by crisis tendencies, decrease of solvent demand, increase of competition level. The economic security management in these terms is aimed at ensuring the stable functioning and sustainable development of a business subject, which underlines the relevance of the researches in this field. The article highlights the concept of "business". The main scientific approaches to the definition of the "economic security" concept is given. The own approach to the definition of economic security is formed. It is defined that the business' economic security management is the essential part of a general management system. The key approaches to the economic security management organization are given. The main principles of business' economic security management are identified. It is determined that the business' economic security management is provided on strategic, tactical and operational levels. The stages of business' economic security management are determined. The main stages of business' economic security management are: analysis of the current state of economic security, threats estimation, estimation of the business' capabilities to respond to such threats, substantiation of the economic security management strategy, definition of the specific measures under the substantiated strategy, implementation and control of the measures. The method of substantiation of economic security management strategy is proposed. The proposed method is based on the matrix approach and provides the possibility to take into account the estimation of threats, as well as the business' capabilities to respond to such threats. The main types of strategies of economic security management are defined.

Keywords: business, management, economic security, threats, capabilities to respond, matrix approach, strategy.

Постановка проблеми. Умови функціонування вітчизняного бізнесу характеризуються значним загостренням кризових тенденцій, проявами яких є зниження платоспроможного попиту, зростання рівня та складності конкурентної боротьби, валютні та інфляційні коливання. Зазначені тенденції, у свою чергу, формують негативний вплив на показники діяльності бізнес-суб'єктів, рівень їхньої ефективності. Перед менеджментом суб'єктів бізнесу постають критично важливі завдання, пов'язані із своєчасним виявленням кризових тенденцій (як зовнішнього, так і внутрішнього походження), розробкою та впровадженням відповідних заходів управлінського впливу, спрямованих на нівелювання негативних наслідків. Основною підсистемою загального менеджменту, що має на меті вирішення зазначених завдань, є підсистема управління економічною безпекою. Відтак, дослідження теоретико-методичних засад управління економічною безпекою бізнесу стають вагомим передумом забезпечення стійкості його функціонування та розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливість означеного кола питань, пов'язаних із управлінням економічною безпекою бізнесу, обумовлює вагомий науковий інтерес до даної сфери досліджень. Зокрема, вивченню сутності, ознак та методичних засад управління економічною безпекою на рівні окремих суб'єктів бізнесу присвячено роботи таких науковців, як Н. Аванесова, М. Житар, О. Іванків, Г. Козаченко, Ю. Погорелов, Т. Полаєва, Т. Сак, О. Сосновська, Г. Ткачук, Є. Чупрін, О. Шуміло, А. Янігло та ін.

Відмічаючи вагомий науковий внесок вище розглянутих та інших дослідників у формування теоретико-методичних основ управління економічною безпекою бізнесу, маємо відмітити, що окремі аспекти зазначеної науково-прикладної проблеми залишаються дискусійними та недостатньою мірою висвітленими, що обумовлено складністю економічної безпеки. Зокрема, подальших досліджень потребують методичні засади обґрунтування заходів щодо управління економічною безпекою бізнесу, що і визначає актуальність даного дослідження.

Метою дослідження статті є узагальнення та подальший розвиток теоретико-методичних засад управління економічною безпекою бізнесу.

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. Сучасний бізнес у процесі функціонування стикається з необхідністю організації протидії загрозам як внутрішнього, так і зовнішнього походження. Саме від результативності вирішення зазначеної проблеми істотно залежать перспективи

діяльності та розвитку суб'єкта бізнесу. Відтак, забезпечення управління економічною безпекою бізнесу постає важливим завданням як з теоретичної, так і з практичної точки зору.

Варто відзначити, що поняття «бізнес» є доволі дискусійним у науковій літературі, що обумовлено, в першу чергу, відсутністю законодавчої інтерпретації терміну. Базуючись на аналізі наукової літератури, а також на результатах власних спостережень, у рамках даного дослідження під бізнесом будемо розуміти підприємницьку діяльність економічних суб'єктів, а також систему їхніх ділових комунікацій із факторами зовнішнього середовища. Таке визначення надає можливість реалізувати комплексний підхід до визначення об'єктів управління економічною безпекою у бізнесі, оскільки враховує компоненти як внутрішнього, так і зовнішнього середовища.

У своїй діяльності бізнес-суб'єкти повсякчас стикаються з загрозами різного рівня складності та різного походження. Відтак, забезпечення своєчасного реагування на дію таких загроз формує підсистему управління економічною безпекою бізнесу.

Першочергово вважаємо за доцільне визначити поняття економічної безпеки. Складність та комплексність питань, пов'язаних із організацією управління економічною безпекою, визначили наявність значної кількості наукових підходів до трактування зазначеного поняття. Так, на думку Н. Аванесової та Є. Чупріна, сутність економічної безпеки підприємства полягає у забезпеченні його прогресивного розвитку для потреб забезпечення виробництва необхідних товарів та надання відповідних послуг, спрямованих на задоволення потреб як підприємства, так і суспільства. При цьому економічна безпека проявляє себе у забезпеченні фінансової стабільності підприємства, запобіганні витоку будь-якої інформації [1, с. 99]. О. О. Сосновська та М. О. Житар зазначають, що сутність економічної безпеки підприємства полягає у «забезпеченні умов для його ефективного функціонування та стратегічного розвитку в умовах впливу загроз різноманітного характеру» [2, с. 131]. Г. Ю. Ткачук зазначає, що «стан економічної безпеки відображає взаємозв'язок між внутрішніми інтересами господарюючого суб'єкта та інтересами суб'єктів зовнішнього середовища. Отже, економічна безпека господарюючого суб'єкта відображає взаємозв'язок та взаємозалежність ступеня його економічного розвитку та міри економічної свободи» [3, с. 112].

А. Янігло та Т. Полаєва на підставі проведеного дослідження узагальнюють, що на сьогодні пошире-

ними є 5 ключових підходів до визначення сутності економічної безпеки підприємства:

- економічна безпека як стан захисту від загроз;
- економічна безпека як стан ефективного використання ресурсів;
- економічна безпека як здатність забезпечити стабільні функціонування та розвиток;
- економічна безпека як наявність конкурентної переваги;
- економічна безпека як здатність досягати цілі бізнесу [4, с. 3].

Таким чином, на підставі вищевказаного можемо дійти висновку, що на сьогодні поняття економічної безпеки у науковій літературі не є остаточно сформованим, що обумовлено його складністю та комплексністю. На підставі вивчення наукових підходів, а також власних досліджень, вважаємо за можливе запропонувати наступне тлумачення: економічна безпека бізнесу – це комплексна характеристика бізнес-суб'єкта, що визначає міру його захищеності від впливу зовнішніх та внутрішніх загроз та можливості до стабільного функціонування.

Виходячи із запропонованого поняття економічної безпеки, можемо визначити управління економічною безпекою бізнесу як складний процес впливу на економічні параметри діяльності суб'єкта бізнесу, що має на меті досягнення цільового стану його захищеності від зовнішніх та внутрішніх загроз. Вважаємо, що, як і будь-який інший цілеорієнтований процес, управління економічною безпекою бізнесу доцільно здійснювати, виходячи із наступних принципів його організації:

- системність – передбачає врахування усіх сфер та напрямів діяльності суб'єкта бізнесу у процесі оцінювання та управління економічною безпекою;
- стратегічна орієнтація – забезпечує підпорядкування цілей та заходів управління економічною безпекою загальній місії та стратегії діяльності суб'єкта бізнесу;
- економічна ефективність – результати від впровадження у процесі управління заходів повинні перевищувати витрати на впровадження відповідних заходів (або витрати на реалізацію заходів повинні бути меншими за потенційні збитки, на уникнення яких були спрямовані відповідні заходи);
- обґрунтованість – будь-які управлінські рішення у сфері забезпечення економічної безпеки повинні ґрунтуватися на точній та достовірній оцінці загроз та можливостей суб'єкта бізнесу до реалізації тих або інших заходів;
- науковість – передбачає використання у процесі управління економічною безпекою передових досягнень науки та практичної діяльності;
- еволюційність – враховує необхідність еволюційного розвитку як суб'єкта бізнесу в цілому, так і підсистеми управління економічною безпекою на основі врахування попереднього досвіду, аналізу практик інших суб'єктів бізнесу, тощо.

Зрозуміло, що зазначений перелік принципів не є вичерпним та може бути істотно розширений, проте вважаємо, що визначені принципи є ключовими є точки зору забезпечення раціональності процесу управління економічною безпекою бізнесу.

Важливим з точки зору управління є виділення ключових підходів до його реалізації. На думку О. Шуміло, доцільно виділити наступні підходи до організації управління економічною безпекою бізнесу:

- системний;
- функціональний;

- процесний;
- ситуаційний [5, с. 176].

Водночас, вважаємо, що у контексті ускладнення умов функціонування бізнесу, доцільною є інтеграція усіх зазначених підходів до управління.

Вважаємо, що управління економічною безпекою доцільно здійснювати на усіх рівнях менеджменту, а саме:

1. Стратегічне управління економічною безпекою передбачає розробку та реалізацію довгострокових заходів щодо забезпечення стійкості функціонування та розвитку у стратегічній (3-5 років) перспективі. Суб'єктами управління на цьому рівні виступають управлінці вищої ланки (власники, директора, голови Правління тощо), що володіють найвищими повноваженнями у сфері формування планів розвитку та заходів суб'єкта бізнесу.

2. Тактичне управління спрямоване на досягнення цільових показників захищеності бізнесу у короткостроковій перспективі (зазвичай, у рамках 1 року). Заходи тактичного управління орієнтовані на реалізацію цілей стратегічного характеру.

3. Оперативне або поточне управління економічною безпекою передбачає розробку та впровадження заходів щодо досягнення цілей у сфері економічної безпеки у поточному періоді (від 1 тижня до декількох місяців).

Враховуючи той факт, що управління економічною безпекою бізнесу є системним процесом, вважаємо за необхідне розглянути основні його етапи. На нашу думку, доцільно виділити наступні етапи управління економічною безпекою бізнесу:

1. Аналіз поточного рівня економічної безпеки. Передбачає оцінювання поточного стану захищеності суб'єкта бізнесу від загроз. Варто відзначити, що на сьогодні існує значна кількість підходів до оцінювання рівня економічної безпеки суб'єкта бізнесу. Так, Г. В. Козаченко та Ю. С. Погорелов зазначають, що на сьогодні у науковій літературі не склалося єдиного підходу до визначення рівня економічної безпеки. Автори відзначають, що найбільш поширеними є функціональний (оцінювання економічної безпеки за її окремими функціональними складовими з подальшим визначенням інтегрального показника), індикаторний (оцінювання з використанням визначених показників-індикаторів), матричний (оцінювання з використанням різного виду матриць, що надають можливість співвіднести окремі параметри) та експертний (базується на застосуванні експертної думки) підходи [6, с. 12-17]. Функціонального підходу дотримується і Т. В. Сак, яка пропонує оцінювання рівня економічної безпеки здійснювати за наступними її складовими: фінансова, інформаційна, інтелектуально-кадрова, екологічна, силова, техніко-технологічна, ринкова, політико-правова, інтерфейсна [7, с. 405]. Зауважимо, що зазначені підходи передбачають складну та тривалу процедуру аналізу, натомість, суб'єкти бізнесу, які не мають достатніх кадрових та часових ресурсів можуть скористатися прийомом експрес-діагностики, що передбачає проведення аналізу на основі обмеженої кількості показників (наприклад, коефіцієнти автономії та покриття, темпи приросту доходу від реалізації, доля ринку тощо).

Результати аналізу рівня економічної безпеки є підставою для прийняття рішення щодо реалізації відповідних заходів (у випадку незадовільного стану економічної безпеки) або утримання від активних дій з подальшим моніторингом рівня економічної

безпеки (у випадку задовільного стану економічної безпеки).

2. У випадку необхідності реалізації заходів щодо підвищення рівня економічної безпеки наступним етапом, на нашу думку, є ідентифікація та оцінювання загроз, що формують потенційні або фактичні негативні впливи на рівень економічної безпеки. Під загрозою економічної безпеці розуміємо негативний вплив факторів зовнішнього та/або внутрішнього походження на діяльність суб'єкта бізнесу. На підставі аналізу наукової літератури [2, с. 130; 4, с. 6; 8, с. 41-42] визначимо, що найбільш поширеним підходом до класифікації загроз економічній безпеці є поділ їх за походженням на внутрішні та зовнішні. До основних зовнішніх загроз відносять політичні, правові, соціально-демографічні, ринкові, природні, науково-технічні тощо. Основні внутрішні загрози включають управлінські, фінансові, інформаційні, трудові, виробничі, маркетингові, інтелектуальні, технологічні тощо.

Вважаємо на даному етапі доцільним є експертне оцінювання рівня загроз за параметром сили їхнього впливу на суб'єкт бізнесу. На підставі оцінювання окремих загроз можливим є визначення загального (сукупного) рівня загроз діяльності суб'єкта бізнесу.

3. Оцінювання внутрішніх можливостей до реагування на відповідні загрози. На цьому етапі доцільним є розрахунок інтегрального показника, що відобразить комплексну оцінку можливостей суб'єкта бізнесу до реалізації заходів щодо забезпечення цільового рівня економічної безпеки та враховуватиме наступні сфери: організацію збутової діяльності, рівень ресурсного забезпечення, організаційно-управлінську складову, фінансову складову. Оцінювання кожної складової передбачає формування відповідного переліку показників, що можуть різнитися для кожного суб'єкта бізнесу залежно від виду його діяльності.

4. Обґрунтування стратегії досягнення цільового рівня економічної безпеки бізнесу на основі матричного підходу. Для забезпечення раціональності підходу до формування стратегії та відповідних заходів щодо досягнення цільового рівня економічної безпеки вважаємо за доцільне враховувати як рівень загроз, що діють на суб'єкт бізнесу, так і можливості суб'єкта щодо реалізації відповідних заходів. Для забезпечення врахування обох зазначених параметрів пропонуємо використання матриці, зображеної на рис. 1. Відмітимо, що поділ результатів оцінки рівня загроз та рівня можливостей суб'єкта бізнесу до реагування на низькі та високі значення буде об-

мовлений шкалою оцінювання. Наприклад, якщо для оцінки загроз експертами буде обрано 10-бальну шкалу, поділ на високі та низькі значення буде здійснюватися на рівні 5 балів.

Варто відзначити, що можливим є використання матриць і вищого рівня деталізації, наприклад, 9-пільних або 16-пільних.

В даному випадку за 4-пільною матрицею можливими є наступні стратегії управління економічною безпекою:

- консервативна – реалізується за низького рівня загроз і низького рівня можливостей та передбачає розробку заходів, орієнтованих на нарощення можливостей суб'єкта бізнесу;

- захисна – формується у випадку високого рівня загроз та низького рівня можливостей. Орієнтована на посилення слабких сторін суб'єкта бізнесу з одночасним нівелюванням загроз;

- помірна – обґрунтована є у випадку низького рівня загроз та високого рівня можливостей до реагування; передбачає заходи, спрямовані на формування додаткових резервів у діяльності на випадок реалізації несподіванок стратегічного або тактичного характеру;

- агресивна – реалізується за високого рівня обох параметрів та спрямована на нівелювання загроз з одночасним покращенням становища суб'єкта бізнесу.

5. Розробка заходів у рамках обґрунтованої стратегії. Розробка конкретних заходів здійснюється, виходячи з визначеної стратегії, а також на основі врахування домінуючих загроз у діяльності суб'єкта бізнесу. Так, у рамках консервативної стратегії можливими є заходи щодо оптимізації структури суб'єкта бізнесу, впровадження системи навчання персоналу, удосконалення управління витратами тощо. Для захисної стратегії характерними можуть бути такі заходи, як скорочення видів та/або обсягів діяльності, оптимізації організаційної структури, цінове маневрування, оптимізація структури фінансування тощо. Помірна стратегія передбачає реалізацію таких заходів, як управління якістю продукції, диверсифікація каналів розподілу, управління логістичними витратами тощо. Потенційними заходами у рамках агресивної стратегії є інтеграція, диверсифікація, кластеризація, технологічні інновації тощо. Конкретний набір заходів залежатиме від специфіки суб'єкта бізнесу та домінуючих у його діяльності загроз.

6. Впровадження обґрунтованих заходів та контроль за їхньою реалізацією.

Висновки. Управління економічною безпекою є важливою підсистемою загального менеджменту, від раціональності організації якої істотно залежать перспективи функціонування та розвитку суб'єктів бізнесу. Можливості керівництва у сфері своєчасного розпізнавання, оцінювання загроз та розробки превентивних заходів щодо їх подолання визначають рівень стійкості та конкурентоспроможності, ефективності функціонування суб'єктів бізнесу. Управління економічною безпекою бізнесу є складним процесом, що організовується відповідно до науково обґрунтованих принципів та передбачає реалізацію визначеної послідовності етапів. Перспективи подальших досліджень у визначеній сфері полягають в удосконаленні методичних засад оцінювання рівня загроз та можливостей суб'єкта бізнесу до реагування, а також у обґрунтуванні системи заходів у рамках виділених типів стратегії.

Рівень загроз, бали Високий Низький	Захисна	Агресивна
	Консервативна	Помірна
	Низький	Високий
	Рівень можливостей суб'єкта бізнесу до реагування	

Рис. 1. Матриця обґрунтування стратегії управління економічною безпекою суб'єкта бізнесу
Джерело: розроблено автором

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Avanesova N., Chuprin Y. Enterprise economic security: essential characteristics of the concept. *Innovative technologies and scientific solutions for industries*. 2017. № 1(1). P. 98–102.
2. Сосновська О.О., Житар М.О. Економічна безпека підприємства: сутність та ознаки забезпечення. *Облік і фінанси*. 2018. № 3(81). С. 124–132.
3. Ткачук Г.Ю. Еволюція підходів до визначення сутності економічної безпеки підприємства. *Молодий вчений*. 2015. № 2(17). С. 110–113.
4. Ianioglu A., Polajeva T. Origin and definition of the category of economic security of enterprise. *9th International Scientific Conference "Business and Management 2016"*. URL: <http://dx.doi.org/10.3846/bm.2016.46> (дата звернення: 11.01.2019).
5. Шуміло О.С. Концепції управління економічною безпекою підприємств. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*. 2016. Vol. 2. № 4. P. 174–186. URL: <http://www.ire-journal.com> (дата звернення: 11.01.2019).
6. Козаченко Г.В., Погорелов Ю.С. Про деякі проблеми у сучасній економічній безпекології. *Управління проектами та розвиток виробництва*. 2015. № 3(55). С. 6–18.
7. Сак Т.В. Діагностування рівня економічної безпеки підприємства в умовах обмеженості інформації. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 3. С. 404–408. URL: <http://global-national.in.ua/vipusk-3-2015/402-sak-t-v-diagnostuvannya-rivnya-ekonomichnoji-bezpeki-pidpriemstva-v-umovakh-obmezhenosti-informatsiji> (дата звернення: 11.01.2019).
8. Іванків О.Я. Діагностика загрози економічній безпеці підприємства й напрями їх нівелювання в умовах євроінтеграційних процесів. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2016. № 1. С. 40–45.

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-33-26

УДК 65.012

Стрільчук Р.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики
Рівненського державного гуманітарного університету

Кривов'язюк І.В.
кандидат економічних наук, професор,
професор кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Луцького національного технічного університету

Кривов'язюк Б.І.
студент
Луцького національного технічного університету

ЕКОНОМІЧНА ДІАГНОСТИКА ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРІЯ, МЕТОДИКА ТА ПРАКТИКА РЕАЛІЗАЦІЇ

У статті набули подальшого розвитку теоретико-методичні засади та практичні рекомендації щодо здійснення економічної діагностики діяльності промислового підприємства. Уточнено сутність поняття «економічна діагностика». Удосконалено методику здійснення економічної діагностики промислового підприємства. Результати економічної діагностики діяльності промислових підприємств меблевої галузі за комплексним підходом показали залежність кінцевих показників господарювання від тенденцій розвитку галузі, ступеня конкуренції в конкретному ринковому сегменті, а також таких факторів як рентабельність реалізації, рентабельність власного капіталу, динамізм поточних зобов'язань на 1 грн реалізації продукції. Для підвищення ефективності господарювання рекомендовано впровадження в діяльність промислових підприємств інновацій, зокрема нових видів продукції.

Ключові слова: економічна діагностика, методика, комплексний підхід, промислове підприємство, меблева промисловість.

Стрільчук Р.Н., Кривовязюк И.В., Кривовязюк Б.И. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДИАГНОСТИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: ТЕОРИЯ, МЕТОДИКА И ПРАКТИКА РЕАЛИЗАЦИИ

В статье получили дальнейшее развитие теоретико-методические основы и практические рекомендации осуществления экономической диагностики деятельности промышленного предприятия. Уточнена сущность понятия «экономическая диагностика». Усовершенствована методика осуществления экономической диагностики промышленного предприятия. Результаты экономической диагностики деятельности промышленных предприятий мебельной отрасли за комплексным подходом показали зависимость конечных показателей хозяйствования от тенденций развития отрасли, степени конкуренции в конкретном рыночном сегменте, а также таких факторов как рентабельность реализации, рентабельность собственного капитала, динамизм текущих обязательств на 1 грн реализации продукции. Для повышения эффективности хозяйствования рекомендовано внедрение в деятельность промышленных предприятий инноваций, в том числе новых видов продукции.

Ключевые слова: экономическая диагностика, методика, комплексный подход, промышленное предприятие, мебельная промышленность.

Strilchuk Ruslan, Krivoviazuk Ihor, Krivoviazuk Bohdan. ECONOMIC DIAGNOSTICS OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE: THEORY, METHODOLOGY AND PRACTICE OF REALIZATION

In the article are developed the theoretical-methodical principles and practical recommendations for the implementation of economic diagnostics of the industrial enterprise. The necessity of carrying out economic diagnostics of the activities of industrial enterprises in the modern conditions of management is determined by a wide range of problem issues: the importance of timely detection of «bottlenecks» in the activities of enterprises with the aim of preparing information for the adoption of management decisions, the development of preventive measures to prevent the reduction of the efficiency of management, the necessity to improve its methodological principles of its realization. The work carried out in the development of methodological principles of execution economic diagnostics of the industrial enterprise implies the necessity for an analysis of the industry activity and competition in the investigated market, the research of the

industrial enterprise in the areas of economic diagnosis and analysis of the factors of influence on the results of its activities. As practice shows, most industrial enterprises suffer from the negative influence of numerous problems that accompany their activities. Comprehensive vision of their impact is achieved through simultaneous analysis of the industry's activities and competition in the investigated market, research activities of the industrial enterprise in different areas of economic diagnosis and analysis of the influence of factors on the results of its activities. The use of an integrated approach to the implementation of the methodology of economic diagnostics of the industrial enterprise can increase the efficiency of management decisions and management in general. This is achieved, unlike the system of individual indicators, due to solving a set of problems that characterize the activities of the enterprise.

Keywords: economic diagnostics, methodology, complex approach, industrial enterprise, furniture industry.

Постановка проблеми. Необхідність реалізації економічної діагностики діяльності промислових підприємств в сучасних умовах господарювання зумовлена широким колом проблемних питань: важливістю своєчасного виявлення сукупності проблем в системі функціонування підприємства задля формування інформаційного базису з метою подальшого прийняття управлінських рішень, розробки заходів задля запобігання зниженню ефективності діяльності. Актуальним це виступає і для підприємств меблевої промисловості, які є важливою частиною промислового комплексу будь-якої країни, в якому постійно змінюється ринкове середовище, конкуренти, що призводить до загострення боротьби між підприємства-виробниками та, як наслідок, сукупності проблем у їх діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика теоретико-методичного обґрунтування та практичні аспекти реалізації економічної діагностики промислового підприємства знайшли своє вирішення в працях багатьох учених. Вважаємо за доцільне відмітити серед них дослідження таких, як Н. Бобко [1], В. Бойко [2], М. Забаштанський [3], В. Коваленко [4], О. Коваленко [5], Т. Ковальчук [6], З. Литвин [7], К. Пріб [8], Н. Сагалакова [9], Р. Скрипковський [10], Л. Черчик [11]. Досліджувана проблематика знайшла своє відображення й у публікаціях автора [12-14]. Незважаючи на достатню розробленість тематики, все ще потребує уточнення сутності понятійний апарат теорії управління, подальше удосконалення методів і прийомів здійснення економічної діагностики промислового підприємства.

Метою дослідження є розвиток теоретико-методичних засад та розробка практичних рекомендацій щодо реалізації економічної діагностики промислового підприємства.

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. Функціонування промислових підприємств в сучасних умовах неможливе без планування діяльності, важливою складовою якого є формування стратегій та визначення цілей. Досягнення необхідного для підприємства стану можливе за допомогою визначення конкретного плану дій, який формується на основі результатів економічної діагностики промислового підприємства.

Важливість реалізації економічної діагностики в процесі управління промисловим підприємством вимагає аналізу праць сучасних науковців у даній тематиці, зокрема в розрізі сутнісного наповнення поняття «економічна діагностика».

В таблиці 1 зведено результати аналізу сутності поняття «економічна діагностика» в працях сучасних вчених.

Виділені недоліки існуючих визначень терміну «економічна діагностика» дозволяють сформулювати авторське бачення поняття. Економічна діагностика – це процес виявлення, визначення характеру та причин основних проблем і недоліків поточної господарської діяльності, а також встановлення потен-

ційних відхилень від нормального або бажаного стану промислового підприємства з метою їх попередження шляхом прийняття обґрунтованих господарських рішень, спрямованих на досягнення цілей, що базується на результатах діагностичного аналізу господарювання підприємства.

Розроблення методичних засад проведення економічної діагностики діяльності промислового підприємства передбачає використання сукупності правил і прийомів проведення економічної діагностики та, водночас, повинне містити спеціальні прийоми обробки та напрямки використання показників, прийнятих для дослідження.

Можливість використання різних методів економічної діагностики дозволяє одержати комплекс принципів нових даних відносно об'єкта, що діагностується і зробити відповідні висновки щодо його економічного розвитку. Правильність вибору і застосування конкретних методів, підходів у даній ситуації, що забезпечують раціональний вибір показників, правильний їх розрахунок та тлумачення є запорукою якості прийнятих управлінських рішень і залежить від професійних та особистих якостей аналітика [15].

Зокрема, В. Биба вважає, що проводити діагностику підприємства потрібно за показниками фінансово-економічного стану підприємства: показниками майнового стану, ліквідності та платоспроможності, фінансової стійкості, рентабельності та ділової активності [16, с. 111-112]. Однак, наведена методика не враховує конкурентне становище підприємства на ринку.

Для отримання найкращих результатів в процесі розробки та прийняття управлінських рішень важливо, щоб економічна діагностика носила комплексний характер. Так, О. Коваленко, зокрема, вважає, що лише «докладне аналітичне дослідження, що дає глибоке розуміння поточної ситуації, є основою для розробки як стратегії перетворень у розглянутих сферах діяльності, так і переліку конкретних заходів для досягнення запланованих результатів» [5].

Незважаючи на множинність застосовуваних в процесі здійснення економічної діагностики методів, забезпечити отримання повної та достовірної інформації про стан промислового підприємства можливо лише за умов комплексного її проведення. Водночас, комплексна економічна діагностика неодмінно повинна охоплювати такі методи оброблення інформації, які дозволятимуть розмежовувати різні стани підприємства та коло проблем, які їх супроводжують. Кінцевою метою такої діагностики виступатиме надання інформації задля належного обґрунтування процесу прийняття рішень.

Для вивчення стану промислового підприємства пропонуємо використовувати наступну методику проведення економічної діагностики діяльності промислового підприємства (рис. 1).

На підготовчому етапі визначається необхідність проведення діагностики, приймається рішення про її проведення, встановлюються цілі та план її про-

Таблиця 1

**Критичний аналіз сутності поняття «економічна діагностика»
в працях вітчизняних науковців (авторський підхід)**

Автор	Отождолення суті поняття	Недоліки
Н. Бобко [1]	як процес визначення об'єктивного стану параметрів діяльності підприємства	– не розглядаються потенційні відхилення в роботі підприємства; – не розкрито прийоми та методи діагностування.
В. Бойко [2]	як процес визначення відхилень стану підприємства від бажаного	– не конкретизуються методи діагностики; – не розкрита сфера застосування економічної діагностики.
М. Забаштанський [3]	як метод фінансового механізму	– розгляд поняття у вузькій сфері; – не розкрито методи діагностики; – не приділяється увага визначенню поточного стану підприємства.
В. Коваленко [4]	як процес виявлення паталогічних змін в системі	– не розкрито мету діагностики; – не конкретизуються методи діагностики; – не враховуються потенційні проблеми підприємства; – не наведено шляхи покращення наявного стану.
О. Коваленко [5]	як процес аналізу і оцінки економічних показників роботи підприємства	– не наведено способи покращення існуючого стану; – спрямування діагностики виключно на виявлення перспектив підприємства; – не приділяється достатня увага визначенню поточного стану підприємства.
Т. Ковальчук [6]	як процес визначення порушень від нормального перебігу економічних процесів	– не виділено методи та показники діагностики; – не розкрито способи запобігання виникненню проблем.
З. Литвин [8]	як процес проведення аналізу поточного стану підприємства та його перспектив	– не розкрито методи діагностики; – не конкретизуються показники, які підлягають діагностиці.
К. Пріб [9]	як інструмент менеджменту, що слугує основою для прийняття рішень	– недостатнє врахування перспектив розвитку підприємства; – не визначено методи діагностики; – не розкрито мету діагностики.
Н. Сагалакова [10]	як етап процесу управління, що передуює прийняттю управлінських рішень	– не приділяється увага визначенню поточного стану підприємства; – не розкривається мета діагностики; – розгляд поняття у вузькій сфері.
Р. Скриньковський [11]	як процес визначення стану підприємства і тенденцій його зміни	– не зазначаються способи усунення виявлених проблем.
Л. Черчик [12]	як вид діяльності з визначення розривів між поточним та бажаним станом підприємства	– не розкрито способи подолання розривів; – не конкретизуються показники, які підлягають діагностуванню.

ведення, обґрунтовується ресурсне забезпечення її реалізації.

На виконавчому етапі здійснюється збір, обробка та узагальнення даних для діагностики, уточнюється система діагностичних показників, реалізується комплексна діагностика за усіма обраними напрямками, здійснюється обробка результатів діагностики та зведення попередніх висновків.

На останньому етапі ухвалюється рішення про необхідність і пріоритетність можливих управлінських рішень, здійснюється їх реалізація.

Одним з перспективних ринків нині є ринок меблевої промисловості, продукція якого знаходить своїх споживачів в домогосподарствах, офісних приміщеннях, житлових забудовах, об'єктах комунального господарства, кожному підприємстві.

В період 2013-2017 рр. меблева промисловість набирає розвиток і в Україні. Як показують результати досліджень, найбільшим попитом на ринку продукції меблевої промисловості користуються меблі для сидіння та для офісів, меблі кухонні, а також меблі для їдалень та віталень дерев'яні (табл. 2).

Результати дослідження показали, що у 2017 р. в структурі виробництва меблевої продукції на меблі для сидіння припадає 44,0%, на меблі для офісів – 16,6%, на меблі для їдалень та віталень – 14,8%, на меблі кухонні – 13,8%, на інші види меблів – 10,8%. Дані дослідження свідчать про зростання обсягів реалізації меблів за роками. Слід відзначити, що

у 2014 та 2015 роках в структурі обсягів реалізації переважала реалізація продукції на внутрішній ринок, тоді як у 2015 та 2017 роках – реалізація продукції на зовнішні ринки. Динаміка вказує на поступове скорочення зацікавленості іноземних контрагентів до ринку продукції меблевої промисловості України.

Серед виробників меблів в Україні пропонуємо виділити ТзОВ «Гербор-холдінг», яке займає середню частку ринку (у 2017 р. – 3,14%), є одним із провідних виробників меблів, має вигідне географічне місце розташування, що дозволяє експортувати значну частку продукції (40%), володіє значними виробничими потужностями. Подальшу економічну діагностику будемо здійснювати на матеріалах даного підприємства.

Аналіз основних показників виробничо-господарської діяльності ТзОВ «Гербор-холдінг» (табл. 3) дозволив виявити наступні проблеми відносно базового 2013 р.: скорочення обсягів власного капіталу, наявність в 2014 р. і 2016 р. збитків, спричинених зростанням валютних ризиків, скорочення чисельності персоналу, що спричинене виникненням соціальних ризиків, низький рівень вмотивованості дій персоналу, скорочення вартості основних засобів підприємства, зростання матеріальних витрат і зниження ефективності їх використання, падіння показників рентабельності продажу, значне зростання обсягів кредиторської заборгованості, яка невіправ-

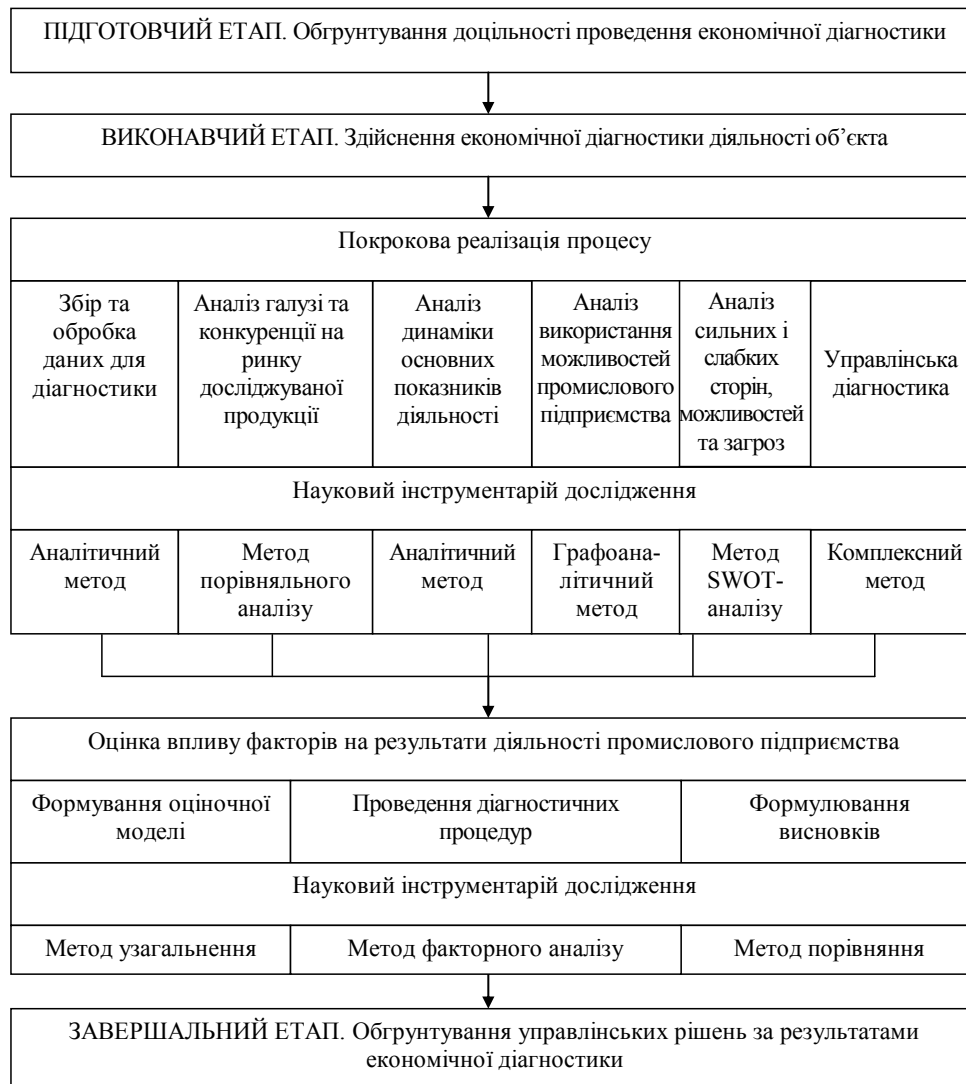


Рис. 1. Методика проведення економічної діагностики діяльності промислового підприємства

Джерело: авторська розробка

Таблиця 2

Виробництво та реалізація меблевої продукції в Україні в період 2013-2017 рр. [17; 18]

Найменування продукції	Період дослідження				
	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Натуральні показники					
Меблі для сидіння, які обертаються, з регульованою висотою, тис.шт	813	800	544	458	449
Меблі для сидіння м'які з металевим каркасом, млн.шт	3,8	3,2	2,3	2,0	2,1
Меблі для сидіння жорсткі з металевим каркасом, тис.шт	600	501	495	472	530
Меблі для сидіння з дерев'яним каркасом м'які, тис.шт	1034	980	565	421	410
Меблі для сидіння з дерев'яним каркасом жорсткі (крім обертових), тис.шт	724	866	756	565	666
Меблі для офісів металеві, тис.шт	898	947	978	853	952
Меблі для офісів дерев'яні, тис.шт	651	399	376	491	611
Меблі для підприємств торгівлі дерев'яні, тис.шт	297	209	133	194	271
Меблі кухонні, млн.шт	1,3	1,1	0,9	1,1	1,3
Меблі для спальень дерев'яні, тис.шт	478	483	706	592	748
Меблі для їдалень та віталень дерев'яні, млн.шт	1,2	1,0	0,8	0,9	1,4
Вартісні показники					
Обсяг реалізації меблів, млн грн	5869,9	7662,6	9281,1	10801,9	14162,9
– обсяг меблів реалізований за межі країни, млн грн	–	3807,9	4827,6	5337,7	6234,8
– обсяг меблів реалізований в межах України, млн грн	–	3854,7	4453,5	5464,2	7928,1

дано та суттєво перевищує обсяги дебіторської заборгованості промислового підприємства.

Надалі, використовуючи графоаналітичний метод продіагностуємо можливості ТзОВ «Гербор-холдінг» та його основних конкурентів – ПрАТ «Новий Стиль» та ТОВ «Мебель Сервіс» за наступними блоками: виробництво, маркетинг, менеджмент, фінанси. Можливості даних підприємств-виробників меблів України за даними 2017 р. проілюстровано на рисунку 2.

Результати діагностики показують, що ТзОВ «Гербор-холдінг» характеризує відносно конкурентів дуже низький рівень використання можливостей. Лише блок «Менеджмент» характеризує середній рівень використання можливостей (50,0). Всі інші

блоки – виробництво, маркетинг і збут, фінанси – слід вважати проблемними.

Застосування коефіцієнтного методу дозволяє продіагностувати фінансово-економічний стан ТзОВ «Гербор-холдінг» за допомогою розрахунку показників ліквідності і платоспроможності, фінансової стійкості, ділової активності, прибутковості та рентабельності (табл. 4).

Узагальнення отриманих результатів дозволяє стверджувати, що існуюча ситуація, що призвела до нестабільності фінансово-економічного стану промислового підприємства пояснюється відсутністю ефективного фінансового менеджменту на підприємстві, відсутністю проведення діагностичних процедур з метою своєчасного виявлення фінансово-економіч-

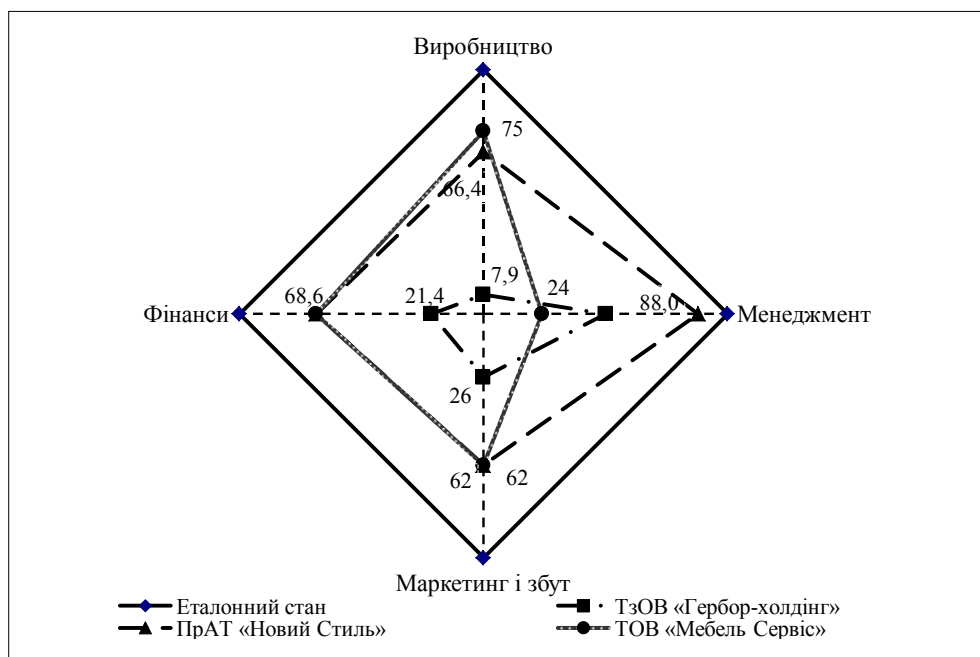


Рис. 2. Радіальний предінговий мапінг підприємств-виробників меблів

Джерело: узагальнено авторами за даними власних розрахунків

Таблиця 3

Основні показники виробничо-господарської діяльності ТзОВ «Гербор-холдінг» за 2013–2017 рр.

Показник	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Власний капітал, тис. грн.	122577	76021	100922	77339	87545
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	345361	341859	381004	275121	370367
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	280453	256596	274039	233047	302842
Валовий прибуток, тис. грн.	64908	85283	106965	42074	67525
Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	19687	-28899	17928	-19583	12597
Фонд оплати праці, тис. грн.	34777	31071	41035	39693	53753
Середньоспискова чисельність, осіб	857	806	742	676	650
Середньомісячна зарплата, грн.	3382	3280	4570	5070	6891
Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	56000	50836	50054	48363	40625
Середньорічна вартість оборотних коштів підприємства, тис. грн.	149936	131283	201457	170128	232669
Продуктивність праці, тис. грн. / особу	402,99	424,14	513,48	406,98	569,80
Матеріальні витрати за період, тис. грн.	184162	132769	193337	134464	241005
Матеріаловіддача, грн.	1,88	2,58	1,97	2,05	1,54
Фондовіддача основних засобів, грн / грн	6,17	6,73	7,61	5,69	9,12
Рентабельність продажу продукції, %	22,71	33,23	39,03	18,05	22,29
Рентабельність власного капіталу, %	16,06	-38,01	17,76	-25,32	14,39
Дебіторська заборгованість, тис. грн.	47310	27160	28681	25436	39858
Кредиторська заборгованість, тис. грн.	121956	138402	176135	160510	205521

Джерело: зведено авторами за даними фінансової звітності підприємства

Таблиця 4

Аналіз фінансово-економічного стану ТзОВ «Гербор-холдінг» у 2013–2017 роках

Показники	Нормативне значення	Період дослідження				
		2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Показники ліквідності						
Коефіцієнт поточної ліквідності	> 2	1,23	0,95	1,14	1,06	1,13
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,7-0,8	0,39	0,21	0,17	0,17	0,21
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	> 0,2	0,02	0,04	0,002	0,02	0,01
Показники фінансової стійкості та платоспроможності						
Коефіцієнт фінансової незалежності	≥ 0,5	0,50	0,35	0,36	0,33	0,30
Коефіцієнт фінансової стабільності	≥ 0,5	1,01	0,55	0,57	0,48	0,43
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	≤ 0,4	0,50	0,65	0,64	0,67	0,70
Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів	< 1	1,00	1,86	1,77	2,03	2,33
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	> 0,4	0,37	0,29	0,33	0,14	3,35
Показники ділової активності						
Коефіцієнт оборотності активів	зростання	1,66	1,76	1,69	1,22	1,67
Коефіцієнт оборотності запасів	зростання	2,80	2,39	2,00	1,48	1,82
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	зростання	7,30	13,24	11,95	10,82	9,29
Коефіцієнт оборотності обігових коштів	зростання	2,30	2,60	1,70	1,70	1,59
Коефіцієнт оборотності основних засобів	зростання	6,84	7,92	8,28	6,48	10,94
Показники прибутковості та рентабельності						
Коефіцієнт прибутковості власного капіталу	зростання	0,16	-0,38	0,18	-0,25	0,14
Коефіцієнт прибутковості активів	зростання	0,08	-0,14	0,08	-0,07	0,04
Операційна рентабельність продажу, %	зростання	8,87	-4,86	8,13	-4,71	4,63
Рентабельність основної діяльності, %	зростання	24,16	27,88	27,36	16,67	18,27
Рентабельність власного капіталу, %	зростання	16,06	-38,01	17,76	-25,32	14,39
Рентабельність основних фондів, %	зростання	18,38	-26,07	34,2	-15,49	9,94
Рентабельність підприємства, %	зростання	7,66	-13,39	6,29	-6,28	3,84

Джерело: розраховано авторами за даними фінансової звітності

них проблем і відповідного проведення превентивних заходів щодо запобігання їх негативному впливу в майбутньому, накопичення запасів, як результат відсутності планів щодо своєчасного виконання замовлень на продукцію.

В якості одного з найбільш поширених методів оцінки сильних та слабких сторін промислового підприємства пропонується SWOT-аналіз (табл. 5).

Отримані результати SWOT-аналізу дозволяють зробити висновок про наявність низки переваг у досліджуваного промислового підприємства: відкритий вихід на іноземних споживачів, висока якість продукції, вхід до групи компаній Black Red White як основні сильні сторони підприємства та основні можливості: підключення до державної програми «зелений тариф», вдосконалення технологій виробництва та зростання попиту на продукцію.

Оцінка відповідності системи цілей підприємства та стратегій їх досягнення здійснювалась шляхом перевірки відповідності всіх необхідних цільових установок підприємства (місії, генеральної цілі, стратегічних цілей) вимогам щодо їх конкретності, вимірюваності, досяжності, гнучкості, взаємопов'язаності та несуперечності.

Місія ТзОВ «Гербор-холдінг» – забезпечити своїх партнерів довгостроковою, економічно вигідною співпрацею, а клієнтів меблями максимально високої якості. Мета ТзОВ «Гербор-холдінг» – створення високопродуктивного та високорентабельного підприємства зі світовими стандартами якості, яке займається виробництвом продукції для задоволення потреб потенційних клієнтів, а також для отримання високих прибутків в результаті проведення своєї діяльності як на вітчизняному, так і на іноземних

ринках. Відзначимо, що цільові установки промислового підприємства відповідають зазначеним вище вимогам.

Аналіз ефективності системи управління ТзОВ «Гербор-холдінг» свідчить про нестабільність її результатів в період 2013–2017 років (табл. 6). Незважаючи на її відносну ефективність, з 2014 по 2016 рр. ефективність системи управління знижується, призводить до збитків у 2016 р.

Для визначення кількісного впливу ключових факторів на показники господарської діяльності ТзОВ «Гербор-холдінг» проведемо факторний аналіз прибутку за допомогою методу ланцюгових підстановок. Для аналізу скористаємось удосконаленою факторною моделлю прибутковості:

$$P_{\text{реал}} = P_{\text{реал}} \times K_{\text{обOA}} \times K_{\text{лікв}} \times P_{\text{ВК}} \times ПЗ_{\text{од}} \times ВК, \quad (1)$$

де $P_{\text{реал}}$ – прибуток від реалізації продукції;

$P_{\text{реал}}$ – рентабельність реалізації, яка розраховується як відношення прибутку від реалізації продукції та виручки від реалізації;

$K_{\text{обOA}}$ – коефіцієнт оборотності оборотних активів (відношення виручки від реалізації продукції до оборотних активів);

$K_{\text{лікв}}$ – коефіцієнт ліквідності (відношення оборотних активів до поточних зобов'язань);

$P_{\text{ВК}}$ – рентабельність власного капіталу, яка розраховується як відношення прибутку від реалізації продукції до власного капіталу;

$ПЗ_{\text{од}}$ – сума поточних зобов'язань, що припадають на одну гривню прибутку від реалізації продукції.

$ВК$ – власний капітал підприємства.

На рисунку 3 представлено результати факторного аналізу прибутковості діяльності ТзОВ «Гербор-холдінг» у 2013–2017 роках.

Результати дослідження показали, що найбільший вплив на прибутковість діяльності ТзОВ «Гербор-холдінг» мали наступні фактори: рентабельність реалізації, рентабельність власного капіталу, поточні зобов'язання на 1 грн реалізації продукції. Вплив інших факторів відносно отриманих результатів є незначним. Так, сукупний вплив фактора «Рентабельність реалізації» склав 164398 тис. грн, фактора «Рентабельність власного капіталу» становив 116633 тис. грн, а фактора «Поточні зобов'язання на 1 грн реалізації продукції» склав 138224 тис. грн. Тоді як вплив такого фактора як «Оборотність оборотних активів» становить лише 12616 тис. грн, фактора «Ліквідність» складає 10053 тис. грн, а фактора «Власний капітал» – 32305 тис. грн.

В процесі реалізації економічної діагностики діяльності промислового підприємства важливе значення відіграє економічне обґрунтування прийнятих управлінських рішень різного характеру та спрямування.

З метою вирішення існуючих на промисловому підприємстві проблем пропонуємо впровадження інноваційних методів управління, сучасних технологій та нових видів продукції. Зокрема, одним з актуальних видів нової продукції для ТзОВ «Гербор-холдінг» повинне стати впровадження такої меблевої продукції на наявному для підприємства обладнанні як шафи-купе «Feniks». Загальний обсяг капіталовкладень становитиме 400 тис. грн. Чиста теперішня вартість – 2455,5 тис. грн. Капіталовкладення окупляться за 0,42 року. Внутрішня норма прибутковості становитиме 66,0%.

Висновки. Здійснене дослідження дозволило вирішити актуальне наукове завдання щодо подальшого розвитку теоретико-методичних засад та розробки практичних рекомендацій щодо реалізації економічної діагностики промислового підприємства.

Шляхом аналізу наукових публікацій учених щодо визначення сутності поняття «економічна діагностика», виявлених недоліків у визначенні її суті, пропонується під даним поняттям розуміти процес виявлення, визначення характеру та причин основних проблем і недоліків поточної господарської діяльності, а також встановлення потенційних відхилень від нормального або бажаного стану промислового підприємства з метою їх попередження шляхом прийняття обґрунтованих господарських рішень, спрямованих на досягнення цілей, що базуються на результатах діагностичного аналізу господарювання підприємства.

Здійснене в роботі розроблення методичних засад проведення економічної діагностики діяльності промислового підприємства на основі висновків критичного аналізу методик проведення економічної діагностики промислового підприємства стало основою авторського підходу, який передбачає необхідність здійснення аналізу галузі діяльності підприємства та конкуренції на досліджуваному ринку, дослідження діяльності промислового підприємства за напрямками економічної діагностики та аналіз впливу факторів на результати його діяльності.

Аналіз обраної для дослідження галузі діяльності та конкуренції на ринку продукції меблевої промис-

Таблиця 5

Результати SWOT-аналізу ТзОВ «Гербор-холдінг»

	Зовнішнє середовище	<i>Можливості:</i>	<i>Загрози:</i>
Внутрішнє середовище		1. Розширення асортиментної лінійки. 2. Вихід на нові ринки збуту. 3. Укладання нових договорів, залучення нових партнерів. 4. Мораторій на вивіз деревини. 5. Підключення до державної програми «зелений тариф». 7. Вдосконалення технології виробництва. 8. Зростання попиту на продукцію.	1. Зростання рівня інфляції. 2. Нестабільне політичне та економічне становище. 3. Недосконала нормативно-правова база. 4. Збільшення податкового навантаження. 5. Зниження обсягів виробництва. 6. Зростання комунальних платежів.
<i>Сильні сторони:</i>	1. Вдале географічне розташування. 2. Відкритий вихід на іноземних споживачів. 3. Висока якість продукції. 4. Вхід до групи компаній BLACK RED WHITE. 5. Широкий асортиментний ряд (модульні та корпусні меблі різного призначення). 6. Обізнаність іноземних покупців щодо продукції підприємства.	Поле С і М	Поле С і З
		– провести заходи для розширення асортименту (виготовлення унікальних за дизайном меблів); – оптимізувати витрати на продукцію (до 5-10%); – встановлення власної електростанції та підключення до «зеленого тарифу»; – зниження собівартості продукції шляхом виробництва власної електроенергії (до 120 тис кВт*год).	– залучити додатковий капітал для підвищення конкурентоспроможності підприємства; – перейти на повне використання вітчизняної сировини (використання сировини лісництва Волинської області); – здійснити заходи для підвищення кваліфікації персоналу, забезпечити навчання персоналу за кордоном.
<i>Слабкі сторони:</i>	1. Використання імпортової сировини. 2. Значний знос основних фондів. 3. Значна кредиторська заборгованість. 4. Зниження кількості працівників (до 650 осіб у 2017 р. порівняно з 857 осіб у 2013 р.).	Поле Сл. і М	Поле Сл. і З
		– провести моніторинг ринку вітчизняної сировини, укласти угоди з поставки комплектуючих, що виготовлені в Україні; – пошук нових висококваліфікованих спеціалістів з досвідом роботи в іноземних компаніях. – залучення додаткових інвестицій для оновлення виробничих фондів.	– залучити працівників до розробки стратегії підприємств; – заохочення інноваційної діяльності персоналу; – здійснення моніторингу економічної ситуації в країні та вихід на іноземні ринки де ситуація є порівняно стабільною (Італія, Франція, США).

Джерело: розроблено авторами за даними власних досліджень

Таблиця 6

Економічна ефективність системи управління ТзОВ «Гербор-холдінг»

Показник	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
1. Валовий прибуток, тис. грн.	64908	85283	106965	42074	67525
2. Витрати на управління, тис. грн.	16276	13985	20370	18506	20607
3. Економічна ефективність системи управління	3,99	6,10	5,25	2,27	3,28

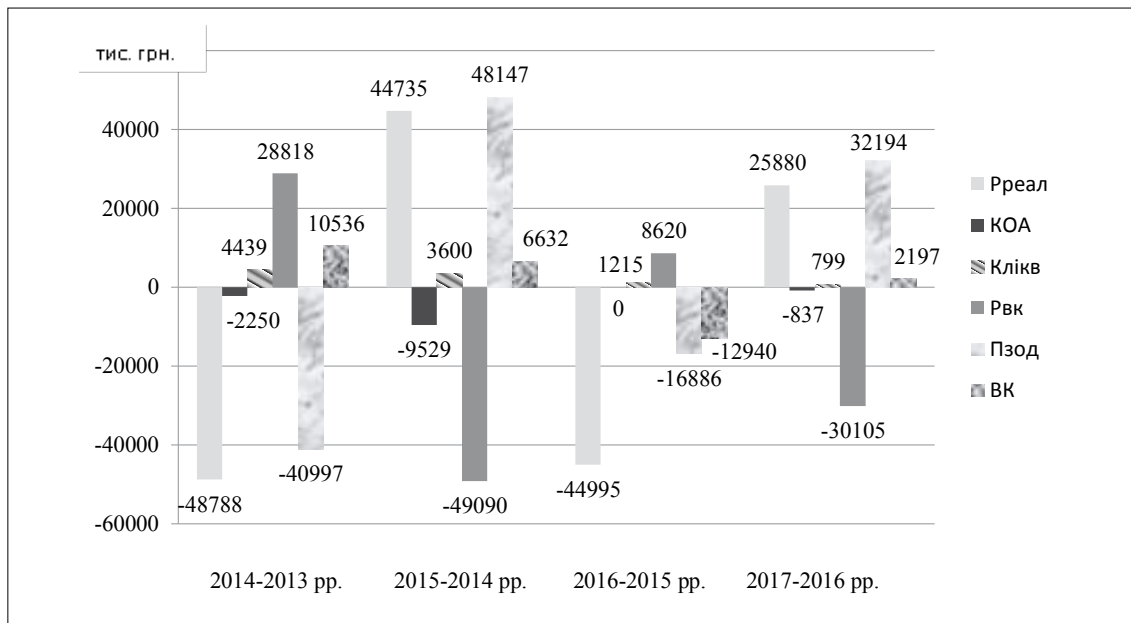


Рис. 3. Вплив факторів на прибутковість діяльності

ТзОВ «Гербор-холдінг» у 2013–2017 pp.

ловості вказує на перспективність її розвитку в Україні на основі зростаючого попиту на таку продукцію та щорічного зростання обсягу приросту виробництва меблів, зростання обсягів реалізації меблів в Україні в період 2013–2017 pp. в 2,4 рази.

Результати економічної діагностики діяльності промислових підприємств меблевої галузі показали наявність динамічного її зростання в останні роки в Україні, загострення конкуренції на ринку як результат падіння платоспроможності кінцевих споживачів продукції. Діагностика діяльності ТзОВ «Гербор-холдінг» за комплексним підходом показала нестабільність його виробничо-господарської діяльності, незадовільне використання потенційних можливостей та слабкий фінансовий стан, дозволила встановити залежність кінцевих результатів від таких факторів як рентабельність реалізації та рентабельність власного капіталу, динамізм поточних зобов'язань на 1 грн реалізації продукції.

Отримані результати економічної діагностики діяльності промислового підприємства в подальшому стали основою для розробки ефективних управлінських рішень.

Подальші розвідки буде спрямовано в напрямку підвищення оперативності управління шляхом розробки та реалізації методики експрес-діагностики діяльності промислового підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бобко Н.А., Коваль Ю.А. Сутність економічної діагностики діяльності підприємства. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2013. Вип. № 5(2). С. 83–89.
2. Бойко В.В. Сучасні тенденції розвитку економічної діагностики стану підприємств. *Економіка та управління на транспорті*. 2017. Вип. 4. С. 18–24.
3. Забаштанський М.М., Забаштанська Т.В., Роговий А.В. Роль економічної діагностики у забезпеченні ефективності концесійної діяльності. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2015. № 3(3). С. 259–264.
4. Коваленко В.В. Теоретичні підходи у визначенні сутності діагностики підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки»*. 2016. № 2(1). С. 17–20.

5. Коваленко О.В., Біла Д.М. Обґрунтування використання економічної діагностики для прийняття управлінського рішення. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2014. Вип. 6. С. 5–11.
6. Ковальчук Т.М., Вергун А.І. Діагностичний аналіз фінансового стану: теорія та методологія. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки»*. 2015. № 5(1). С. 129–134.
7. Литвин З.Б. Необхідність діагностики в умовах антикризового управління діяльністю підприємства. *Економічний аналіз : зб. наук. праць*. 2015. Т. 21. № 2. С. 152–156.
8. Пріб К.А., Патица Н.І. Діагностика в системі управління : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2016. 432 с.
9. Сагалакова Н.О. Еволюція сутності поняття «діагностика» в економіці. *Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць*. Дніпропетровськ : ДНУ, 2010. Вип. 265. Т. 1. С. 175–184.
10. Скриньковський Р.М., Павловські Г. Діагностика в системі менеджменту підприємства. *Проблеми економіки*. 2016. № 3. С. 199–205.
11. Черчик Л.М. Діагностика в системі стратегічного менеджменту підприємства. *Науковий вісник Полісся*. 2017. № 2(10). Ч. 2. С. 150–155.
12. Діагностика фінансово-господарської діяльності промислового підприємства : монографія / І.В. Кривов'язюк, Я.О. Кость ; за наук. ред. Н.Ю. Брюховецької. Донецьк : Інститут економіки промисловості НАН України ; Луцьк : ЛНТУ, 2012. 200 с.
13. Кривов'язюк І.В. Кризові явища в українській економіці та їх зв'язок з циклічністю. *Економіка та держава*. 2010. № 12. С. 48–50.
14. Кривов'язюк І.В., Кость Я.О. Теоретичні засади фінансової діагностики підприємства. *Економічні науки: збірник наукових праць Луцького державного технічного університету. Серія «Економічна теорія та економічна історія»*. 2007. Вип. 4(15). С. 232–247.
15. Сагалакова Н.О. Економічна діагностика діяльності промислового підприємства : дис. ... канд. екон. наук : 08.07.05. Полтава, 2006. 187 с.
16. Биба В.В., Лоза Т.В. Діагностика та прогнозування фінансово-економічного стану підприємства. *Економіка та держава*. 2015. № 5. С. 110–113.
17. Виробництво окремих видів промислової продукції за 2011–2017 pp. діяльності. *Офіційний сайт Державної служби статистики*. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 16.12.2018).
18. Виробництво промислової продукції за видами за 2013–2017 pp. (у натуральному вираженні). *Офіційний сайт Державної служби статистики України*. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 16.12.2018).

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-33-27

УДК 640.4:005.591.6:338.48

Титомир Л.А.*кандидат технічних наук,
доцент кафедри готельно-ресторанного бізнесу
Одеської національної академії харчових технологій***Данилова О.І.***кандидат хімічних наук,
начальник Відділу нормативно-технічного забезпечення та метрології
Одеської національної академії харчових технологій*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ПІВДНІ УКРАЇНИ

Стаття присвячена аналізу стану готельно-ресторанних підприємств півдня України та спрямована на визначення перспектив розвитку сфери надання послуг при застосуванні сучасних маркетингових стратегій розвитку. Проведені дослідження дозволили з'ясувати основні фактори, що впливають на процес формування готельного бізнесу цього регіону. Основними є недостатність інвестицій, відсутність державної законодавчої підтримки та неузгодженість регіональних програм розвитку із сучасними реаліями. Сталий розвиток підприємств сфери гостинності можливий лише за умови достатнього фінансування, з якими на теперішній час в сфері надання послуг наявні значні проблеми. Комплексний підхід при впровадженні інновацій є найбільш придатним для вирішення основних проблем, що стоять перед готельними підприємствами. Важливим є поетапне планування при якому кошти, отримані на початкових етапах залучають для забезпечення фінансування наступних. Вагомим підґрунтям фінансування і отримання інвестицій є готельні ланцюги. Маркетингові стратегії повинні включати заходи з підвищення іміджу України для забезпечення просування вітчизняного туристичного продукту на світовий ринок туристичних послуг. Визначення стратегічних напрямів розвитку готельних підприємств різних категорій та їх маркетингове просування дозволяє обрати оптимальні шляхи для покращення ефективності роботи. Диференціювання груп гостей за потребами та фінансовими можливостями дозволить урізноманітнити спектр послуг та залучати різні верстви населення та закордонних туристів.

Ключові слова: готельно-ресторанний бізнес, інновації, індустрія гостинності, стратегії розвитку, сфера послуг, засоби розміщення.

Титомир Л.А., Данилова О.І. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ ГОСТИНИЧНО-РЕСТОРАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ЮГЕ УКРАИНЫ

Статья посвящена анализу состояния гостинично-ресторанных предприятий юга Украины и направлена на определение перспектив развития сферы оказания услуг с применением современных маркетинговых стратегий развития. Проведенные исследования позволили выявить основные факторы, влияющие на процесс формирования гостиничного бизнеса в этом регионе. Основными являются недостаток инвестиций, отсутствие государственной законодательной поддержки и несоответствие региональных программ развития современными реалиями. Устойчивое развитие предприятий сферы гостеприимства возможно только при условии достаточного финансирования, с которым в настоящее время в сфере услуг гостеприимства имеются значительные проблемы. Комплексный подход при внедрении инноваций является наиболее подходящим для решения основных проблем, стоящих перед гостиничными предприятиями. Важно введение поэтапного планирования стратегий предприятия, при котором средства, полученные на начальных этапах, привлекают для обеспечения финансирования последующих. Весомым аргументом финансирования и получения инвестиций являются гостиничные цепи. Маркетинговые стратегии должны включать мероприятия по повышению имиджа Украины для обеспечения продвижения отечественного туристического продукта на мировой рынок туристических услуг. Определение стратегических направлений развития гостиничных предприятий разных категорий и их маркетинговое продвижение позволяет выбрать оптимальные пути для улучшения эффективности работы. Дифференцирование групп гостей по потребностям и финансовым возможностям позволит разнообразить спектр услуг и привлечь разные слои населения и зарубежных туристов.

Ключевые слова: гостинично-ресторанный бизнес, инновации, индустрия гостеприимства, стратегии развития, сфера услуг, средства размещения.

Titomir Liudmyla, Danylova Olena. CONCEPTUAL BASIS OF THE DEVELOPMENT STRATEGY OF HOTEL AND RESTAURANT ENTERPRISES IN THE SOUTH OF UKRAINE

The article is sanctified to the analysis of the state of hotel-restaurant business of south of Ukraine and sent to determination of prospects of development of sphere of grant of services at application of modern marketing strategies of development. The conducted researches allowed to find out basic factors that influence on the process of forming of hotel business of this region. Basic is insufficiency of investments, absence of state legislative support and inconsistency of the regional programs of development with modern realities. Steady development of enterprises of sphere of hospitality is possible only on condition of the sufficient financing, with that on a present tense there are considerable problems in the sphere of grant of services. Complex approach at introduction of innovations is most suitable for the decision of basic problems that stand before hotel enterprises. Important is the stage-by-stage planning at that the money got on the initial stages attract financing of the following for providing. A comprehensive approach to innovation is best suited to addressing the major challenges faced by hotel companies. Stage planning is important, especially when retrofitting facilities. The initial stages should be low cost and quick payback to provide financing for the next steps. As practice shows, the main condition for successful strategies is a block system in which it is possible to quickly respond to changes in economic factors and reorientate individual units depending on the dynamics of development and the place of hospitality enterprise in the service sector. On the basis of an expert assessment of the main characteristics of a particular company, its mission is determined and a gradual block strategy is further developed. It includes the following components, important for the enterprise: reliability; resource opportunities; environmental friendliness; competitiveness (technical, technological, equipment energy saving); management of the quality of hotel services; prices of services; differentiation of services; advertising; level of service; the image of the hotel product. The definition of strategic directions of development of hotels of different categories and their marketing promotion allows to choose the best ways to improve the efficiency of the hospitality industry. Differentiating the groups of guests according to the needs and financial possibilities will allow diversifying the range of services and attracting different segments of the population and foreign tourists.

Keywords: hotel-restaurant business, innovations, hospitality industry, development strategies, service sector, accommodation facilities.

Потреба в готельних місцях і різних регіонах специфічна внаслідок суб'єктивних чинників, дуже часто випадкового характеру, а також використаних маркетингових заходів. Кількість підприємств сфери гостинності не пов'язана з числом жителів, розвитком промисловості, розмірами поселень і іншими статистичними чинниками, але наявний зв'язок із інтенсивністю міграційних процесів [1-3]. Наявність значної конкуренції, зокрема, на півдні України, економічні реалії з їх складними внутрішньогосподарськими умовами та відносинами значно ускладнили підприємницьку діяльність на ринку послуг, зумовили нові закономірності його розвитку і викликали необхідність перегляду підходів і принципів управління та розвитку підприємницької діяльності на регіональному рівні.

Постановка проблеми. Тенденції розвитку індустрії гостинності в Україні характеризуються активацією структурних зрушень, набувають ознак комплексного підходу із урахуванням впливу зовнішнього середовища [4]. За останні роки значно змінилася структура та стратегія розвитку готельних підприємств. В південному регіоні (Запорізька, Миколаївська, Одеська, Херсонська області), спостерігається зростання їх кількості при значній диференціації, що включає як самі назви засобів розміщення, так і стратегії розвитку і орієнтацію на різні верстви населення та іноземних туристів. Значною мірою розвиток сфери гостинності залежить від економічної спроможності внутрішніх туристів і збільшення кількості підприємств високої категорії для заможних туристів та іноземців. В той же час, за даними Держкомстату [5] в Херсонській та Миколаївській областях за останні п'ять років іноземних туристів взагалі не було. Причиною цього є недостатній рівень розвитку фінансових послуг і систем зв'язку, самої туристської інфраструктури і низька якість надання послуг, відсутність маркетингових стратегій, спрямованих на розвиток індустрії гостинності і відсутність підготованих кадрів. Зрозуміло, що підприємства сфери гостинності можуть стати конкурентоспроможними лише за наявності чітких стратегій розвитку, підкріплених економічними розрахунками. Проведення аналізу та вивчення тенденцій розвитку індустрії гостинності є важливим етапом у формуванні економічної діяльності, перспективної для розвитку таких підприємств на півдні України. Одним з найбільш проблемних місць є відсутність стратегічного планування на більшості готельно-ресторанних підприємств, неузгодження планів розвитку регіону із потребами та сучасними реаліями і неефективне використання трудових ресурсів. Все вище викладене обумовлює необхідність наукового пошуку нових механізмів і методів стратегічного управління, використання закордонного досвіду, розробка стратегії розвитку підприємства із використанням сучасних методологій та підходів. Доцільність і актуальність розвитку цих питань важлива не лише для розвитку індустрії гостинності південного регіону, але й для сталого розвитку сфери гостинності України в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Робота [6] присвячена питанням активації стратегій для активного розширення бізнесу та зменшення тягара капіталовкладень із використанням трастових капіталів. При цьому методологія враховує ліквідність нерухомого майна готельних підприємств, проте в Україні трастові компанії поширення не мають і не всі комплексні показники методик можуть бути використані для реальної оцінки ефективності

роботи підприємств сфери гостинності. Серед основних напрямків щодо перспектив розвитку індустрії гостинності, виявлених в ресурсах світової наукової періодики, можуть бути виділені [7; 8]. Але в них розглянуті лише загальні маркетингові стратегії та тенденції щодо розвитку інформаційних технологій у відповідності до побажань туристів без конкретизації і узагальнень, які можливо поширити на всю галузь гостинності. Робота [9] присвячена маркетинговим стратегіям готельної справи, необхідності дотримання співвідношення ціна:якість, необхідності наявності певних специфічних рис для ідентифікації, проте підкреслюється наявність значного конкурентного тиску і залишаються невирішеними питання розвитку різних категорій засобів розміщення, особливо без залучення додаткових коштів інвесторів або об'єднання в ланцюги. Останнім часом основна увага щодо інноваційних стратегій розвитку приділяється ресторанному сектору готельно-ресторанного бізнесу [10-12], що бурхливо впроваджує інновації, креативні технології, пов'язані з процесами автоматизації та інформатизації процесів, на готельних підприємствах стан цих питань освітлюються набагато менше. В той же час, запропоновані [10] індикатори сталого розвитку не є універсальними, на що вказують самі автори, при цьому пропонують використовувати композитні показники, що є доволі специфічним для різних підприємств сфери гостинності. А загальні рекомендації [13] щодо визначення свого сегменту ринку, проведення спеціалізації готелю, планування сучасних ефективних маркетингових заходів, вдосконалення системи мотивації персоналу, налагодження зв'язку із існуючими клієнтами, створення інформаційної бази та розробки системи керування діяльністю готелю повинні бути наявними у будь-якій стратегії розвитку, як і обов'язкове впровадження у готелі та ресторани готелю сучасних систем автоматизації роботи та інформаційних технологій. Таким чином, незважаючи на глибину відомих наукових розробок, ряд теоретичних питань щодо стратегічного управління підприємством готельного господарства не знайшли свого повного висвітлення в працях науковців, а проблеми обґрунтування методичних підходів та розробка методичного інструментарію стратегічного управління підприємством готельного господарства не привернули достатньої уваги.

При дослідженні були використані наступні наукові методи: економіко-статистичні методи збору та обробки інформації для оцінювання стану і динаміки розвитку підприємств в південному регіоні України; метод синтезу для узагальнення відомостей по областям для представлення загального стану індустрії гостинності в регіоні; метод формалізації досліджуваного об'єкта та подання його у вигляді набору параметрів і заданих умов, які будуть повністю характеризувати об'єкт і його ставлення до загальної системи; метод групування для класифікації підприємств готельного господарства та з'ясування спільних рис і розбіжностей; метод порівняльного і системного аналізу для виявлення особливостей функціонування підприємств готельного господарства.

Мета дослідження – здійснення аналізу стану готельно-ресторанних підприємств півдня України та визначення перспектив при застосуванні сучасних маркетингових стратегій розвитку. Одним із основних напрямків вирішення проблеми конкурентоспроможності готельно-ресторанних підприємств є виявлення основних чинників, які впливають на ефективність стратегічного управління підприєм-

ством індустрії гостинності та застосування новітніх механізмів для його впровадження на основі сучасних маркетингових методологій, впровадження зарубіжного досвіду із урахування реалій України та менталітету як основних груп населення, так і гостей.

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. З огляду на те, що кожний регіон являє собою унікальне поєднання соціально-культурних, політичних і економічних чинників, для готельно-ресторанних підприємств важливим є обрання такої стратегії, яка забезпечує сталий розвиток не тільки на регіональному рівні та на початковому етапі, але й дає можливість для перспективного розвитку і надання послуг не тільки на національному рівні, а із перспективою охоплення закордонних, світових ринків збуту свого продукту.

Кількість великих готельних підприємств на півдні України за останні п'ять років зменшилася у середньому на 11 %, але загальна кількість засобів розміщення у цьому регіоні поступово зростає, в основному, за рахунок апартаментів, міні-готелів та гостьових будинків. У Запорізькій, Херсонській областях кількість підприємств сфери гостинності стабілізувалась, чисельність розміщених осіб почала зростати, однак статистична інформація на даний момент нестабільна і готельне господарство піддається впливу зовнішніх та внутрішніх факторів, зокрема особливе значення відіграє політична та економічна ситуація в країні, що пов'язано з подіями на сході. У Миколаївській області за рахунок розвитку туристичних підприємств м. Коблево наявний стабільне зростання, в Одеській області відбувається перерозподіл: зменшується кількість великих підприємств низької категорійності, збільшується кількість малих підприємств для розміщення бюджетних туристів, що пов'язано із дуже високим ступенем конкуренції, з'являються як вітчизняні, так і міжнародні ланцюги.

Не зважаючи на обов'язковість сертифікації, підприємства сфери гостинності, що працюють на перспективу, прагнуть отримати документальне підтвердження рівня послуг. Необхідно відмітити, що на кінець 2018 року із 249 свідочств про встановлення категорій готелям та іншим об'єктам, що призначаються для надання послуг з тимчасового розміщення, виданих Мінекономрозвитку України, 23% припадає на південь України, у тому числі, 44 підприємства розташовані в Одеській області. Для порівняння: свідочства мають 56 підприємств сфери гостинності, які розташовані у м. Київ та Київської області, із урахуванням того, що вони мають достатню кількість інвестицій для прибуткового функціонування.

У загальному обсягу капітальних інвестицій у 2018 році витрати на тимчасове розміщення й організацію харчування склали лише 0,4 % від усього обсягу капітальних інвестицій, при цьому 53 % із них спрямовано саме на розміщення гостей [5]. Зрозуміло, що нагальною потребою є необхідність переобладнання інфраструктури підприємств готельного господарства, а також зовнішнього стану будівель, споруд, інженерного та санітарно-технічного обладнання, електроприладів, меблів та іншого. Відомо, що попит на готельні послуги в у південному регіоні України нерівномірний [3; 4; 11; 13]. Дуже часто він залежить від сезону, днів місяця і навіть тижня. Саме тому у сфері гостинності завжди наявний певний резерв номерного фонду, а також матеріальних і трудових ресурсів, щоб оперативно і ефективно реагувати на коливання потреби споживача [15-18].

В боротьбі за клієнта готелі стали пропонувати не лише високий рівень комфорту, але й широкий спектр додаткових послуг, що постійно оновлюється і розширюється. Створення нових послуг – це складний творчий процес, що вимагає значних матеріальних та інтелектуальних витрат. При цьому відсутня гарантія їх комерційного успіху, незважаючи на професійні дослідження і розробки. Істотним елементом процесу розробки стратегії готелю є розробка спеціалізованих готельних послуг. Створення таких готельних послуг дає можливість задовольняти специфічні потреби індивідуальних, групових або корпоративних клієнтів. Цікавим напрямком у створенні спеціалізованих готельних послуг є широке використання культурних програм, у тому числі фестивалів, концертів, вечорів тощо на додаток до ділової програми. Організація відпочинку, дозвілля і розваг є одним з ефективних засобів привабливості, підвищення іміджу і залучення гостей у готель. Вона впливає й на позитивну оцінку роботи готелю в цілому. Це своєрідні додаткові послуги клієнтам, мета яких розбудити в ньому позитивні емоції, відчути задоволення від відпочинку й бажання прийти в цей готель ще раз.

Аналіз діючих засобів стратегічного управління підприємством готельного господарства засвідчив наявність проблем, пов'язаних із формуванням комплексної стратегії розвитку підприємства, розробки стратегії управління кадровим потенціалом та використанням мережевого планування, спрямованого на підвищення ефективності використання ресурсів підприємства. Основним чинником, що стримує розвиток іноземного туризму в Україні, крім матеріально-технічного стану підприємств, що поступово виправляється та починає відповідати ціновій політиці, є недостатній розвиток інформаційної інфраструктури індустрії гостинності, який не дозволяє іноземним туристам отримати своєчасну, достовірну, корисну та різноманітну інформацію про туристично-рекреаційні можливості України, забронювати та зарезервувати туристичні послуги. Важливо відмітити, що останнім часом зросли не тільки вимоги споживачів до рівня послуг, але й, завдяки конкуренції, в сучасному готельному бізнесі помітно зріс рівень обслуговування.

Найважливішим фактором для гостей є цінова політика, крім того, антураж та толерантність і професіоналізм персоналу. Для відпочиваючих потреба в розвагах стоїть на третьому місці після смачної й різноманітної їжі, комфортабельної й затишної кімнати [4; 13].

З огляду на ситуацію, що сформувалися під впливом соціально-економічного довкілля і економічної політики, при розробці комплексної стратегії розвитку підприємства готельного господарства, початковим етапом є визначення господарських бізнес-одиниць, до яких відносять надання загальних готельних послуг, надання додаткових готельних послуг, надання послуг особам, які не проживають у готелі. Враховуючи спрямованість кожної бізнес-одиниці, здійснюється розробка функціональних стратегій. Надання загальних готельних послуг зорієнтовано на стратегію стрімкого та обмеженого зростання; надання додаткових готельних послуг – на стратегію обмеженого зростання та стратегію стабілізації; надання послуг особам, які не проживають в готелі, – на стратегію обмеженого зростання. Кожна із запропонованих функціональних стратегій з урахуванням особливостей певної бізнес-одиниці має свої форми реалізації.

Концептуальні засади розробки стратегій розвитку повинні включати як матеріально-технічну і технологічну складову, так і маркетингову з підвищенням іміджу підприємства. Для оперативного управління при необхідності швидких змін стратегія повинна мати блочну систему, що дозволить за необхідності змінювати напрямки вкладення коштів для більш ефективного функціонування кожної бізнес-одиниці.

Матеріально-технічна складова повинна починатися з найменш витратних етапів: енергозбереження, політика екологізації, безпека гостей, відповідний санітарний стан, толерантна політика для комфортного перебування.

Енергозбереження включає заміну освітлення світлодіодним (економія до 15%), утеплення приміщень за рахунок склопакетів (20%), використання сучасних конвектоматів (15-20%). Наступний етап – заміна енергозберігаючим обладнання, як у самоту готелі (до 25% економії за наявності автоматизованих систем управління), так і у частині підприємства, що відповідає за харчування (від 25 до 32%). Наступний етап – впровадження альтернативних джерел енергії – сонячних батарей, що не тільки є екологічним, але й за сучасних умов дає достатньо швидке повернення вкладених коштів. В Одеській області обладнані геліосистемами понад десять підприємств, у тому числі, арт-готель «Відпочинок у капітана», база відпочинку «Пелікан», що спеціалізується на зеленому туризмі, в Херсонській області – готельно-оздоровчий комплекс «Орхідея». Дотримання санітарного стану: бездоганна чистота, вентиляція, гарне освітлення не вимагає великих вкладень, але швидко окуповується і дозволяє не тільки зберегти постійних гостей, але й розширити клієнтську базу.

Організація харчування передбачає наявність технологічної лінії – ділянки виробництва, оснащеної необхідним устаткуванням для певного технологічного процесу. Заміна устаткування на енергозбережне здійснюється по ходу переоснащення технологічного процесу вже за рахунок коштів, отриманих на початкових етапах.

Безпека гостей – одна із основних вимог комфортного перебування в готелі, тому наявність системи відеоспостереження не лише на території готелю, але і на довколишній території, електронні замки на дверях номера і програмовані сейфи стали широко поширеними засобами захисту клієнтів. Особливо актуальні питання безпеки в невеликих готелях з мінімумом персоналу або його відсутністю. Зважаючи на загальну тенденцію на півдні України до створення саме невеликих гостьових будинків або апартаментів для гостей, відеоспостереження та зручний для гостей формат електронних замків відразу закладається при переобладнанні приміщень під комфортні готельні номери або при заснування нових підприємств сфери гостинності.

Маркетингові стратегії повинні бути гнучкими, піддаватися постійному контролю і включають наступні етапи: ідентифікація лідерів на ринку готельних послуг; визначення власної позиції на цьому ринку; оцінювання й аналіз власних можливостей задоволення потреб та запитів споживачів і можливостей конкурентів; визначення питомої ваги задоволення попиту на кожному сегменті ринку готельних послуг; проведення аналізу динаміки попиту в кожному сегменті ринку, на якому функціонує підприємство готельного господарства; прогнозування маркетингової стратегії конкурентів;

здійснення планування збутового потенціалу підприємства; прогнозування завантаження підприємства готельного господарства [18].

Використання такої схеми дозволяє посилити конкурентні позиції підприємства на ринку готельних послуг та збільшити його ринкову вартість за рахунок підвищення прибутковості і збільшення власного капіталу, що іноді є визначальним для залучення інвесторів.

Висококомфортабельні готелі в Україні вводяться в експлуатацію зазвичай за участі іноземних компаній, таких як Rezidor, ключовим готельним брендом якої є Radisson SAS. На теперішній час в Україні наявні 16 готельних мереж, найбільш відомі Reikartz Hotel Group, Radisson Blu Hotels&Resorts, Reno, Swissotel Hotels & Resorts, Ramada Worldwide та ін., активно розвивається українська готельна мережа Premier Hotels. Однак частка готелів національних мереж серед підприємств розміщення займає лише 1,5% від загальної кількості, а міжнародних – усього 0,5%, при тому, що в США цей показник складає 70%, Великобританії – 15%, у Франції – 10%. Це свідчить про недостатній їх розвиток, що є наслідком як внутрішніх, так і зовнішніх проблем [19]. Однією з головних передумов подальшого розвитку готельного господарства є приток інвестиційних ресурсів та пошук джерел фінансування для будівництва нових підприємств й оновлення матеріально-технічної бази, яка зношена більше, ніж наполовину [18].

В Україні присутні міжнародні готельні мережі Fairmont, Hilton, Holiday Inn, Hyatt, Ibis, Intercontinental, Premier, Radisson, Ramada Encore та інші. У 2018 році до них додався Marriott International, що відкрив перший в Україні готель мережі під брендом Aloft. Необхідно відмітити, що у сегменті сервісних апартаментів Києва близько 50% припадає на мережевих операторів, серед яких можна відзначити Reikartz Hotel Group, Senator Apartments і Royal Hospitality Group. На сучасному етапі економічного розвитку в Україні існує тільки два національних готельних оператора – Premiere-Hotels International та Reikartz Hotels & Resorts. До складу Premiere-Hotels входять готелі: «Прем'єр Палас» (Київ), «Дністер» (Львів), «Стар» (Мукачеве), «Лондонська» (Одеса), «Аврора» і арт-готель «Космополіт» (Харків). В Одесі наявні і ефективно працюють готелі, поєднані у ланцюги: «Чорне море» (4 готелі) і мережа міні-готелів «GEORG» (3 готелі).

Вдалим залученням іноземних інвесторів є входження 4 готелів в Одесі до іноземного ланцюга Mozart Hotel Group, який об'єднує готелі в Чехії (Прага), Румунії (Бухарест), Австрії (Вена). В Україні до цієї мережі долучені ТОВ «П.А.Л.А.Д.А.», (готель «Одеса»), ТОВ «Готельний комплекс «Аркадія», ТОВ «Моцарт-готель», готель «Центральний».

В останні десятиліття виникло багато нових методів і інструментів збуту продукції. Їх ефективне застосування дозволяє посилити конкурентні переваги і ринкові позиції товаровиробників [14]. Інноваційні методи просування продукції включають не тільки щось принципово нове, але і креативний підхід маркетингологів до вже існуючих методів просування продукції, тобто можливої зміну, як існуючих методів, так і впровадження нових із застосуванням автоматизованих систем та комп'ютерних технологій які значно розширюють спектр маркетингових комунікацій. Специфіка менеджменту туристичної та готельної діяльності визначається тим, що: додаткові послуги повинні враховувати найширший спектр споживачів, які розрізняються

за віком, статтю, матеріального, соціальним станом і іншими ознаками; час спілкування з гостями часто обмежений тривалістю туру; необхідно враховувати постійну ротацію контингенту, оскільки початок і закінчення путівок може у різних туристів не збігатися; необхідно постійне оновлення різних програм організації дозвілля або хоча б їх елементів. Літній сезон направлений більше на приїжджих тому потрібно посилити увагу на такі послуги: організація дозвілля дітей, надання можливості цікаво та із користю провести час, проведення майстер-класів, цікавих розвиваючих програм. Готельні підприємства приймають багато туристичних груп, їх вільний час необхідно зайняти, зокрема, можна запропонувати послугу з ознайомленням із художньою творчістю, флористикою, основами ділового етикету, основами маркетингу у вигляді ігор, із наданням основ різних видів творчості. Окремі послуги, за наявності функціонування різноманітних центрів, таких, як спра-салони, студії, більярдні, кімнати для ігор дітей слід залишити для цілорічного функціонування.

Концептуальні засади розвитку підприємств індустрії гостинності передбачають дотримання вимог екологічності, завдяки чому в Одеській, Миколаївській, Херсонській областях збільшилася на 7-11% кількість екологічних підприємств для розміщення гостей, найчастіше – садиб [16]. Концептуальні засоби розміщення також знаходять все більше розповсюдження: за концепцією бутік-готель в Україні найбільше їх у м. Одеса – 7, зокрема, такі відомі, як «Фредерік Коклен», «Отрада» [15-17].

Таким чином, при розробці стратегій необхідно зважати на багатовекторність індустрії гостинності та особливості управління туристичними продуктами. Для формування позитивного іміджу необхідним є широке залучення інформаційних технологій та ЗМІ.

Висновки. Умови сьогодення диктують необхідність оперативного реагування на динамічні зміни для утримання клієнтської бази та постійного залучення нових туристів і просування послуг підприємств сфери гостинності різних категорій та орієнтованих на різні верстви гостей. Залучення інвестицій найчастіше відбувається за рахунок створення готельних ланцюгів, причому частіше міжнародних, ніж національних. Наявність широкого спектру додаткових послуг та екологічна складова, здатність працювати цілий рік свідчить про статус готельного підприємства та про готовність керівництва задовольняти різні потреби гостей, що стосуються як проживання, так і організації ділового спілкування та креативного дозвілля із залученням туристичних агенцій, екскурсійного обслуговування. Формування відповідної та дієвої маркетингової стратегії розвитку іноземного туризму в Україні потребує комплексного підходу до просування вітчизняних підприємств на світовому ринку туристичних послуг, що включає широке позитивне освітлення туристично-рекреацій-

ного, історично-культурного потенціалу України та креативних національних складових і переваг «зеленого» туризму.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чириченко Ю.В. Глобальні світові тренди та інвестиційні пріоритети готельно-ресторанного бізнесу. *Економічний простір* : зб. наук. праць. 2018. № 132. С. 14–22.
2. Roper A. Ring the changes: The industrial evolution of the corporate hotel industry. *New Vistas*. 2018. Vol. 3. Issue 2. P. 34–39. URL: <https://repository.uwl.ac.uk/id/eprint/4370/1/Roper-2018-Ring-the-changes.pdf> (дата звернення: 23.12.2018).
3. Titomir L., Danylova O. Investigation of backgrounds for the innovative development of the hospitality industry in various regions of Ukraine. *Technology audit and production reserves*. 2018. № 4/2(42). P. 16–23.
4. Завідна Л.Д. Готельний бізнес: стратегії розвитку : монографія. Київ : Київський нац. торг.-екон. ун-т, 2017. 600 с.
5. Державний комітет статистики України : офіційний веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 23.12.2018).
6. Hyuck Sang, Suhy Kim, Ki Lee Noh. Asset-light strategy and real estate risk of C-corps and REITs. *Int. J. of Hospitality Management*. 2018. № 7. URL: <http://www.hospitalitynet.org/news/4073336.html> (дата звернення: 23.12.2018).
7. Gilmore A. Quality and Quantity in Tourism. *J Hotel Bus Manage*. 2017. Vol. 6. P. 164. DOI: 10.4172/2169-0286.1000164 (дата звернення: 23.12.2018).
8. Buhalis D., Amaranggana A. Smart Tourism Destinations Enhancing Tourism Experience Through Personalisation of Services. *Information and communication technologies in tourism*. 2015. DOI: 10.1007/978-3-319-14343-9_28 (дата звернення: 23.12.2018).
9. Bodily S.E. Bidding for the Legacy Hotel. *Darden Business Publishing Cases*. 2017. Vol. 1. P. 1–3.
10. Callot P. Development of an Indicator of Economic, Environmental and Societal Development (IDEES) Concept for SMEs: A Case Study in the Hotel and Restaurant Business Sector. *CSR, Sustainability, Ethics & Governance*. 2017. P. 189–204.
11. Манов М.А., Каролоп О.О. Проблеми розвитку готельно-ресторанного бізнесу в період подолання кризи. *Ресторанний і готельний консалтинг. Інновації*. 2018. № 1. С. 31–40.
12. Колонтаєвський О.П., Гиря М.В. Креативний маркетинг в готельно-ресторанному бізнесі. *Комуніальне господарство міст*. 2018. Т. 6. № 145. С. 50–53.
13. Дудкевич Ю.А., Погасій С.О. Проблеми та можливості збільшення прибутковості готелю в сучасних умовах. *International scientific journal*. 2016. № 1. С. 29–33.
14. Ілляшенко С.М., Рудь М.П. Особливості класифікації маркетингових інновацій. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2018. Вип. 30. Ч. 3. С. 114–120.
15. Туристичний портал TripAdvisor. URL: <https://www.tripadvisor.ru> (дата звернення: 23.12.2018).
16. Booking.com. URL: <https://www.booking.com> (дата звернення: 23.12.2018).
17. Ведущий сайт об отелях. URL: <http://www.tophotels.ru> (дата звернення: 23.12.2018).
18. Мальська М.П., Кізіма В.Л., Жук І.З. Управління сферою готельного господарства: теорія та практика : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2017. 336 с.
19. Індустрія гостинності в Україні: стан і тенденції розвитку : монографія / колектив авторів ; за заг. ред. В.М. Зайцевої. Запоріжжя : Просвіта, 2017. 240 с.

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-33-28

УДК 331.104.2

Філіпішина Л.М.
*доктор економічних наук,
професор кафедри економіки і організації виробництва
Первомайської філії Національного університету
кораблебудування імені адмірала Макарова*

Філіпішина К.І.
*студентка
Первомайського коледжу Національного університету
кораблебудування імені адмірала Макарова*

МОТИВАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті запропоновано новий напрямок визначення основних характеристик ступеня використання наявного сучасного виробничого потенціалу господарюючих суб'єктів промисловості України в умовах їх трансформаційної структури і впливу глобалізаційних процесів. У сучасних умовах плінність кадрів є однією з основних проблем функціонування та розвитку промислових підприємств. Аналіз праць зарубіжних вчених довів, що лояльність співробітників є стримуючим фактором плінності кадрів та найважливішим критерієм здорового розвитку підприємства. Ефект може бути досягнуто за рахунок впровадження матеріальних та моральних стимулів щодо підвищення зацікавленості робітників в покращенні результатів праці. Виділено принципи, на яких повинна будуватися сучасна концепція управління розвитком трудового потенціалу промислового підприємства. Запропоновано механізм мотивації, який дає можливість додаткової оцінки лояльності персоналу.

Ключові слова: мотивація, лояльність персоналу, оцінка діяльності, сталий розвиток, промислові підприємства.

Филипишина Л.М., Филипишина К.И. МОТИВАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье предложено новое направление определения основных характеристик степени использования имеющегося современного производственного потенциала хозяйствующих субъектов промышленности Украины в условиях их трансформационной структуры и влияния глобализационных процессов. Анализ работ зарубежных ученых доказал, что лояльность сотрудников является сдерживающим фактором текучести кадров и важнейшим критерием здорового развития предприятия. Эффект может быть достигнут за счет внедрения материальных и моральных стимулов для повышения заинтересованности работников в улучшении результатов труда. Выделены принципы, на которых должна строиться современная концепция управления развитием трудового потенциала промышленного предприятия. Предложен механизм мотивации, который дает возможность дополнительной оценки лояльности персонала.

Ключевые слова: мотивация, лояльность персонала, оценка деятельности, устойчивое развитие, промышленные предприятия.

Filipishyna Liliia, Filipishyna Kristina. MOTIVATION MECHANISM FOR PROMOTING SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

One of the directions of planning for the development of enterprises, especially large-scale business, should be to improve forms of organization and remuneration. Even in a high level of automation of production and management processes, the human factor remains one of the key factors in improving business performance and the functioning of the state as a whole. The problem of activating the work of the workers in the direction of increasing the efficiency of labor is becoming more acute. Administrative methods to solve this problem are not acceptable. Given the aggravation of the economic and social conditions that Ukraine is currently experiencing, administrative coercive measures can further exacerbate the situation on the enterprises. The search for ways to assess human abilities and the effectiveness of its activities are one of the main problems of economic theory and management thought. Despite a large number of scientific papers, in which foreign and domestic scientists made attempts to determine the system of incentives for staff, the question of the skillful combination of material and moral incentives in any team, small or large, is too important for leadership. In this direction, there is an immense field of activity for economists, as well as for sociologists and psychologists. The article proposes a new direction of determination of the main characteristics of the degree of use of the existing modern production potential of economic entities of Ukraine in terms of their transformational structure and the impact of globalization processes. The principles on which the modern conception of management of the development of the labor potential of an industrial enterprise should be built are highlighted. The mechanism of motivation, which provides an opportunity for additional estimation of personnel loyalty, is proposed.

Keywords: motivation, loyalty of personnel, estimation of activity, sustainable development, industrial enterprises.

Постановка проблеми. Одним із напрямків планування розвитку підприємств, особливо крупного бізнесу, повинно бути удосконалення форм організації та оплати праці. Навіть в умовах високого рівня автоматизації процесів виробництва та управління людський фактор залишається одним із основних чинників щодо поліпшення діяльності бізнесу та функціонування держави в цілому. Проблема активізації діяльності робітників в напрямі підвищення ефективності праці стає все більш гострою. Адміністративні методи з розв'язання цієї проблеми мало

прийнятні. В умовах загострення економічних та соціальних умов, які на цей час переживає Україна, адміністративні примусові заходи можуть ще більше загострити ситуацію на підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Пошуки способів оцінки здібностей людини та ефективності її діяльності являють собою одну з основних проблем економічної теорії та управлінської думки. Вагомий внесок у розробку проблем оцінювання результативності діяльності управлінського персоналу внесли зарубіжні вчені М. Армстронг, Л. Байерс, Л. Босіді,

Ф. Герцберг, П. Друкер, К. Камерон, Дж. Лафта, Д. Чаран. Питанням розробки ефективного механізму стимулювання персоналу приділяли увагу такі вітчизняні науковці і практики, як, О. О. Гейман [6], М. О. Кебас, А. Я. Кибанов. Незважаючи на значну кількість наукових робіт, де зарубіжні та вітчизняні вчені здійснили спроби наукового визначення системи стимулювання праці персоналу, питання умілого сполучення матеріальних та моральних стимулів в будь-якому колективі, малому, чи великому, є надто важливим для керівництва. В цьому напрямі неосяжне поле діяльності як для економістів, так і для соціологів та психологів.

Метою дослідження є обґрунтування необхідності створення гнучкої диференційованої системи оплати та стимулювання праці на металургійних підприємствах та її упровадження у структурних підрозділах працюючих на умовах госпрозрахунку.

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. Найцінніший ресурс будь-якого підприємства – це люди, які працюють на створення кінцевого продукту. Питання виховання вірних співробітників та їх утримання в компанії цікавить управлінців персоналу вже впродовж багатьох десятиріч. Адже саме від мотивації та лояльності працівників на пряму залежить прихильність та кількість клієнтів, що позначається на прибутковості та успішності функціонування. Персонал є стратегічним ресурсом компанії, а лояльні співробітники, в процесі їх професійної діяльності, застосовують максимальну кількість зусиль, знань і навичок для отримання найкращого результату в рамках діяльності підприємства. Високий рівень ефективності кожного окремого працівника відображає його прихильність до цілей і цінностей компанії. Співробітники, які мають високий рівень лояльності, впроваджують інноваційні ідеї, завжди активні, цінують свою роботу, підвищують продуктивність праці, та таким чином забезпечують стратегічний розвиток підприємства і гарантують його цілісність [1].

У сучасних умовах плінність кадрів є однією з основних проблем функціонування та розвитку промислових підприємств. Аналіз праць зарубіжних вчених доводить, що лояльність співробітників є стримуючим фактором плінності кадрів та найважливішим критерієм здорового розвитку підприємства.

Ефект може бути досягнуто за рахунок впровадження матеріальних та моральних стимулів щодо підвищення зацікавленості робітників в покращенні результатів праці.

Що стосується матеріального стимулювання. То в цьому напрямі повинно враховуватися наступне: забезпечення в повному обсязі та своєчасно поставок товарів (виконання робіт, надання послуг) у відповідності з укладеними угодами; якість вироблених (поставлених) товарів (виконаних робіт, наданих послуг); зниження собівартості товарів (робіт, послуг).

Сполучене виконання цих чинників дозволить бізнесу бути ефективним. Якщо, наприклад, прийняти за основу єдиний фактор стимулювання – збільшення обсягів виробництва, як це найбільше було за радянських часів, то в сучасних умовах таке не дасть будь-якого ефекту, а навпаки, може призвести до суттєвих збитків [2].

У наукових працях економістів вже освітлювалися питання щодо впровадження системи роботи окремих виробничих підрозділів на умовах господарського розрахунку. Так, виробничі підрозділи, які виробляють продукцію (виконують роботи, нада-

ють послуги), своєю роботою найбільш впливають на результати роботи підприємства. Але й служби апарату управління, виробничі, матеріально-технічного забезпечення, інженерні, зі свого боку теж значно визначають загальний рівень діяльності підприємства. Питання ж щодо впровадження елементів госпрозрахунку з оцінки результатів діяльності цих служб практично не розглядалося. Система оплати праці та матеріального стимулювання усіх служб будується за єдиними принципами: оклад плюс премія (за підсумками діяльності місяця, або кварталу) в основному за двома факторами: виконання обсягу реалізації та прибутку. При цьому не має оцінки конкретного внеску окремої служби апарату управління в загальні підсумки роботи підприємства. У зв'язку з цим виникає потреба в удосконаленні системи формування фонду матеріального стимулювання.

Аналіз діяльності великих промислових підприємств, зокрема металургійних, дозволив для такої оцінки запропонувати наступне:

1. Кожна служба управління наділяється певним лімітом фінансових ресурсів для забезпечення виконання покладених на цю службу функціональних обов'язків.

2. Визначаються показники, від виконання яких вносяться корективи до виділеного ліміту фінансових ресурсів.

Під «лімітом фінансових ресурсів» запропоновано враховувати наступне:

1. Фонд оплати праці працівників служби за посадовими окладами.

2. Витрати на канцелярське приладдя та телефонні переговори.

3. Енергетичні витрати (у разі наявності лічильників).

4. Витрати на відрядження.

5. Страховий фонд (у розмірі 5% від фонду оплати праці на випадок непродуктивних витрат та витрат внаслідок об'єктивних причин). Перелік показників, за якими можуть бути внесені корективи до ліміту фінансових ресурсів, для кожної служби встановлюються окремо в залежності від характеру діяльності служби.

Запропонований ліміт має коригуватися за показниками, які враховуються при оцінці діяльності конкретної служби. В табл. 1 наведено показники, за якими пропонується здійснювати коригування ліміту фінансових ресурсів для служб матеріально-технічного забезпечення (МТЗ) [3].

Введення такої системи оплати праці має сприяти зацікавленості співробітників у зниженні собівартості виробництва за рахунок досягнення прогресивних норм витрат сировини, матеріалів, енергоносіїв. Таким чином досягається одна з головних цілей сталого розвитку промислового підприємства – економічне та ефективне використання природних ресурсів зі збереженням для подальших поколінь.

Ліміт фінансових ресурсів, який залишається у розпорядженні служби, та може бути направлений на оплату праці, умовно можна назвати чистим доходом з наступним порядком його розрахунку:

$$D_{ч} = \Pi_{п} - P_{фкт} - E_{ф} - V_{ф} + / - K_{р} \dots \quad (1.1)$$

Де: $D_{ч}$ – сума чистого доходу, яка залишається у розпорядженні служби, та може бути направлена на оплату праці робітників служби;

$\Pi_{п}$ – планова сума ліміту фінансових ресурсів;

$P_{фкт}$ – фактична сума витрат на канцелярське приладдя та телефонні переговори;

Таблиця 1

Показники коригування ліміту фінансових ресурсів за структурними підрозділами підприємства

Показники коригування ліміту фінансових ресурсів для служб МТЗ	Показники коригування ліміту фінансових ресурсів для інженерних служб	Розмір коригування ліміту фінансових ресурсів
1	2	3
Поставка ресурсів обсягом більше, ніж то передбачалося бюджетом підприємства на поточний місяць, що призвело до непродуктивного відволікання з обороту обігових коштів	Виробництво продукції з низькими якісними показниками внаслідок недоробок в наданих технологічних інструкціях, кресленнях і т.п.	«-» 3% від суми непродуктивного відволікання обігових коштів/«-» 15% від суми збитків від виробництва продукції з низькими якісними показниками
Прості агрегатів із втратами виробництва внаслідок не поставки (недопоставки) ресурсів проти обсягів, передбачених бюджетом підприємства на поточний місяць	Прості агрегатів із втратами виробництва внаслідок несвоечасного надання технологічних інструкцій, креслень і т.п.	«-» 5% від суми збитків, оцінених за умовно-постійними втратами
Підвищена плата з вини служби за користування зовнішнім рухомим складом (Укрзалізниця, або іншого клієнта)	Зростання собівартості виробництва внаслідок перевищення фактичних питомих витрат, порівняно з нормами, передбаченими бюджетом підприємства на поточний місяць	«-» 5% від суми збитків внаслідок перевищення питомих норм витрат
Зменшення, за ініціативою служби, суми витрат на поставку ресурсів проти обумовлених бюджетом підприємства без коригування обсягу та сортаменту поставок (наприклад, за рахунок зміни умов доставки від постачальника до підприємства)	Зниження собівартості виробництва за рахунок впровадження ініційованих службою заходів щодо зниження фактичних питомих витрат сировини, матеріалів, енергоносіїв, порівняно з нормами, передбаченими бюджетом підприємства на поточний місяць	«+» на суму зменшення витрат / «+» 10% від суми прибутку, отриманого за рахунок зниження питомих витрат сировини, матеріалів, енергоносіїв, порівняно з нормами, передбаченими бюджетом підприємства на поточний місяць
Сплата штрафів (пені) клієнтам за порушення угод з вини служби	Сплата штрафів (пені) клієнтам за порушення угод з вини служби	«-» на суму сплати штрафів (пені)
Отримання підприємством штрафів (пені) від клієнтів за рахунок виставлених санкцій за ініціативою служби	Отримання підприємством штрафів (пені) від клієнтів за рахунок виставлених санкцій за ініціативою служби	«+» 25% від суми отриманих штрафів (пені)*

* пропонується 25% тому, що до оформлення суми претензій та проведення дій, щодо доказу вини клієнтів та інше, залучалися не тільки працівники служби матеріально-технічного забезпечення, а й працівники інших служб, насамперед, юридичної.

Джерело: складено автором за дослідженнями [4-6]

Еф – фактична сума енергетичних витрат (як планується, так і фактично враховується при наявності лічильників);

Вф – фактична сума витрат на відрядження;

Кр – результат суми коригуючих показників.

Враховуючи ряд соціальних факторів можна установити обмеження, за яким сума чистого доходу не може бути меншою, або більшою, ніж на 30 відсотків від суми фонду оплати праці працівників служби за посадовими окладами.

Організація роботи служб на умовах госпрозрахунку, облік та порядок підведення результатів діяльності служб, розрахунок суми заробітної плати, що підлягає до виплати окремо кожному робітнику в залежності від його особистого внеску в загальні результати діяльності служби. Дослідження практик великих підприємств доводить, що адміністративно примусовий перевід роботи служб в умовах госпрозрахунку не дає бажаних результатів. Необхідне попереднє проведення роз'яснювальної роботи. Під час підготовки уповноваженими службами всіх установчих документів бажано залучати до цієї роботи працівників служби, або враховувати їх думку та пропозиції.

Керівництво підприємства, крім створення належних умов праці, повинне взяти на себе обов'язки, в тому числі, щодо:

- своєчасного доведення до служби планових показників бюджету підприємства, які конкретно пов'язані з діяльністю цієї служби;

- відкриття у складі бухгалтерського обліку, або іншого уповноваженого до такого обліку структурного підрозділу підприємства, окремого рахунку служби, на якому в автоматизованому порядку відображати всі результати діяльності служби;

- забезпечити, при наявності технічної можливості, окремий облік за лічильниками витрат енергетичних ресурсів (електроенергія, вода і т.п.);

- забезпечити справедливе, неупереджене підведення підсумків діяльності служби в цілому та оцінки діяльності окремих працівників у відповідності до діючих на підприємстві нормативних актів.

Підведення результатів діяльності служб, що працюють на умовах госпрозрахунку, пропонується проводити на засіданнях постійно діючої спеціальної госпрозрахункової комісії підприємства. Склад та порядок роботи такої комісії затверджується наказом по підприємству. За наявності доказових об'єктивних чинників, які негативно позначилися на діяльності служби, таке може бути враховане комісією з відповідним внесенням доповнень до показників коригування діяльності служби. З метою більш справедливої оцінки внеску кожного окремого робітника в загальні результати діяльності служби, а тож і визначення розміру заробітної плати, вважаємо за необхідне застосування такого показника, як коефіцієнт особистого трудового внеску. У відповідності з оцінкою рівня особистого внеску робітника коефіцієнт особистого трудового внеску працівника може бути встановлено більше 1, або менше 1. Розмір підвищення, або зменшення, пропонується обмежити коефіцієнтом 0,25. Тобто, максимальний рівень коефіцієнта особистого трудового внеску (КОТВ) може становити 1,25, мінімальний – 0,75. Попередньо рівень КОТВ працівників служби визначається щоденно спільно керівником служби та профоргом, що відображається на спеціальному інформаційному стенді, та окремі пояснювання надаються на щоденних виробничих нарадах служби. Працівник, не згідний з рівнем КОТВ, може звернутися до керівника підприємства, або заступника керівника, якому за структурою під-

приємства підпорядкована зазначена служба. Підсумковий рівень КОТВ за звітний місяць розраховується як середнє значення даних щоденного КОТВ. Підсумковий рівень КОТВ розглядається та затверджується на комісіях під керівництвом керівника підприємства (заступника керівника, якому підпорядкована зазначена служба) з залученням представників профспілкової організації, кадрових служб та оплати праці. Працівники служби, не згодні в визначеному рівнем КОТВ, мають право бути присутніми на засіданнях таких комісій та надати причини своєї незгоди. Рішення комісії оформляється відповідним протоколом. Рівень заробітної плати працівників з урахуванням КОТВ визначається виходячи з суми чистого доходу служби, яка конкретно може бути направлена на оплату праці, з поділенням цього чистого доходу на суму помножень почасового окладу, кількості відпрацьованого часу кожним робітником та КОТВ. Найдена від поділення частка помножується на часову ставку окремо кожного робітника, на кількість часів, відпрацьованих та його КОТВ.

Для прикладу можна навести дані розрахунку рівня заробітної працівників служби МТЗ чисельністю працюючих 10 чоловік. Вихідні дані:

чистий дохід для формування ФОП працівників – 52100 грн;

приведена часова тарифна ставка (оклад) в середньому по службі, виходячи з посадових окладів – 28,58 грн;

загальний КОТВ служби за результатами діяльності – 1,041.

Зарплата кожного співробітника, виходячи з чистого доходу та з урахуванням особистого КОТВ наведена в табл. 2.

Наведені в таблиці 2 дані свідчать про доцільність застосування КОТВ, як одного із чинників стимулювання щодо покращення результатів праці. За однаковими посадовими окладами, в залежності від різного особистого внеску в загальні підсумки роботи служби, різниця в оплаті праці працівників складає майже 800 грн (15,6% від посадового окладу).

Для розробки методики мотивації персоналу промислових підприємств було здійснено аналіз персоналу металургійних підприємств за показниками, що було запропоновано в розділі 1 використовувати в якості ключових показників щодо оцінки сталого розвитку підприємства: чисельність, продуктивність, заробітна плата та рух робочої сили.

Аналіз показав: середньооблікова чисельність працівників за металургійним підприємствам за 2016 рік у порівнянні з відповідним періодом мину-

лого року знизилась на 13847 чол., або на 11,1% і склала 110 775 чол. в 2016 році. Чисельність працівників основної діяльності склалося 108 333 чол. і знизилась на 12876 чоловік або на 10,4%. При цьому відбулося зниження чисельності:

- робочих – на 11,3%;
- службовців – на 6,8%.

Чисельність працівників непромислової групи знизилась на 28,5% або 971 чол. і склала за 2016 рік 2442 чол. – 2,2% від загальної чисельності персоналу [1]. Протягом 2016 року середньооблікова чисельність працівників по металургійних підприємствах знизилася на 12608 чол., або 10,6% Зниження чисельності працівників основної діяльності – 11174 чол. – 9,7%. Протягом звітної періоду практично на всіх металургійних підприємствах спостерігається тенденція до зниження чисельності працівників з-за природної плінності кадрів і припинення прийому нових працівників. Крім цього, зниження чисельності також обумовлено:

– передачею в державну власність хіміко-металургійної фабрики і лікувально-діагностичного центру, виведення головної бухгалтерії зі штату підприємства в МБС (Метінвест Бізнес Сервіс), природною плінністю кадрів на комбінаті ім. Ілліча;

– природною плінністю кадрів і відходом працівників, які досягли пенсійного віку, оптимізацією чисельності працівників на підприємстві «Арселор-Міттал Кривий Ріг»;

– добровільним відходом працівників, скороченням працівників через зміни організації виробництва і праці на підприємстві «Євраз ДМЗ».

В цілому по металургійним підприємствам питома вага робітників у чисельності працівників основної діяльності за 2016 рік склала 77,5%, що на 0,9% нижче рівня відповідного періоду минулого року.

2. По продуктивності праці.

За результатами роботи за 2016 рік вироблення виробленої продукції в діючих цінах на одного працівника основної діяльності по металургійним підприємствам зросла в порівнянні з рівнем відповідного періоду 2015 року на 28,6%. Збільшення продуктивності праці в грошовому вираженні обумовлено збільшенням обсягу виробленої продукції в діючих цінах на 15% при зниженні чисельності працівників основної діяльності на 10,6%. Слід зазначити, що збільшення обсягу виробленої продукції обумовлено попитом і зростанням цін за рахунок девальвації гривні. В цілому по металургійним підприємствам продуктивність праці в натуральному вираженні за 2016 рік склала по сталі і загальному прокату відпо-

Таблиця 2

Формування заробітної плати з урахуванням особистого КОТВ

Оклад працівників, грн.	Кількість часів праці працівника	Часова тарифна ставка, грн	КОТВ працівника	Зарплата, виходячи з чистого доходу та з урахуванням КОТВ, грн	Зростання/зменшення заробітної плати, грн
5000	176	28,41	1,0	5205	+205
5050	176	28,69	1,0	5257	+207
5000	176	28,41	1,05	5465	+465
5100	176	28,98	1,0	5309	+209
5100	176	28,98	1,0	5309	+209
5050	176	28,69	0,95	4995	-55
5000	176	28,41	1,05	5465	+465
5000	176	28,41	1,0	5205	+205
5000	176	28,41	1,0	5205	+205
5000	176	28,41	0,9	4685	-315

Джерело: розраховано автором

відно 233,5 і 207,6 тони на 1 працівника основної діяльності. Зростання до рівня 2015 року вироблення по сталі – 16,8%, по прокату – 18%, при зростанні обсягів виробництва сталі на 5,7%, прокату 6,8% і зниженні чисельності на 9,4%.

На рис. 1 представлено співвідношення змін продуктивності праці по сталі, виробленої продукції в діючих цинах і заробітної плати працівників основної діяльності. Враховуючи загальні тенденції розвитку промислових підприємств, важливе місце повинна займати система підготовки та перепідготовки кадрів, системи профорієнтації, планування кар'єри, соціальні гарантії та соціальні блага. Система підготовки кадрів повинна бути побудована таким чином, щоб забезпечити безперервну освіту, оскільки процес морального старіння знань, особливо науково-технічних, відбувається швидше. Для тих працівників, які зайняті безпосередньо самим виробництвом, підвищення кваліфікації стає необхідним, оскільки швидка зміна обладнання і впровадження відповідних йому технологій, робить менш значним механічний досвід, набутий роками.

3. За заробітною платою.

Середньомісячна номінальна заробітна плата штатного працівника по металургійним підприєм-

ствам за 2016 рік зросла проти рівня 2015 року на 8,4% і склала 7930 грн. (табл. 3).

Реальна заробітна плата з урахуванням індексу споживчих цін (за 2016 рік – 112,4%) склала 7055 грн, за 2015 рік – 4727 грн і зросла на 49,2%. Розподіл працівників за розмірами заробітної плати за 2016 рік наведено в таблиці 4.

З наведених даних випливає, що заробітну плату нижче законодавчо встановленої мінімальної заробітної плати (1378,0 грн.). По металургійним підприємствам мали в грудні 2016 року – 361 працівник, які відпрацювали 50% і більше табельного фонду робочого часу, або 0,4% загальної чисельності. Найбільша частка працівників з наведеної градації (63,1% загальної чисельності) мали заробітну плату в розмірі від 5000 грн. до 10000 грн. порівняно велику питому вагу (12,6%) – працівники з заробітною платою від 3500 грн. до 5000 грн. Заробітну плату понад 10 тис. грн. мали в грудні 2016 року – 21053 чол., або 20,4% загальної чисельності. Структура заробітної плати підприємств за звітним за 2014-2016 роки представлена в табл. 5, 6, 7.

В цілому по металургійним підприємствам основна заробітна плата в загальному фонді оплати праці склала 49,8%, додаткова заробітна плата – 44,5%,



Рис. 1. Співвідношення виробки виробленої продукції та середньомісячної заробітної плати працівників основної діяльності (2016 р до 2015 р.), %

Таблиця 3

Динаміка заробітної плати за 2014-2016 роки по металургійним підприємствам

Підприємства	СЕРЕДНЯ ЗАРОБІТНА ПЛАТА ШТАТНИХ ПРАЦІВНИКІВ, грн.									
	2016 р		2015 р		2014 р		%			
	всього персоналу	працівників основної діяльності	всього персоналу	працівників основної діяльності	всього персоналу	працівників основної діяльності	2016р. до 2015 р.		2016 р. до 2014 р.	
							всього персоналу	працівників основної діяльності	всього персоналу	працівників основної діяльності
Азовсталь	8829	8830	7557	7560	6148	6149	116,8	116,8	143,6	143,6
ім. Ілліча	8312	8502	6807	7006	5642	5787	122,1	121,4	147,3	146,9
АрселорМіттал	8339	8364	7906	7954	6661	6709	105,5	105,2	125,2	124,7
Запоріжсталь	10319	10429	8863	9007	7159	7250	116,4	115,8	144,1	143,8
Євраз-ДМЗ	7143	7393	6687	6915	5529	5719	106,8	106,9	129,2	129,3
Ітого	8680	8778	7640	7759	6289	6382	113,6	113,1	138,0	137,5

Таблиця 4

Середньомісячний розподіл працівників за розмірами заробітної плати за 2016 рік

Показники	Підприємства						
	Азовсталь	ім. Ілліча	Арселор Міттал	Запоріжсталь	Євраз-ДМЗ	Всього	
1	2	3	4	5	6	7	
Чисельність штатних працівників, відпрацювавших 50% і більше робочого часу, чол.	9540	15913	23276	11436	4095	64260	
З них нараховано зарплату в розмірі, грн.	до 1500		68	9	51	150	
	1500 – 2000	5	20	16	5	53	
	2000 – 2500	31	93	41	8	197	
	2500 – 3500	160	354	340	42	1006	
	3500 – 5000	1007	1441	3060	296	6253	
	5000 – 10000	5794	10141	15899	5901	39992	
понад 10000	2543	3796	3911	5133	1226	16609	
в % до загальної чисельності	до 1500	0,0	0,4	0,0	0,4	0,5	0,2
	1500 – 2000	0,1	0,1	0,1	0,0	0,2	0,1
	2000 – 2500	0,3	0,6	0,2	0,1	0,6	0,3
	2500 – 3500	1,7	2,2	1,5	0,4	2,7	1,6
	3500 – 5000	10,6	9,1	13,1	2,6	11,0	9,7
	5000 – 10000	60,7	63,7	68,3	51,6	55,1	62,2
понад 10000	26,7	23,9	16,8	44,9	29,9	25,8	

Таблиця 5

Структура фонду оплати за звітним за 2016 рік

Підприємства	Всього фонд оплати праці штатних праців., тис. грн.	в тому числі			% до ФОП		
		Основна заробітна плата	Додаткова заробітна плата	інші заохочувальні виплати	Основна заробітна плата	Додаткова заробітна плата	інші заохочувальні виплати
Азовсталь	1070531	559030	444164	67337	52,2	41,5	6,3
ім. Ілліча	1774108	976528	747404	50175	55,0	42,1	2,8
Арселор Міттал	2494049	1138173	1068302	287548	45,6	42,8	11,5
Запоріжсталь	1565246	763339	729500	72408	48,8	46,6	4,6
Євраз ДМЗ	400029	207720	188580	3729	51,9	47,1	0,9
Всього	7303963	3644790	3177949	481197	49,9	43,5	6,6

Таблиця 6

Структура фонду оплати за звітним за 2015 рік

Підприємства	Всього фонд оплати праці штатних праців., тис. грн.	в тому числі			% до ФОП		
		Основна заробітна плата	Додаткова заробітна плата	інші заохочувальні виплати	Основна заробітна плата	Основна заробітна плата	Додаткова заробітна плата
Азовсталь	1061258	544640	467938	48681	51,3	44,1	4,6
ім. Ілліча	1815706	1035049	736200	44457	57,0	40,5	2,4
Арселор Міттал	2605343	1128423	1066096	410824	43,3	40,9	15,8
Запоріжсталь	1484210	711412	672650	100148	47,9	45,3	6,7
Євраз ДМЗ	410834	212197	192452	6186	51,7	46,8	1,5
Всього	7377351	3631721	3135335	610295	49,2	42,5	8,3

Таблиця 7

Структура фонду оплати за звітним за 2014 рік

Підприємства	Всього фонд оплати праці штатних праців., тис. грн.	в тому числі			% до ФОП		
		основна заробітна плата	додаткова заробітна плата	інші заохочувальні виплати	основна заробітна плата	додаткова заробітна плата	інші заохочувальні виплати
Азовсталь	876519	445343	385787	45388	50,8	44,0	5,2
ім. Ілліча	1806318	998851	755233	52235	55,3	41,8	2,9
Арселор Міттал	2288098	1055547	997806	234744	46,1	43,6	10,3
Запоріжсталь	1232066	595912	560129	76025	48,4	45,5	6,2
Євраз ДМЗ	364513	197693	160457	6363	54,2	44,0	1,7
Всього	6567513	3293347	2859412	414755	50,1	43,5	6,3

Таблиця 8

**Питома вага зарплати в собівартості реалізованої продукції
в 2014-2016 роках по металургійним підприємствам**

Підприємства	Питома вага зарплати в собівартості (%)		
	2016 рік	2015 рік	2014 рік
Азовсталь	3,47	3,87	4,18
ім. Ілліча	5,28	5,68	6,76
Арселор Міттал	5,25	5,77	6,65
Запоріжсталь	6,60	6,29	7,57
Євраз-ДМЗ	4,06	5,71	6,70
Всього	5,02	5,45	6,33

інші заохочувальні та компенсаційні виплати – 5,7%. Дані про питому вагу заробітної плати в собівартості продукції по підприємствах об'єднання представлені в таблиці 8:

4. За рухом робочої сили.

Протягом 2016 року металургійними підприємствами прийнято 5482 чол. або 4,9% від середньооблікової чисельності працюючих. Звільнено в звітному періоді 18270 чол. або 16,5%, з них по скороченню штату тисячу двісті сімдесят вісім осіб, (1,2%). Загальний оборот кадрів склав 21,4%. Коефіцієнт заповнення працівників – 0,3.

Побудова системи стимулювання праці у сучасних умовах має базуватися на винагородах та враховувати критерії і фактори, вплив яких на оплату праці працівників максимально ефективно стимулюватиме їх до ефективної діяльності у кризовий період. Важливим також є доведення до працівників підприємства актуальної інформації про оцінку їх діяльності, підрозділів, де вони працюють, і підприємства в цілому.

Висновки. Наведені пропозиції щодо переведення служб управління на роботу в умовах госпрозрахунку, можна розглядати як один із кроків до загального відокремлення служб матеріально-технічного забезпечення з організацією їх діяльності на умовах аутсортигу. Найбільш ефективно це може розглядатися на умовах міста Маріуполь, де діють два металургійні підприємства, які входять до складу однієї вертикально-інтегрованої компанії. Об'єднання служб двох підприємств з організацією їх роботи на умовах аутсортигу дозволило б підвищити рівень діяльності. Одна із можливостей до цього – забезпечення прозорих та більш оптових закупок, особливо у разі, коли потреби підприємств

в терміні закупок однакових ресурсів співпадають. Безперечно, це надасть можливість зниження ціни товарів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Філіпішина Л.М. Управління системою сталого економічного розвитку підприємств: теорія, методологія і практика : монографія. Маріуполь : ДВНЗ «ПДТУ», 2017. 344 с.
2. Філіпішина Л.М., Чорна М.В. Інвестиційна політика в умовах конкурентного середовища. *Соціально-економічні аспекти розвитку України в умовах конкурентного середовища* : матер. Всеукр. науково-практ. конф., м. Первомайськ, 8–9 квітня 2010 р. / Харківський держ. ун-т харчування та торгівлі. Первомайськ, 2010. С. 17–18.
3. Філіпішина Л.М. Технології формування лояльності персоналу промислового підприємства. *Економіка і управління*. 2017. № 3(75). С. 73–79.
4. Офіційний сайт агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України «Smida». URL: <http://smida.gov.ua> (дата звернення: 29.11.2018).
5. Офіційний сайт Державного комітету статистики. URL: <http://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 29.11.2018).
6. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://www.minfin.gov.ua/news/view/promova-ministra-finansiv-natalii-iaresko-na-zasidanni-uriadu-shchodo-vykonannia-derzhavnoho-biudzhetu-za-rik?category=bjudzhet> (дата звернення: 29.11.2018).
7. Официальный сайт ЕВРАЗ Груп. URL: <http://www.evraz.com> (дата звернення: 29.11.2018).
8. Офіційний сайт ПАТ «АрселорМіттал» Кривий Ріг. URL: <http://www.arcelormittal.com> (дата звернення: 29.11.2018).
9. Офіційний сайт ПАТ «ЗМК «Запоріжсталь». URL: <http://www.zaporizhstal.com> (дата звернення: 29.11.2018).
10. Офіційний сайт ПрАТ «МК Азовсталь». URL: <http://www.azovstal.com.ua> (дата звернення: 29.11.2018).
11. Офіційний сайт ПрАТ «ММК ім. Ілліча». URL: <http://www.ilyich.com.ua> (дата звернення: 29.11.2018).

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-33-29

УДК 658.147:621

Хілуха О.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки, безпеки
та інноваційної діяльності підприємства
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

ІНТЕРАКТИВНІ МЕТОДИ КОРПОРАТИВНОГО НАВЧАННЯ ТА ФОРМУВАННЯ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ ПЕРСОНАЛУ

Зростання персоналу є одним з ключових завдань подальшого корпоративного розвитку. Інтерактивні методи навчання дозволяють реалізувати творчий потенціал учасників корпоративного управління. Інтерактивні методи навчання сприяють переходу до діалогової форми взаємодії. До інтерактивних методів відносять ділові ігри, дискусії, тренінги в результаті яких працівники обговорюють структуру і зміст програм навчання, здійснюється обмін досвідом та підвищується мотивація праці загалом. У статті уточнено категорію інтерактивні методи корпоративного навчання. Досліджено формування компетентностей персоналу на основі їх використання у корпоративному процесі, велика увага приділяється аналізу кожного з них. Виокремлено основні наслідки їх впровадження в результаті поєднання із традиційними методами навчання.

Ключові слова: корпоративне навчання, інтерактивні методи, розвиток персоналу, ділові ігри, дискусії.

Хилуха О.А. ИНТЕРАКТИВНЫЕ МЕТОДЫ КОРПОРАТИВНОГО ОБУЧЕНИЯ И ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНТНОСТИ ПЕРСОНАЛА

Самосовершенствования персонала в результате обучения является одной из ключевых задач дальнейшего корпоративного развития. Интерактивные методы обучения позволяют реализовать творческий потенциал участников корпоративного управления. Интерактивные методы обучения способствуют переходу к диалоговой формы взаимодействия. К интерактивным методам относят деловые игры, дискуссии, тренинги в результате которых работники обсуждают структуру и содержания программ обучения, осуществляется обмен опытом и повышается мотивация труда в целом. В статье уточнено категорию интерактивные методы корпоративного обучения. Исследовано формирование компетенций персонала на основе их использования в корпоративном процессе, большое внимание уделяется анализу каждого из них. Выделены основные последствия их внедрения в результате сочетания с традиционными методами обучения.

Ключевые слова: корпоративное обучение, интерактивные методы, развитие персонала, деловые игры, дискуссии.

Khilukha Oksana. INTERACTIVE METHODS OF CORPORATE TRAINING AND EMPLOYEE COMPETENCES

Corporate education has the global meaning because a competent employee has become a vital part of the international market, economy, and trade. Employees growth is one of the critical tasks for further corporate development. Interactive teaching methods allow managers, to achieve creativity in the organizational governance process. Interactive teaching methods help to build a dialog form of interaction. However, few studies have explicitly addressed the multidimensional character of interactive teaching methods and linked HR practices to various outcome dimensions. This paper discusses interactive methods of corporate training. The article first describes the competence which is based on efficient methods of teaching and learning. It elaborates each of them. The paper ends with some reflections which put forward to combine traditional methods of training with interactive ones. In general, interactive methods of employee corporate training create the system of continuous education. It develops employees by taking into account their interaction with each other and the variability of the corporate environment. Effective corporate training can improve the competencies of the agents and make the company a self-learning organization. Interactive methods of corporate training should combine with new technologies, techniques, changes in the operations management, self-development of each employee as well as traditional teaching methods. Interactive teaching methods can affect an employee, group, corporation. It gives new knowledge, develop personal reflection; it helps to study new experiences of tolerance, loyalty and other corporate values that are so important for an employee and corporation. A group develops communicative and interaction skills; becomes a value-oriented unity; changes social role depending on the situation; adopts of rules of joint activity; develops analysis and self-analysis skills in the process of group reflection. Furthermore, interactive methods can help to prevent and resolve conflicts, to find compromise solutions. Corporate training makes competent employees who capable of solving non-typical tasks, assuming responsibility in the risky and uncertainty situations which related to factors of the external environment.

Keywords: corporate training, interactive methods, employee development, business games, discussions.

Постановка проблеми. Досягнення довгострокових і короткострокових цілей корпорації, формування та утримання лідерських позицій у конкурентній боротьбі потребують високого рівня професійної підготовки персоналу, а також добре спланованої, чітко організованої роботи із його навчання.

Корпоративне навчання передбачає не лише передачу працівникам професійних знань і розвиток у них відповідних навичок, воно покликане надавати розуміння поточного стану діяльності корпорації сприяти формуванню працівником напрямів розвитку організації, підвищувати рівень мотивації, породжувати прихильне ставлення до організації і активну співучасть у її діяльності.

Знання, уміння і навички отримані працівниками потребують постійного оновлення, оскільки, у зв'язку з постійними змінами, частина набутих знань знецінюється. Тому створення системи безперервної освіти працівників на основі використання концепції «організації, що навчається» та використання у навчальному процесі інтерактивних методів набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Засновниками дослідження, де охарактеризована діяльність корпорації є праці А. Берл [8], Дж. Броні [11], Р. Вишні [10] Дж. Мінза [8], А. Шлейфа [10] та інших. Методам корпоративного навчання та формуванню компетентностей персоналу присвячені

дослідження Р. Бояцис [1], І. Велентаж [11], С. Віддет [12], Д. Зиглер [7], Дж Равена [6], Л. Хьел [7], С. Холіфорд [12] та ін. Незважаючи на вагомий внесок дослідників в теорію та практику корпоративного навчання, додаткового дослідження потребують методи, що засновані на взаємодії персоналу між собою, застосування яких формує спільне бачення та вирішення завдань корпорації.

Метою дослідження є уточнення категорії методи інтерактивного навчання, аналіз їх типів та дослідження результативності впровадження.

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. Інтерактивні методи навчання (від англ. interaction – взаємодія, вплив один на одного) – методи навчання, засновані на взаємодії персоналу між собою. Інтерактивне навчання персоналу – це навчання, побудоване на взаємодії персоналу з навчальним оточенням і середовищем корпорації, де зосереджується навчальний процес, яке передбачає встановлення взаємін і взаємодію персоналу між собою, через діалог, полілог в процесі якого відбувається формування нової компетентності

Викладач виступає в ролі організатора процесу навчання, лідера групи, фасилітатора, та створює умови для ініціативи учнів. Інтерактивне навчання засноване на власному досвіді персоналу, їх взаємодії зі сферою освоєння професійного досвіду. Навчання з використанням інтерактивних освітніх технологій передбачає не навчання від теорії до практики, а навчання від формування нового досвіду до його теоретичного осмислення через застосування.

Інтерактивні методи навчання дозволяють інтенсифікувати процес розуміння, засвоєння і творчого застосування знань при вирішенні практичних завдань. Результат забезпечується за рахунок активного включення персоналу в процес не тільки отримання, але і безпосереднього «тут і тепер» використання знань. Якщо форми і методи інтерактивного навчання застосовуються регулярно, то персонал формує продуктивні підходи до оволодіння інформацією, зникає боязнь висловити неправильне припущення (оскільки помилка не тягне за собою негативної оцінки) і встановлюються довірчі відносини з викладачем.

Інтерактивне навчання підвищує мотивацію і залучення учасників в вирішення обговорюваних проблем, дає емоційний поштовх до подальшої пізнавально-пошукової діяльності учасників, спонукає їх до конкретних дій, а процес навчання стає більш осмисленим.

Інтерактивне навчання формує здатність мислити неординарно, по-своєму бачити проблемну ситуацію, виходити з неї; обґрунтовувати свої позиції, свої життєві цінності; розвиває такі риси, як уміння вислуховувати позицію опонента, формує уміння співпрацювати, вступати в партнерське спілкування, виявляючи при цьому толерантність і доброзичливість по відношенню до колег.

Інтерактивні методи навчання дозволяють отримати новий досвід організації діяльності, набути

навичок ведення переговорів. Інтерактивна діяльність забезпечує не тільки приріст знань, умінь, навичок, способів діяльності і комунікування, а й передбачає розкриття нових можливостей персоналу є умовою для становлення та вдосконалення компетентностей через включення учасників освітнього процесу в усвідомлення ролі індивідуальної та колективної діяльності для накопичення досвіду і прийняття рішень. Використання інтерактивних технологій навчання дозволяє здійснити контроль за засвоєнням знань і умінням застосовувати отримані знання, уміння в різних ситуаціях бути більш гнучким.

У вітчизняній практиці все більш широко використовуються інтерактивні методи навчання (табл. 1). Вони підвищують здатність менеджерів різних рівнів виявляти і структурувати проблеми, збирати й аналізувати інформацію, при необхідності готувати альтернативні рішення і вибирати найбільш оптимальний варіант як в процесі індивідуальної роботи, так і у взаємодії з іншими працівниками.

Семінар-диспут передбачає публічне обговорення дискусійного питання і після доповіді, спонукає до активної діяльності, розвиває ініціативність і творчість, уміння відстоювати свої переконання. В ході заняття послідовно моделюються проблемні ситуації шляхом розв'язання або постановки проблемних питань. На занятті відбувається вільний обмін думками. Кожен може поставити запитання виступаючому, або ж висловити альтернативну думку.

Дискусія з поділом групи передбачає обговорення будь-якого питання, проблеми шляхом поділу навчальної групи на колективи однодумців. Способи поділу на групи, що дискутують може бути різною. На наш погляд, найбільш прийнятним і корисним для проведення є поділ на групи, що опонують відповідно до питань лекції. Кожній групі пропонується спільно підготувати відповіді на поставлені в плані заняття проблемні питання та їх обґрунтувати. Викладач заздалегідь призначає доповідачів і відповідальних за аналізовані проблеми в питанні. При цьому їхніми опонентами виступають представники іншої групи. Чим більше розглянутих проблем в питанні, тим повніше буде розглянуто питання.

На занятті з поділом групи, що опонують рекомендується розміщувати персонал, що навчається паралельно один до одного, щоб він мав можливість бачити перед собою протилежну групу під час обговорення поставлених питань.

Для того щоб дискусія йшла в потрібному руслі, викладачеві рекомендується шляхом постановки додаткових питань, приєднання до тої чи іншої думки, висловити свою думку направити наукову суперечку в напрямку, який забезпечить досягнення мети заняття. На початку аналізу дискусії доцільно дати можливість висловитися завчасно призначеній «експертній» групі.

Навчально-теоретична конференція являє собою зібрання студентів для обговорення будь-яких питань. В ході обговорення виробляються навички ведення наукової суперечки, які не повинні перерос-

Таблиця 1

Інтерактивні методи навчання

Неімітаційні	Імітаційні	
	Неігрові	Ігрові
Семінар-диспут Дискусія з поділом на опонуючі групи Навчально-теоретична конференція Колоквіум Круглий стіл Програмне навчання	Розв'язання практичних ситуацій (кейс-метод Імітаційні вправи (баскет-метод)	Корпоративний тренінг Ділова гра

тати у взаємні звинувачення. Особистим прикладом керівнику заняття слід показати, що в м'яка манера, позбавлена агресивності і категоричності перемагає, а той, хто використовує підвищений тон і емоції замість лаконічних, переконливих і об'єктивних доказів, не досягає успіху.

Колоквіум передбачає бесіду викладача з студентами для з'ясування їх знань в процесі обговорення доповідей. Сутність цього методу полягає в тому, що, ті що навчаються готують до заняття реферати на обговорювану тему. Доцільно їх завчасно вивчити всім учасникам, щоб бути готовим виступити в якості опонентів. Обов'язковим є творчий підхід до обговорюваних питань.

Круглий стіл – це публічне обговорення або висвітлення будь-яких питань, коли учасники висловлюються в певному порядку. Цей метод дозволяє вирішити найбільш складні і проблемні питання. Ті, що навчаються в цьому випадку знаходяться в рівному становищі. Як правило, таке заняття перетворюється в живу бесіду, активну розмову з обговорюваною проблемою. Вже при підготовці до заняття персонал, що навчається потрапляє в ситуацію, в якій треба не лише продемонструвати знання, а й показати вміння відстоювати свою думку, та дотримуватись толерантного ставлення до співрозмовника.

Круглий стіл передбачає напружену розмову роботу в інтересах оперативного вирішення складної інтелектуальної задачі. Учасники заняття повинні генерувати сміливі ідеї, парадоксальні думки, пропозиції, з подальшою їх оцінкою, зіставленням, експертним аналізом і вибором кращих варіантів. Керівник заняття, ставлячи себе в рівні умови із слухачами, повинен залишатися викладачем і довести розгляд питання до логічного завершення.

Сутність програмного навчання полягає у високому рівні структурованості досліджуваного матеріалу і поетапній оцінці його засвоєння. Інформація при програмному навчанні розглядається невеликими блоками. Після роботи над кожним блоком, той, що навчається повинен виконати завдання, що показує рівень засвоєння матеріалу, що вивчається. Програмне навчання має здійснюватися за допомогою «навчальних програм», що визначають не тільки зміст, а й процес навчання.

Аналіз практичних ситуацій, пов'язаний з розв'язанням практичних ситуацій (кейс-метод). Мета цього методу – виробити навички аналізу інформації, структурування; здатності виявляти ключові проблеми та генерувати альтернативні шляхи їх вирішення, оцінювати їх і вибирати оптимальне рішення, розробляти програми дій. В основі розгляду практичних ситуацій лежить групове обговорення, в якому ті, що навчаються грають активну роль, а ведучий направляє і контролює їх роботу.

Кейс-метод дозволяє ознайомитися з досвідом роботи організацій, оскільки розглядає конкретні ситуації розвинути аналітичні навички, навички прийняття рішень, розробити тактику і стратегію прийняття рішень. Для якісного використання такого методу персоналу, що навчається потрібно мати певний рівень теоретичних знань і володіти професіоналізмом використанні таких знань.

Імітаційні вправи (баскет-метод) – в основі цього методу імітація ситуацій, що виникають в процесі діяльності корпорації. Той, що навчається під час заняття виступає в ролі посадової особи, яка має певні обов'язки – аналізує звіти, юридичних документів. Той, що навчається одержує інформацію про обов'язки посадової особи, в ролі якої він виступає.

У імітаційну вправу можна переговори з інвесторами, постачальниками, конкурентами.

Корпоративний тренінг – це спеціально створена модель життєвої ситуації, в процесі якої людина набуває певного досвіду. Різноманітні програми тренінгу покликані навчити учасників справлятися з труднощами, долати професійні ризики. Цілі будь-якої програми тренінгу специфічні і передбачають формування, розвиток або вдосконалення будь-якої компетентності.

Ділова гра – інтерактивна форма проведення заняття, що передбачає відтворення предметного і соціального змісту професійної діяльності. В ході її проведення здійснюється моделювання системи відносин, які характерні для того чи іншого виду практики, як засіб моделювання різних умов професійної діяльності, аспектів соціальної взаємодії і людської активності ділова гра виступає методом пошуку нових способів виконання завдання.

Ділова гра включає в себе цілий комплекс методів активного навчання, таких як: дискусія, мозковий штурм, дії по інструкції, аналіз конкретних ситуацій і т. п. Процес навчання в діловій грі максимально наближений до реальної практичної діяльності керівників і фахівців, що досягається використанням в ній реальних моделей соціально-економічних відносин.

Підводячи підсумок огляду інтерактивних методів навчання, які застосовуються в корпоративних програмах навчання персоналу, слід зазначити, що вони дозволяють досить швидко засвоювати навчальний матеріал. Однак універсальних методів професійного навчання не існує: кожен має свої недоліки та переваги, тому їх варто поєднувати в процесі формування компетентностей персоналу.

Інтерактивні методи навчання зазвичай використовуються в поєднанні з традиційними лекціями і семінарами. Корпоративне навчання має ґрунтуватися на комплексному їх застосуванні при оптимальному поєднанні творчих і репродуктивних підходів.

Процес професійного навчання персоналу варто завершити оцінкою його результативності, шляхом вибору показників і критеріїв, які дозволяють якісно проаналізувати його ефективність

Висновки. В цілому інтерактивні методи корпоративного навчання покликані забезпечити створення системи безперервної освіти працівників, спрямовані на розвиток персоналу з урахуванням його взаємодії між собою та мінливості зовнішнього середовища корпорації. Ефективне корпоративне навчання здатне удосконалити організаційно-економічний механізм формування компетентностей персоналу та зробити компанію самонавчальною організацією. Формування необхідного обсягу знань, умінь і навичок має здійснюватися за рахунок грамотного поєднання інтерактивних і традиційних методів навчання з урахуванням оновлення технологій, техніки, змін в організації виробництва, в тісному зв'язку з кар'єрним ростом та саморозвитком кожного працівника.

Інтерактивні методи навчання впливають власне на працівника, групу, корпорацію. Результатом корпоративного навчання для, власне, працівника є формування нового знання, розвиток особистісної рефлексії; освоєння нового досвіду взаємодії із колегами, толерантності, лояльності та інших корпоративних цінностей, що є важливими для конкретної організації. Результатом для навчальної групи є розвиток навичок спілкування та взаємодії; формування ціннісно-орієнтаційної єдності; гнучка зміна соціальної ролі в залежності від ситуації; прийняття правил спільної діяльності; розвиток навичок аналізу і самоаналізу в процесі групової рефлексії; розвиток умінь

попередження та вирішення конфлікти, здібностей до прийняття компромісних рішень. Результатом впровадження інтерактивних методів корпоративного навчання для організації є формування компетентного персоналу здатного розв'язувати нетипові завдання, брати на себе відповідальність в умовах ризику та невизначеності зовнішнього середовища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бояцис Р. Компетентный менеджер. Модель эффективной работы. Пер. с англ. Москва : НИРРО, 2008. 352 с.
2. Зязюн І.А. Світоглядні пріоритети педагогіки. *Сучасні інформаційні технології та інноваційні методики навчання у підготовці фахівців: методологія, теорія, досвід, проблеми* : зб. наук. праць : у 2 ч. / редкол. : І.А. Зязюн (гол.) та ін. Київ ; Вінниця, 2002. Ч. 1. Вип. 2. С. 10–16.
3. Колосок А.М. Соціальна відповідальність в системі корпоративного управління. *Економічний форум*. 2014. № 1. С. 249–253.
4. Ліпич Л.Г., Пустюльга Л.С. Генезис розвитку теорій мотивації праці. *Science*. 2010. № 1. С. 17–19.
5. Нижник В.М., Полінкевич О.М. Методи оцінки впливу факторів зовнішнього середовища на бізнес-процеси промислових підприємств. *Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент»*. 2012. № 9(2). С. 334–345.
6. Равен Дж. Компетентность в современном обществе: выявление, развитие и реализация. Пер. с англ. Москва : Когито-Центр, 2002. 396 с.
7. Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. Санкт-Петербург : Питер, 2003. 608 с.
8. Berle A., Means G. The modern corporation and private property. New Brunswick : Transaction publishers, 1991. 434 p.
9. Levchuk A. Corporate culture: technology of its formation. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2017. Т. 3. № 11. С. 47–52.
10. Shleifer A., Vishny R. A survey of corporate governance. *Journal of Finance*. 1997. № 52(2). P. 737–783.
11. Velentzas I., Broni G. Business Ethics, Corporate Governance, Corporate Social Responsibility. Accounting and Auditing Ethics & Deontology (in Greek). Thessaloniki, 2014. 200 p.
12. Whiddett S., Hollyforde S. A practical guide to competencies: how to enhance individual and organizational performance. London : CIPD, 2003. 764 p.

СЕКЦІЯ 4

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-33-30

УДК 338.48.6

Босовська М.В.*доктор економічних наук, професор,
Київський національний торговельно-економічний університет***Ведмідь Н.І.***доктор економічних наук, професор,
Київський національний торговельно-економічний університет***Охріменко А.Г.***кандидат економічних наук, доцент,
Київський національний торговельно-економічний університет*

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТУРИСТИЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Стаття присвячена дослідженню конкурентоспроможності національної туристичної системи. Доведено, що зростання ефективності функціонування національної туристичної системи (НТС) та збільшення обсягів туристичних потоків в значній мірі залежить від рівня її конкурентоспроможності. Обґрунтовано основні компоненти конкурентоспроможності НТС в глобальному вимірі. На основі рейтингів The Travel & Tourism Competitiveness визначено роль і місце України на міжнародному рівні. Ідентифіковано основні конкурентні переваги та недоліки НТС України. Проведено аналіз динаміки, складу і структури туристичних потоків, що у кількісних показниках відображають конкурентоспроможність НТС. Запропоновано окремі шляхи підвищення рівня конкурентоспроможності НТС, які здатні сприяти більш ефективній її інтеграції до світового ринку послуг.

Ключові слова: конкурентоспроможність, туризм, національна туристична система, критерії конкурентоспроможності.

Босовская М.В., Ведмидь Н.И., Охрименко А.Г. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ТУРИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

Статья посвящена исследованию конкурентоспособности национальной туристической системы. Доказано, что рост эффективности функционирования национальной туристической системы (НТС) и увеличение объемов туристических потоков в значительной степени зависит от уровня ее конкурентоспособности. Обоснованы основные компоненты конкурентоспособности НТС в глобальном измерении. На основе рейтингов The Travel & Tourism Competitiveness определены роль и место Украины на международном уровне. Идентифицированы основные конкурентные преимущества и недостатки НТС Украины. Проведен анализ динамики, состава и структуры туристических потоков, что в количественных показателях отражают конкурентоспособность НТС. Предложено отдельные пути повышения уровня конкурентоспособности НТС могут способствовать более эффективной ее интеграции в мировой рынок услуг.

Ключевые слова: конкурентоспособность, туризм, национальная туристическая система, критерии конкурентоспособности.

Bosovska Myroslava, Vedmid Nadiia, Okhrimenko Alla. COMPETITIVENESS OF THE NATIONAL TOURIST SYSTEM OF UKRAINE

The article is devoted to the research of the competitiveness of the national tourism system of Ukraine. The purpose of the article is to substantiate factors that determine the competitiveness of the national tourism system (NTS) at the international level, study the level and problems of tourism competitiveness of Ukraine and develop proposals for its improvement. Understanding of the competitiveness of the national tourism system as an enabling environment a common strategy of the development of tourism and related industries, opportunities of producing, selling and consumption of the tourism product and competitive subjects of the tourism system is substantiated on the basis of the researches of Ukrainian and foreign scientists. The theoretical and methodological basis of the article was the works of domestic and foreign scholars and analytical studies of the World Economic Forum and UNWTO concerning the competitiveness of tourist systems. It has been proved that increasing the efficiency of the functioning of the national tourism system and increasing the volume of tourist flows depends to a large extent on its competitiveness. The main components of competitiveness of the national tourism system of Ukraine in the global dimension, in particular groups of indices related to health and sanitation, price competitiveness, human resources and the labor market, cultural resources and business tourism, international openness are substantiated. Based on the ratings of The Travel & Tourism Competitiveness, Ukraine's role and place on the international level are determined. The main competitive advantages and disadvantages of NTS of Ukraine have been identified. The analysis of dynamics, composition and structure of tourist flows of Ukraine, which quantitatively reflect the competitiveness of NTS. Were conducted some ways to increase the competitiveness of NTS are proposed, which can contribute to its more effective integration into the world market of services. Such measures should include promotion of the development of a competitive environment in the industry, diversification of the tourism product, improvement of the international image of Ukraine, promotion of foreign investment attraction and others.

Keywords: competitiveness, tourism, national tourism system, competitiveness criteria.

Постановка проблеми. Національна туристична система (НТС), що є складовою національної економічної системи, базується на міжгалузевій взаємодії суб'єктів господарювання щодо виробництва, організації, реалізації і споживання туристичного

продукту та спроможна сформулювати значний мультиплікаційний ефект щодо генерування попиту у інших галузях економіки і зростання зайнятості. Така властивість виступати каталізатором розвитку пов'язаних з туризмом видів економічної діяльності,

потребує необхідності активізації і стимулювання туристичних систем задля зростання результативності усієї економіки країни. Ефективність функціонування НТС також передбачає широку залученість міжнародних туристичних потоків. Окрім того, туризм є «невід'ємною складовою процесів глобалізації, що зумовлює контекст визначення орієнтирів розвитку національного туризму, виходячи із перспектив глобальних тенденцій у світі» [2, с. 161], тобто туристичні системи апіорі спрямовані до глобального простору і ним же й детермінуються. Ці чинники підтверджують необхідність створення конкурентоспроможної національної туристичної системи, яка виступає передумовою як надходження інвестицій, так і формування попиту на національний туристичний продукт, що відображається у обсягах туристичних потоків, прямих та непрямих надходженнях від туризму.

Загострення конкурентної боротьби на світовому туристичному ринку потребує досліджень цієї проблеми як на рівні підприємств, так і на рівні країн та регіонів. В більшості наукових робіт присвячених даній проблемі основна увага зосереджується на дослідженні конкурентоспроможності на рівні підприємства чи туристичного продукту, тоді як питання конкурентоспроможності туристичної галузі, певного регіону чи країни також є надзвичайно важливими. Відтак, дослідження конкурентоспроможності національної туристичної системи актуальною науковою проблемою та потребує всебічного розгляду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковими дослідженнями конкурентоспроможності займаються як зарубіжні, так і вітчизняні вчені, до класичних наукових робіт щодо даного питання належать праці: І. Ансофа, Ф. Котлера, Ж.-Ж. Ламбена, В. Леонтєва, М. Портера, М. Фатхутдінова, І. Шумпетера та ін.

Туризм є одним із видів діяльності із високим рівнем конкуренції. Загострення конкурентної боротьби на світовому туристичному ринку потребує глибоких досліджень цієї проблеми як на рівні підприємств, так і на рівні країн та регіонів. В більшості наукових робіт присвячених даній проблемі основна увага зосереджується на дослідженні конкурентоспроможності на рівні підприємства чи туристичного продукту, тоді як питання конкурентоспроможності туристичної галузі, певного регіону чи країни також є надзвичайно важливими.

Значна увага українських науковців присвячена дослідженню індексу туристичної конкурентоспроможності (Шикіна О.В. [12], Селютін В.М., Токарчук Г.В. [10], Заячківська Г. А. [6]). Серед наукових досліджень варто відмітити роботи: Я. Дубенюк [5], де на основі використання методики оцінки конкурентоспроможності М. Портера досліджуються основні чинники, що визначають конкурентоспроможність туристичної галузі України на світовому ринку; К. Антонюк [1], в яких з метою підвищення конкурентоспроможності вітчизняної туристичної галузі запропоновано до впровадження кластерну та інноваційно-маркетингову моделі розвитку туризму; Ю. Коваленко [7], де досліджується формування конкурентоспроможного ринку міжнародних туристичних послуг в Україні.

Не дивлячись на певні наукові здобутки в цій сфері, ряд теоретичних і практичних аспектів конкурентоспроможності на рівні туристичної галузі освітлені недостатньо. Крім того, враховуючи динаміку зовнішнього середовища, зміни кон'юнктури і

тенденцій ринку, дана проблема потребує постійних і детальних досліджень. Саме це і визначило вибір теми даної статті.

Мета дослідження полягає у обґрунтуванні чинників, що визначають конкурентоспроможність національної туристичної системи на міжнародному рівні, дослідження рівня та проблем туристичної конкурентоспроможності України і розробка пропозицій щодо її підвищення.

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. Проаналізувавши наукові праці щодо конкурентоспроможності можна стверджувати, що більшість дослідників, зокрема М. Портер. [16], Ж.-Ж. Ламбен [14] та інші вважають головним фактором конкурентоспроможності наявність конкурентної переваги, тобто фактору чи комбінації факторів, які/а робить діяльність об'єкта конкуренції більш успішним порівняно з конкурентами і які/а не можуть бути легко повторені.

Щодо галузевого рівня, то конкурентоспроможність визначається, з одного боку, правильністю вироблення стратегічних напрямів розвитку, які формуються організаційною структурою управління галуззю, а з іншого – ефективністю тактичних рішень, прийнятих окремими суб'єктами. Якщо мова йде про конкурентоспроможність туристичної системи, то її варто розглядати із різних аспектів: по-перше, в міжнародному контексті, а по-друге, на національному і регіональному рівнях серед інших систем національної економіки. Щодо міжнародного рівня, то пропонується розглядати конкурентоспроможність українського туристичного ринку як «здатність нашої держави запропонувати такі унікальні нові туристичні послуги, які могли б повністю задовольнити найвибагливіший попит, зацікавити велику кількість потенційних споживачів та залучити їх до подорожі в нашу країну» [7, с. 12]. Проте, конкурентоспроможність національної туристичної системи варто розглядати більш широко, зокрема як наявність:

- сприятливого економічного, політичного, соціально-культурного, технологічного, екологічного, демографічного середовища;
- спільної стратегії розвитку туристичної та суміжних з нею галузей;
- можливостей щодо виробництва, реалізації та споживання туристичного продукту, що задовольняє вимогам певних груп споживачів щодо споживчої цінності, якості, унікальності та інноваційності;
- конкурентоспроможних суб'єктів туристичної системи.

В аспекті досліджуваної проблематики важливим завданням є визначення конкурентоспроможності національної туристичної системи на міжнародному рівні. Моніторинг позиції країн на світовому туристичному ринку здійснює *World Economic Forum* у співпраці з іншими міжнародними організаціями у секторі туризму. Для визначення конкурентного статусу та туристичної привабливості країн у сфері надання туристичних послуг експерти *World Economic Forum* щорічно розраховують індекс конкурентоспроможності та надають аналітичний звіт – *The Travel & Tourism Competitiveness Report* [17-23].

Індекс конкурентоспроможності туристичної системи окремої країни визначається як середня арифметична величина з чотирьох субіндексів¹: А – оточуюче середовище; В – туристична політика та умови ведення бізнесу; С – інфраструктура; D – природні та культурні ресурси. Кожен із субіндексів складається з комплексу чинників ще двох рівнів (14 груп

із 90 показниками), які характеризують стан розвитку туристичних систем країн. Складові оновленого у 2017 р. індексу конкурентоспроможності туристичних систем зображено на рис. 1.

Отже, в основі визначення конкурентоспроможності країн покладено 14 показників (об'єднаних у 4 субіндекси: оточуюче середовище; туристична політика та умови ведення бізнесу; інфраструктура; природні та культурні ресурси), кожен із яких формується рядом інших факторів (усього 90). Згідно набраними країнами балами (Score) від 1 до 7, формується рейтинг (Rank), в якому на перших позиціях перебувають найбільш конкурентоспроможні країни, а на останніх – відповідно, найменш конкурентоспроможні.

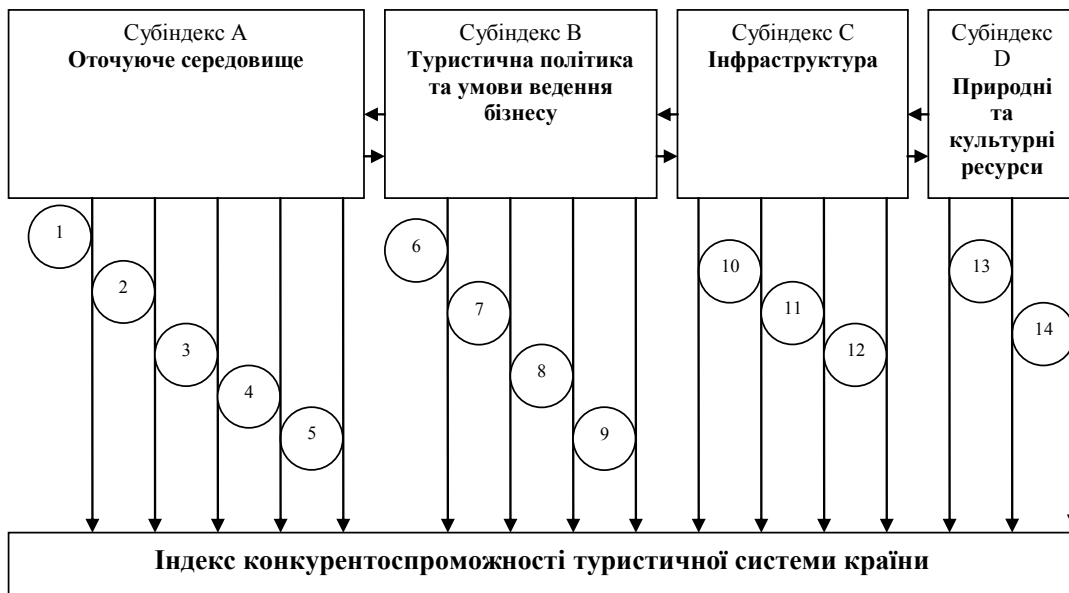
Необхідно зазначити, що у зв'язку із модифікацією змісту і структури показників, які складають індекс конкурентоспроможності туристичних систем у 2017 р. в порівнянні із попередніми роками, існують певні невідповідності, проте можливо оцінити загальні тенденції конкурентоспроможності НТС України.

Позиція України на протязі останніх 10-ти років у глобальному рейтингу конкурентоспроможності туристичних систем є достатньо низькою: 76-88 рейтинг² поміж 124-140 країн. Загальна оцінка у 2017 р. складає 3,5 із максимальних 7-ми балів, причому найнижчими є «безпека та захист» 3,5 бали та «бізнес середовище» 3,7 бали; середні оцінки характерні для показників «людські ресурс

та ринок праці» 4,9 бали і «інформаційно-комунікаційні технології» 4,2; а найкраща ситуація стосується «охорони здоров'я та санітарії» – 6,6. У 2015 р. індекс не визначався у зв'язку з політичними подіями, пов'язаними із анексією АР Крим та військовою агресією РФ на частині Донецької і Луганської областей. Оцінку узагальненого спектру показників, які складають індекс конкурентоспроможності туризму в Україні наведено у табл. 1.

Отже, наразі Україна займає 88 позицію із 136 країн, причому це найгірший рейтинг країни за охопленій період досліджень. Невисокі позиції країни у міжнародному рейтингу зумовлені низьким значенням та зниженням показників, які визначають рівень безпеки та захисту (127 позиція), бізнес-середовища (124), природних ресурсів (115). Це негативно впливає на загальний розвиток НТС та на можливість інтеграційних процесів до світового ринку на всіх рівнях економічної системи, тобто інтегрований розвиток для України є не сформованою тенденцією, а лише декларацією про наміри.

З метою спрямованості туризму на максимізацію переваг та зниження недоліків необхідно консолідувати зусилля як влади, так і суб'єктів підприємницької діяльності. Важливим напрямом підвищення конкурентоспроможності країни мають стати інтеграційні процеси, які дозволять консолідувати зусилля у туристичній галузі та максимально ефективно використовувати і розвивати наявний потенціал [3].



Примітка: Групи показників: 1 – Бізнес середовище (Business environment), 2 – Безпека та захист (Safety and security), 3 – Охорона здоров'я та санітарія (Health and hygiene), 4 – Людські ресурс та ринок праці (Human resource and labour market), 5 – Інформаційно-комунікаційні технології (ICT readiness), 6 – Пріоритетність туризму (Prioritization of Travel & Tourism), 7 – Міжнародна відкритість (International Openness), 8 – Цінова конкурентоспроможність Price competitiveness), 9 – Екологічна стійкість (Environmental sustainability), 10 – Інфраструктура повітряного транспорту (Air transport infrastructure), 11 – Наземна та портова інфраструктура (Ground and port infrastructure), 12 – Інфраструктура туристичного сервісу (Tourist service infrastructure), 13 – Natural resources (Природні ресурси), 14 – Cultural resources and business travel (Культурні ресурси та діловий туризм)

Рис. 1. Структурні елементи індексу конкурентоспроможності туристичних систем країн

Джерело: розроблено авторами на основі *The Travel & Tourism Competitiveness Report [17-23]*

¹ До 2017 р. використовувалось 3 субіндекси: А – законодавча база туризму; В – умови ведення бізнесу та розвиток інфраструктури туризму; С – стан людських, культурних і природних ресурсів в туризмі.

² Чим вища позиція, тим гірша ситуація.

Досить ілюстративним показником, що відображає рівень конкурентоспроможності є обсяги попиту, які характеризуються туристичними потоками. Підтвердити пріоритетність факторів формування туристичного попиту для реалізації туристичного потенціалу щодо забезпечення конкурентоспроможності країни можна за статистичними даними, які відображають динаміку туристичних потоків та їх структурування (табл. 2, рис. 2).

Показники обсягів потоків туристів з 2000 р. по даний час зросли відповідно майже у два рази. Однак економічна, політична криза, військова агресія РФ, призвели до зниження темпів зростання туристичної галузі України відносно світових тенденцій. Проте, незначні скорочення обсягів осіб, що виїжджали закордон характерно лише для 2014-2015 рр., а показники 2016-2017 рр. є найвищими за 18-ти річний період. Щодо в'їзного потоку,

Таблиця 1

 Динаміка рейтингу конкурентоспроможності національної туристичної системи України у 2007–2017 рр.³

Показники / Рейтинг України/ кількість країн	2007	2008	2009	2011	2013	Показники / Рейтинг України/ кількість країн	2017
	78/124	77/130	77/133	85/139	76/140		88/136
Державна політика та нормативне регулювання	88	100	104	107	114	Бізнес середовище	124
Екологічні можливості	109	83	79	88	92	Екологічна стійкість	97
Безпека та захист	73	93	86	82	77	Безпека та захист	127
Охорона здоров'я та санітарія	39	17	18	17	8	Охорона здоров'я та санітарія	8
Пріоритетність туризму	90	96	87	101	84	Пріоритетність туризму	90
Інфраструктура повітряного транспорту	87	98	94	93	78	Інфраструктура повітряного транспорту	79
Наземна транспортна інфраструктура	67	84	72	74	73	Наземна та портова інфраструктура	81
Туристична інфраструктура;	75	62	101	53	50	Інфраструктура туристичного сервісу	71
Інфраструктура зв'язку та комунікацій	64	52	119	68	70	Інформаційно-комунікаційні технології	81
Цінова конкурентоспроможність	37	115	61	119	110	Цінова конкурентоспроможність	45

Джерело: розроблено авторами на основі *The Travel & Tourism Competitiveness Report [17-23]*

Таблиця 2

Динаміка обсягів туристичних потоків України у 2000–2017 рр.

Роки	Чисельність громадян України, які виїжджали за кордон ⁴		Чисельність іноземних громадян, які відвідали Україну ⁵		Чисельність туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності України ⁶	
	млн осіб	% до 2000 р.	млн осіб	% до 2000 р.	млн осіб	% до 2000 р.
2000	13,42	100,0	6,43	100,0	2,01	100,0
2001	14,85	110,6	9,17	142,7	2,17	108,0
2002	14,73	109,7	10,51	163,5	2,26	112,5
2003	14,79	110,2	12,51	194,6	2,86	141,9
2004	15,48	115,4	15,62	243,0	1,89	93,9
2005	16,45	122,6	17,63	274,2	1,83	90,6
2006	16,87	125,7	18,93	294,4	2,20	109,6
2007	17,33	129,1	23,12	359,5	2,86	142,2
2008	15,49	115,5	25,44	395,7	3,04	151,0
2009	15,33	114,2	20,79	323,4	2,29	113,7
2010	17,18	128,0	21,20	329,7	2,28	113,2
2011	19,77	147,3	21,41	332,9	2,12	105,5
2012	21,43	159,6	23,01	357,8	3,00	149,2
2013	23,76	177,0	24,67	383,7	3,45	171,6
2014 ⁷	22,44	167,1	12,71	197,6	2,43	119,4
2015	23,14	172,4	12,43	193,1	2,02	100,0
2016	24,67	183,7	13,33	207,3	2,55	124,8
2017	26,44	196,9	14,23	221,1	2,81	139,3

Джерело: розраховано авторами на основі *Туристичні потоки 2000-2017 рр., Державна служба статистики України [10]*

³ Позиція України у 2015 р. не визначалась

⁴ Включно із одноденними відвідувачами (за даними Держприкордонслужби України)

⁵ 2000–2010 рр. за даними Міністерства інфраструктури України, починаючи з 2011 р. – за даними Держстату України

⁶ Те ж саме

⁷ 2014-2017 рр. - без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях

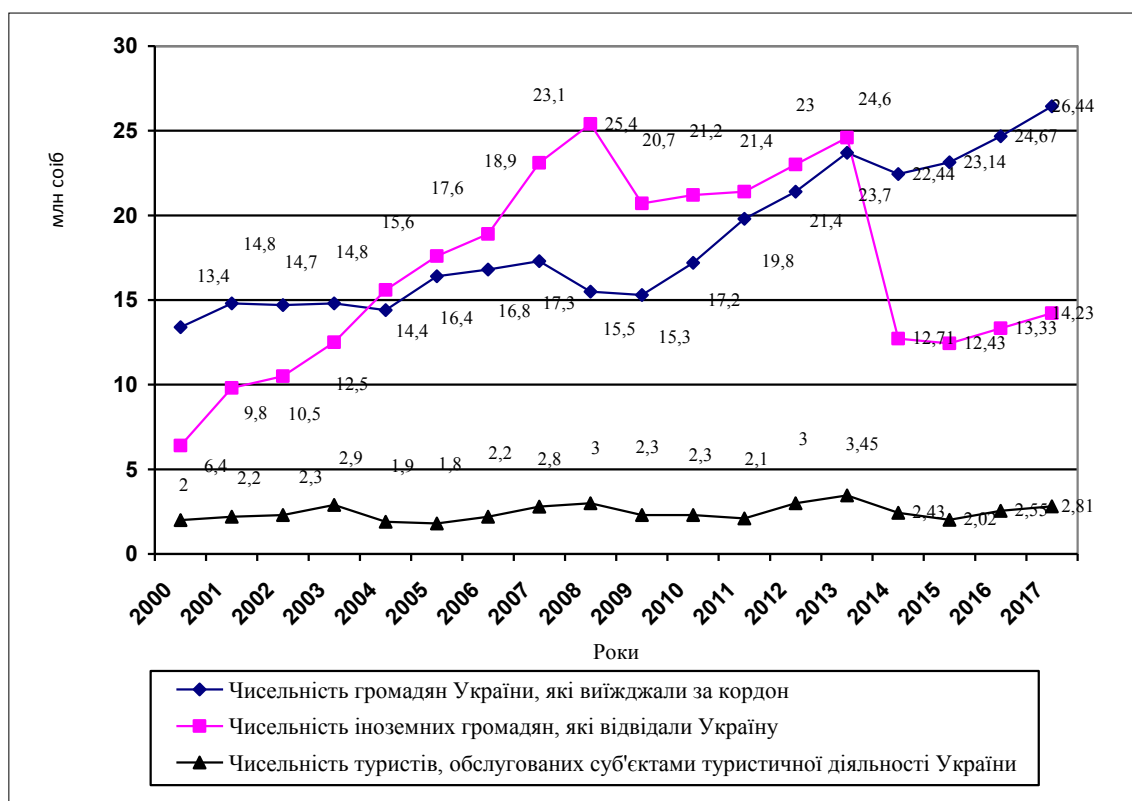


Рис. 2. Динаміка туристичних потоків України за 2000–2017 рр.

Джерело: розраховано авторами на основі Туристичні потоки 2000-2017 рр., Державна служба статистики України [10]

то ситуація менш оптимістична: у 2014 р. його обсяг у порівнянні із 2013 р. скоротися майже у 2 рази: із 24,67 млн. осіб до 12,71 млн. За два останні роки започатковується зростаюча тенденція, проте темпи є незначними: 7,2%, 6,7%. Отже чітко прослідковується залежність між обсягами прибуттів іноземних осіб та загальною соціально-економічною ситуацією країни.

Особливу увагу необхідно звернути на чисельність туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності України, питома вага яких є досить низькою, в середньому 13,2% для осіб, що виїжджали закордон та 14,5% для іноземних осіб, що приїздили в Україну. Протягом 2000–2003 рр. чисельність туристів, яких обслуговували суб'єкти туристичної діяльності, збільшувалася, особливо активно у 2003 р., зокрема приріст становив майже 30%. У 2004–2005 рр. відбулося зниження туристичної активності, що переважно пов'язано з валютними коливаннями на ринку. Упродовж 2007–2008 рр. спостерігалася інтенсивне зростання чисельності обслуговуваних туристів, що супроводжувалося активізацією розвитку всіх видів туризму за всіма напрямками. У 2009–2011 рр., враховуючи причини, зумовлені світовою фінансовою кризою, чисельність туристів зменшилася майже на 25% – до 2,29 млн. осіб, незважаючи на зростання в'їзного туристичного потоку. 2012–2013 рр. характеризувалися позитивними тенденціями: обсяг обслуговуваних туристів збільшився до 3,45 млн. чол., що є найбільшим за період з 2000 р., а у 2011 р. ще на 1,0% – до 2,4 млн. чол. У 2014–2015 рр. обсяги осіб обслугованих суб'єктами туристичної діяльності та їх зростаючі тенденції різко змінилися, скорочення у порівнянні із 2013 р. склало більше 50,0%. Проте,

надалі, особливо вже у 2017 р. спостерігається незначне зростання (рис. 2).

Досліджуючи динаміку прибуттів до України останніх періодів (2007 – 2017 рр.), зазначимо, що щодо диференціації за країнами формування в'їзних туристичних потоків в Україну, то з 2007 до 2013 р. структура перших десяти країн за обсягом потоку, була практично незмінною: найбільша кількість осіб прибувала з Росії (щорічно в середньому 34,6%), на другому місці Молдова (18,7%), на третьому – Польща (14,3%) і на четвертому – Білорусь (13,4%). Далі питома вага обсягу потоку по країнах набагато нижча: Угорщина – 2,9%, Словаччина – 2,7%, Німеччина – 1,0%, США – 0,6%, Ізраїль – 0,4% та Італія – 0,3%. Обсяг потоку перших десяти країн займав досить високий показник, що коливався у діапазоні 90,0–90,9%, а чотири країни – Росія, Молдова, Польща та Білорусь в середньому становили 81,0% потоку іноземних громадян до України.

Значні зміни обсягу і структури в'їзного туристичного потоку відбулися з 2014 р. (табл. 3), для якого характерні рекордні падіння на 48,5%, причому й внутрішнього також на 54,1% у порівнянні із 2013 р.

Як демонструють вище наведені результати дослідження, рейтинги країн за обсягом в'їзного потоку до України у 2013 – 2017 рр. змінилися, зокрема, до 2014 р. 93,3% в'їзного потоку забезпечувало всього 10 країн, причому майже половина (41,7%) припадала на РФ. Нині домінують громадяни Молдови (32,2%), на другій позиції – Білорусь (13,7%) і на лише третій – РФ (11,1%), тобто потік із цієї країни скоротився більше, ніж у 2 рази. Натомість, порівняно із 2013 р. у 2017 р. зросла кількість відвідувань

Таблиця 3

Рейтинг країн за обсягом в'їзного потоку до України у 2014-2017 рр. (перші 10 країн)

Рейтинг	2014 р.			2015 р.			2016 р.			2017 р.		
	Країна	Кількість прибуттів, тис. осіб	%	Країна	Кількість прибуттів, тис. осіб	%	Країна	Кількість прибуттів, тис. осіб	%	Країна	Кількість прибуттів, тис. осіб	%
1	Молдова	4368,4	34,4	Молдова	4393,5	35,4	Молдова	4296,4	32,2	Молдова	4435,7	31,2
2	РФ	2363,0	18,6	Білорусь	1891,5	15,2	Білорусь	1822,3	13,7	Білорусь	2727,6	19,2
3	Білорусь	1592,9	12,5	РФ	1231,0	9,9	РФ	1473,6	11,1	РФ	1464,8	10,3
4	Польща	1123,9	8,8	Польща	1156,0	9,3	Угорщина	1269,7	9,5	Польща	1144,2	8,0
5	Угорщина	874,2	6,9	Угорщина	1070,0	8,6	Польща	1195,2	9,0	Угорщина	1119,4	7,9
6	Румунія	584,8	4,6	Румунія	763,2	6,1	Румунія	774,6	5,8	Румунія	791,1	5,6
7	Словаччина	416,2	3,3	Словаччина	412,5	3,3	Словаччина	410,5	3,1	Словаччина	366,2	2,6
8	Німеччина	131,2	1,0	Німеччина	154,5	1,2	Ізраїль	216,6	1,6	Туреччина	270,7	1,9
9	Туреччина	116,3	0,9	Ізраїль	149,4	1,2	Туреччина	199,6	1,5	Ізраїль	261,5	1,8
10	Ізраїль	101,8	0,8	Туреччина	140,7	1,1	Німеччина	171,1	1,3	Німеччина	209,4	1,5
	Разом перші 10 країн	11672,7	91,8	Разом перші 10 країн	11362,3	91,3	Разом перші 10 країн	11829,6	88,8	Разом перші 10 країн	12790,6	90
	Інші країни	1038,8	8,2	Інші країни	1065,8	8,6	Інші країни	1503,5	11,3	Інші країни	1439,0	10,0
	Усього	12711,5	100	Усього	12428,3	100	Усього	13333,1	100	Усього	14229,6	100

Джерело: розраховано авторами на основі В'їзд іноземних громадян в Україну за країнами, з яких вони прибули, у 2014, 2015, 2016, 2017 рр. Державна служба статистики України www.ukrstat.org [4]

Таблиця 4

Структура міжнародних прибуттів в Україну за метою відвідування у 2014-2017 рр.

Мета прибуття	2014		2015		2016		2017	
	тис. осіб	%	тис. осіб	%	тис. осіб	%	тис. осіб	%
Службова, ділова, дипломатична	49,4	0,4	41,1	0,3	33,4	0,2	88,9	0,6
Туризм	146,8	1,2	137,9	1,1	172,8	1,3	38,9	0,2
Приватна	9696,8	76,3	11525,2	92,7	12953,7	97,1	13741,6	96,5
Навчання	1,1	0,0	0,1	0,0	2,0	0,0	4,5	0,0
Працевлаштування	0,7	0,0	1,3	0,0	0,1	0,0	2,6	0,0
Імміграція (постійне місце проживання)	2,4	0,0	2,3	0,0	3,1	0,0	4,0	0,0
Культурний та спортивний обмін, релігійна, інша	2814,0	22,1	7,2	0,0	167,9	1,2	348,8	2,5
Разом	12711,5	100,0	12428,2	100,0	13333,0	100,0	14229,6	100,0

Джерело: розроблено авторами за даними В'їзд іноземних громадян в Україну за країнами, з яких вони прибули 2014, 2015, 2016, 2017 рр., Державна служба статистики України [4]

України громадянами Угорщини (на 64,5%), Туреччини (на 32,0%), Ізраїлю (більше, ніж у 2 рази). Незначно скоротились потоки громадян Польщі (на 5,0%), Румунії (на 11,7%), Словаччини (на 3,3%). Окрім того, питома вага «першої десятки» країн, громадяни яких відвідували Україну дещо скоротилась: у 2016 р. до 88,7%, а у 2017 р. становила 90,0% в порівнянні із 93,3% у 2012-2013 рр., що вказує на незначну зміну структури в'їзного туристичного потоку.

Незважаючи на позитивний туристичний баланс України, який вперше сформувався у 2012 р., та зростаючий ринок туристичних послуг, Україна продовжує активно розвивати виїзний туризм, що свідчить про необхідність кардинальних змін щодо розвитку внутрішнього туристичного ринку. Такими резервами можуть стати запровадження інноваційних технологій на основі створення транснаціональних інтегрованих структур, формування та розвиток туристичних кластерів, впровадження програм публічно-приватного партнерства для розбудови туристичної інфраструктури та активізації розвитку національної туристичної системи.

Ще однією проблемою конкурентоспроможності української туристичної системи є недостатність про-

сування туристичних продуктів на світовому ринку та відповідної інформації, про що свідчить структура в'їзних туристичних потоків в Україну. Більше 80,0% іноземних прибуттів із найближчих країн – Молдови, Білорусі, РФ, Польщі, Угорщини, Словаччини, що традиційно відвідують Україну, і – часто для відвідування знайомих та родичів. На всі інші туристичні напрями припадало менше 20,0% туристичних потоків. При цьому 73,6 – 97,1% усіх прибуттів Україну з приватною метою, а саме туристичне спрямування відвідування мали на меті всього 0,2-1,9% осіб (табл. 4).

Щодо безпосередньо структури потоку осіб, що прибули в Україну з метою туризму, то близько 74,1% з них прибувають з метою дозвілля та відпочинку, що зумовлює необхідність розвивати відповідну туристичну інфраструктуру. Близько 18,4% туристів прибуває в Україну з метою ділового туризму, що зумовлює необхідність розвивати інфраструктуру ділового туризму. Натомість частка лікувального туризму впродовж останніх років мала тенденцію до зменшення і становить лише 5,8% від загального в'їзного туристичного потоку, що підтверджує припущення про негативний стан санаторно-курортної сфери в Україні.

Отже, позитивний вплив туризму на стан економіки України та окремих її регіонів є недостатнім, а стан розвитку цієї системи характеризується як стихійний та інерційний, що зумовлює необхідність детального вивчення кожного елемента для забезпечення стійкості та процесу адаптації підприємств до сучасних умов розвитку бізнесу. Зазначена проблема посилилась, враховуючи кризовий стан економіки, викликаний політичними подіями в Україні.

Подолання зазначених проблем зумовлено й тим, що «на сучасному етапі особливо важливим є вирішення практичних проблем, пов'язаних з інтеграцією економіки України до європейського співтовариства, формуванням позитивного іміджу України, розширенням можливостей залучення іноземних і вітчизняних туристів, оптимальним використанням потенціалу, ефективним впливом суспільних та регуляторних інституцій, формуванням нових конкурентних переваг національного туристичного продукту, залученням інвестицій» [15], відповідно необхідно окреслити шляхи вирішення нагальних проблем НТС.

Важливою детермінантою забезпечення конкурентоспроможного стійкого розвитку туризму в Україні мають стати консолідація зусиль та ресурсів суб'єктів туристичної діяльності, поглиблення та активізація інтеграційних процесів на різних рівнях економічної системи, імплементація міжнародного досвіду розвитку туризму на засадах інтеграції в практику діяльності вітчизняних підприємств. Це сприятиме підвищенню туристичного попиту, формуванню високоякісного туристичного продукту, вдосконаленню рівня використання ресурсного потенціалу, розвитку туристичної інфраструктури, зниженню сезонної та просторової нерівномірності розподілу туристів, підвищенню фінансово-господарських показників діяльності суб'єктів туристичної системи, розвитку суміжних та супутніх галузей економіки, створенню робочих місць, надходженню валюти до країни та наповненню державного бюджету тощо.

Відтак, важливими заходами щодо підвищення конкурентоспроможності туристичної галузі України на міжнародному рівні має стати:

- сприяння розвитку конкурентного середовища в самій галузі та продовження економічних реформ, а також зменшення бюрократичних перешкод для ведення бізнесу;
- сприяння диверсифікації туристичного продукту і ринку туристичних послуг України, що полягає у розширенні регіональних ринків для іноземного туризму та створення пропозиції нових туристичних продуктів із урахуванням сучасних мінливих умов;
- покращення міжнародного іміджу України;
- сприяння встановленню суб'єктами туристичної діяльності обґрунтованої цінової політики;
- сприяння залученню іноземних інвестицій [8, с. 45].

Зазначимо певні особливості реалізації вказаних заходів. Варто підкреслити важливу регулюючу роль держави в туристичній системі, оскільки в Україні існує значне відставання від світових стандартів законодавчого забезпечення, формування конкурентного середовища, організаційних і виробничих технологій і т.д.

Диверсифікація українського туристичного продукту сприятиме:

- зменшенню ризику високої залежності від декількох ключових ринків;

- зниженню сезонного характеру туристичного попиту, розподіливши його більш рівномірно за порами року і по регіонах країни, оскільки зараз іноземні туристи в основному відвідують Київ, Львів та Одесу (більше 75,0% загального потоку), а внутрішні туристи – ці регіони і Івано-Франківську та Закарпатську області (більше 60,0% загального потоку).

- зменшенню надмірного навантаження на цінні природні і культурно-історичні ресурси.

Безперечно важливим є формування іміджу України як об'єкту міжнародного туризму. В цьому напрямі варто здійснювати системну і комплексну роботу, а фактично проводяться окремі одноразові акції. Окрім того, Україні варто брати на озброєння досвід багатьох країн світу, де на туристичну рекламу країни виділяється значні кошти. Так, наприклад, уряд Іспанії щорічно виділяє на потреби міжнародної та інформаційно-рекламної діяльності в сфері туризму в середньому 70 млн. дол., Туреччини – 40 млн. дол., Австрії – 48 млн. євро, Угорщині – 10 млн. євро, Чехії – 3 млн. євро. У цілому головні гравці на світовій туристичній арені, мають розвинену індустрію туризму, витрачають на міжнародну та промоційну діяльність на менш 10 млн. євро на рік [9].

Туризм, будучи глобальним соціально-економічним явищем, характеризується великим ступенем схильності до інноваційних процесів. Тому конкурентні переваги України, яка має потужні природні і культурно-історичні передумови розвитку туризму варто посилювати інноваційними заходами, які мають бути направлені на формування унікального туристичного продукту і маркетингової діяльності, використання нових методів управління, використання сучасних інформаційних технологій.

Хоча у значній мірі конкурентоспроможність країни в сфері міжнародного туризму безпосередньо пов'язана з наявністю природних і культурно-історичних ресурсів, але залежно від міри доступності цих ресурсів і можливості їх експлуатації для цілей туризму вони набувають економічного значення. Тому розвиток туризму вимагає розвиненої інфраструктури, і, відповідно – залучення інвестицій.

На основі аналізу наукових досліджень, можна вважати, що існують декілька варіантів вирішення проблем підвищення конкурентоспроможності країни у сфері внутрішнього і іноземного туризму. Перший варіант передбачає розвиток туристичної системи за рахунок залучення приватних інвестицій, а також в рамках окремих регіональних програм і інвестиційних проектів. Перевага цього підходу полягає у відсутності необхідності додаткових фінансових і організаційних витрат з боку держави, але і недоліком його є невизначеність обсягів приватних інвестицій в умовах економічної кризи, з можливим припиненням фінансування і неправильним вибором пріоритетних напрямів інвестування, а також вкладення засобів здійснюватиметься в окремі інвестиційні проекти, мало впливаючи на рішення і проблеми розвитку туристичної системи галузі в цілому.

Другий варіант розвитку передбачає активну дію на ситуацію з використанням програмно-цільового методу. Основними перевагами цього варіанту є реалізація реального механізму державної підтримки, управління і координація дій з можливістю аналізу результативності всієї сукупності робіт щодо вирішення проблем, консолідація значних обсягів фінансових ресурсів на певних пріоритетних напрямках розвитку туризму і, як наслідок, раціональніше використання бюджетних коштів. Реалізація даного сценарію передбачає на основі державно-при-

ватного партнерства виділення значніших бюджетних коштів, а також залучення приватних інвестицій, забезпечення участі суспільних інститутів у виробленні рішень по проектуванню і створенню перспективних туристично-рекреаційних кластерів, створення нових робочих місць, нарощування внутрішнього попиту і розвиток територій [8, с. 47].

Висновки. Зважаючи на багатогранність туризму та існування позитивного його впливу на різні аспекти діяльності країни (економічні, соціальні, міжнародні і т.д.), підвищення конкурентоспроможності національної туристичної системи має стати важливою державною задачею.

Складність та специфічність конкурентоспроможності туристичної системи на світовому рівні полягає в тому, що вона залежить меншою мірою від конкурентоспроможності туристичних підприємств, а в основному від діяльності суміжних підприємств і загального стану розвитку країни, і не лише економічного, але і рівня її безпеки, збереження природної та культурної спадщини, рівня гостинності і т.д.

За даними доповідей *World Economic Forum The Travel & Tourism Competitiveness* за останні 10 років рівень конкурентоспроможності туристичної системи України є досить низький, найбільші проблеми стосуються державної політики і регулювання в сфері туризму, цінової конкуренції та рівня охорони і використання в сфері туризму природних і культурних ресурсів і останнім часом – рівня безпеки. Тому основними заходами щодо підвищення конкурентоспроможності туристичної системи України на міжнародному рівні мають стати формування сприятливого середовища для розвитку туристичного бізнесу, розробка обґрунтованої комплексної стратегії розвитку, покращення міжнародного іміджу України, визначення і подальше формування її конкурентних переваг. Враховуючи зазначене, подальших досліджень потребують питання щодо розвитку конкурентного середовища в цій сфері, механізмів ефективної державної політики розвитку туризму, залучення інвестицій, обґрунтування ціноутворення, формування унікальних конкурентних переваг і т.д.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антонюк К.В. Структурно-функціональні фактори розвитку міжнародного ринку туристичних послуг : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.02. Київ, 2008. 19 с.
2. Бойко М.Г. Ціннісно орієнтоване управління в туризмі : монографія. Київ : КНТЕУ, 2010. 524 с.
3. Босовська М.В. Інтеграційні процеси в туризмі : монографія. Київ : КНТЕУ, 2015. 832 с.
4. В'їзд іноземних громадян в Україну за країнами, з яких вони прибули / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 12.01.2019).
5. Дубенюк Я.А. Оцінка конкурентоспроможності туристичної галузі України. *Проблеми розвитку внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект* : сб. науч. трудов. Донецк : ДонНУ, 2007. С. 754–761.
6. Заячковська Г.А. Індекс конкурентоспроможності України у сфері подорожей і туризму. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2010. Вип. 7. С. 407–410.
7. Коваленко Ю.О. Формування конкурентоспроможного ринку міжнародних туристичних послуг в Україні : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.05.01. Київ, 2006. 20 с.
8. Охріменко А.Г. Проблеми конкурентоспроможності туристичної галузі України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2011. № 5. С. 42–48.
9. Охріменко А.Г. Фінансове забезпечення туристичної галузі України : монографія. Київ : Кондор, 2013. 120 с.
10. Селютін В.М. Аналіз індексу конкурентоспроможності туристичної сфери України. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг* : зб. наук. праць : в 2 ч. Ч. 1. Харків : ХДУХТ, 2013. Вип. 1(17). С. 274–282.
11. Туристичні потоки / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 12.01.2019).
12. Шикіна О.В. Індекс туристичної конкурентоспроможності як показник туристичного потенціалу України. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2017. № 2. Т. 2. С. 275–279.
13. Boiko M., Bosovska M., Vedmid N., Bovsh L. Okhrimenko A. Investment attractiveness of the tourist system of Ukraine. *Investment Management and Financial Innovations*. 2018. № 4. P. 193–209. DOI: 10.21511/imfi.15(4).2018.16 (дата звернення: 12.01.2019).
14. Lambin J.-J. *Market-Driven Management Strategic & Operational Marketing*, 8th ed. Dunod, 2012. 620 p.
15. Mazaraki A., Boiko M., Bosovska M., Vedmid N., Okhrimenko A. *Perspectives of National Tourism System of Ukraine. Problems and Perspectives in Management*. 2018. № 16(1). P. 68–84. DOI: [http://dx.doi.org/10.21511/ppm.16\(1\).2018.07](http://dx.doi.org/10.21511/ppm.16(1).2018.07) (дата звернення: 12.01.2019).
16. Porter M.E. The Competitive Advantage of Nations. *Harvard Business Review*. 1990. URL: http://www.economie.ens.fr/IMG/pdf/porter_1990_the_competitive_advantage_of_nations.pdf (дата звернення: 12.01.2019).
17. The Travel & Tourism. Competitiveness Report 2007. Furthering the Process of Economic Development / World Economic Forum. URL: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.178.3367&rep=rep1&type=pdf> (дата звернення: 12.01.2019).
18. The Travel & Tourism. Competitiveness Report 2008. Balancing Economic Development and Environmental Sustainability / World Economic Forum. URL: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.225.7976&rep=rep1&type=pdf> (дата звернення: 12.01.2019).
19. The Travel & Tourism. Competitiveness Report 2009. Managing in a Time of Turbulence / World Economic Forum. URL: http://www.ontit.it/opencms/export/sites/default/ont/it/documenti/files/ONT_2009-03-04_02101.pdf (дата звернення: 12.01.2019).
20. The Travel & Tourism. Competitiveness Report 2011. Beyond Downturn / World Economic Forum. URL: <http://www3.weforum.org/docs/TTCR11/> (дата звернення: 12.01.2019).
21. The Travel & Tourism. Competitiveness Report 2013. Reducing Barriers to Economic Growth and Job Creation / World Economic Forum. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TT_Competitiveness_Report_2013.pdf (дата звернення: 12.01.2019).
22. The Travel & Tourism. Competitiveness Report 2015. Growth through Shocks / World Economic Forum. URL: http://www3.weforum.org/docs/TT15/WEF_Global_Travel&Tourism_Report_2015.pdf (дата звернення: 12.01.2019).
23. The Travel & Tourism. Competitiveness Report 2017. Paving the way for a more sustainable and inclusive future / World Economic Forum. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TTCR_2017_web_0401.pdf (дата звернення: 12.01.2019).

СЕКЦІЯ 5 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-33-31

УДК 338.48(477)

Дубович І.А.
*кандидат географічних наук,
доцент кафедри екологічної економіки
Національного лісотехнічного університету України*

Фомічева Т.Є.
*аспірант кафедри екологічної економіки
Національного лісотехнічного університету України*

СУЧАСНІ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГІЧНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

Звернено увагу на теоретико-методичні та практичні проблеми розвитку екологічного туризму в Україні. Наведено різні трактування науковцями та дослідниками поняття «екологічний туризм». Розглянуто умови та чинники, які сприяли виникненню поняття екологічного туризму. Проаналізовані взаємозв'язки між окремими поняттями екологічного туризму та виявлені практичні проблеми, які гальмують ефективне функціонування та розвиток екологічного туризму в Україні. Зазначено, що ефективному розвитку екологічного туризму сприяє, насамперед, різноманітність природи, а також прагнення населення пізнавати природні багатства. Обґрунтовано основні принципи екологічного туризму, які відрізняють його від більш широкої концепції сталого туризму. Акцентовано увагу на формування єдиного підходу до визначення поняття «екологічний туризм».

Ключові слова: екологічний туризм, сталий туризм, екотурист, сталий розвиток, еколого-економічна компетентність.

Дубович И.А., Фомичева Т.Е. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ТУРИЗМА В УКРАИНЕ

Обращено внимание на теоретико-методические и практические проблемы развития экологического туризма в Украине. Приведены различные трактовки учеными и исследователями понятие «экологический туризм». Рассмотрены условия и факторы, которые способствовали возникновению понятия экологического туризма. Проанализированы взаимосвязи между отдельными понятиями экологического туризма и выявлено практические проблемы, которые тормозят эффективное функционирование и развитие экологического туризма в Украине. Отмечено, что эффективному развитию экологического туризма способствует, прежде всего, разнообразие природы, а также стремление населения познавать природные богатства. Обоснованы основные принципы экологического туризма, которые отличают его от более широкой концепции устойчивого туризма. Акцентируется внимание на формирование единого подхода к определению понятия «экологический туризм».

Ключевые слова: экологический туризм, устойчивый туризм, экотурист, устойчивое развитие, эколого-экономическая компетентность.

Dubovych Ion, Fomicheva Tetiana. MODERN THEORETICAL AND METHODOLOGICAL AND PRACTICAL PROBLEMS OF THE DEVELOPMENT OF ECOLOGICAL TOURISM IN UKRAINE

The attention is paid to theoretical, methodological and practical problems of the development of ecological tourism in Ukraine. Different interpretations of the concept of "ecological tourism" by scientists and researchers are presented. Considered the conditions and factors that contributed to the emergence of the concept of environmental tourism. The interrelations between the separate concepts of ecological tourism and the revealed practical problems that hinder the effective functioning and development of ecological tourism in Ukraine are analyzed. In our time, among the scholars, there are different interpretations of the concept of environmental tourism. That is why the study of the concept and essence of ecotourism and identify practical problems for the development of ecological tourism in Ukraine is an urgent task for deepening scientific doslidzhen. Indicated that effectively contributes to the development of eco-tourism, especially the diversity of nature and the desire of people to know the natural resources, Even in the current socio-economic conditions, it is necessary to develop ecological tourism more effectively, that is, to minimize negative effects and maximize potentials and the benefits in terms of environmental protection and socio-economic development. An important prerequisite for this is the detailed and professional planning of the development of environmental tourism. The basic principles of ecotourism, which distinguish it from the wider concept of sustainable tourism as ecotourism, on the one hand, a favorable location in the tourist market has high growth rates, on the other, a concept aimed at the positive impact of man on nature. The attention is focused on the formation of a unified approach to the definition of "ecotourism" because ecotourism contributes to minimizing the harmful effects of tourism on the environment contributes to the protection of natural, cultural and historical values that should serve humanity. The development of tourism in accordance with the target direction for the development of alternative ways of solving modern problems related to the ecological, economic and social development of the society is analyzed.

Keywords: ecological tourism, sustainable tourism, ecotourism, sustainable development, ecological and economic competence.

Постановка проблеми. Одним з сучасних та пріоритетних видів туризму, який успішно розвивається і набуває активного поширення є екологічний. Роз-

витку екологічного туризму сприяє, насамперед, різноманітність природи, а також прагнення населення пізнавати природні багатства. В більшості країн

світу, у т.ч. і в Україні, значні природні багатства, мало освоєні. Для належного вивчення природних цінностей, а також розвитку та ефективне функціонування екологічного туризму необхідно розробити належну теоретико-методичну основу. В наш час, серед науковців, зустрічаються різні тлумачення поняття екологічного туризму. Саме тому вивчення поняття та сутності екологічного туризму, а також виявлення практичних проблем щодо розвитку екологічного туризму в Україні є актуальними завданнями для поглиблення наукових досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Деякі теоретико-методичні аспекти розвитку екологічного туризму та існуючі проблеми у цій сфері відображені у працях таких вітчизняних та зарубіжних вчених як: О.О. Бейдика [1], М.Б. Біржакова [3], В.І. Вишневого [4], В.І. Гетьмана [8], В.В. Храбовченка [10], Н.В. Шумлянської [11], D. Diamantis [12], Ceballos-Lascurain [12], K. Ziffer [13] та ін. На нашу думку, в опублікованих наукових працях, присвячених теоретико-методичним аспектам екологічного туризму, недостатньо уваги приділено вивченню питань щодо трактування поняття «екологічний туризм», а також виявленню практичних проблем щодо розвитку екологічного туризму. Поряд з існуванням ряду важливих проблем у цій сфері, запропоновано недостатньо дієвих способів ефективного їх вирішення.

Мета дослідження полягає у теоретико-методичному вивченні сутності поняття «екологічний туризм», взаємозв'язку між окремими поняттями у цій сфері та виявленні практичних проблем щодо розвитку екологічного туризму в Україні.

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. Розвиток екологічного туризму пов'язаний з досить привабливими перспективами перебудови економіки, що стимулює зростання інших галузей. В останні роки чисельність прихильників екологічного туризму безперервно зростає в усьому світі, а його екологічна спрямованість набула динамічного розвитку. Популярність турботи про довкілля і збереження живої природи у світі робить екологічний туризм перспективним видом туризму. Це пояснюється тим, що екологічний туризм покликаний запобігти негативній дії людини на природу та мотивувати туристів і туроператорів до охорони навколишнього природного середовища та реалізації концепції сталого розвитку.

Зазначимо, що поняття «екологічний туризм» було запропоновано у 80-х роках ХХ ст., але оскільки поняття «екологія» і «туризм» вживаються понад 100 р., то вважаємо, що за цей період, в різних випадках, за суттю вони були поставлені поряд [4].

Питання пов'язане з охороною навколишнього природного середовища, у сфері туризму, стало загальним предметом для обговорення лише в кінці 70-х на початку 80-х років ХХ ст. У цьому періоді з'явилися близькі за змістом поняття: зелений туризм, екологічний туризм, сталий туризм та ін.

В Законі України «Про туризм», залежно від категорій осіб, які здійснюють туристичні подорожі (поїздки, відвідування тощо), їх цілей, об'єктів, що використовуються або відвідуються, чи інших ознак існують різні види туризму, серед яких розглядається екологічний (зелений) туризм [6]. Що стосується визначення поняття «екологічний туризм», його принципів, ознак та критеріїв, немає в Законі України «Про туризм». Це створює проблеми щодо розвитку даного виду туризму. Слід зазначити, що існуючі в Україні правові документи лише частково регулюють питання екологічного туризму.

Часто поняття екологічного туризму ототожнюють з поняттям «сільський туризм» або «сільський зелений туризм». В Україні підготовлений проект Закону України «Про сільський та сільський зелений туризм» (від 16.11.2004 р.) [9]. У цьому проекті закону зазначено, що екологічний туризм – це вид сільського туризму, що передбачає відвідування туристами територій, що мають культурологічну, природничу та етнографічну цінність [9].

Із цього визначення випливає, що екологічний туризм є видом сільського туризму, який передбачає відвідування лише сільських територій. Вважаємо, що екологічний туризм є окремим видом туризму, і не зводиться лише до сільського. Відмінності цих понять виявляються у соціально-економічній сфері, особливо в проживанні у сільській місцевості з метою ознайомлення з умовами життя, господарювання та звичаями місцевих жителів [4].

Аналіз вітчизняних та зарубіжних наукових робіт та практичних рекомендацій стосовно екологічного туризму свідчить про відсутність єдності як в трактуванні даного явища, так і в концептуальних підходах до його організації.

Основною ідеєю екологічного туризму є, насамперед, інтерес щодо охорони навколишнього природного середовища та мінімального негативного впливу на нього. Відмінною рисою екологічного туризму є використання в туристичних цілях багатств природи в поєднанні з вихованням населення любові до неї.

Екологічний туризм має деякі особливості, які відрізняються від інших видів, зокрема: перебування туристів в місцях, з цінними та рідкісними ресурсами природи (насамперед там, де природа мало змінена людиною); незначний вплив туристичної діяльності на природу (обмеження чисельності туристів в екологічно чутливих районах, збереження природи та ін.); екологізація освіти та екологічне виховання (розширення знань про природу, бережливе ставлення до природи та ін.); реалізація концепції сталого розвитку; екологізація економіки, спрямована на раціональне використання природних ресурсів тощо [8].

У багатьох наукових джерелах звернено увагу на те, що автором поняття «екологічний туризм» є мексиканський економіст та еколог Гектор Цебаллос-Ласкурейн (HectorCeballos-Lascurain). Він зазначив, що екологічний туризм – це подорож на відносно недоторканих природних місцевостях з особливою метою вивчення, милування і насолодою ландшафтами з їх дикими рослинами і тваринами, а також всіма існуючими культурними проявами [12].

Гектор Цебаллос-Ласкурейн розглядає екологічний туризм, як великі експедиційні та «освітні чинники охоронюваних природних територій». Автор стверджує, що екологічний туризм має багатовимірну філософську концепцію, яка є складовою частиною розвитку та вимагає планування, заснованого на правилах та інструкціях, які сприятимуть стабільній роботі [12]. Він вважає, що особливості подорожей екотуристів свідчать про усвідомлення та знання про природне середовище та культурні аспекти.

На думку Гектора Цебаллоса-Ласкурейна, звичайний турист більш пасивний до природи, а еко туристи відіграють більш активну роль у сфері використання дикої природи та природних ресурсів через такі заходи, як дослідження та спостереження [12].

З визначення екологічного туризму Цебаллос-Ласкурейна випливає, що діяльність, в якій беруть участь еко туристи, може існувати лише в добре збережених або захищених природних умовах. Хоча

у його визначенні не відображена відповідальність щодо збереження навколишнього природного середовища. Окрім того, автор не розглядає економічні наслідки, які дана форма туризму може породжувати (деградація природних ресурсів, використання природних ресурсів для задоволення туристів та ін.). З іншого боку, він не ігнорує корінне населення, яке мешкає в таких природних умовах і є частиною даного середовища, а їх культура посилює інтереси відвідувачів.

Схожим до визначення екологічного туризму Гектора Цебаллос-Ласкурейна, запропонував у 1989 р. К. Зіффер. Він розглядає екологічний туризм як активну діяльність, висвітлюючи «природоохоронну, природну, економічну та культурну складові екологічного туризму». Така концепція не тільки покращує характер використання природного середовища, але й слугує етикою того як ставитись до природи, щоб забезпечити мінімальний негативний вплив на його ресурсну основу. К. Зіффер підкреслив, що екологічному туризму потрібне планування або керіваний підхід, який би збалансував економічні, соціальні та екологічні цілі [13, с. 5].

Сьогодні в літературних джерелах зустрічаємо різні визначення екологічного туризму. Це пояснюється тим, що екологічний туризм розглядають з позиції різних наукових напрямів (природничий, економічний, соціальний та ін.). Саме тому, сьогодні немає єдиного підходу до визначення поняття «екологічний туризм».

Наприклад, у 1977 р. визначення екологічного туризму сформулювали Г.С. Гужин, М.Ю. Беліков та Е.В. Клименок. В їх розумінні «в основі екологічного туризму лежить турбота про навколишнє природне середовище. Пріоритетним є організація поїздок з обмеженим числом учасників у природні зони з можливим відвідуванням місць, що представляють культурний інтерес з метою реалізації різних проєктів охорони і раціонального використання природних ресурсів» [5, с. 20].

У 1990 р. Міжнародна організація екологічного туризму (TIES), визначила екологічний туризм, як відповідальною подорожжю у природній зоні, області, що зберігає навколишнє природне середовище і підтримує добробут місцевих мешканців. З цього визначення випливає, що екологічний туризм є відповідальним видом туризму, який не шкодить довкіллю [7].

На думку доктора географічних наук, професора О.О. Бейдика, екологічний туризм – це подорож, що передбачає відвідування природоохоронних об'єктів, в діяльності яких присутня природоохоронна функція (природних, біосферних заповідників, національних природних парків, пам'яток природи та інших місць, де охороняються окремі зразки природних компонентів) з метою відтворення набутих вражень і знань, наукової та творчої діяльності і екологічного виховання. Це вид туризму, що передбачає максимальне «злиття» з природою, використання ландшафту, природних компонентів в обсягах, необхідних лише для задоволення основних індивідуальних потреб [2]. Екологічний туризм передбачає гармонійне еднання людини, засобів рекреації, природного середовища та рекреаційної інфраструктури.

У 1999 р. М.Б. Біржаков визначив екологічний туризм як строго спеціалізований вид дозвілля з яскраво вираженими науково-пізнавальними цілями, один з різновидів природного туризму, що об'єднує людей які подорожують з науково-пізнавальною метою. Тобто тут не йдеться про збереження чи міні-

мальний вплив на природу, а розглядається пізнання природи будь-якими науковими методами [3, с. 137].

У 2001 р. В.Л. Ємельянов зазначив, що екологічний туризм – це будь-який вид прибуткової туристичної діяльності, що сприяє формуванню екологічного світосприйняття, приносить користь навколишньому природному середовищу, культурній, культурно-історичній і генетичній спадщині, з метою сталого розвитку туристичних регіонів, підвищення культурного рівня і достатку їх населення, в т.ч. шляхом відрахування певної частини отриманого прибутку на фінансування проєктів, які спрямовані на досягнення вказаних задач [5, с. 20].

Консультативна рада Канади з навколишнього середовища (Canadian Environmental Advisory Council), визначила екологічний туризм як вид туризму, пов'язаний із пізнанням природи та спрямований на збереження екосистеми і врахування інтересів місцевого населення [5, с. 20].

У 2001 р. О.Ю. Дмитрук зазначив, що екологічний туризм може бути будь-який вид туризму, що реалізується в умовах активного перебування людини в природному середовищі з використанням його рекреаційних, пізнавальних та інших можливостей [5, с. 22].

У 2002 р. у м. Квебек (Канада) в рамках Міжнародного року екологічного туризму був проведений Всесвітній саміт з екологічного туризму. В ньому взяли участь більше тисячі делегатів з 132 країн, що представляють державний, приватний і неурядовий сектори. Учасники саміту визнали, що екологічний туризм будується на принципах сталого туризму з урахуванням його впливів на економічне, соціальне і природне середовище. Екологічний туризм включає в себе такі специфічні принципи, які відрізняють його від більш широкої концепції сталого туризму:

- активне сприяння збереженню природної та культурної спадщини;
- залучення місцевих громад до планування, розвитку і здійсненню екологічного туризму, яка сприяє підвищенню їх добробуту;
- роз'яснення туристам значення природної та культурної спадщини відвідуваних туристичних центрів;
- спрямованість на індивідуальних мандрівників і організовані невеликі (за кількістю) туристичні групи та ін. [5, с. 189-190].

У 2002 р. Я.Б. Олійник та В.І. Гетьман зазначили, що екологічний туризм – це вид туризму, орієнтований на збереження природного довкілля, зокрема заповідних ландшафтів, налагодження гуманних стосунків з місцевим населенням та органами самоврядування і поліпшення фінансово-економічного благополуччя регіону [8].

У 2003 р. В.В. Храбовченко, зазначив, що екологічний туризм – це вид туризму, що ґрунтується на туристському попиті, пов'язаний із туристськими потребами в пізнанні природи і внеску в збереження екосистем при повазі інтересів місцевого населення [10, с. 15].

У 2014 р. Н.В. Шумлянська акцентувала увагу на тому, що екологічний туризм передбачає перебування людини в умовах «відкритої» природи, її безпосередню взаємодію з мальовничими, екзотичними, неповторними явищами природи й об'єктами, які задовольняють пізнавальні, краєзнавчі та наукові потреби людини. Екологічний туризм принципово відрізняється від інших видів туризму жорсткою регламентацією поведінки туристів на природі. В інших умовах неможливо захистити природні

ландшафти від перевантаження і забруднення, запобігти деградації природних ресурсів, які мають значну цінність для розвитку індустрії туризму [11].

У 2015 р. В.І. Вишневецький сформулював екологічний туризм, як туризм у місцях з відносно незайманою природою, до цінних у природному відношенні об'єктів з метою отримання задоволення від перебування на природі, розширення знань про неї та оздоровлення [4, с. 4].

Всесвітній фонд дикої природи (WWF) визначив екологічний туризм, як туризм, що включає подорожі в місця з відносно незайманою природою з метою отримати уявлення про природні та культурно-етнографічні особливості даної місцевості, який не порушує при цьому цілісності екосистем і створює такі економічні умови, при яких охорона природи та природні ресурси є вигідними для місцевого населення. Екологічний туризм – це природний туризм, що сприяє охороні природи [7].

Із аналізу наукових джерел, випливає, що вітчизняні дослідження у сфері екологічного туризму відстають від зарубіжних. Перші більш ґрунтовні наукові праці, в яких розглядається проблематика екологічного туризму, з'явилися в Україні 10-15 років тому.

Існуючі відмінності щодо визначення екологічного туризму пов'язані з досвідом та специфікою наукового тлумачення та розуміння його сутності.

В наш час, екологічний туризм, з одного боку, це вигідне місце на туристичному ринку, що має високі темпи розвитку, а з іншого, це концепція спрямована на позитивний вплив людини на природу. Поняття «екологічний туризм», часто використовується при здійсненні подорожі в природі, заповідних зонах, природних парках тощо. Значний розвиток такого виду подорожей впродовж останніх десятиліть пояснюється не тільки погіршенням стану довкілля, але й усе більшим окультуренням популярних регіонів для відпочинку – гірських курортів, сільських місцевостей, узбережжя морів та ін.

Із вищенаведеного випливає, що поняття «екологічний туризм» залишається дискусійним. У деяких його визначеннях об'єктом вивчення є природа, і не враховуються інші аспекти, зокрема: екологічну компетентність туриста, мінімальні збитки природі; покращення довкілля та ін. Враховуючи сучасний стан розвитку туристичної індустрії, а також основні підходи щодо визначення екологічного туризму, то вважаємо, що екологічний туризм – це вид туризму, який базується на еколого-економічній компетентності туриста, основною метою якого є раціональне використання природних ресурсів та збереження навколишнього природного середовища, відповідно до концепції сталого розвитку.

Отже, у зв'язку з розбіжностями розуміння поняття та сутності екологічного туризму, а також відсутністю відповідного економіко-правового регулювання, екологізації освіти та еколого-економічної компетентності населення, виникають проблеми, що гальмують розвиток екологічного туризму в Україні.

Уважаємо, що основні проблеми, які гальмують розвиток екологічного туризму це: відсутність відповідного розуміння поняття та сутності екологічного туризму; відсутність виділених пріоритетних територій для екотуристичних цілей; відсутність відповідного визначення антропогенного навантаження на територіях, на яких здійснюється екотуризм; відсутність належного інформаційного забезпечення та економіко-правового регулювання екологічного туризму; відсутність планування, прогнозування та організація територій, що використовується для екотуризму;

відсутність належного екологічного виховання та еколого-економічної компетентності населення щодо розвитку та функціонування екологічного туризму у різних регіонах; відсутність методичного підходу щодо вивчення природоохоронних затрат необхідних для вирішення негативного впливу на різних територіях, на яких здійснюється екологічний туризм; відсутність нормативів щодо викидів шкідливих речовин в регіонах де реалізується екотуризм та ін.

Висновки. Екологічний туризм є одним із пріоритетних напрямів сучасної туристичної індустрії. Його виникненню та формуванню сприяли різні чинники. Зокрема, різноманітність природи, а також прагнення населення пізнавати природні багатства.

В наш час зустрічаються різні тлумачення поняття екологічного туризму. Існуючі відмінності щодо визначення екологічного туризму пов'язані з досвідом та специфікою наукового тлумачення та розуміння його сутності.

Екологічний туризм, з одного боку, це вигідне місце на туристичному ринку, що має високі темпи розвитку, а з іншого, це концепція спрямована на позитивний вплив людини на природу.

Для належного розвитку екологічного туризму необхідно розробити відповідну теоретико-методичну основу та законодавчо забезпечити його ефективне функціонування.

Розвиток екологічного туризму має ґрунтуватися на еколого-економічній компетентності туриста, раціональному використанні природних ресурсів та збереженні навколишнього природного середовища, відповідно до концепції сталого розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бейдик О.О. Рекреаційно-туристські ресурси України: методологія та методи аналізу, термінологія, районування : монографія. Київ : ВПЦ «Київський університет», 2001. 395 с.
2. Бейдик О.О., Ліщинська О.М. Російсько-український тлумачний словник термінів з медичної географії. Київ : РВЦ «Київський університет», 1997. 300 с.
3. Биржаков М.Б. Введение в туризм : учебник. 8-е изд., перераб. и доп. Санкт-Петербург : Герда, 2006. 512 с.
4. Вишневецький В.І. Екологічний туризм : навчальний посібник. Київ : Інтерпрес ЛТД, 2015. 140 с.
5. Дмитрук О.Ю. Екологічний туризм: сучасні концепції менеджменту і маркетингу : навчальний посібник. 2-е вид., перероб і доп. Київ : Альтерпрес, 2004. 192 с.
6. Про туризм : Закон України від 15 вересня 1995 р. № 324/95-ВР / Верховна Рада України. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua> (дата звернення: 10.12.2018).
7. Новицька С.Р. Екологічний туризм як пріоритетний напрямок сталого розвитку туристичної сфери. *Наукові записки Тернопільського національного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка. Серія «Географія»*. 2013. № 2. С. 164–169.
8. Олійник Я.В., Гетьман В.І. Екологічний туризм на теренах національних природних парків і біосферних заповідників України в міжнародний рік екотуризму та гір. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Географія»*. Київ : ВПЦ «Київський університет», 2002. Вип. 48. С. 5–11.
9. Про сільський та сільський зелений туризм : проект Закону України від 23 листопада 2003 р. / Верховна Рада України. URL: <http://w1.c1.rada.gov.ua> (дата звернення: 10.12.2018).
10. Храбовченко В.В. Екологічний туризм : учебно-методическое пособие. Москва : Финансы и статистика, 2003. 208 с.
11. Шумлянська Н.В. Екотуризм як форма долучення до природної та культурної спадщини. *Культура України*. 2014. Вип. 47. С. 108–115.
12. Diamantis D. The concept of ecotourism: evolution and trends. *Current Issues in Tourism*. 1999. № 2(2/3). P. 93–122.
13. Ziffer K.A. Ecotourism: The Uneasy Alliance. Washington, DC : Conservation International and Ernst & Young, 1989. 36 p.

СЕКЦІЯ 6 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-33-32

УДК 64.01;352.075

Багацька К.В.*кандидат економічних наук,**доцент кафедри економіки та фінансів підприємств,**Київського національного торговельно-економічного університету***Козерєва М.С.***магістрант**Національного університету харчових технологій*

ФІНАНСОВИЙ МОНІТОРИНГ КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття присвячена проблемі запровадження комплексної всебічної методики фінансового моніторингу комунальних підприємств України. Розглянуто види і основні аспекти діяльності комунальних підприємств. Проаналізовано сутність фінансового моніторингу і обґрунтовано необхідність і доцільність його здійснення на комунальних підприємствах. Проаналізовано деякі аспекти зарубіжного досвіду фінансового моніторингу державної і комунальної власності. Акцентовано увагу на впровадженні електронної системи закупівель та її моніторингу як основних складових системи фінансового моніторингу комунальних підприємств. Також запропоновано основні показники для можливої методики проведення моніторингу їх фінансового стану.

Ключові слова: фінансовий моніторинг, комунальні підприємства, фінансовий стан, публічні закупівлі, місцевий бюджет.

Багацкая Е.В., Козерева М.С. ФИНАНСОВЫЙ МОНИТОРИНГ КОММУНАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена проблеме внедрения комплексной всесторонней методики финансового мониторинга коммунальных предприятий Украины. Рассмотрены виды и основные аспекты деятельности коммунальных предприятий. Проанализирована сущность финансового мониторинга и обоснована необходимость и целесообразность его осуществления на коммунальных предприятиях. Проанализированы некоторые стороны зарубежного опыта финансового мониторинга государственной и коммунальной собственности. Акцентируется внимание на внедрении электронной системы закупок и ее мониторинга как основных составляющих системы финансового мониторинга коммунальных предприятий. Также предложены основные показатели для возможной методики проведения мониторинга их финансового состояния.

Ключевые слова: финансовый мониторинг, коммунальные предприятия, финансовое состояние, государственные закупки, местный бюджет.

Bagastka Kateryna, Kozeriewa Maryna. FINANCIAL MONITORING OF UTILITY ENTERPRISES

The article is devoted to the problem of introducing a comprehensive methodology for financial monitoring of utilities of Ukraine. Without the effective utilization of communal property and other, primarily financial, resources in municipal ownership, it is impossible to qualitatively fulfill the tasks assigned to local authorities. According to the changes in the Commercial Code all utilities must disclose their financial statements on the company's website or local council. Considered the types and main aspects of the activities of utilities. The essence of financial monitoring is analyzed and the necessity and expediency of its implementation in utilities is substantiated. Based on the analyzing financial monitoring definitions, we substantiated that the monitoring task is to prevent a particular threat to the effective operation of the relevant facility. Due to the lack of control over the activities of communal enterprise managers and the lack of incentives to increase the efficiency of their activities, it is difficult to talk about creating an effective financial monitoring system. In Ukraine, enterprises at the legislative level are subject to financial monitoring from the point of view of preventing the use of the entity and its separate units for the purpose of legalization (laundering) of proceeds from crime, financing of terrorism and financing of the proliferation of weapons of mass destruction. We believe that it is also important to keep track of the results of the internal state of the business entity and compare it with the planned and the possibility of warning about the emergence of qualitatively new processes within it and from the external environment. Analyzed some aspects of foreign experience of implementation public financial monitoring of state and municipal property. Attention is focused on the implementation of the electronic procurement system and its monitoring as the main components of the system of financial monitoring of utilities. Also proposed are the main indicators for a possible methodology for monitoring their financial condition.

Keywords: financial monitoring, utility enterprises, financial position, public procurements, municipal budget.

Постановка проблеми. Важливим завданням, що покладено на органи місцевого самоврядування, є необхідність забезпечення комфортного проживання мешканців відповідних територіальних одиниць і достатнього рівня розвитку інфраструктури. Без ефективного використання комунального майна та інших, передусім фінансових, ресурсів, що перебувають у комунальній власності, неможливо якісно виконати покладені на місцеву владу задачі.

Метою створення комунальних підприємств, установ та організацій є надання комунальних послуг, які визначають сутність господарської діяльності органів місцевого самоврядування. Органи місцевої влади мають контролювати, вирішувати питання з реорганізації та ліквідації, визначати цілі, умови та порядок діяльності цих підприємств.

Більшість комунальних підприємств виконують роботи, виробляють товари та надають послуги, які є соціально значимими і дотуються з місцевого

бюджету. Тому їх менеджмент об'єктивно не захищений в економічному витрачанні ресурсів та підвищенні рентабельності своєї діяльності. Особливо монополічне становище соціально значимого комунального підприємства надає менеджменту можливість до зловживань в неефективному розподілі фінансових ресурсів, отриманих з місцевого бюджету.

Тому вважаємо, що доцільність запровадження системи фінансового моніторингу комунальних підприємств в соціальному, економічному та політичному аспектах зумовлена наступними мотивами: запобігання ситуаціям, що можуть завдати шкоди економічній безпеці територіальної громади, необхідність нагляду та контролю за використанням вирослих обсягів фінансових ресурсів громад після децентралізації, створення системи спостереження, що дозволяє отримувати потрібну інформацію про фінансові дії, які можуть бути непрозорими.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика фінансового моніторингу і контролю є важливим об'єктом дослідження в сфері управління комунальними підприємствами, проте на сьогодні вона досліджена недостатньо. Питанням впровадження моніторингу у сферу муніципального управління присвячено праці В. Воронкової, В. Вакуленко, В. Корженко, Г. Монастирського. Окремі питання системи фінансового моніторингу досліджували такі фахівці, як В.Т. Білоус, С.А. Буткевич, О.П. Орлюк, Л.А. Савченко та інші, але в розрізі комунальних підприємств це питання залишилось мало дослідженим. Правовим аспектам фінансового моніторингу комунальних підприємств присвячено праці М.Ф. Кіпенка.

Метою дослідження є обґрунтування доцільності проведення моніторингу фінансового стану комунальних підприємств на рівні громади задля сприяння підвищенню ефективності використання фінансових ресурсів на місцевому рівні.

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. Згідно із статтею 78 Господарського кодексу України [1] існують два види комунального унітарного підприємства: майно комунального унітарного підприємства перебуває у комунальній власності і закріплюється за таким підприємством на праві господарського відання (комунальне комерційне підприємство) або на праві оперативного управління (комунальне некомерційне підприємство). Правом розпоряджатись комунальною власністю від імені громади володіє місцева рада. На сесії ради можуть бути прийняті рішення щодо будь-яких дій з комунальним майном [1].

Комунальне комерційне підприємство є суб'єктом підприємницької діяльності, діє на засадах господарської автономії, комерційного розрахунку і несе відповідальність за результатами своєї діяльності усім своїм майном. Воно зобов'язане приймати та виконувати доведені до нього в установленому законодавством порядку державні замовлення і завдання, а також враховувати їх у процесі формування виробничої програми, визначенні перспектив свого економічного та соціального розвитку й виборі контрагентів [2, с. 145].

Комунальне некомерційне підприємство здійснює господарську діяльність відповідно до виробничих завдань органу, до сфери управління якого воно належить. Майно комунального некомерційного підприємства становлять основний та оборотний капітал, а також інші цінності, вартість яких відображається в самостійному балансі підприємства. Підприємство володіє та користується зазначеним майном, здійснюючи право оперативного управління [2, с. 146].

Ще донедавна фінансова інформація про діяльність комунальних підприємств не підлягала оприлюдненню. Проте з внесенням змін до Господарського кодексу, всі комунальні підприємства мають оприлюднювати свою фінансову звітність на веб-сайті підприємства або місцевої ради. Хоча менеджмент більшості комунальних підприємств не охоче сприймає вимоги щодо оприлюднення фінансової інформації, про що свідчать дані [3].

Держава за своєю природою та соціальним призначенням намагається створити для людини належні та комфортні умови для проживання, безпечного існування та можливості для реалізації своїх прав. Серед іншого це досягається за рахунок створення організаційно-правових механізмів, які забезпечуватимуть (мінімізуватимуть) можливості для легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом. Ключовим варіантом такого роду публічно-правової діяльності держави є фінансовий моніторинг як сукупність органів та організацій, які об'єднані єдиною метою, здійснюють спостереження за певними видами фінансових операцій [4, с. 46].

Поняття «моніторинг» стало загальноновизнаним. В широкому сенсі моніторинг – це спеціально організоване, систематичне спостереження за станом об'єктів, явищ, процесів з метою їх оцінки, контролю або прогнозу [5, с. 367].

За визначенням у [6] фінансовий моніторинг – процес безперервного науково обґрунтованого діагностично-прогностичного контролю, аналізу і прогнозування змін фінансової діяльності суб'єктів господарювання і населення та стану суб'єктів фінансово-кредитної сфери країни з метою забезпечення економічного розвитку та фінансової стабільності суб'єктів господарювання, секторів національної економіки, регіонів і держави.

У своїй роботі Крайник О.П. та Клепікова О.З. моніторинг визначають як систему інформування про стан досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства, відхилення прогнозованих і планових показників стану підприємства від заданих значень, розрахунок аналітичних показників аналізу й оцінки фінансового стану підприємства, показників його стану в галузі й на товарних і фінансових ринках [7].

Набієв С.А.-О. влучно пропонує виділяти дві основні особливості об'єктів моніторингу: перша – їх динамічність, оскільки всі об'єкти, вивчення або обстеження яких здійснюється із застосуванням моніторингу, перебувають у постійному розвитку; друга – наявність або можливість небезпеки, що виникає під час функціонування об'єкта моніторингу [8, с. 44].

Розглядаючи взаємопов'язаність термінів «фінанси» та «моніторинг», С.А.-О. Набієв визначає їх як безперервне систематичне спостереження суспільно-економічних відносин, що складаються у сфері створення, розподілу та використання фондів грошових коштів, із виявлення фактичного стану справ та оперативної ліквідації відхилень, а також запобігання та відвернення можливих відхилень у процесі фінансової діяльності суб'єктів господарювання щодо досягнення запланованого результату, відповідно до встановлених нормативів. Іншими словами, фінансовий моніторинг – це врегульоване нормами фінансового права постійне систематичне спостереження та корегування фінансової діяльності суб'єктів господарювання, що забезпечують стабільне й ефективне функціонування фінансової системи і сталій розвиток усієї економіки [8, с. 53].

Отже, задачею моніторингу є відвернення тієї або іншої загрози для ефективної діяльності відповідного

об'єкта. При цьому важливою є не тільки констатація факту появи змін, що становлять загрозу, а й превентивні заходи щодо попередження про неї до того, як негативні результати від виникнення ситуації стали невідворотними. Таким чином утворюється потенційна перспектива запобігти чи зменшити руйнівний розвиток небажаних подій.

Коваленко В.О. визначає фінансовий моніторинг як спеціально організоване систематичне безперервне спостереження за станом економічного об'єкта та негайною його оцінкою, метою якої є вивчення та підготовка економічної інформації заради підтримки прийняття рішень на різних рівнях управління [9, с. 5].

Виходячи з запропонованих дослідниками визначень фінансового моніторингу сформуємо основні завдання щодо системи моніторингу на комунальному підприємстві: ця система повинна бути ефективною з точки зору максимальної її життєздатності та корисності, а також мати спрямованість на попередження банкрутства підприємств комунальної власності.

Вважаємо, що доцільно за результатами проведеного моніторингу згенерувати належну базу даних, що містить відомості по кожному підконтрольному суб'єкту господарювання, його облікову картку, а також принаймні річні дані фінансової звітності та розрахункові показники, що мають характеризувати його діяльність та рівень платоспроможності. Впровадження відповідних діагностичних процедур дозволить значно підвищити ефективність управління, стійкість функціонування комунальних підприємств.

Проблеми в комунальному секторі економіки характерні майже для більшості постсоціалістичних країн. Сьогодні для України вони набувають найбільшої гостроти, оскільки через неефективний менеджмент багато комунальних підприємств перебувають на межі банкрутства. Це відгукується на неналежному задоволенні соціально-побутових потреб жителів – користувачів послуг, вже навіть не беручи до уваги, що саме комунальні підприємства повинні формувати передумови для ефективного розвитку громад. Також важливим є той факт, що в процесі децентралізації місцеві бюджети забезпечують даний сектор фінансовими ресурсами на достатньому рівні.

Через брак контролю за діяльністю керівників комунальних підприємств та відсутність стимулів до підвищення їх ефективності говорити про створення ефективної системи фінансового моніторингу важко. Фінансовий моніторинг діє як попередження або припинення порушення у використанні ресурсів, а в нашій країні навіть контроль постфактум має проблеми з ефективністю функціонування.

В Україні підприємства на законодавчому рівні підлягають фінансовому моніторингу з позиції недопущення використання суб'єкта і його відокремлених підрозділів з метою легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансування тероризму та фінансування розповсюдження зброї масового знищення. Вважаємо, що також важливим є відстеження результатів внутрішнього стану суб'єкта господарювання та порівняння його із запланованим та можливістю попередження про виникнення якісно нових процесів всередині нього та із зовнішнього середовища.

Комунальні підприємства мають існувати за тими ж правилами, що і звичайні приватні підприємства. Крім того, оскільки комунальні підприємства засновані на власності відповідного органу влади, необхідність законодавчого обов'язкового контролю за їх фінансами зростає.

Впровадження дієвої системи фінансового моніторингу має базуватися на успішному зарубіжному

досвіді сусідніх країн з транзитивною економікою. Так, в Молдові діяльність державних підприємств і акціонерних товариств з державним капіталом підлягає фінансовому моніторингу, який здійснюється Міністерством фінансів. Спосіб організації та проведення такого моніторингу, обробки і використання інформації, пов'язаної з фінансово-господарською діяльністю державних підприємств, встановлений відповідним Положенням про фінансовий моніторинг № 56 від 17.01.2018 [10].

Згідно з Положенням, метою фінансового моніторингу є:

- оцінка та аналіз бюджетних і фінансових ризиків, пов'язаних з діяльністю державних/комунальних підприємств, які можуть зробити істотний вплив на бюджетно-фінансову ситуацію;

- отримання належної картини економічного і фінансового становища державних/комунальних підприємств, що відбивається на рівні рентабельності, ефективності та фінансового ризику;

- служити додатковим джерелом інформації для уряду і компетентних державних органів в процесі прийняття рішень щодо управління та приватизації державної власності або, в залежності від обставин, щодо рішень про реструктуризацію, залучення приватних інвестицій через приватизацію або пошук рішень для посилення податкової дисципліни і підвищення ефективності використання державної власності;

- використовуються компетентними державними органами при складанні прогнозів розвитку діяльності підприємств, діагностуванні їх фінансового стану і рівня управління майном, в тому числі шляхом оцінки доходів бюджету у вигляді дивідендів, чистого прибутку [11].

Фінансовий моніторинг діяльності суб'єктів в Молдові здійснюється із застосуванням методики кількісного аналізу (фінансово-економічних показників, індексів, коефіцієнтів, ставки), та оцінки – застосуванням методів якісного аналізу (поділ і розкладання результатів, порівняння, інтерпретація результатів, узагальнення або оцінка результатів), в результаті систематизації інформації та аналізу даних. Виходячи із узагальненої інформації щопівроку і щорічно формуються аналітичні примітки, що стосуються результатів діяльності суб'єктів фінансового моніторингу фінансово-економічної діяльності суб'єктів в цілому. У разі виникнення необхідності складаються аналітичні замітки про проміжні результати фінансового моніторингу на щоквартальній основі. Результати моніторингу фінансово-економічної діяльності державних підприємств надають органам влади і розміщують на веб-сайті Міністерства фінансів. Крім того, результати фінансового моніторингу подаються як додатковий матеріал до проекту закону про річний бюджет [10].

У європейських країнах при здійсненні контролю рівнозначну увагу приділяють як установленню скоєних порушень, так і їх попередженню. Так, наприклад, у країнах ЄС існують два шляхи виявлення порушень у сфері використання державних коштів – це безпосередній контроль та моніторинг (попередній контроль), спрямований на попередження порушень.

Зазначимо, що в Україні така практика лише почала розвиватись у вигляді моніторингу державних закупівель [11].

В Польщі, як власне і в Україні, контрольні функції щодо публічних закупівель мають декілька органів. Насамперед, це Агенція публічних замовлень, що існує з 1995 року і має статус окремого центрального органу виконавчої влади, яке координується

Міністерством економіки. Зокрема, Агенція публічних замовлень здійснює як моніторинг формального дотримання вимог закону у процедурах закупівлі, так і макромоніторинг функціонування всієї системи державних закупівель Польщі [12]. Агенція акцентує свою увагу на попередньому та оперативному контролі, за результатами якого або надає рекомендації, або накладає санкції безпосередньо чи через відповідні органи.

Важливим кроком на шляху підвищення прозорості публічних фінансів стало створення в Україні в 2016 році єдиної системи електронних публічних закупівель ProZorro. Наразі ProZorro забезпечує платформу для прозорого і ефективного витрачання державних коштів і спрямована на запобігання корупції за допомогою громадського контролю та посилення конкуренції. Це надійна система співпраці для бізнесу, уряду та громадянського суспільства, яка може бути адаптована до будь-якої країни.

Унікальною особливістю нашої системи публічних закупівель стало те, що на відміну від систем країн ЄС, українська система ProZorro охоплює всі етапи процедури закупівель в єдиній структурі. Таким чином, моніторинг стає простіше, а пов'язані з купівлею адміністративні витрати можуть бути зменшені. Крім того, система ЄС не використовує посткваліфікаційний механізм, який використовується в Україні. Як в системах ЄС, так і в Україні можна відкласти перевірку вимог, що пред'являються до учасника, до визначення переможця. Українська система також включає цю функцію, щоб уникнути дискримінації по відношенню до учасників торгів і підвищити довіру потенційних учасників до нової системи. Отже, така платформа корисна широкими можливостями з моніторингу, а саме: можливістю нагляду за прозорістю проведення закупівель та їх механізмом, аналізом обсягу конкурентних та неконкурентних торгів, обсягу заощаджених коштів, виявленням недобросовісних замовників тощо.

27.01.2017 року, у зв'язку з нагальною необхідністю вдосконалення системи моніторингу і контролю витрат та запобігання втратам бюджетних коштів під час державних закупівель, набув чинності Закон № 2265-VIII «Про внесення змін до Закону України «Про публічні закупівлі» та деяких інших законів України щодо здійснення моніторингу закупівель». У ньому Державна аудиторська служба (ДАСУ) визначена як єдиний відповідний державний орган, уповноважений здійснювати моніторинг публічних закупівель на всіх етапах, включаючи укладення та виконання договору про закупівлю. Важливим є те, що Закон про моніторинг передбачає впровадження та використання автоматичних показників ризику, тобто конкретних критеріїв із заданими параметрами, що дозволить ДАСУ автоматично виявляти підозрілі закупівлі. Процедура моніторингу також може бути ініційована у випадку отримання інформації про порушення від державних органів, від ЗМІ, з даних, що зберігаються в ProZorro тощо [13].

30.10.2018 року в ProZorro запрацювала система, яка автоматично шукатиме підозрілі закупівлі і надсилатиме їх на опрацювання ДАСУ. Україна стала першою в світі країною, де така система дозволяє виявляти не тільки процедурні порушення, а й ознаки порушення закону – змови між учасниками торгів, дроблення лотів тощо [14].

Іншим джерелом інформації і водночас інструментом для моніторингу фінансів комунальних підприємств є єдиний веб-портал використання публічних коштів e-data, який почав працювати з 2015 року і надає інфор-

мацію про усі фінансові операції державних чи комунальних підприємств, бюджетних організацій тощо.

Отже, моніторинг ДАСУ стосується лише закупівель, тобто основних витрат комунальних підприємств. Разом з цим, показники ефективності, майнового стану та платоспроможності залишаються без уваги, позбавляючи моніторинг ДАСУ ознак системності.

З огляду на встановлені в результаті дослідження [15] особливості господарювання комунальних підприємств, можна констатувати, що ці особливості зумовлюють різницю з методикою фінансового моніторингу середньостатистичних звичайних приватних підприємств.

По-перше, це відмінна від інших структура капіталу, тому деякі нормативи недоцільно розраховуватися для оцінки ефективності його використання.

По-друге, активи підприємства здебільшого представлені основними засобами, тому ступінь їх зносу має значний вплив на результати і показники діяльності.

По-третє, перепрофілювання таких господарських одиниць неможливо, оскільки вони спеціально були створені для можливості здійснення цієї визначеної операційної діяльності на благо жителів селища, міста, країни, саме тому важливо слідкувати за прибутковістю (збитковістю) даної діяльності.

По-четверте, комунальні підприємства отримують вкладення капіталу з місцевого бюджету, тобто з коштів платників податків громади, отже, знаходяться на фактичному утриманні мешканців. Тому особливого значення набуває контроль за вкладенням капіталу і цільовим його використанням на покращення очікуваного фінансового результату.

Отже, важливість контролю за комунальними суб'єктами господарювання неможливо відхилити. Саме для цього необхідно визначити таку систему показників, що дозволить здійснювати моніторинг за фінансовою та загальною господарською діяльністю. На підставі аналізу 104-х комунальних підприємств різних областей України, результат якого викладені у [15], нами пропонується 13 показників для здійснення фінансового моніторингу комунальних підприємств, які можуть стати частиною загальної методики такого моніторингу (табл. 1).

Висновки. У статті було розглянуто основні теоретичні аспекти фінансового моніторингу комунальних підприємств як особливої форми підприємництва. Розкрито сутність фінансового моніторингу та необхідність формування та впровадження обов'язкової системи фінансового моніторингу для комунального сектору. Проаналізовано деякі аспекти зарубіжного досвіду фінансового моніторингу державних і муніципальних підприємств і рекомендовано скористатися досвідом Молдови щодо фінансового моніторингу, здійснюваного Міністерством Фінансів.

В Україні система фінансового моніторингу комунальних підприємств наразі представлена лише моніторингом закупівель, що розвився в результаті створення платформи публічних закупівель, яку можна вважати революційним проривом у сфері публічних фінансів. Система моніторингу, яку здійснює ДАСУ на базі ProZorro, може аналізувати лише закупівлі комунальних підприємств-замовників, тобто по суті моніторити їх собівартість. Проте вимоги щодо відкритості фінансової звітності комунальних підприємств роблять можливим здійснювати моніторинг їх основних показників діяльності. Вважаємо, що запропоновані показники можуть бути покладено в основу моніторингу фінансового стану комунальних підприємств як дієвого інструменту контролю за використанням ресурсів громади.

Таблиця 1

Перелік показників для проведення фінансового моніторингу комунальних підприємств

Показник	Обґрунтування	Методика розрахунку
1. Частка основних засобів у активах	Даний показник показує яку частку фінансових коштів було направлено на наявну кількість основних засобів. Якщо основних засобів надто багато, то необхідно врахувати їх якість і можливість оновлення або списання. Завдяки цьому показнику можна оцінити яку роль відіграють основні засоби і дослідити їх в порівнянні в залежності від періодів та у розрізі різних комунальних підприємств	Основні засоби/ Активи * 100%
2. Частка власного капіталу у пасивах	За допомогою аналізу цього показника у динаміці, можна оцінити, як підтримується комунальне підприємство у частині використання коштів місцевого бюджету. Також можна спостерігати, як змінюється співвідношення власного капіталу та загальною вартістю пасивів між комунальними підприємствами одного напрямку діяльності, різних галузей, різних форм залежності від місцевого бюджету	Власний капітал/ Пасиви * 100%
3. Частка зареєстрованого капіталу у власному капіталі	Формування статутного капіталу у випадку, коли активи були попередньо внесені з метою його формування за рішенням органу місцевого самоврядування, що обліковуються як інший додатковий капітал, після внесення змін в статутні документи відображається як "Статутний капітал". Таким чином, введені в експлуатацію основні засоби, отримані на баланс комунального підприємства як внесок в статутний капітал, до внесення змін до статутних документів обліковуються як «додатковий капітал», а після внесення таких змін — як внесок до статутного капіталу підприємства, без формування доходу на суму пропорційно нарахованої амортизації.	Статутний капітал/ Власний капітал * 100%
4. Частка додаткового капіталу у власному капіталі	Цей та попередній показники показують, за рахунок чого сформований власний капітал. Обидва показують, яким чином місцевий влада відповідного комунального підприємства збільшує власний капітал, щоб «врятувати» його, відображається механізм поповнення місцевою радою капіталу.	Додатковий капітал/ Власний капітал * 100%
5. Обсяг операційного прибутку (збитку)	Показує, яку суму операційного прибутку одержує підприємство. Більшість міських комунальних підприємств було створено саме з метою надання певних видів послуг, тому може виявитись, що малорентабельним (нерентабельним) напрямком діяльності підприємства є саме його основний вид діяльності, визначений Статутом підприємства. В такому випадку окрему увагу слід приділяти пошуку варіантів скорочення витрат на надання даного виду послуг або пошуку нових видів діяльності, що можуть надаватись підприємством.	відображено у фінансовій звітності
6. Обсяг чистого прибутку (збитку)	Виконує роль підсумку усієї діяльності в т.ч. після сплати податків. Часто комунальні підприємства є або збитковими або прибутковими лише за рахунок фінансування з місцевого бюджету.	відображено у фінансовій звітності
7. Обсяг статті «Інші доходи»	Це – доходи від оренди, суми штрафів, пені, суми дотацій, субсидій, капітальних інвестицій з бюджету, дохід від реалізації необоротних матеріальних активів, майна тощо. В цій частині найчастіше обліковують додаткове наповнення коштами місцевого бюджету для комунальних підприємств для зменшення негативного кінцевого результату в вигляді збитку.	відображено у фінансовій звітності
8. Рентабельність реалізації	Характеризує прибутковість (збитковість) основної (операційної) діяльності підприємства	Чистий прибуток/ Чистий Дохід * 100%
9. Рентабельність продукції (послуг)	Тобто завдяки цьому коефіцієнту визначають скільки на кожен витрачений у господарстві грошову одиницю отримано прибутку	Операційний прибуток / Собівартість * 100%
10. Рентабельність власного капіталу	Ще показник називають фінансовою рентабельністю. Характеризує рівень прибутковості власного капіталу, вкладеного в дане підприємство.	Чистий прибуток / Власний капітал * 100%
11. Рентабельність активів	Показує наскільки ефективно було використано активи підприємства для подальшої генерації з них прибутку. Даний показник важливий, оскільки активи для таких підприємств часто є не оновленими, а до прибутку їх керівники вони не прагнуть.	Чистий прибуток (збиток)/ Середньорічна вартість активів * 100%
12. Коефіцієнт зносу	Показує ступінь зношеності основних засобів. Збільшення даного коефіцієнта характеризує погіршення стану матеріально-технічної бази підприємства, що є нагальною проблемою багатьох комунальних підприємств. А зношені основні засоби є однією з причин збитковості.	Знос / Первісна вартість основних засобів * 100%
13. Коефіцієнт оновлення	Ступінь і динаміка оновлення необоротної частини активів, а також ступінь фінансування інвестиційної діяльності комунального підприємства.	Вартість основних засобів, що надійшли за період/ Первісна вартість основних засобів на початок періоду

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Господарський кодекс України : Закон України від 16 січня 2003 р. № 436-IV / Верховна Рада України. Відомості Верховної Ради України. 2003. № 18–22. Ст. 144. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#n646> (дата звернення: 10.01.2019).
2. Говорушко Т.А., Еш С.М. Місцеві фінанси : курс лекцій для студентів спец. 7.050104, 8.050104 «Фінанси» денної та заочної форм навчання. Київ : НУХТ, 2009. 172 с.
3. Багацька К.В. Як платники податків фінансують збиткові комунальні підприємства (дослідження). *Главлком: економіка і фінанси*. 2018. URL: <https://glavcom.ua/economics/finances/yak-platniki-podatkiv-finansuyut-zbitkovi-komunalni-pidprijemstva-doslidzhennya-552779.html> (дата звернення: 10.01.2019).
4. Першин В.Г. Державний фінансовий моніторинг: завдання та функції. *Публічне право*. 2017. № 1(25). С. 45–50.
5. Задорожна Н.Т., Каплун О.О., Кузнєцова Т.В. Підхід до проектування систем моніторингу як складової інформа-

- ційних технологій підтримки діяльності органів державного управління. *Проблеми програмування*. 2002. № 1–2. С. 368–377. URL: <http://lib.iitta.gov.ua/4864/> (дата звернення: 10.01.2019).
6. Вільна енциклопедія «Вікіпедія». URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki> (дата звернення: 10.01.2019).
 7. Крайник О.П., Клепікова З.В. *Фінансовий менеджмент: навчальний посібник*. Львів: ДУ «Львівська політехніка»; Київ: Дакор, 2000. 260 с.
 8. Набиев С.А.-О. Теоретические аспекты и практика применения соотношения правового регулирования государственного финансового контроля и финансового мониторинга: дисс. ... канд. юрид. наук: 12.00.14. Москва, 2008. 217 с.
 9. Коваленко В.О. Управління виробничими економічними системами з використанням фінансового моніторингу: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.03; ХДЕУ. Харків, 1996. 16 с.
 10. Financial monitoring: Official website of the Ministry of Finance of Moldova. URL: <http://mf.gov.md/en/content/financial-monitoring> (дата звернення: 10.01.2019).
 11. Заєць Н.В. Моніторинг закупівель: монета, що має дві сторони. *Независимый аудитор*. URL: https://n-auditor.com.ua/ru/component/na_archive/588.html?view=material (дата звернення: 10.01.2019).
 12. Яременко С.О., Шатковський О.В. Контроль у сфері публічних закупівель: релевантний для України досвід Польщі. URL: <http://eupublicprocurement.org.ua> (дата звернення: 10.01.2019).
 13. Фефелов О.Ю. Публічні закупівлі з моменту впровадження ProZorro. URL: <http://attorneys.ua/uk/publications/public-procurements-since-implementation-of-prozorro/> (дата звернення: 10.01.2019).
 14. Держаудитслужба починає моніторинг закупівель ProZorro з ризик-індикаторами. *Моніторинговий портал DoZorro*. 2018. URL: <https://dozorro.org/news/u-prozorro-zapracuyvali-rizik-indikator-i-dlya-poshuku-pidozrilih-tenderiv> (дата звернення: 10.01.2019).
 15. Багацька К.В. Фінансовий моніторинг комунальних підприємств в системі підзвітності і прозорості місцевого самоврядування. *Корпоративні фінанси: проблеми і перспективи інноваційного розвитку*: матер. II Міжнародної науково-практичної конференції, 12 жовтня 2018. Київ: КНЕУ, 2018. С. 384–387.

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-33-33

УДК 330.3:304.5

Нафус І.І.
*аспірант кафедри економічної теорії,
менеджменту і адміністрування
Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича*

СУПЕРЕЧЛИВИЙ ХАРАКТЕР ПРОЦЕСІВ НАГРОМАДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ

У статті досліджуються особливості процесів нагромадження соціального капіталу в умовах ринкової трансформації економіки України. Визначено переваги, які надає його використання для активізації та розвитку багатьох соціально-економічних процесів на нано-, мікро-, мета- та макrorівнях функціонування економіки. Доведено, що наслідки нагромадження соціального капіталу мають як позитивний, так і негативний зміст. Виявлено причини суперечливого характеру процесів нагромадження соціального капіталу в Україні. Визначено види та форми прояву суперечностей процесів нагромадження та функціонування соціального капіталу. Охарактеризовано причини та механізми виникнення негативного соціального капіталу, що існують у вигляді корупційних зв'язків та ґрунтових економічних процесів. Обґрунтовано важливість постійного удосконалення соціальних відносин. Зазначено необхідність пошуку ефективних формальних та неформальних механізмів його використання у господарській практиці та в адмініструванні на різних рівнях функціонування економіки.

Ключові слова: соціальний капітал, нагромадження соціального капіталу, соціальні суперечності, форми прояву суперечностей, негативний соціальний капітал.

Нафус И.И. ПРОТИВОРЕЧИВЫЙ ХАРАКТЕР ПРОЦЕССОВ НАКОПЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА В УКРАИНЕ

В статье исследуются особенности процессов накопления социального капитала в условиях рыночной трансформации экономики Украины. Определены преимущества, его использования для активизации и развития многих социально-экономических процессов на нано-, микро-, мета- и макроуровнях функционирования экономики. Доказано, что последствия накопления социального капитала имеют как положительный, так и отрицательный результат. Выявлены причины противоречивого характера процессов накопления социального капитала в Украине. Определены виды и формы проявления противоречий процессов накопления и функционирования социального капитала. Охарактеризованы причины и механизмы возникновения негативного социального капитала, существующие в виде коррупционных связей и теневых экономических процессов. Обоснована важность постоянного совершенствования социальных отношений. Указана необходимость поиска эффективных формальных и неформальных механизмов его использования в хозяйственной практике и в администрировании на разных уровнях функционирования экономики.

Ключевые слова: социальный капитал, накопление социального капитала, социальные противоречия, формы проявления противоречий, негативный социальный капитал.

Нафус Інна. SUPPLEMENTARY CHARACTER OF SOCIAL CAPITAL ACCUMULATION PROCESSES IN UKRAINE

In the we article explore the peculiarities of social capital accumulation processes in the conditions of the market transformation of the Ukrainian economy. The urgency of their scientific substantiation is related to the need to solve such problems of socialization as distrust of the population to socio-political institutions, deepening of the differentiation of society and regions in terms of welfare, corruption and the shadow economy in the process of formation of social networks. The advantages of its use for activating and developing many socio-economic processes on the nano-, micro-, meta- and macro-levels of functioning of the economy are determined. It is proved that the consequences of the accumulation of social capital have both positive and negative content. The reasons of the contradictory nature of the processes of social capital accumulation in Ukraine are revealed. Three groups of such reasons are described: 1) inversion of the market transformation of the Ukrainian economy; 2) inefficiency of the methods of state regulation of the economy; 3) insufficient coherence of

institutional mechanisms. The types and forms of manifestation of contradictions in the processes of accumulation and functioning of social capital are revealed. The following main contradictions are distinguished: contradictions between the objective need for the socialization of economic relations and the insufficient level of economic development and market mechanisms for its regulation; between long-term strategic prospects of economic socialization and real economic challenges of the present; between relatively high levels of development and destructiveness and destructive tendencies of social capital of individual regions; between new forms of social capital and traditional ways of using them. The reasons and mechanisms of the emergence of negative social capital that exist in the form of corruption links and shadow economic processes are described. The main reasons for the emergence of contradictions in the functioning of social capital are shown. The importance of constant improvement of social relations is substantiated. The necessity of finding effective formal and informal mechanisms of its use in economic practice and administration at different levels of functioning of economy is indicated.

Keywords: social capital, accumulation of social capital, social contradictions, forms of manifestation of contradictions, negative social capital.

Постановка проблеми. Поняття соціального капіталу представники соціологічної науки почали досліджувати ще у 20-х роках ХХ ст., як об'єкт економічної теорії його почали позиціонувати вже на зламі ХХ–ХХІ ст., коли формування та нагромадження соціального капіталу перетворилося на важливу закономірність соціалізації економіки. У різних країнах ця закономірність проявлялася по-різному, залежно від історичних, національних, соціальних, культурних та інших особливостей. В Україні в період ринкової трансформації національної економіки процеси формування та нагромадження соціального капіталу показали неоднозначні та суперечливі наслідки. На сьогодні актуальність їх наукового обґрунтування пов'язана із необхідністю розв'язання таких проблем соціалізації як недовіра населення до суспільно-політичних інститутів, поглиблення диференціації суспільства та регіонів за показниками добробуту, виникнення корупції та тіньової економіки у процесі формування соціальних мереж.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні засади соціального капіталу розроблено у працях відомих соціологів: П. Бурд'є, М. Вебера, М. Грановеттера, Е. Дюркгейма, Дж. Коулмена, Р. Патнема, П. Сорокіна, Ф. Фукуями, П. Штомпки. В Україні сутність, структуру та значення соціального капіталу в економічному розвитку досліджують вітчизняні науковці, серед яких: У. Алейнікова, О. Амосов, А. Бова, Б. Буркинський, Г. Волчкова, Н. Гавкалова, З. Галушка, В. Геєць, М. Герман, М. Горожанкіна, О. Грیشнова, О. Демків, В. Жаховська, В. Єлагін, Г. Коломієць, Е. Лібанова, М. Лесечко, О. Міночкіна, К. Немешкало, О. Новікова, Н. Пачева, О. Петрос, І. Терон, Т. Шаповалова та ін. Проблеми та суперечності формування та нагромадження соціального капіталу в Україні вивчаються фахівцями Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України; Інституту соціології НАН України, Центру перспективних соціальних досліджень Мінсоцполітики та НАН України, аналітичного Центру Разумкова, Фонду «Демократичні ініціативи» імені Ілька Кучеріва. Більшість досліджень присвячено соціальним аспектам цих явищ, але економічні аспекти, що стосуються суперечливих процесів становлення соціального капіталу у ході ринкової трансформації економіки України, у цих дослідженнях представлено недостатньо.

Мета дослідження – виявити причини, види та форми прояву суперечностей процесів нагромадження та функціонування соціального капіталу в Україні.

Вклад матеріалу дослідження та його основні результати. Як свідчить досвід різних країн, формування та нагромадження соціального капіталу – це тривалий неоднозначний процес напрацювання нових підходів до регулювання соціально-економічних процесів. Нагромадження соціального капіталу, безумовно, позитивне явище, що свідчить про

нову якість процесів соціалізації економіки України. Функціонування соціального капіталу вимагає постійного удосконалення соціальних відносин, що потребує пошуку ефективних формальних та неформальних механізмів його використання у господарській практиці та адмініструванні на різних рівнях функціонування економіки.

Соціальний капітал сприяє розв'язанню багатьох соціальних та економічних проблем. Переваги його використання полягають у активізації та розвитку багатьох соціально-економічних процесів. На макроекономічному рівні соціальний капітал: виступає основою для побудови нового типу стосунків між владою та суспільством, заснованих на партнерстві та кооперації; лежить в основі функціонування сервісно-орієнтованої держави, виступає основною формою діяльності якої є надання публічних послуг; передбачає «формування норм і інститутів», важливих для створення гарантованого і ефективного механізму делегування на місцевий рівень відповідальності за управління місцевим розвитком; здійснює вплив на підвищення добробуту суспільства дякуючи таким його характеристикам як: злагодженість взаємодії, довіра, партнерство, спільна відповідальність; впливає на регулювання зайнятості на основі поєднання традиційних механізмів регулювання зайнятості з їх сучасними формами.

На мезорівні СК: означає розширення співпраці органів місцевого самоврядування та їх посадових осіб з громадськими організаціями та об'єднаннями на основі розробки правових норм регулювання їхньої діяльності; передбачає можливість обговорення проблем розвитку територій, проведення конкурсів на отримання грантів для підтримки суспільно корисних проектів органів самоорганізації, залучення громадян до участі в заходах щодо забезпечення збереження житлового фонду, санітарного очищення, благоустрою й озеленення території, організації і проведення спільних заходів тощо; надає право громадянам самим брати на себе відповідальність за розв'язання актуальних місцевих проблем; забезпечує практичну підтримку членам громади шляхом навчання навичкам, необхідним для здійснення самоврядування; позитивно корелює з ефективністю підприємств, розвиває організаційну приналежність, полегшує скоординованість дій для досягнення бажаних цілей, сприяє ви-правданню організаційних зобов'язань, має значний позитивний вплив на інноваційний розвиток підприємств; надає можливості підвищення ефективності взаємодії горизонтального рівня – субсидіарної участі та самоорганізації громадян у вирішенні конкретних питань, безпосередньо пов'язаних із проблемами місцевого рівня (територіальними, господарськими, культурно-освітніми та ін.).

На мікроекономічному рівні соціальний капітал: породжує нові корпоративні якості такі як здатність працювати в команді, орієнтованість на нові знання, комунікативні здібності, дотримання моральних

норм і правил поведінки; сприяє зниженню трансакційних витрат підприємств, підвищенню довіри до бізнесу у суспільстві, формує репутаційний капітал та лояльне відношення стейкхолдерів до діяльності підприємств; об'єднуючи в єдину мережеву структуру усі інші ресурси, соціальний капітал здатен підвищити їх потенціал, забезпечуючи їх більш ефективне використання; веде до підвищення соціальної відповідальності підприємництва. На нанорівні соціальний капітал сприяє зміні соціальних функцій самого працівника, який виступає в ролі соціального актора, бере на себе відповідальність за результати роботи всього колективу, за якість продукту та імідж компанії тощо.

Однак, ефективність використання соціального капіталу залежить від низки умов та має як позитивні, так і негативні наслідки, а, отже, носить суперечливий характер. З нашого погляду, головні причини виникнення цих суперечностей можемо об'єднати у три групи: 1) інверсійний характер ринкової трансформації економіки України; 2) неефективність методів державного регулювання економіки; 3) недостатня узгодженість інституційних механізмів.

1. Інверсійний характер ринкової трансформації економіки України спричинив специфічні механізми формування соціального капіталу як економічного ресурсу, притаманного ринковій економіці. Соціальний капітал почав розглядатися як необхідний елемент ефективного, стійкого економічного розвитку з відповідними йому формальними і неформальними інституціями, потрібними соціальним змістом і зв'язками. Однак, якщо процеси соціалізації у ринково розвинених країнах відбувалися поступово, як об'єктивні процеси самовдосконалення ринкових механізмів в нових умовах, то в Україні проявилася низка суперечностей між об'єктивною необхідністю соціалізації економічних відносин та недостатній рівнем розвитку економіки і ринкових механізмів її регулювання. Ці суперечності проявилися у таких формах:

1) *Криза соціальних цінностей*. Постсоціалістичне суспільство, орієнтоване на забезпечення добробуту за рахунок державних механізмів планування та розподілу і перерозподілу доходів, не змогло вчасно налаштуватися на ринкові механізми отримання доходів та більшості матеріальних благ і послуг, включаючи житло, освіту, медицину тощо.

2) *Традиційність «постсоціалістичного» економічного мислення та покладання на державу соціальних обов'язків*. У радянській системі перерозподільної економіки доступ до багатьох з них забезпечував, як зазначає А. Бова, капітал у вигляді використання родинних і дружніх зв'язків, знайомств (тобто високої довіри усередині мережі та недовіри до інших членів суспільства). Саме такий капітал спочатку сприяв досягненню визначених позицій у бізнесі у посткомуністичному суспільстві. «Близькість до вищою бюрократії, долучення до патрон-клієнтних відносин за часів перебудови дала можливість окремим бізнесменам за рахунок політичних преференцій, доступу до державної власності і бюджету, також пільг (податкових, митних тощо), отримувати надприбутки. Кримінальні елементи, завдяки високій солідарності усередині мережі і контактами з бюрократією, одержали можливість легалізації «тіньових» доходів і участі в перерозподілі надприбутку» [1, с. 22].

3) *Переважання непродуктивних екстенсивних чинників нагромадження соціального капіталу*. Сформувати механізми, які б в довготривалій пер-

спективі забезпечили гармонійну взаємодію суспільства і держави, громадянства і влади, шляхом нав'язування нових форм співіснування було неможливо без урахування специфічних національних особливостей та економічних інтересів різних соціальних верств.

4) *Неадаптованість загальноприйнятних підходів до формування соціального капіталу до специфічних, історичних, морально-культурних умов України*. Процеси формування соціального капіталу відбувалися в умовах, коли суспільство не повністю усвідомлювало соціально-політичні, соціально-економічні та культурно-історичні зміни, що відбувалися, не мало традицій участі у публічних практиках, не вірило в успіхи ринкових перетворень у трансформаційних умовах. Перешкодами соціалізації економічних відносин виступають соціальні проблеми бідності, наявності традиційних та нових форм нерівності, недостатня частка середнього класу у соціальної структури населення, обмеження соціальної мобільності.

5) *Відсутність розмежування між цінностями, легітимними в сфері ринку і тими цінностями, які визначають ефективність діяльності неринкових сфер господарювання*. Ринкові принципи економічної поведінки були незвичними для українського суспільства. Їм треба було навчатися у ході становлення ринкової економіки у ході використання права приватної власності та ринкового господарського законодавства, формування громадянського суспільства і правової держави. Необхідно було позбавлятися «...клієнтельної, викривленої соціальної, що ґрунтується на протилежних принципах несвободи, тотального підпорядкування, патерналізму та ієрархічної відданості» [2].

6) *Ідеї споживацтва, безмежного індивідуалізму, безвідповідальності стосовно спільних інтересів країни, держави, громади*. Перехід до ринкових механізмів регулювання економічних відносин стимулював насамперед підприємницьку діяльність тих господарських суб'єктів, хто мав певні економічні ресурси, отримані у результаті роздержавлення, викупу, акціонування тощо. Потрібен був час, щоб усвідомити, що розв'язання більшості проблем потребує спільних зусиль держави, бізнесу, громадянського суспільства.

2. Неефективність методів державного регулювання економіки зумовлює низку суперечностей, що мають свій прояв у невідповідності між довготривалими стратегічними перспективами соціалізації економіки та реальними економічними завданнями сьогодення, а також між відносно високим рівнем розвитку та деструктивністю та руйнівними тенденціями соціального капіталу окремих регіонів. Як на рівні національної економіки, так і на рівні окремих регіонів державними органами формуються стратегії соціально-економічного розвитку на тривалий період, де визначаються соціальні та інші пріоритети в економічній політиці.

В Україні починаючи з 2000 р. почали розробляти довгострокові стратегії економічного і соціального розвитку. Уперше стратегічні пріоритети розвитку було запропоновано у 1998 році Програмою «Україна – 2010». У 2004 році було розроблено довгострокову Стратегію економічного і соціального розвитку України на 2004–2015 рр. «Шляхом європейської інтеграції». У 2006 році Урядом розроблено «Довгострокову стратегію розвитку України та пріоритети діяльності Кабінету Міністрів на 2006–2007 роки», у 2010 році – проект «Україна–2020. Стратегія

національної модернізації». Остання – це Стратегія на період до 2030 року, орієнтована на досягнення 17 глобальних Цілей сталого розвитку. Відповідно, щороку розроблялися Програми діяльності Кабінету міністрів України, у яких визначалися стратегічні цілі подолання бідності, підвищення якості життя громадян України; всебічного і гармонійного розвитку людини; захисту прав і свобод громадян, забезпечення верховенства права, зміцнення законності та правопорядку, забезпечення суспільної підтримки урядової посилення соціальної спрямованості результатів економічного зростання; пріоритетного розвитку культурно-духовної сфери; справедливої оплати праці та повноцінного відновлення робочої сили; стимулювання до збільшення індивідуальних доходів громадян шляхом підвищення продуктивності праці тощо. Отже, починаючи з 2000 року постійно визначалися стратегічні цілі та пріоритети, які практично не зазнавали змін і трансформувалися із програми в програму, не знаходивши свого розв'язання. Загальною рисою майже всіх зазначених стратегічних документів є велика кількість цілей і завдань, що стосуються соціалізації економіки [3; 4].

Неефективність методів державного регулювання породжує такі прояви суперечливого функціонування соціального капіталу:

1) *Ставлення до держави з засторогою і недовірою.* Його проявом, зокрема, виступає динаміка довіри громадян до президента, Верховної ради, уряду. Як свідчать соціологічні дослідження, довіра до президента підвищилася одразу після виборів і далі знижувалася. Рівень довіри до уряду змінювався під впливом довіри до президента. Так, уряд мав найвищу довіру в 2014 році (після обрання нового президента), а зовсім не в 2016 році, коли змінився прем'єр-міністр і уряд. А далі довіра до урядів теж знижувалася, хоч і меншими темами. Довіра до парламенту трохи зростала тільки після революції 2014 року, а в наступні роки залишається на дуже низькому рівні. На сьогодні серед інститутів держави та суспільства найбільшу довіру громадян мають волонтерські організації (їм довіряють 65,2% опитаних), Церква (61,1%), Збройні Сили України (57,2%), добровільні батальйони (50,0%), Державна служба з надзвичайних ситуацій (51,1%), Державна прикордонна служба (50,7%), Національна гвардія України (48,6%), громадські організації (43,4%) – число респондентів, які довіряють цим інститутам, на статистично значимому рівні перевищує число тих, хто їм не довіряє. Найнижчою є довіра до судової та банківської систем. Президенту України довіряють 13,8% опитаних, не довіряють – 80,6%, Уряду – відповідно 13,7% і 80,7%, Верховній Раді – відповідно 10,3% і 85,6%, Національному банку – відповідно 14,1% і 76,2%, Верховному суду – відповідно 10,6% і 75,2%. Довіру до державного апарату (чиновників) висловили 8,6% опитаних, не довіряють – 85,3% [5].

2) *Спроби використати західні принципи гуманізму, лібералізму, глобалізації, розвитку громадянського суспільства.* Порівняно з іншими постсоціалістичними країнами Україна у перехідний період мала низку специфічних особливостей, що не давало можливості використовувати закордонний досвід реформування соціально-економічних відносин: а) разом з реформами здійснювала процеси державотворення, оскільки Україна відділилася від СРСР; б) процеси руйнування старої економіки випереджали процеси формування нової; в) виникла глибока економічна криза, що призвела до збідніння населення; г) у результаті несправедливого розподілу

багатства економічна влада перейшла до невеликої групи людей; д) ідеологія людських прав і свобод в Україні перетворилася на безвідповідальний, аморальний індивідуалізм в поведінці багатьох бізнесменів, політиків, людей з цілковитим свідомим нехтуванням соціальними інтересами.

3) *Бідність, соціальна напруженість.* Переважна більшість респондентів оцінюють життя в нашій країні або як важке (36%), або як нестерпне (46%), і така перевага негативних оцінок є незмінною протягом кількох років. Причому лише 17% опитаних очікують якогось покращення протягом найближчого року, тоді як 52% переконані у відсутності поліпшення ситуації [6]. Доходи нижче середнього рівня (тобто нижче 9249 грн. на місяць) на сьогодні мають більше половини населення – 58,7%. Причому порівняно з аналогічним періодом минулого року ця цифра зросла на 0,2%. У тому числі 30,5% українців мають доходи нижче реального прожиткового мінімуму (в першому півріччі 2018 року Кабмін визначив реальний прожитковий мінімум на рівні 3233,33 грн). А 2,1% примудряються жити на доходи нижче законодавчо встановленого прожиткового мінімуму (менше 1700 грн на цей період) [7].

За оцінка соціологів, рівень напруженості у суспільстві більшість населення (61%) оцінює як високий: «вкрай високий» (23%) та «вище середнього» (38%). Переважна більшість населення (68%) як головний чинник, що спричиняє зростання напруженості, називає продовження бойових дій на сході України. Близько половини опитаних пов'язують зростання напруженості з дією економічних чинників – зростанням безробіття (48%) та збідненням населення внаслідок зростання цін, підвищення тарифів (46%). Значну напруженість продукують процеси, пов'язані з негативними оцінками влади. Вважають чинниками зростання напруженості корупцію – 44% населення, безкарність та свавілля чиновників – 41%, недовіру до влади – 34%. Близько чверті населення (26%) називають джерелом напруженості недоступність та низьку якість медичного обслуговування. Найменше на зростання напруженості впливають проблеми мігрантів та біженців (6%) та конфлікти між різними церквами та релігійними громадами (7%) [8].

4. *Прагнення забезпечити уніфікований успішний економічний розвиток одномірною політикою приписів і рекомендацій.* Розв'язання сучасних проблем соціалізації економіки неможливе без долучення до них громадськості та представників сфери бізнесу, адже специфіка потреб сучасного суспільства полягає у підвищенні ролі соціальних потреб та потреб визнання і самореалізації, що передбачає самостійне вирішення проблем їх задоволення шляхом участі у спільному прийнятті рішень.

5. *Неефективність методів державного регулювання економіки проявляється також у суперечності між інтересами і прагненнями еліти та можливостями і сподіваннями широких мас населення.* Форми прояву цієї суперечності – це переважно політичні негаразди, що значно впливають на виникнення негативного соціального капіталу та загострення класової боротьби. Вони проявляються у тому, що владні групи формують особливий, «привілейований» соціальний капітал. Вони позиціонують себе як суспільство вищого ґатунку, нехтують інтересами інших верств населення, проявляють безвідповідальний, аморальний індивідуалізм у своїй поведінці.

3. *Недостатня узгодженість інституційних механізмів породжує суперечності між новими формами*

соціального капіталу та традиційними способами їх використання. У процесі соціалізації економіки нові відносини (неформальні зв'язки) складаються наперекір формальним застарілим або недосконалим відносинам. Вони не мають жорсткої зобов'язуючої регуляції, базуються на моральних нормах, встановлюють стосунки координації, об'єднують людей, що мають спільні або однонаправлені інтереси. У ситуації, коли держава не в змозі забезпечувати неупереджене керівництво соціальними процесами, що постійно змінюються, виникає попит на тінювий соціальний капітал, що формується за рахунок корупційних зв'язків та взаємодії з державою. Ці зв'язки ґрунтуються на специфічних виробничо-розподільчих горизонтально та вертикально впорядкованих відносинах.

Соціальний капітал у цих відносинах має специфічну структуру. Він передбачає взаємодію представників влади, фінансового сектору економіки і подекуди кримінальних елементів, які використовують своє становище (статуси) в корисливих цілях, можуть «відмивати» та виводити свої капітали із легальної сфери у тінювий сектор та гарантувати їх безпеку у рамках своїх мереж. Такий соціальний капітал реалізує інтереси учасників мережі, породжує специфічні форми взаємної підтримки – протекціонізм, фаворитизм, кумівство. Показником соціального капіталу тінювого сектору економіки виступають інтегрованість, ступінь залежності у зв'язках між тінювими та легальною складовими при прийнятті економічних рішень.

У світовому Індексі сприйняття корупції від Transparency International за 2017 рік Україна отримала лише 30 балів зі 100 можливих. 75,7% вважають проблему дуже серйозною, ще 18,0% – скоріше серйозною (разом 93,7%). Найгострішою серед корупційних проблем респонденти назвали політичну корупцію на найвищому рівні (73,2% респондентів вважають її дуже серйозною проблемою, ще 19,3% – скоріше серйозною; разом 92,5%) [9].

Корупційні схеми часто виявляються більш зручними для розв'язання певних проблем. Дослідження, проведене Фондом «Демократичні ініціативи» імені Ілька Кучеріва спільно з соціологічною службою Центру Разумкова в період з 14 по 22 листопада 2017 року «чому люди беруть хабарі» показало наступне: 33% людей таким чином простіше і легше вирішити їх проблеми, 20% вважають це нормою життя; 9% хочуть мати те, що їм за законом не належить [10]. Отже, причиною виникнення корупції та тінювої економіки як форм негативного соціального капіталу є формування «закритих» соціальних мереж, що мають доступ до певних обмежених ресурсів та можуть вести недобросовісну конкуренцію, надаючи певні права чи можливості щодо використання цих ресурсів. Головною причиною отримання такого доступу в Україні виступає державний монополізм, що ґрунтується на дії політичних та адміністративних механізмів [11].

Висновки. Формування та нагромадження соціального капіталу – це закономірність соціалізації сучасної економіки, що являє собою тривалий неоднозначний процес напрацювання нових підходів

до регулювання економіки. Функціонування соціального капіталу вимагає постійного удосконалення соціальних відносин на основі пошуку ефективних формальних та неформальних механізмів його використання у господарській практиці та адмініструванні на різних рівнях функціонування економіки. Наслідки нагромадження соціального капіталу мають як позитивний, так і негативний зміст. Соціальний капітал сприяє розв'язанню багатьох соціальних та економічних проблем. Переваги його використанню полягають у активізації та розвитку багатьох соціально-економічних процесів. Негативні наслідки мають прояви у вигляді корупційних зв'язків та тінювих економічних процесів. Головні причини виникнення суперечностей функціонування соціального капіталу – це: інверсійний характер ринкової трансформації економіки України; неефективність методів державного регулювання економіки; недостатня узгодженість інституційних механізмів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Бова А.А. Соціальний капітал і організована злочинність. *Боротьба з організованою злочинністю і корупцією (теорія і практика)*. 2003. № 8. С. 19–29.
2. Пасько Я.І. Європейські цивілізаційні антиномії: виміри глобалізації. *Мультиверсум: філософський альманах*. Київ : Центр духовної культури, 2005. № 45. URL: <https://www.filosof.com.ua/Jornel/M45/Pasko.htm> (дата звернення: 20.12.2018).
3. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 рр.) «Шляхом Європейської інтеграції» / А.С. Гальчинський, В.М. Геєць та ін. ; НІСД, Ін-т екон. прогнозування НАН України, М-во економіки та з питань европ. інтеграції України. Київ : ІВЦ Держкомстату України, 2004. 416 с.
4. Програма економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава». URL: http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf (дата звернення: 20.12.2018).
5. Довіра громадян України до суспільних інститутів: результати соціологічного дослідження / Центр Разумкова. URL: http://razumkov.org.ua/uploads/socio/2018_06_press_release_ua.pdf (дата звернення: 20.12.2018).
6. Моніторинг 2018: основні тенденції змін громадської думки. URL: <https://dif.org.ua/article/monitoring2018-osnovni-tendentsiizmin-gromadskoi-dumki> (дата звернення: 20.12.2018).
7. Де проходить межа бідності і скільки українців живуть за нею. URL: <https://ukr.segodnya.ua/economics/enews/gde-prohoditcherta-bednosti-i-skolko-ukraincev-zhivut-za-ney-1198156.html> (дата звернення: 20.12.2018).
8. Соціальна напруга та протестна активність: погляд соціологів. URL: <https://dif.org.ua/article/sotsialna-napruzhenist-ta-protestna-aktivnist-poglyad-sotsiologiv> (дата звернення: 20.12.2018).
9. Корупція увійшла до трійки найголовніших проблем для українців. Дослідження проведене Київським міжнародним інститутом соціології (КМІС) протягом травня – вересня 2018 року в рамках проекту «Долучайся». URL: <https://www.rbc.ua/ukr/news/korrupciya-voshla-troyku-vazhneyshih-problem-1537869223.html> (дата звернення: 20.12.2018).
10. Фонд «Демократичні ініціативи» імені Ілька Кучеріва. URL: <https://dif.org.ua/article/pidsumki-2018-gromadska-dumka> (дата звернення: 20.12.2018).
11. Демків О.Б. Соціальний капітал та рентоорієнтовані соціальні мережі в умовах державного монополізму. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Соціологія»*. 2013. Вип. 1. С. 28–34. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKNU_soc_2013_1_6 (дата звернення: 20.12.2018).

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-33-34

УДК 331.005.95

Писаревська Г.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та соціальних наук
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Аграмакова Н.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та соціальних наук
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Семенченко А.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та соціальних наук
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

HR-БРЕНДИНГ ЯК СКЛАДОВА БІЗНЕС СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена обґрунтуванню теоретичних основ HR-брендингу та його практичному застосуванню. Формування HR-бренду як позитивного іміджу роботодавця сприяє залученню найкращих кадрів, їх утриманню та підвищенню залученості у роботу. Це можливо за допомогою отримання реальних переваг перед конкурентами, формування та інформування працівників про цілі компанії, визначення цінностей підприємства та зворотній зв'язок із співробітниками. Визначено переваги застосування HR-брендингу в управлінні персоналом, а також його основні елементи. Запропоновано заходи щодо формування та удосконалення HR-брендингу на підприємстві, що включають формування позитивного іміджу роботодавця, а також етапи впровадження HR-бренду з урахуванням бізнес-стратегії підприємства.

Ключові слова: HR-бренд, стратегічне управління, імідж, управління персоналом, бізнес-стратегія.

Писаревская А.И., Аграмакова Н.В., Семенченко А.В. HR-БРЕНДИНГ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ БИЗНЕС-СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена обоснованию теоретических основ HR-брендинга и его практическому применению. Формирование HR-бренда как положительного имиджа работодателя способствует привлечению наилучших кадров, их содержанию и повышению вовлеченности в работу. Это возможно с помощью получения реальных преимуществ перед конкурентами, формирования и информирования работников о целях компаниях, определение ценностей предприятия и обратная связь с сотрудниками. Определены преимущества применения HR-брендинга в управлении персоналом, а также его основные элементы. Предложены мероприятия относительно формирования и совершенствования HR-брендинга на предприятии, что включают формирование позитивного имиджа работодателя, а также этапы внедрения HR-бренда с учетом бизнес-стратегии предприятия.

Ключевые слова: HR-бренд, стратегическое управление, имидж, управление персоналом, бизнес-стратегия.

Pysarevska Hanna, Ahramakova Nataliia, Semenchenko Andrii. HR-BRANDING AS CONSTITUENT OF BUSINESS STRATEGY OF THE ENTERPRISE

The article is sanctified to the ground of theoretical bases of HR-branding and to its practical application. Forming of HR-brand as a positive image of employer assists bringing in of the best shots, their maintenance and increase of attracted in work. It maybe by means of receipt of real advantages before competitors, forming and informing of workers about whole companies, determination of the enterprise values and feed-back with employees. Advantages of application of HR-branding are certain in a management by personnel, and also its basic elements. Measures are offered in relation to forming and improvement of HR-branding on the enterprise, that include forming of positive image of employer, and also stages of introduction of HR-brand taking into account business strategy of the enterprise. Development and introduction of strong HR-brand of the enterprise, and also its effective management have such advantages: companies with developed HR- brand can allow to pay to the employees less than, than their competitors; there always is an alternative to material reward – the social package, compensative package, quarry possibilities and such other; decline of staff turnover; increase of loyalty level of employees; becomes a company easier to attract a highly skilled personnel. Among the factors, that influence on the HR-brand of the enterprise are: existent corporate culture; the system of motivation and quarry increase; features of the offered social packages; departmental and professional development teaching; volume of compensative payments, different kinds of bonuses; stability; and even the personal qualities of staff specialist. Thus, its necessary to improve of methods and instruments of forming and realization of the development strategy of the employer brand.

Keywords: HR-brand, strategic management, image, management, business strategy, a personnel.

Постановка проблеми. Підвищення конкурентоспроможності підприємства, зростання його прибутку залишаються першочерговими завданнями, одним з напрямків вирішення яких є стратегічний розвиток підприємства. В сучасних умовах спостерігається висока конкуренція, у тому числі з міжнародними організаціями, погіршення фінансового становища підприємств через економічну кризу. Все це обумовлює необхідність

обґрунтування стратегії розвитку підприємства, що має конкретний характер та може бути представлена у вигляді конкретного плану або програми її реалізації. Це дозволить підприємствам працювати стабільно та забезпечити їм перспективу зростання. HR-брендинг є одним із пріоритетних напрямків стратегічного розвитку підприємства, оскільки спрямований на залучення висококваліфікованих кадрів та на їх утримання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням стратегічного управління, зокрема HR-брендингу приділяли увагу багато вчених: Т. Арькова, А. Гапоненко, С. Ллойд, Р. Мансуров, Б. Мінчінгтон, А. Мічурина, Р. Мослі, В. Оберемчук, Н. Осовицька, Е. Полухіна, О. Сардак, М. Татеревська [1–14] та інші. Але незважаючи на значну кількість публікацій, що стосуються проблем формування іміджу роботодавця, питанням HR-брендингу, а головне необхідності його впровадження як складової загальної стратегії підприємства, відводиться недостатня увага, тому це питання залишається актуальним.

Метою дослідження є обґрунтування теоретичних положень та розробка практичних рекомендацій щодо HR-брендингу як складової бізнес стратегії підприємства

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. Стратегічне управління підприємством передбачає розробку і обґрунтування заходів і планів досягнення визначених цілей, в яких врахований технічний, фінансовий і трудовий потенціал підприємства [2, с. 36].

Одним із напрямків формування стратегії є HR-бренд. Цей напрямок дозволяє створювати вигідні конкурентні переваги, перед іншими підприємствами, працюючими в аналогічному виді економічної діяльності. HR-бренд являється скоріше довгостроковим напрямком, а ніж короткостроковим, його неможливо втілити за місяць чи рік. Ефективно побудований HR-бренд дає необмежений доступ до якісних трудових ресурсів, лояльність клієнтів та поставників, та повага конкурентів.

В даний час на ринку праці загострилася конкуренція між роботодавцями, що обумовлено сформованим дефіцитом висококваліфікованих фахівців. Ця ситуація отримала назву «рекрутинговий бум», який зробив актуальними питання підвищення іміджу підприємства, іміджу роботодавця та HR-бренду. Неважко помітити, що перераховані питання в тій чи іншій мірі пов'язані з персоналом підприємства, тому до HR-бренду проявляється все більше і більше уваги.

Так як тема HR-бренду нова для сучасного товариства HR-спеціалістів, її теоретико-методологічна основа тільки починає формуватися. Даний напрямок в науці перебуває процесі становлення та уточнення визначень.

Скорочена назва HR (humanresources) – означає «людські ресурси». Людські ресурси – це якісна, складова характеристики усього персоналу підприємства. Цей термін використовують у рамках концепції «людини соціальної» та особистісного підходу, тому в структуру людських ресурсів включають: потенціал розвитку співробітників; трудові взаємини; рівень культури та моральності; ступінь кооперації і самоорганізації; мотивацію співробітників; креативність, підприємливість та ін.

Поняття «бренд» застосовується як до товарів і послуг, так і до компанії. Бренд компанії визначається дослідниками по-різному:

комплекс інформації про компанію [8, с. 158];

емоційний, індивідуальний образ компанії, що відображає його унікальні риси і характеристики [4, с. 19]; широко відома торгова марка або компанія, що займає в свідомості і психології споживчих сегментів особливе місце з маси собі подібних [6, с. 21];

єдине позначення виробника [7, с. 89].

Термін HR-бренд або бренд роботодавця був вперше представлений в публіцистиці в 1990 Саймоном Берроу в журналі Journal of Brand Management. Ця публікація стала першою спробою протесту-

вати можливість застосування інструментів бренд-менеджменту до управління людськими ресурсами. У даній статті автор визначає HR-бренд як сукупність функціональних, психологічних і економічних переваг, що надаються роботодавцем ототожненим з ним [6, с. 14]. Наступний крок у розвитку HR-бренду був здійснений на початку 2000-х років С. Берроу і Р. Мослі, які вивчили причини появи поняття «бренд роботодавця», а також історичні передумови розвитку HR-бренду, кроку в розвитку бренд-менеджменту [6, с. 16].

Пізніше, визнання зростаючої значущості HR-бренду і позиціонування компанії на ринку фахівцями, які працюють у сфері людських ресурсів, було неодноразово озвучено в численних публікаціях в Сполучених Штатах Америки, Австралії та Європі.

В Україні поява інтересу до поняття HR-бренду відноситься до кінця 2000-х років, коли, насамперед, починає проявлятися дослідницький інтерес до бренду.

Слід зазначити, що самі HR-фахівці розходяться у своєму ставленні до HR-бренду: одні вважають, що без нього в умовах фінансової нестабільності сучасним компаніям не вижити на ринку, підкреслюючи важливість даної сфери знань; інші ставляться до нього як до неефективного вкладення коштів, розглядаючи це як тимчасове явище [1, с. 44].

Разом з тим ряд вітчизняних і зарубіжних вчених пропонують власні трактування HR-бренду.

На думку Арькової Т.Ю., HR-бренд – це напрямок роботи з репутацією компанії як привабливого роботодавця. Це те, як виглядає компанія в очах співробітників і колег по ринку, як зустрічають новачків, як цінують і поважають тих, хто вже працює, як мотивують і підтримують, прощаються при розставанні [1, с. 62].

Ллойд С. визначає HR-бренд як сукупність зусиль компанії по взаємодії з існуючими та потенційними співробітниками, яке робить її привабливим місцем роботи, а також активне управління іміджем компанії в очах партнерів, потенційних співробітників та інші [13, с. 64].

Мансуров Р. Є вважає, що HR-бренд – це комплекс цілеспрямованих заходів щодо формування позитивного іміджу роботодавця з метою постійного залучення кращих з кращих фахівців у своїй галузі [3, с. 44].

HR-бренд – це «торгова марка» компанії на ринку праці, за якою стоїть її цілісний образ як роботодавця [5, с. 38].

На думку Мінчінгтона Б. HR-бренд – це імідж компанії, який багато в чому визначається корпоративною культурою [4, с. 44].

Мослі Р. визначає це поняття як сукупність матеріальних, функціональних і психологічних вигод, які отримує співробітник, працюючи в компанії [6, с. 31].

Полухіна Е. вважає, що HR-бренд – це відображення стратегії позиціонування компанії; ґрунтується на місії, корпоративній культурі, філософії, просувної компанією [9, с. 19].

Найбільш точно визначення дали Б. Мінчінгтон і Е. Полухіна, які трактують HR-бренд відповідно до сутності поняття «людські ресурси», в той час як більшість інших вчених вважають що HR-бренд є брендом роботодавця.

HR-бренд – імідж компанії як цілісний образ, комплексне явище, яке об'єднує в собі корпоративну культуру компанії, реалізацію її стратегії та інше; економічні та психологічні вигоди, які може отримати співробітник компанії шляхом забезпечення можливостей професійного зростання і професійних досягнень на основі наявних компетенцій. Головна мета

створення і розвитку HR-бренду компанії – це залучення та утримання висококваліфікованого персоналу.

HR-бренд включає в себе декілька елементів: цінності підприємства; традиції підприємства; культура взаємин (внутрішні комунікації); наявні компетенції персоналу; стиль управління; можливості професійного розвитку та кар'єрного зростання.

До корпоративних цінностей слід віднести установки і принципи, які об'єднують людей і виключають порушення в роботі.

До традицій підприємства відносяться зразки поведінки, діяльності і відносин, які належать компанії та створюють регулятивну систему відносин, забезпечуючи стабільність і стійкість трудового колективу.

Під культурою взаємин або культурою взаємозв'язків між співробітниками підприємства розуміються ті етичні норми, якими керуються співробітники в процесі взаємодії. Згуртований, дружний колектив детермінує бажання в ньому працювати, що позитивним чином позначається на HR-бренді компанії.

Наявні компетенції – це готовність і здатність співробітника вирішувати професійні завдання певної складності на основі спеціальних знань, вмінь та здібностей їх застосувати у практичній діяльності. Якість виконання посадових обов'язків окремим співробітником обумовлює його особистий імідж, а якість виконання своїх обов'язків всіма співробітниками обумовлює HR-бренд компанії [8, с. 131].

Стиль управління як сукупність характерних і стійких методів вирішення завдань, застосовуваних менеджером, манера його поведінки по відношенню до підлеглих обумовлює ефективність діяльності колективу і компанії в цілому. Найефективніший стиль управління відповідає наступним умовам: важливості і терміновості поставлених перед колективом завдань, умови виконання поставлених завдань, розміри і структура колективу, рівень зрілості і згуртованості колективу, професійний досвід менеджера, особисті якості менеджера.

Можливості професійного розвитку та кар'єрного зростання безпосередньо впливають на HR-бренд компанії. Сильний HR-бренд забезпечує компанії привабливий імідж у зовнішньому середовищі, що дозволяє їй боротися за кращі кадри і залучати талановитих людей, необхідних для подальшого розвитку. Розробка та впровадження сильного HR-бренду компанії, а також ефективного управління їм, має такі переваги:

компанії з розвиненим HR-брендом можуть дозволити собі платити співробітникам менше, ніж їх конкуренти; завжди є альтернатива матеріальної винагороди – соціальний пакет, компенсаційний пакет, кар'єрні можливості і така інше;

- зниження плинності кадрів;
- підвищення рівня лояльності співробітників;
- компанії стає легше залучати висококваліфікований персонал пасивне формування резерву кадрів;
- зменшення витрат і скорочення термінів на закриття вакантної позиції;
- компанія стає стійкою в період економічних спадів [6, с. 47].

Особливо це актуально в умовах кадрового дефіциту. Професіонал має можливість вибрати роботодавця, умови праці у якого відповідає його запитам. У «боротьбі» за ефективний персонал компаніям доводиться винаходити нові способи залучення й утримання співробітників. Це частина стратегічного розвитку підприємства, в якій HR-бренд грає першорядну роль. Важливо, що специфіка образу компанії така, що його не можна створити штучно – він формується роками.

Чітке дотримання заданої концепції HR-бренду є умовою підтримки його привабливості на ринку праці.

Таким чином, встановлено, що HR-бренд компанії на ринку праці існує постійно, незалежно від того, прикладає чи компанія цілеспрямовані зусилля по його для створення або розвитку. Робота з підвищення HR-бренду є економічно ефективною для підприємства, оскільки воно отримує ряд переваг, що робить його більш конкурентоспроможним.

Аналізуючи ситуацію на ринку праці, можна констатувати, що основні складнощі, з якими стикаються менеджери з персоналу і керівники компаній пов'язані з соціально-демографічною та економічною кризою в країні.

Складнощі характеризуються наступними критеріями:

відбувається «старіння» працездатного населення; зменшується кількість випускників і знижується якість освіти (погано орієнтоване на вимоги бізнесу); змінюються цінності молодого покоління; встановлюються нові рівні винагороди для людей різних професій;

відбувається ряд змін у сфері мотивації; істотно зростає попит на менеджерів-професіоналів; стає проблемою утримання професіоналів.

Імідж компанії як привабливого роботодавця складається з його іміджу на ринку. Насамперед, це думки та рекомендації співробітників, партнерів, конкурентів, клієнтів компанії. Співробітники є найбільш важливою категорією та можуть бути актуальними, колишніми та потенційними.

Актуальні співробітники – це першоджерело інформації про компанію, тому формування позитивного іміджу в їхніх очах є основою привабливості роботодавця у зовнішньому середовищі. Колишні співробітники є дуже важливою категорією. Вони не соромляться у своїх характеристиках щодо колишнього роботодавця. Цей факт слід враховувати при розставанні з персоналом. Потенційні співробітники проходять співбесіду у компанії. Під час очікування співбесіди в офісі роботодавця потенційний співробітник встигає оцінити компанію і скласти початкове уявлення про неї [9, с. 124].

Через те що багато роботодавців не зовсім вірно розуміють як потрібно будувати HR-бренд, розглянемо основні помилки, які роблять компанії, та можливі їхні рішення (табл. 1).

Серед факторів, які впливають на те, яким буде HR-бренд компанії, варто відзначити існуючу корпоративну культуру, систему мотивації та кар'єрного зростання, особливості пропонувані соціальних пакетів, систему навчання та професійного розвитку, обсяг компенсаційних виплат, різного роду премій і бонусів, стабільність, особисті якості фахівця з кадрів.

В умовах ринку однією з найважливіших функціональних стратегій підприємства є кадрова стратегія, що безпосередньо пов'язана із HR-брендом.

Наглядним прикладом місця HR-бренду в стратегії підприємства та його взаємозв'язку з іншими елементами є рис. 1.

Як видно з рис. 1, на початку стратегічного планування визначається місія та цілі, на основі яких вже потім формується стратегія розвитку підприємства. На етапі її реалізації розробляється напрямок стратегічного управління підприємством, а далі й стратегія управління персоналом. Усі вони формуються під впливом факторів зовнішнього середовища, оскільки не можливо ігнорувати розвиток економіки, науково-технічного прогресу, проблеми демографічного характеру, які присутні в країні.

Таблиця 1

Типові помилки при формуванні іміджу компанії на ринку праці

Типові помилки	Можливі рішення та рекомендації
1	2
<p>Неефективна реклама вакансій: компанія незрозуміла потенційним співробітникам (не вказується назва компанії, сфера діяльності, докази стабільності компанії на ринку і її переваги перед конкурентами, функціональні обов'язки та вимоги до кандидатів, умови найму). відсутність відстеження ефективності дій по залученню кандидатів; зволікання в обробці інформації.</p>	<p>Позиціонування компанії як роботодавця має бути таким же чітким, як і позиціонування її продукту на споживчому ринку. Компанії шукають кращих співробітників, а кращі відреагують на її заклик тільки якщо їх зацікавить інформація про компанію, приверне увагу її образ та пропозиція. У першу чергу необхідно зрозуміти, де буде шукати інформацію цільова аудиторія цієї вакансії – в Інтернеті або в друкованих виданнях, оголошеннях на стендах, листівках і т.д. Якщо джерело розміщення інформації не приносить результатів, від нього треба своєчасно відмовитися. Для цього потрібно уточнювати у здобувачів джерело інформації, за яким вони звернулися. Кандидати – «товар» швидкокопсувний, тому не можна затягувати з відповіддю, особливо цікавим кандидатам</p>
<p>Не професійний і не кваліфікований персонал через безліч знайомих і родичів у складі компанії: багато дітей, дружин та інших осіб, які часто не відрізняються професіоналізмом і зловживають своїм впливом на керівництво.</p>	<p>Відмовитися від методу залучення персоналу з числа знайомих і родичів. Для цього забезпечити ефективний пошук і відбір персоналу через ринок праці, використовуючи для цього фахівців – кадрові агентства або свого HR (особливо для організацій, чисельність яких досягла 60 осіб).</p>
<p>Поширення негативної інформації про компанію від колишніх співробітників і клієнтів. Перше пов'язано з невмінням деяких роботодавців правильно розлучатися з співробітниками: зміна роботодавця досі вважається у них зрадою і сприймається негативно. Друге відбувається через некваліфіковане і не клієнтоорієнтоване ставлення персоналу: в результаті погана репутація, викликана неякісним обслуговуванням і неухвагою до клієнтів або покупцям кидає тінь і на імідж компанії як роботодавця.</p>	<p>Роботодавцям пора змінити таке ставлення до звільнення співробітників, тоді воно перестане бути джерелом негативу, який колишні співробітники транслюють на ринок праці. Другу проблему можна вирішити через підбір компетентних і клієнтоорієнтованих співробітників, а також їхнє навчання. Такий підхід дозволяє організації отримувати додатковий прибуток. Можна домогтися високої якості сервісу (з точки зору організації), але не помічати при цьому конкретного клієнта і в результаті втрачати як потенційних співробітників, так і прибуток.</p>
<p>Відмова від необхідних інвестицій в персонал. Не враховуються навіть гігієнічні фактори праці (умови праці та її оплата, міжособистісні відносини, стиль керівництва): люди працюють в холодному приміщенні, робочі місця недостатньо висвітлені. Чи не чи оснащені комп'ютерною технікою, телефонними лініями; ненормований робочий день: переробка навіть понад регламентованих робочих годин є нормою, доводиться забувати про вихідних і все це в кінцевому підсумку ніяк не винагороджується. мінімальний соціальний пакет або його відсутність: лікарняний не оплачується або оплачується 5-7 днів на рік, 1-2 тижні оплачуваної відпустки на рік, харчування або хоча б умови для нього не надаються, інші соціальні «блага» взагалі не розглядаються.</p>	<p>Гігієнічні фактори праці необхідно враховувати в першу чергу, тому саме вони привертають персонал в компанію. Зробити оцінку вартості праці співробітників об'єктивно, допомагає ведення моніторингу заробітних плат у своєму регіоні та галузі. Це можна робити як своїми силами, так і замовляти стороннім організаціям. До грошових штрафів у вигляді покарання краще не вдаватися, тому потенційні здобувачі таких роботодавців воліють обходити стороною. Перетворіть соцпакет з утриманського механізму в інструмент мотивації. Для цього складати соцпакети потрібно, виходячи з можливостей компанії, наскільки можна ранжовано, тому кожна людина вважає цінним своє і набір благ у соцпакеті може бути самим різним. Співробітники повинні розуміти, для яких цілей існує організація, її правила і установки, навіщо віддаються накази її першої особи.</p>

Одним з елементів стратегії управління персоналом є HR-брендінг. Він включає в себе такі напрямки роботи, як набір та адаптація, навчання та розвиток, формування корпоративної культури, мотивація персоналу, оцінка та контроль персоналу. Результатом якісного розвитку та ефективного розвитку є формування системи HR-бренду, яка представлена на рис. 2.

Перед впровадженням HR-бренду на підприємстві необхідно запровадити заходи для створення позитивного іміджу роботодавця:

- удосконалити систему мотивації;
- впровадити систему оцінки персоналу;
- встановити розмір заробітної плати не нижче середньогалузевого рівня;
- впровадити систему постійного розвитку та навчання персоналу;
- інформування працівників про цілі і завдання підприємства.

Ці заходи спрямовані є потужним засобом для формування позитивного бренду роботодавця.

Впровадження HR-бренду на підприємстві включає наступні етапи:

- визначення місії і цілей організації;
- аналіз ринку;
- аналіз внутрішнього середовища підприємства;
- формування робочої групи, яка буде займатися створенням HR-бренду;

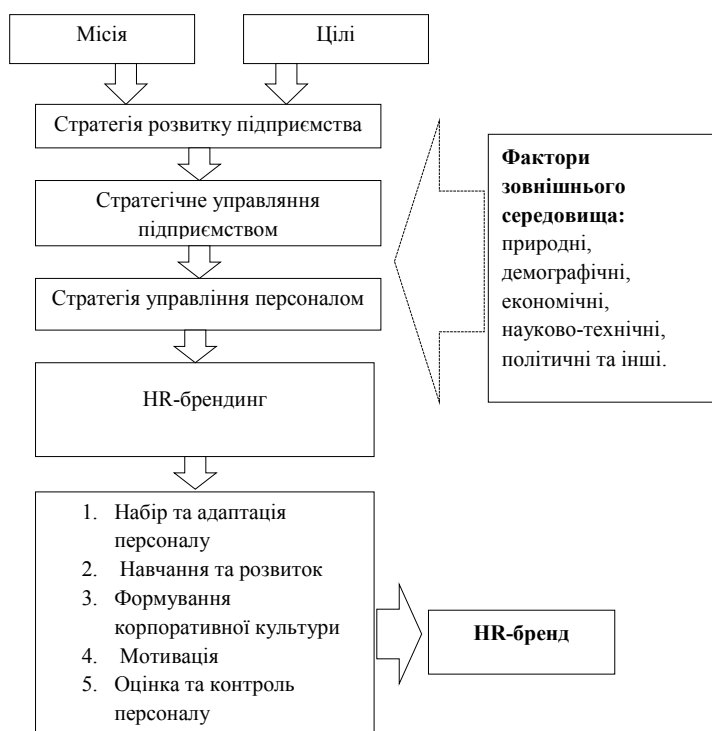


Рис. 1. Місце HR-бренду в стратегії розвитку підприємства



Рис. 2. Система HR-бренду на підприємстві

розроблення ціннісної пропозиції співробітнику і роботодавцю;

удосконалення та розвиток HR-бренду;
визначення бюджету та реалізація HR-бренду;
здійснення маркетингових і комунікаційних заходів, спрямованих на розвиток HR-бренду;
проведення заходів із персоналізації HR-бренду;
оцінка бренду роботодавця.

Впровадження запропонованих етапів HR-бренду дозволить підприємству зміцнити власну конкурентну позицію та отримати додаткові конкурентні переваги [7, с. 208]

Крім цього необхідним є створення інструментів HR-бренду та стратегічних каналів комунікації HR-служби з персоналом. Інструментами є врахування впливу неформальних лідерів компанії, застосування корпоративних заходів, проведення змагань та конкурсів, святкувань та нагороджень, інформування та благодійність.

Стратегічними каналами комунікацій є реклама, розміщення на кар'єрних порталах, робота з рекрутинговими агенціями, соціальні мережі, рекомендації працівників, мобільний маркетинг, внутрішня служба пошуку персоналу, Інтернет та внутрішня соціальна мережа, он-лайн відео на YouTube та інших каналах, презентація HR-бренду на різноманітних заходах, його наочна демонстрація.

Висновки. На сьогодні розвиток концепції бренду роботодавця досяг такого рівня визнання, що тепер це є невід'ємна частина бізнес-стратегії підприємства. У випадку, якщо компанія вирішить підвищувати свій HR-бренд, їй необхідно розробити комплекс заходів по кожному елементу даного бренду. Ця робота є економічно ефективною, оскільки підприємство отримує низьку переваг, що робить його більш конкурентоспроможним. Подальші дослідження можуть бути спрямовані на удосконалення методів і інструментів формування та реалізації стратегії розвитку бренду роботодавця.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Арькова Т. Управление человеческими ресурсами организации на основе системы HR-брендинга. *Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия «Экономика»*. 2011. № 1. С. 62–66.
2. Гапоненко А., Панкрухин А. Стратегическое управление : учебник. Москва : Омега-Л, 2004. 472 с.
3. Мансуров Р. HR-брендинг. Как повысить эффективность персонала. Санкт-Петербург : БХВ-Петербург, 2011. 224 с.
4. Минчингтон Б. HR-бренд. Как стать лидером. Строим компанию мечты. Москва : Юнайтед Пресс, 2011. 260 с.
5. Мичурин А. PR в формировании имиджа компании как работодателя. Москва, 2007. 31 с.
6. Мосли Р. Бренд работодателя. Лучшее из бренд-менеджмента – в работу с кадрами. Москва : Группа ИДТ, 2007. 210 с.
7. Оберемчук В. Стратегия развития бренда работодателя как складовая бизнес-стратегия предприятия. *Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Серія «Економічні науки»*. 2015. Вид. 10. С. 205–209. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vkprnue_2015_10_37 (дата звернення: 12.01.2019).
8. Осовицкая Н. Актуальный HR-брендинг. Секреты лучших работодателей. Санкт-Петербург : Питер, 2013. 240 с.
9. Полухина Э. Брендинг для кадров. *Реальный бизнес. Стратегия и тактика успеха*. 2011. № 4. С. 123–126.
10. Сардак О. Особенности управления HR-брендом предприятий в условиях рыночной экономики. *Научный вестник Национального лесотехнического университета Украины*. 2011. Вып. 21.15. С. 276–282. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvntlu/21_15/276_Sar.pdf (дата звернення: 12.01.2019).
11. Сардак О. Формування іміджу підприємств-роботодавців на ринку праці. URL: <http://www.confcontact.com/2009new/6-sardak.php> (дата звернення: 12.01.2019).
12. Татеревська М., Сорока О., Лосікова О. HR-брендинг в системі управління персоналом сучасної організації. *Економіка і регіон*. 2014. № 2. С. 57–62. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig_2014_2_11 (дата звернення: 12.01.2019).
13. Lloyd S. Branding from the inside out. *Business Review Weekly*. 2002. Vol. 24. № 10. P. 64–66.
14. Minchington B. Your Employer Brand: Attract, Engage, Retain. Torrensville : Collective Learning Australia, 2006. 232 p.

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-33-35

УДК 331:14

Семененко О.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту**Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна»*

ОРГАНІЗАЦІЙНА КУЛЬТУРА ЯК ФАКТОР УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТАМИ

Стаття присвячена дослідженню проблеми щодо оцінки ролі і місця організаційної культури в управлінні конфліктами та конфліктними ситуаціями на підприємствах в умовах трансформації економічних відносин. Стверджується, що організаційна культура не лише фактор управління конфліктами і конфліктними ситуаціями, а й інструмент забезпечення доброзичливого мікросередовища. Виявлена залежність управління, способів і методів організаційної культури від структурної ієрархії підприємства. Підкреслюється, що чим нижчий показник дистанціювання влади, тим менше наявних причин для розвитку конфліктів. Доведено, що там де високий рівень організаційної культури, де домінує вмотивована поведінкова діяльність працівників і етична поведінка управлінського персоналу, там більше можливостей по нейтралізації конфліктів і подолання їх наслідків.

Ключові слова: конфлікт, конфліктна ситуація, управління конфліктом, нейтралізація конфліктів, способи управління, організаційна культура та її компоненти.

Семененко О.В. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА КАК ФАКТОР УПРАВЛЕНИЯ КОНФЛИКТАМИ

Статья посвящена исследованию проблемы оценки роли и места организационной культуры в управлении конфликтами и конфликтными ситуациями на предприятиях в условиях трансформации экономических отношений. Утверждается, что организационная культура не только фактор управления конфликтами и конфликтными ситуациями, но и инструмент обеспечения доброжелательной микросреды. Выявлена зависимость управления, способов и методов организационной культуры от структурной иерархии предприятия. Подчеркивается, что чем ниже показатель дистанции власти, тем меньше имеющихся причин для развития конфликтов. Доказано, что там, где высокий уровень организационной культуры, где доминирует мотивированная поведенческая деятельность работников и этическое поведение управленческого персонала, там больше возможностей по нейтрализации конфликтов и преодоления их последствий.

Ключевые слова: конфликт, конфликтная ситуация, управление конфликтом, нейтрализация конфликтов, способы управления, организационная культура и ее компоненты.

Semenenko Olena. ORGANIZATIONAL CULTURE AS FACTOR CONFLICT MANAGEMENT

The article is devoted to the study of the problem of the role and place of organizational culture in the management of conflicts and conflict situations in enterprises in the context of transformation of economic relations. The importance of organizational culture for the enterprise, stimulation of development of intellectual and spiritual potential of human capital, strengthening of economic ties between subjects of market relations is highlighted. It is argued that organizational culture is not only a management tool, but also a factor in conflict situations management and the formation of a friendly micro-environment. Conceptual approaches to the emergence of conflicts are complemented by the fact that the conflict is not an independent phenomenon; it has a common connection with organizational culture, which can be both a tool for its neutralization and its source. Dependence of management, methods and methods of organizational culture on the structural hierarchy of the enterprise is revealed. It is emphasized that the smaller the indicator of distancing power, the less the available reasons for the development of conflicts. Examples of conflict neutralization using different management styles are given. It is established that the effectiveness of management of conflict situations depends on the level of development of organizational culture. It is proved that there where there is a high level of organizational culture, where the motivated behavioral activity of employees and ethical behavior of management personnel prevails, there are more opportunities to neutralize conflicts and overcome their consequences. To ensure stability and stability in economic and psychological relations, management is encouraged to strengthen the role of social and motivational policies in the enterprise. The significance of the mobilization of conflicting parties in the development of the problem on the part of the owner is proved by using the strengths of the enterprise. Particular emphasis is placed on respecting the ethical component of managers in a dialogue with conflicting parties, which will allow the perception of conflicting personalities, their respect, frankness and trust, and gain a positive result in conflict management.

Keywords: conflict, conflict situation, conflict management, conflict neutralization, management methods, organizational culture and its components.

Постановка проблеми. Основним показником розвиненої соціальної держави є високий рівень матеріального добробуту населення. Він ґрунтується на основі ефективного і стійкого розвитку малих, середніх і великих підприємств, які виробляють різноманітні товари і послуги. Кожне з них незалежно від форми власності та правової форми господарювання не може виконувати свою місію, реалізувати свої цілі, бути успішним в оперативній діяльності без ефективного управління.

Управління – функція організованих систем (біологічних, соціальних, технічних), яка забезпечує реалізацію мети і підтримку режиму діяльності, сталість і розвиток певних структурних елементів [5, с. 9]. Це система інструментів, методів і форм цілеспрямованих дій суб'єкта на об'єкт з метою

забезпечення організаційних і економічних змін або поведінку у зв'язку з новими обставинами.

Протягом всієї історії існування людство виробило і започаткувало три основні інструменти управління: ієрархія, ринок і культура [6, с. 16]. В основі ієрархії лежить субординація між учасниками економічних відносин і примусовий характер впливу владних структур на їх господарську діяльність. Ринок – це інструмент, що ґрунтується на основі рівноваги інтересів товаровиробників і споживачів, попиту і пропозиції, системі рівноправних економічних відносин між суб'єктами господарювання. Культура – це інструмент впливу, який реалізується за допомогою цінностей, соціальних і правових норм, поведінкової діяльності, ритуалів і традицій, що виробляються та визначаються суспільством.

Складовою частиною культури є організаційна культура підприємства. За висновками американського фахівця з теорії менеджменту, організаційна культура – це набір прийомів і правил вирішення проблем зовнішньої адаптації і внутрішньої інтеграції працюючих правил, що виправдали себе в минулому і підтвердили свою актуальність нині [8, с. 89].

Організаційна культура присутня у всіх сферах діяльності найманих працівників, і її функції реалізуються у всіх функціональних блоках субкультур організації в залежності від специфіки і профілю підприємства.

У цивілізованому суспільстві в умовах високорозвинених ринкових відносин організаційна культура покликана формувати морально-етичні цінності підприємства, які стимулюють інтелектуальний і духовний потенціал людських ресурсів; зміцнювати горизонтальні і вертикальні зв'язки між суб'єктами виробничих відносин, створювати почуття солідарності всіх співробітників навколо цінностей, норм, традицій і підвищувати їх відповідальність за якість виробничої діяльності; створювати підприємницький стиль, спрямований на процвітання підприємства. На нинішньому етапі – етапі постійних соціально-економічних і організаційних змін в економіці, організаційна культура є істотно важливим фактором управління конфліктними ситуаціями і конфліктами, складовим важелем і інструментом створення на підприємстві безконфліктного мікросередовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Підприємство – надзвичайно складна системоутворююча багатоелементна організація з великою кількістю горизонтальних і вертикальних зв'язків, відносинами власності, влади і субординації. Тому економічна діяльність людей, яка пов'язана з виробництвом різноманітних благ, що задовольняють численні потреби, суттєво впливає на розвиток виробничих стосунків. Відмінності в розподілі праці, непрозорі організаційно-економічні, кадрові і соціальні зміни, суперечність між цілями особи чи групи об'єктивно приводить до суперечностей, конфліктів і конфліктних ситуацій в житті трудового колективу. Теоретичні проблеми конфліктів на мікро- і макрорівнях розглядаються багатьма вченими-економістами. Серед них Батракова Т.І., Захарченко Г.М., Кузьмін О.Є., Панов М.І., Чухрай Н.І. та інші. Ними виявлені і проаналізовані види конфліктів і причини виникнення, їх вплив на господарську діяльність, напрацьовані методи їх врегулювання.

Незважаючи на численні дослідження, які пов'язані з опрацюванням теорії управління конфліктами в умовах соціально-економічних і організаційних змін, ще недостатньо вирішені проблеми щодо оцінювання ролі і місця організаційної культури в управлінні конфліктами і конфліктними ситуаціями, які виникають на підприємствах в умовах трансформації економічних відносин. Останні, що відбуваються на підприємствах України об'єктивно вимагають не протистояння, а узгодження видів і напрямків діяльності суб'єктів економічних відносин, до того ж і практики гостро потребують аргументованих рекомендацій щодо подолання конфліктів, а тому дослідження цієї проблеми носить практичний і актуальний характер.

Мета дослідження: виявити проблеми щодо оцінки ролі та місця організаційної культури в управлінні конфліктами та конфліктними ситуаціями на підприємствах в умовах трансформації економічних відносин.

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. Конфлікт (від латинського – *konfliktus*) означає зіткнення сторін, думок, сил. Конфлікт в організації – зіткнення суб'єктів спільної діяльності (індивідів, груп і структур в рамках організації або між організаційному просторі [3, с. 85].

Психологи і соціологи виділяють чотири основні типи організаційних конфліктів які можуть визивати напругу в професійній діяльності співробітників у середині організації і в забезпеченні партнерських відносин зі споживачами товарів і послуг підприємства: міжособистісний, міжгруповий, конфлікт із зовнішнім середовищем [4].

Міжособистісний конфлікт – найбільш часто виникає в організації. Він включає розбіжності між двома або більше членами однієї групи і відображає психологічну атмосферу всієї організації і окремого колективу.

Міжгруповий конфлікт – це найпоширеніший вид конфлікту, тому що індивіди, приступаючи до впливу на інших особистостей, зазвичай намагаються привернути до себе прихильників, формувати групу, яка полегшує дії в конфлікті.

Конфлікт із зовнішнім середовищем. Індивіди, що складають групу, організацію відчувають тиск ззовні (перш з боку культурних, адміністративних і економічних норм і приписів). Часто вони вступають в конфлікт з інститутами, що підтримують ці норми і розпорядження.

Виникнення і розвиток конфліктів обумовлено як суб'єктивними так і об'єктивними причинами. Суб'єктивні причини безпосередньо пов'язані з індивідуально психологічними особливостями найманих працівників і управлінської еліти (стиль і манера поведінки, невміння контролювати свої емоції, агресивність і зайва тривожність), які в процесі економічної діяльності ведуть себе некоректно по відношенню до інших особистостей, принижують їх почуття власної гідності, створюють у них комплекс неповноцінності в результаті чого в колективі може скластися несприятлива психологічна атмосфера, яка називається «атмосферою нетерпимості».

В основі об'єктивних причин лежать організаційні недоліки (дефіцит матеріальних, фінансових і людських ресурсів, недостатня згуртованість трудового колективу, неточно визначені функціональні обов'язки працівників, взаємозалежність виробничих функцій промислово-виробничого персоналу, розбіжність цілей і місії підприємства з цінностями і цілями співробітників, поведінкові причини тощо).

Зауважимо, що значна частина причин конфліктних ситуацій і самих конфліктів за своєю природою безпосередньо пов'язана з носіями організаційної культури, тобто конфлікт – це не самостійне явище, він має спільний зв'язок з організаційною культурою, яка може бути як інструментом його нейтралізації так і його джерелом, це по-перше. По-друге, якщо дотримуватися теорії структуризації рівнів організаційної культури за методологією Е. Шейна то до «проголошеної» Україною політики 3-х «Д» (демократизація, деідеологізація і декомунізація) на підприємствах держави конфлікт охоплював в основному другий і третій рівні, оскільки перший рівень організаційної культури представлений лише зовнішніми атрибутами (архітектура будівель підприємств, їх внутрішній інтер'єр, ритуали, церемонії та ін.) носив в основному демонстраційний характер і направлений на сторонніх спостерігачів, тому конфліктні ситуації були максимально мінімізовані. В сучасних умовах це явище присутнє на всіх рівнях організаційної культури.

Зрозуміло, що в умовах демократизації суспільства, коли змінилася свідомість і менталітет людей, уникнути конфліктів практично неможливо, важливо інше – необхідно своєчасно оцінити їх причину, гостроту, небезпеку і постаратися зрозуміти, а чи варто певну подію вважати конфліктом? Це досягається лише завдяки єдності високої культури управління і сильної організаційної культури.

Управління конфліктом – це процес направлений на нейтралізацію конфліктних ситуацій шляхом конструктивного вирішення деструктивних проблем і їх впливу на стійкість підприємства. У теорії менеджменту досліджені і проаналізовані багатоваріантні технології і комбінації управління конфліктами і конфліктними ситуаціями. Сучасна конфліктологія виходить із того, що управління як складний процес містить наступні види діяльності: прогнозування конфлікту; його попередження; подолання (нейтралізація) конфлікту; регулювання і контроль. Кожна із перерахованих дій це свідомо діяльність конфліктуючих суб'єктів економічних відносин які зацікавлені в їх урегулюванні і третьою стороною-посередником, який знаходиться за межами конфліктної діяльності. Ефективність управління конфліктною ситуацією залежить від рівня розвитку організаційної культури підприємства. Там де сильна високо розвинена організаційна культура, де вмотивована поведінкова діяльність найманих працівників, домінує етична поведінка управлінського персоналу там більше можливостей по нейтралізації конфліктів і їх соціально-економічних наслідків. Виходячи з наведеного є доцільним з'ясувати місце і роль організаційної культури як фактора управління конфліктами і конфліктними ситуаціями і як засіб їх подолання.

Зауважимо, що процес управління конфліктом, способи і методи організаційної культури будуть залежати в першу чергу від структурної ієрархії підприємства, тобто від дистанціювання влади на підприємстві. Чим менший показник дистанціювання влади на підприємстві, тобто нерівномірності її розподілу між суб'єктами економічних відносин, тим більше взаємодіють між собою представники різних управлінських і соціальних прошарків (наприклад, менеджерів і найманих працівників). На таких підприємствах панує демократичний стиль управління і відповідно менше наявних причин для виникнення суперечностей і розвитку конфліктів.

На підприємствах з високим рівнем дистанціювання влади менеджери мають більше соціальних привілеїв, отримують вищу заробітну плату, користуються більш комфортними робочими місцями, умовами відпочинку тощо. Тут спостерігається авторитарний стиль управління, що суттєво впливає на стабільність економічних відносин, на ступінь їх конфліктності, способи і методи розв'язання конфліктів і конфліктних ситуацій.

У теорії менеджменту способи організаційної культури в залежності від дистанціювання влади в управлінні конфліктами розділяють на формальні і неформальні. Формальні способи використовуються на тих підприємствах де переважає культура з високим рівнем дистанціювання влади. На таких підприємствах при вирішенні конфліктів керівниками дуже часто використовується методи примусу, що означає спробу змусити прийняти точку зору начальства або опонента за будь-яку ціну. Ті менеджери які намагаються це зробити не цікавляться і не враховують думку інших членів трудового колективу. Керівна особа яка використовує такий підхід зазвичай поводиться некоректно і для впливу на інших використо-

вує авторитарний стиль управління. Методи примусу можуть бути «ефективними» лише на підприємствах де керівник має необмежену владу над працівниками. Такі способи активно використовуються в командно-адміністративних системах, на великих підприємствах, підприємствах монополістах, підприємствах оборонного промислового комплексу, тобто в організаціях з високим рівнем дистанціювання влади. На думку автора використання такого способу нейтралізації конфліктів у колективі не є актуальним і не відповідає вимогам демократизації суспільства Недолік такого способу полягає в тому, що він пригнічує ініціативу найманих працівників, створює велику вірогідність того що в процесі врегулювання конфлікту будуть проігноровані важливі чинники, оскільки в процесі врегулювання конфлікту враховується лише одна точка зору. В свою чергу такі методи управління конфліктами можуть викликати справедливе обурення у трудового колективу і породити ще більше проблем на підприємстві у міжгрупових і міжособистісних відносинах. Тому, на переконання автора, проблеми управління конфліктами і конфліктними ситуаціями керівнику належить вирішувати за допомогою тих елементів організаційної культури які існують в демократичних гнучких організаціях і системах де більше простору для самоорганізації і саморегулювання, де висока відповідальність і ініціатива її співробітників.

Неформальні способи переважають на підприємствах з низьким рівнем дистанціювання влади (підприємства малого і середнього бізнесу). Тут відсутні чітко регламентовані правила спілкування, інструкції щодо подолання конфліктів і конфліктних ситуацій. На таких підприємствах у більшості випадків нейтралізація або попередження конфлікту здійснюється як правило безпосередніми учасниками конфлікту. Будучи схильними до взаємодії конфліктуючі сторони швидко врегулюють розбіжності в поглядах шляхом тимчасової відмови від своїх претензій до опонента або шляхом компромісів задля підтримки добрих взаємин і стабільності економічних відносин в колективі.

Проте, як показує практика в обох випадках важливу роль в процесі управління конфліктною взаємодією на підприємстві грає керівник. Це обумовлено тим, що останній незалежно від рангу вже в силу свого службового становища зацікавлений в оперативному подоланні тих конфліктів, що завдають своїм негативним наслідком шкоду діяльності трудового колективу. Керівник зазвичай наділений певними повноваженнями, має той або інший об'єм влади, отже, має можливість робити вплив на своїх підлеглих, у тому числі впливати на їх поведінку в конкретному конфлікті. Він може виступати і арбітром і посередником, при цьому у більшості випадків, головна і кінцева мета керівника підприємства попередити і подолати деструктивний конфлікт в колективі залежить від того наскільки він своєчасно і ефективно використовує в своїй діяльності елементи організаційної культури.

Беручи до уваги точку зору І. Базилева [2, с. 34] та інших науковців щодо важливості використання в практиці менеджменту основних компонентів організаційної культури, які найбільш впливають на поведінкову діяльність персоналу нами пропонуються лише ті складові які представлені особистісними чинниками: умови праці і життєдіяльності персоналу, їх ділові якості, етика поведінки, тощо.

Важко не погодитися з висновками тих економістів які стверджують, що найбільш ефективним компонентом організаційної культури в діяльності

менеджера, який впливає не лише на поведінкову діяльність працівника, а й на умови життя його сім'ї є реалізація соціальної політики підприємства. Остання завжди сприяє не лише підвищенню ефективної роботи підприємства, забезпеченню соціальних гарантій працівників, а й попередженню конфліктних ситуацій і конфліктів. Основні цілі і завдання в цьому секторі організаційної культури як підказує досвід таких підприємств керівництвом здійснює шляхом задоволення більш широкого кола потреб персоналу, ніж просто матеріальне забезпечення, створення комфортних умов для ефективної праці співробітників, розвитку культури виробництва. Незважаючи на значні досягнення демократичного суспільства в реформуванні колишньої бюрократичної адміністративної системи в Україні це і сьогодні у працівників 80-90-х років великих промислових підприємств («Радар», «Арсенал», «Більшовик», «Дніпроспецсталь», «Південмаш», завод ім. В.О. Малишева тощо) існує ностальгія за тими матеріальними і нематеріальними благами (квартири, садові ділянки, утримання і виховання дітей в дошкільних навчальних закладах, проїзд в транспорті, оздоровлення і відпочинок) які надавалися співробітникам і їх сім'ям безкоштовно. Наявність таких соціальних благ і гарантій підвищувало рівень задоволення працівників увагою керівництва підприємства до їх діяльності і сімейно-побутових умов, що являлося основним підґрунтям зниження розбіжностей і напруги в колективі. Існує чимало різних підтверджень, що і в умовах ринкової економіки власники і керівники підприємств які приділяють увагу інтересам співробітників, поведінкова діяльність останніх характеризується активною взаємодією, що відповідає потребам і вимогам суб'єктів господарювання. На жаль на підприємствах України це можна охарактеризувати як епізодичні випадки. Тому на них мають місце не лише розбіжності в поведінковій діяльності, а й серйозні конфлікти і конфліктні ситуації. У цьому випадку до їх подолання пряме відношення має власник або керівник підприємства.

Останній виступаючи в ролі посередника або арбітра повинен уважно вислухати усі конфліктуючі сторони, з'ясувати причини розбіжностей між співробітниками, визначити стадію розвитку конфлікту, його моральну і матеріальну ціну, прийняти обґрунтоване рішення і довести його до опонентів. Надзвичайно важливо, щоб всі авторитетні особи (керівники, менеджери, спеціалісти) вели діалог з підлеглими коректно, культурно не зловживаючи службовим становищем. Як стверджують автори підручника «Організаційна поведінка» коли ви слухаєте працівника, що описує поведінку свого колеги, його особистість, ви можете дізнатися про особистість самого працівника не менше, ніж того, про кого він розповідає [7]. Отже дотримання етичної компоненти в діалозі завжди дозволяє правильно сприйняти конфліктуючі особистості, визвати у них повагу, відвертість і довіру до таких керівників. У разі необхідності і з дозволу конфліктуючих сторін, винести їх проблему для обговорення і прийняття відповідного рішення суспільними організаціями, неформальними групами і лідерами. Безумовно, зважаючи на досвід колишньої адміністративної системи такий спосіб нейтралізації конфліктів не завжди сприймається суспільством, проте в умовах коли більшість таких організацій і груп сьогодні позбавлені адміністративно-номенклатурної опіки, використання впливу суспільних організацій може позитивно вплинути на вирішення конфліктної проблеми.

Якщо конфліктна сторона заявляє про порушення і прорахунки в діяльності організації й адресує їх керівництву підприємства, менеджерам належить кваліфіковано провести незалежний аудит фінансово-господарської діяльності відповідних організаційних структур, виявити джерела таких порушень, використати можливі способи їх вирішення і проінформувати опонента в належний термін. Якщо конфліктна проблема відноситься до розряду трудових відносин, керівник підприємства може їх вирішити в процесі перемовин шляхом компромісу, а в крайньому випадку-аргументувати свої вимоги, наприклад до роботи, з урахуванням основних правових документів і норм організаційних правил поведінки найманих працівників і інших співробітників. Кожен, працівник повинен чітко представляти, в чому, полягають його обов'язки, відповідальність, права. Метод реалізується за допомогою розробки відповідних посадових інструкцій, положень, документів, що регламентують розподіл функцій, прав і відповідальності [1, с. 293] і виключає таким чином силові методи вирішення проблеми.

Важним компонентом організаційної культури є мобілізація конфліктної сторони в розв'язанні проблеми на сторону власника підприємства, менеджера чи керівника використовуючи сильні сторони підприємства. Якщо працівники і співробітники володіють інформацією щодо сильних сторін організації, його місії і основної мети діяльності з ними легко працювати. Для працівників підприємства незалежно від форми власності серед сильних сторін підприємства велике значення мають: високий рівень економічної стійкості і стабільності; зручне розміщення підприємства відносно території проживання найманого працівника і його сім'ї; графік роботи; високий рівень заробітної плати; матеріальне і моральне заохочення до високопродуктивної праці; забезпечення соціальних гарантій; широкі можливості підвищення рівня освіти і кваліфікації тощо. Всі ці та інші складові сильної сторони підприємства дозволяють суттєво знижувати рівень конфліктності ситуацій в колективі, а у випадку їх виникнення – розв'язувати їх з мінімальними моральними збитками.

Ефективним компонентом організаційної культури в спрямуванні діяльності працівників для досягнення стабільної організаційної і емоційної поведінки співробітників може бути створення і використання обґрунтованої мотиваційної системи на підприємстві. Мотивація на рівні підприємства – головний і складний чинник, що обумовлює внутрішню поведінку і бажання найманих працівників. Мотив це завжди орієнтація на реалізацію певної мети, тобто результат, якого працівники бажають досягти, тому останні відрізняються своїми мотивами так же само як і підприємства які виробляють і реалізують свою продукцію споживачам. Одні працівники налаштовані на кар'єрне зростання, другі мають велике бажання отримувати високу заробітну платню, треті – до первинного джерела мотивації відносять спілкування і встановлення теплих і дружніх міжособистісних стосунків.

Для забезпечення стійкості і стабільності в економічних відносинах і психологічних відносинах керівництву варто враховувати всі мотиваційні фактори: матеріальні і нематеріальні; соціальні і моральні; творчі і соціально-психологічні, за рахунок яких можна отримати позитивний результат в управлінні поведінковою діяльністю працівників. При цьому, із загальних вмотивованих напрямів організаційної культури, які впливають на міжособистісні і групові взаємини на підприємстві принципове значення мають:

– досконала система стимулювання, справедливий розподіл матеріальних благ і фондів оплати праці;

– створення на підприємстві такої системи оплати праці, яка б забезпечувала задоволення життєво важливих потреб найманих працівників і членів їх сімей;

– постійна робота керівного складу зі зниження норми виробітку і підвищення тарифів в оплаті праці;

– покращення режиму праці і технології виробництва – баланс в розподілі ресурсів і фінансів між підрозділами підприємства.

– баланс в розподілі ресурсів і фінансів між напрямленими на розвиток і на оплату заробітної плати;

– постійна професійна підготовка і перепідготовка промислово-виробничого персоналу, в тому числі економічна перепідготовка управлінського персоналу.

Наймані працівники, які відчувають моральну і матеріальну підтримку будуть усвідомлювати і свою значущість і значущість своєї праці, будуть дотримуватися трудової дисципліни, підвищувати свою трудову активність і саме головне сприяти стабільності трудових і економічних відносин.

Висновки. У сучасних умовах, коли в усіх галузях національної економіки відбуваються економічні, організаційні і соціальні зміни, коли проблеми управління підприємницькою діяльністю і бізнес структурами ускладнилися під впливом внутрішніх і зовнішніх чинників, коли на підприємствах постійно виникають протиріччя які пов'язані з розбіжностями про цінності, інтереси, мету і способи її досягнення в ринкових умовах, використання рекомендацій науковців в розв'язанні перелічених проблем, що постають перед власниками підприємств можна віднести до пріоритетних. Безумовно, в умовах демократизації суспільства, ліквідувати протиріччя надзвичайно важко, проте менеджери і спеціалісти можуть і повинні не допустити їх переростання у конфлікти. Ключову роль в діяльності

менеджменту щодо попередження і їх подолання відіграє організаційна культура. Це не лише стратегічний інструмент у формуванні місії і цілей підприємств, це потужний засіб з формуванням умов для забезпечення стабільності психологічного стану працівників, це фактор управління конфліктами і конфліктними ситуаціями. Власники підприємств і управлінська еліта за допомогою ефективного використання представлених автором основних компонентів організаційної культури у випадку їх виникнення врегульовують конфлікти і можуть звести їх негативні наслідки до мінімуму, а позитивні – використати для конструктивного розв'язання економічних і соціальних проблем.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Анисимов А.Л. Конфликт в организации. Москва : Менеджмент, 2014. 293 с.
2. Базылев И.А. Анализ влияния составляющих организационной культуры малого предприятия на эффективность его работы. *Управление персоналом*. 2011. № 10. С. 32–35.
3. Козырев Г.И. Введение в конфликтологию : учебное пособие для студентов высш. учеб. заведений. Москва : Гуманит. изд. центр «ВЛАДОС», 2001. 176 с.
4. Литвинюк А.А. Организационное поведение : учебник для академического бакалаврата. 2-е изд., перераб. и доп. Москва : Юрайт, 2014. 527 с.
5. Мельтюхова Н.М. Управление. *Энциклопедический словарь з державного управління / уклад. : Ю.П. Сурмін та ін. ; за ред. Ю.В. Ковбасюка, В.П. Трошинського, Ю.П. Сурміна*. Київ : Вид-во НАДУ, 2010. С. 722.
6. Основы менеджменту : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / О.В. Баєва, Л.О. Згалат-Лозинська, Н.І. Фетісова ; за ред. О.В. Баєвої, Л.О. Згалат-Лозинської. Київ, 2008. 599 с.
7. Організаційна поведінка / Д. Гелрігел, Дж.В. Слокум-молодший, Р.В. Вудмен, Н.С. Бренінг ; пер. з англ. Київ : Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2001. 726 с.
8. Шейн Э.Х. Организационная культура и лидерство: построение, эволюция, совершенствование / пер. с англ. под ред. В.А. Спивака. Санкт-Петербург : Питер, 2002. 336 с.

СЕКЦІЯ 7 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-33-36

УДК 339.7

Бірюк С.О.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних фінансів
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»*

ДІАЛЕКТИКА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО ЛАНДШАФТУ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЗАКОНОДАВЧИХ ІНІЦІАТИВ

У статті аналізується проблематика трансформації конкурентного ландшафту фондового ринку України. Охарактеризовано сучасну суб'єктну структуру національного ринку капіталів та можливості її переформатування під впливом потенційних змін у законодавстві. Визначено відповідність законодавчих ініціатив потребам учасників фондового ринку України та зарубіжній практиці його регулювання. Розкрито загрози для розвитку вітчизняного фондового ринку, які обумовлені змінами регуляторного режиму, та обґрунтовано заходи, спрямовані на нівелювання їх впливу.

Ключові слова: фондовий ринок, суб'єкти фондового ринку, фінансове посередництво, фінансові інституції, домогосподарства, фінансові інструменти.

Бірюк С.А. ДИАЛЕКТИКА ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНОГО ЛАНДШАФТА НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ ИНИЦИАТИВ

В статье анализируется проблематика трансформации конкурентного ландшафта фондового рынка Украины. Охарактеризована современная субъектная структура национального рынка капиталов и возможности ее трансформации под влиянием потенциальных изменений в законодательстве. Определено соответствие законодательных инициатив потребностям участников фондового рынка Украины и зарубежной практике его регулирования. Раскрыты угрозы для развития отечественного фондового рынка, которые обусловлены изменением регуляторного режима, и обоснованы меры, направленные на нивелирование их влияния.

Ключевые слова: фондовый рынок, субъекты фондового рынка, финансовое посредничество, финансовые институции, домохозяйства, финансовые инструменты.

Biriuk Serhii. DIALECTICS OF COMPETITIVE LANDSCAPE FORMATION ON UKRAINIAN STOCK MARKET IN THE CONTEXT OF LEGISLATIVE INITIATIVES

This article deals with problematics of transformation of competitive landscape of stock market of Ukraine at the modern stage. The current subjective structure of national capital market, its key advantages and disadvantages are described. The reasons of absence of certain types of financial institutions in Ukraine and weak popularity of services of other financial intermediaries, as well as consequences of such processes for domestic financial sector and its ability to ensure the movement of capital in economics are highlighted. Evaluation of possibilities of reformatting of subjective structure of stock market under the influence of potential changes in legislation (through the adoption the basic Law of Ukraine "On Securities and Stock Market" in new version) is made. The compliance of proposed legislative initiatives to actual needs of participants of Ukraine's stock market of (first of all, investors and issuers) is determined. Also the influence of legislative changes on the savings-investment strategy of domestic households is disclosed. Comparison of potentially competitive landscape that will occur after possible changes in legislation, with the practice of regulating of capital market in economically developed countries is made. Threats for development of domestic stock market that are caused by changes in regulatory regime in the future are disclosed. In particular, in terms of functioning of "captive" financial institutions in Ukraine, irrational behavior of number of its participants, price manipulation, institutional and instrumental fragmentation, etc. Practical measures, including those of regulatory nature, aimed at leveling the possible negative influence of legislative initiatives on strategic development of Ukrainian stock market are justified.

Keywords: stock market, subjects of stock market, financial intermediation, financial institutions, households, financial instruments.

Постановка проблеми. Український фондовий ринок вкотре знаходиться на переломному етапі свого існування. Події, що відбувалися на ньому у 2014–2018 рр., стали ще одним підтвердженням того факту, що ми маємо справу з фондовим ринком транзитивної економіки з усіма суперечностями, що йому притаманні. Можна припустити, що у наступні кілька років відбуватимуться складні процеси, які визначатимуть формат функціонування українського ринку капіталів щонайменше у середньостроковій перспективі. Зважаючи на цей факт, об'єктивно постає питання про місце та роль держави у складних та неоднозначних трансформаціях вітчизняного ринку капіталів.

Як засвідчує досвід розвинених країн, саме в пост-кризові періоди держава має можливість за рахунок результативного використання регуляторного інструментарію суттєво вплинути на розвиток фондового ринку в кращий бік. Якраз із цих позицій слід оцінювати і появу концептуально нових проектів нормативних актів [1], спрямованих, за свідченням їх ініціаторів, на удосконалення регуляторної моделі фондового ринку України. В рамках однієї статті неможливо оцінити усі аспекти запропонованих нововведень. Вважаємо, що з погляду перспектив розвитку українського фондового ринку найбільш актуальним видається аналіз впливу законодавчих змін на його суб'єктну структуру та конкурентний

ландшафт. Адже саме в цій площині акумулюються як суттєві проблеми поточного розвитку та сконцентрований значний потенціал для реалізації сценарію масштабних змін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку вітчизняного фондового ринку, а з ними і питання його суб'єктної характеристики аналізувалися в працях О. Барановського, Ю. Безручко, М. Бурмаки, О. Мозгового, Є. Редзюка, Т. Сіташ, Б. Стеценка, Г. Терещенко, Н. Шапрая, В. Шелудько, І. Школьник та ін. Проте, зміни, які відбуватимуться на законодавчому рівні можуть суттєво видозмінити вітчизняний фондовий ринок, призвести до зникнення одних його учасників та появи інших. В цьому контексті виникає потреба у аналізові таких трансформацій та оцінці їх потенційного впливу на ринок капіталів України.

Мета дослідження – визначити вплив законодавчих змін на перспективний конкурентний ландшафт та функціональність вітчизняного фондового ринку.

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. В контексті спрямування дослідження насамперед потребує уваги питання про сучасну структуру фондового ринку України, в т.ч. – конкуренцію на окремих його сегментах. Зазначимо, що чинним Законом України «Про цінні папери та фондовий ринок» передбачено наступний підхід до окреслення учасників фондового ринку: «Учасники фондового ринку – емітенти (у тому числі іноземні) або особи, що видали неемісійні цінні папери, інвестори в цінні папери, інституційні інвестори, професійні учасники фондового ринку, об'єднання професійних учасників фондового ринку, у тому числі саморегулятивні організації професійних учасників фондового ринку» [2]. Очевидно, що такий підхід був визначений умовами, в який відбувалося обговорення та прийняття зазначеного законодавчого акту. Крім того його зміст був іманентний ситуації, що склалася на вітчизняному фінансовому ринку у 2005-2006 рр. Підкреслимо – тогочасне макроекономічне тло цілковито сприяло і позитивним тенденціями на ринку капіталів. Інша справа, що вони виявилися нестійкими, і з того часу відбулися кардинальні зміни. Надалі законодавством було деталізовано і підходи до окремих учасників, зокрема – емітентів, інвесторів і т.д. Не можна оминати увагою і той факт, що конкретизуючи групу інституційних інвесторів, вітчизняний законодавець наводить їх перелік, який суперечить іншим нормативно-правовим актам: «Інституційними інвесторами є інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди), інвестиційні фонди, взаємні фонди інвестиційних компаній, недержавні пенсійні фонди, фонди банківського управління, страхові компанії, інші фінансові установи, які здійснюють операції з фінансовими активами в інтересах третіх осіб за власний рахунок чи за рахунок цих осіб, а у випадках,

передбачених законодавством, – також за рахунок залучених від інших осіб фінансових активів з метою отримання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів» [2]. Зрозуміло, що в світлі спеціального законодавства про інститути спільного інвестування [3] навряд чи можна вважати коректним віднесення до групи інституційних інвесторів взаємних фондів інвестиційних компаній. Тим більше спірною є згадка про інвестиційні фонди одночасно з інститутами спільного інвестування. Поява такої норми була спрямована на можливість діяльності закритих інвестиційних фондів та закритих взаємних фондів інвестиційних компаній, які були створені до 2001 року [4]. Проте, як свідчить статистика, такі фінансові інституції в Україні на сьогодні відсутні [5].

Особливий кластер суб'єктів вітчизняного фондового ринку складають професійні учасники. Нормативні підходи до регулювання професійної діяльності на фондовому ринку неодноразово змінювалися. На сьогодні зафіксовано підхід, у відповідності з яким до професійної діяльності відносять: діяльність з торгівлі цінним паперами, діяльність з управління активами інституційних інвесторів, депозитарну діяльність, діяльність з організації торгівлі цінним паперами на фондовому ринку, клірингову діяльність [2].

З позиції рестроспективного аналізу найбільших змін конкурентний ландшафт українського ринку капіталів зазнав у 2013-2016 рр. Такі процеси – прямий наслідок політичних, економічних та соціальних катаклізмів, що відбувалися в нашій державі у вказаному періоді. Проте аналіз причин суб'єктних трансформацій, що притаманні сучасному фондовому ринку, не повинен зводитися виключно до посилення на кризовий стан. Так, погоджуємося, що економічна криза була одним із ключових факторів змін у структурі фондового, ключовим, але не єдиним. Насамперед, акцентуємо на змінах, що відбулися у 2013-2017 рр. у структурі професійної діяльності на фондовому ринку (табл. 1).

Як видно з табл. 1, найбільш суттєві зміни відбулися в секторі обігу фінансових інструментів – кількість торговців цінним паперами та фондових бірж скоротилася приблизно на 50%. На наш погляд, такі тенденції зайвий раз свідчать про існування суттєвих проблем саме у цій царині. Маніпулятивні угоди, засилля не біржового сегменту, опортунізм торгових стратегій, наявність значної кількості «кептивних» учасників торгів – все це невід'ємні ознаки сфери обігу фінансових інструментів в Україні. Як оцінювати зазначені тенденції? На наш погляд, незважаючи на усю їх суперечливість, в більшій мірі позитивно. Адже протягом багатьох років ні фондові біржі, ні торговці цінним паперами не змогли спільними зусиллями сформувавши ефективний та транспарентний біржовий ринок цінних паперів. Багато з них спрямовували свою діяльність не обслуговування різноманітних схем, реалізували ірраціональні бізнес-

Таблиця 1

Кількість професійних учасників фондового ринку України у 2013-2017 рр., %

№ з/п	Професійні учасники	2013	2014	2015	2016	2017	Приріст/падіння 2017/2013, %
1	Торговці цінними паперами	554	462	369	302	270	-51,2 %
2	Депозитарні установи	316	306	255	232	210	-33,5 %
3	Компанії з управління активами	349	345	320	300	299	-14,32
4	Особи, що провадять клірингову діяльність	1	1	1	1	1	0
5	Фондові біржі	10	10	10	8	5	-50,0 %

Джерело: складено автором за [6]

стратегії. В підсумку – не змогли функціонувати в кризових умовах та припинили свою діяльність.

Не менші трансформації відбувалися і у інвестиційному секторі України. Для аналізу ми обрали ІСІ, НПФ, страхові компанії, фінансові компанії та банки (рис. 1):

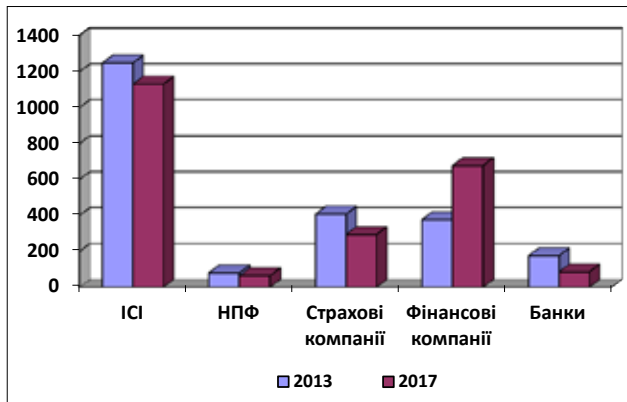


Рис. 1. Кількість окремих груп учасників фондового ринку у 2013 та 2017 рр., станом на кінець року, од. Джерело: складено за [7–8]

З погляду до кризової сегментації вітчизняного фондового ринку, найбільш суттєвими за впливом були зміни у банківському та страхових секторах. Зменшення кількості НПФ не відіграло суттєвої ролі, оскільки такі фінансові інституції відіграють другорядну роль у вітчизняному фінансовому секторі. Складно проігнорувати різке зростання кількості фінансових компаній в Україні. З нашої точки зору, таким тенденціям є цілком очевидні пояснення – в період колапсу банківської системи суттєво ускладнилася процедура надання окремих банківських послуг. Відповідно, фінансові компанії певним чином «замістили» банки на окремих сегментах фінансового ринку. Привертає увагу і відносна стійкість (у порівнянні з іншими секторами) інститутів спільного інвестування, кількість яких лише скоротилася, а фінансовий потенціал навіть зріс у порівнянні з докризовим періодом.

Втім, будь-який аналіз суб'єктної структури вітчизняного фондового ринку має враховувати той факт – на протязі усіх років незалежності функціональність цього сегменту була надзвичайно низькою, а зв'язок з реальним сектором економіки – мінімальним.

У зв'язку з цим, виникає об'єктивне питання: «Які новації запропоновані у проектному законодавстві та яким чином вони змінять конкурентний ландшафт на вітчизняному фондовому ринку?». Ключовими, на наш погляд, є наступні пропозиції, які потребують обговорення:

1. Насамперед слід звернути увагу на пропозицію авторів законопроекту виокремити на ринку капіталів два сегменти – фондовий ринок (на якому відбувається випуск та обіг цінних паперів)¹ та ринок деривативів, на якому формуються відносини щодо укладання та виконання деривативів та правочинів щодо них. Концептуальна різниця з діючим законодавством – виділення в проекті в окремий сегмент ринку деривативів. Зазначений підхід має як свої переваги, так і недоліки. З одного боку, очевидною на третьому десятилітті незалежності є потреба у запровадженні регулювання ринку деривативів. Навряд чи можна визнати ефективним

підхід, коли норми щодо деривативів в Україні розпорошені серед значної кількості нормативно-правових актів [9–10]. З іншого, розвиток деривативів в нашій державі має бути заснований насамперед на активізації та транспарентності процесів торгівлі на ринках, де обертаються основні базові активи для деривативів – фондовому, валютному, товарних.

2. Серед учасників фондового ринку автори законопроекту виділяють таких специфічних суб'єктів як адміністраторів, якими є юридичні особи, які діють від свого імені та в інтересах власників випуску облігацій [1]. Представляє інтерес питання щодо застосування механізму адміністраторів в процесі випуску та обігу корпоративних облігацій. Очевидно, що головна мета таких новацій – намагання посилити рівень захисту прав інвесторів у боргові цінні папери. Зважаючи, що у законопроекті адміністраторам надається доволі широкий спектр повноважень, зазначені цілі потенційно можуть бути реалізовані. Проте виникають і додаткові ризики: по-перше, реалізація адміністратором своїх функцій призведе до ускладнення процедури випуску та обігу облігацій, що певним чином може відобразитися і на обіговості та ліквідності таких фінансових інструментів; по-друге, включення в процедуру облігаційного випуску адміністратора, на наш погляд, потенційно призведе до додаткових емісійних витрат та подорожчання вартості боргового капіталу для емітента.

3. Надзвичайно важливі наслідки для вітчизняного фондового ринку матиме поділ інвесторів на дві групи – кваліфіковані інвестори та некваліфіковані інвестори. Ключова ціль такого поділу – встановлення обмежень для некваліфікованих інвесторів щодо здійснення правочинів з цінними паперами. В підсумку це позитивно впливатиме на ринок через зниження ризиковості операцій в першу чергу фізичних осіб з фінансовими інструментами. З іншого боку, законопроектом передбачено жорсткі критерії для юридичних осіб, які не є професійними учасниками ринку, щодо відповідності кваліфікованого інвестора. Їх застосування потенційно може призвести до виходу з ринку непрофесійних учасників, які не відповідають зазначеним критеріям. На наш погляд, визнаючи в цілому корисність запропоновано підходу до поділу інвесторів на кваліфікованих та некваліфікованих, слід «пом'якшити» критерії відповідності для непрофесійних учасників фондового ринку.

4. В законопроекті пропонується суттєво розширити види професійної діяльності з торгівлі фінансовими інструментами [1], включивши до неї: суб-брокерську діяльність; брокерську діяльність; дилерську діяльність; діяльність з управління портфелем фінансових інструментів; інвестиційне консультування; андеррайтинг з гарантією продажу; андеррайтинг без гарантії продажу; діяльність з організації торгівлі на БТС; діяльність з організації торгівлі на ОТС. З нашої точки зору, така позиція має як переваги так і недоліки. Зокрема, очевидним позитивним кроком є розширення спектру операцій для професійної діяльності з торгівлі фінансовими інструментами за рахунок інвестиційного консультування. Інша справа, що у цьому випадку виникає питання про результативність такого консультування та ступінь відповідальності професійного учасника за надані рекомендації. Навряд чи можна погодитися з необхідністю поділу андеррайтингу на два підвиди. Такий поділ є об'єктивним та не вимагає додаткової деталізації на рівні законодавства, навіть у випадку, коли висуваються різні вимоги до особи, що провадить професійну діяльність.

¹ Фактично, в такому підході дефініції «фондовий ринок» та «ринку цінних паперів» є тотожними.

5. З точки зору стратегічних перспектив розвитку вітчизняної економіки важливим кроком має бути поступова синхронізація процесів на товарних та фондових ринках. Саме в цьому контексті слід розглядати пропозиції щодо функціонування в Україні багатосторонніх та багатосторонніх торгівельних систем (БТС), організованих торгівельних систем (ОТС). Фактично, концепція організованого сегменту включатиме в себе регульовані ринки (фондові ринки та ринки деривативів), БТС (фондова БТС, БТС деривативів, товарна БТС та БТС грошового ринку) та ОТС.

Висновки. Існуюча на сьогодні суб'єктна структура фондового ринку не відповідає актуальним вимогам часу та є стримуючим фактором щодо його розвитку. Швидкі та ефективні зміни повинні базуватися окрім усього і на законодавчій базі. Чинний Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» має надзвичайно велику кількість «білих плям» і не охоплює всього спектру економічних та правових відносин, що можуть формуватися на сучасному ринку капіталів. Відповідно, на часі його реформатування. Проте, як неодноразово засвідчували події у вітчизняній економіці, в процесі імплементації законодавства виникають масштабні ризики, в т.ч. – і впливу різноманітних лобістських груп. Запропонований у законопроекті підхід до конкурентного ландшафту українського ринку капіталів безперечно є прогресивним. Головна мета – уникнути надмірного регуляторного впливу на фондове середовище, і разом з тим – не допустити «вихолощення» важливих та своєчасних законодавчих новацій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення залучення інвестицій та запровадження нових фінансових інструментів : проект Закону України / Верховна Рада України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua> (дата звернення: 22.12.2018).
2. 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: 22.12.2018).
3. Про інститути спільного інвестування : Закон України від 5 липня 2012 р. № 5-80-VI / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/ru/5080-17> (дата звернення: 22.12.2018).
4. Про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії : Указ Президента України від 19 лютого 1994 р. № 55/94 / Президент України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/55/94> (дата звернення: 22.12.2018).
5. Ринок у цифрах / Українська асоціація інвестиційного бізнесу. URL: <http://www.uaib.com.ua> (дата звернення: 22.12.2018).
6. Річні звіти НКЦПФР. URL: <http://www.nssmc.gov.ua> (дата звернення: 22.12.2018).
7. Статистика / Національний банк України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 22.12.2018).
8. Огляд ринків / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. URL: <http://www.nfr.gov.ua> (дата звернення: 22.12.2018).
9. Про затвердження Положення про вимоги до стандартної (типової) форми деривативів : Постанова Кабінету Міністрів України від 19 квітня 1999 р. № 632-99-п / Кабінет Міністрів України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/632-99-%D0%BF> (дата звернення: 22.12.2018).
10. Податковий кодекс України : Закон України від 2 грудня 2010 р. № 2755 / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 22.12.2018).

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-33-37

УДК 378.14

Гайдаржийська О.М.

*кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри фінансів, обліку і аудиту
Національного авіаційного університету*

Щепина Т.Г.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту
Національного авіаційного університету*

Білобловська А.І.

*студент
Національного авіаційного університету*

МЕТОДИКА ВИКЛАДАННЯ ФІНАНСОВИХ ДИСЦИПЛІН

Стаття присвячена дослідженню значення, а також обґрунтуванню необхідності існування специфічного підходу до вивчення фінансових дисциплін у вищих навчальних закладах. Здійснено аналіз динаміки рівня місячної заробітної плати працівників різних галузей та кількості закладів освіти III-IV рівнів акредитації в Україні упродовж 2014-2018 років. Представлено основні положення методики викладання фінансових дисциплін. Сформовано систему методів їх викладання. Визначено необхідність використання в освітньому процесі низки інноваційних технологій. Поетапно структуровано механізм системи фінансово-економічної освіти. Представлено результати анкетування викладачів щодо вибору певного методу викладання, що дало змогу встановити високу якість наданих освітніх послуг та відповідальне ставлення до виконуваної викладачами роботи.

Ключові слова: метод, методичний прийом, фінансова дисципліна, освітній процес, система освіти, мотивація.

Гайдаржийская О.Н., Щепина Т.Г., Білобловская А.И. МЕТОДИКА ПРЕПОДАВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ ДИСЦИПЛИН

Статья посвящена исследованию значения, а также обоснованию необходимости существования специфического подхода к изучению финансовых дисциплин в высших учебных заведениях. Осуществлен анализ динамики уровня месячной заработной платы работников различных отраслей и количества учебных заведений III-IV уровней аккредитации в Украине на протяжении 2014-2018 годов. Представлены основные положения методики преподавания финансовых дисциплин. Сформирована система методов их преподавания. Определена необходимость использования в образовательном процессе

ряда инновационных технологий. Поэтапно структурировано механизм системы финансово-экономического образования. Представлены результаты анкетирования преподавателей по выбору определенного метода преподавания, что позволило установить высокое качество предоставляемых образовательных послуга ответственное отношение к выполняемой преподавателями работы.

Ключевые слова: метод, методический прием, финансовая дисциплина, образовательный процесс, система образования, мотивация.

Haidarzhyska Olha, Shchepina Tetiana, Biloblovska Alina. METHOD OF STUDY OF FINANCIAL DISCIPLINES

The article is devoted to the study of the value of a specific approach to the study of financial disciplines in higher education institutions. It also substantiates the necessity of its existence. The methodology and basic principles of teaching financial disciplines are considered, taking into account the involvement of Ukrainian specialists in European integration processes, the general globalization of economic processes and other modern factors and contributing to a high level of theoretical accountability, qualitative acquisition of practical skills in the field, as well as the development of such personal qualities as speed and flexibility of thinking, adaptability, business etiquette. The analysis of the dynamics of the level of monthly wages of employees of different industries and number of educational institutions of III-IV accreditation levels in Ukraine during 2014-2018 has been carried out, as a result of which concrete trends of the education sector have been identified. The system of methods of teaching them is formed. It has been established that the choice of the optimal method of teaching financial discipline should be carried out directly by the teacher, taking into account the scale of the audience, the number of students, the purpose of the class, subjects, etc. However, the most popular method of teaching financial disciplines today is lecture classes. The necessity to use a number of innovative technologies in the educational process is facilitated, which facilitates the teaching of financial disciplines and allows the use of such techniques as visual support for lectures, payments by means of MS Excel, on-line student counseling, distribution of lecture materials and homework using e-mail, the use of programs designed to test students in order to determine their level of theoretical knowledge, the introduction of licensed program products to solve situational problems. The mechanism of the system of financial and economic education is gradually structured. The results of the questionnaires of teachers concerning the choice of a certain method of teaching were presented, which allowed to establish the high quality of the provided educational services and a responsible attitude to the work performed by the teachers.

Keywords: method, methodical method, financial discipline, educational process, education system, motivation.

Постановка проблеми. Розвиток євроінтеграційних процесів у нашій країні обумовлює трансформацію підходів до підготовки кваліфікованих фахівців-фінансистів, які будуть конкурентоспроможними не тільки на вітчизняному ринку праці, а і складуть достойну конкуренцію на світовому ринку. Сучасний роботодавець зацікавлений в обізнаних, теоретично підкованих працівниках, які оволоділи практичними навичками на високому рівні та вміють швидко та якісно знаходити нову інформацію, підлаштовуватися під мінливий характер економічних процесів та встигати за новітніми технологіями.

Фактично фінансист, який працює в інтересах керівника, є посередником та ретранслятором між первинною інформацією та звітністю. Він повинен дотримуватись єдиних стандартів, правил та відповідати вимогам управлінців.

З іншого боку на міжнародному рівні сьогодні особлива увага приділяється фінансово-економічній освіті, оскільки вона відіграє важливу роль не тільки в майбутній професійній діяльності студентів, але й соціально-культурному житті громадськості, бо фінансово обізнаний суб'єкт суспільства є джерелом фінансових ресурсів держави, елементом розвитку економіки тощо.

У зв'язку з цим важливого значення набуває оволодіння сучасними формами і методами викладання фінансових дисциплін, що забезпечить підвищення рівня якісної підготовки майбутніх фахівців у галузі фінансів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням методик та способів викладання фінансових дисциплін займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені як Я.Я. Болюбаш, Л.С. Виготський, К.М. Гарбера, С.І. Грцуленко, І.В. Душина, С.М. Еш, Г.О. Ковальчук, В.Г. Кремінь, В.М. Нагаєв, С.М. Ніколаєнко, Г.О. Москалюк, Н.М. Олійник, Н.Ю. Потапова-Сінько, М.С. Степко, С.М. Ступчук, І.В. Тернова, Д. Уетленд, В.Д. Шинкарук, І.В. Шкрабак, Р. Штайнер, В.І. Юрченко та багато інших. Однак, попри значний науковий доробок названих авторів, слід зауважити, що при дослідженні методичних аспектів викладання фінансових дисциплін,

враховуючи стрімкий розвиток та специфіку вітчизняної євроінтеграції, досі лишаються невирішеними проблеми структурування, методики, а також нерозглянуті питання практичного застосування пропонованих методик, що і обумовлює доцільність проведення у статті дослідження.

Інформаційна база статті представлена науковими працями вітчизняних та зарубіжних вчених [2–10], а також статистичними даними [1]. Основою дослідження є наукові методи, серед яких доцільно виділити: аналіз і синтез, порівняння та абстрагування, а також систематизацію та узагальнення – під час формулювання висновків проведеного дослідження.

Мета дослідження полягає у розробці пропозицій та рекомендацій щодо удосконалення методики викладання фінансових дисциплін в Україні.

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. На сучасному етапі розвитку вітчизняної освіти все більш популярними стають економічні та фінансові спеціальності, про що свідчать дані щорічного конкурсу на спеціальності даного напрямку за останні роки. Така цікавість до фінансової освіти спричинена низкою факторів, а саме:

- існуванням постійного попиту на фахівців даного спрямування на ринку праці;

- високим рівнем їх заробітної плати – для порівняння доцільно розглянути рівень заробітної плати працівників, які задіяні у різних сферах (рис. 1);

- посиленням євроінтеграційних процесів тощо.

За даними рис. 1 неважко бачити, що спостерігається значна диференціація рівня заробітної плати працівників різних галузей, однак, незмінно упродовж 2014-2018 років найвищий її рівень мають фахівці з фінансової та страхової діяльності. Саме це обумовлює значну популяризацію даних професій. Проте, зменшення кількості вищих навчальних закладів (рис. 2) може свідчити про недостатній рівень наданих освітніх послуг. Для покращення ситуації щодо якості освітніх послуг і виникає потреба в удосконаленні методики викладання фінансових дисциплін.

Відомо, що методика викладання фінансових дисциплін передбачає та відтворює основні засоби та форми передачі фінансово-економічних знань фахів-

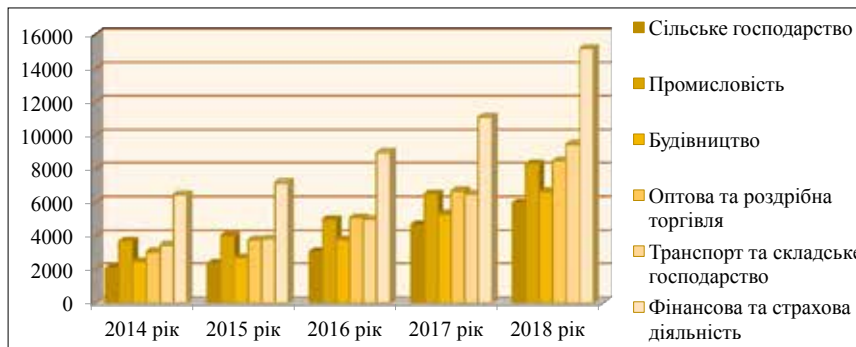


Рис. 1. Динаміка рівня місячної заробітної плати працівників різних галузей в Україні упродовж 2014-2018 рр., грн

Джерело: складено авторами на основі даних Державної служби статистики [1]

* дані наведені станом на січень кожного з аналізованих років у розрахунку на одного штатного працівника;

** дані без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції;

*** дані наведено по юридичних особах та відокремлених підрозділах юридичних осіб із кількістю найманих працівників 10 і більше осіб

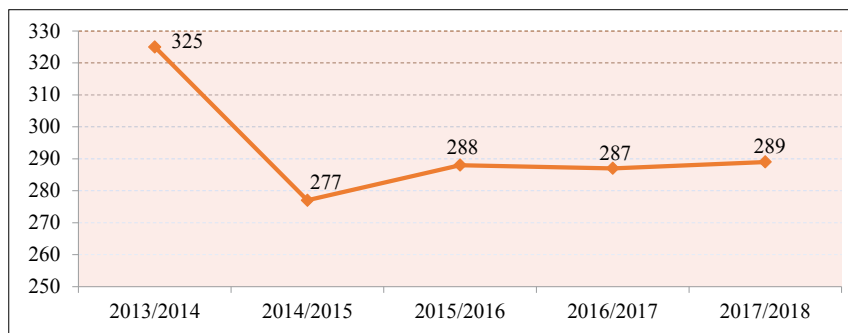


Рис. 2. Динаміка кількості закладів освіти в Україні упродовж 2014-2018 рр.

Джерело: складено авторами на основі даних Державної служби статистики [1]

* дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях;

** з 2016/17 навчального року – університети, академії, інститути.

цями провідних галузей економічної науки. Для створення в Україні економічно організованого суспільства, для підняття рівня фінансової свідомості необхідно, щоб система фінансово-економічної освіти як складова культури була адекватна сучасним вимогам менеджменту за умов ринкових відносин [2, с. 164].

Зміна соціально-економічних умов на теренах нашої країни, сучасна економічна криза та перехід до нової економічної системи призвели до кризи у сфері вищої і середньої освіти в Україні. Ця криза спричинена багатьма факторами: застарілою системою освіти; «відпливом умів» з науки та освіти; соціальною незахищеністю викладачів та студентів; недостатнім фінансуванням тощо. На жаль, найбільшим ступором у справах фінансової освіти є відсутність необхідного фінансування та стандартів викладання фінансових дисциплін [3, с. 240].

У сучасних умовах розвитку економіки, враховуючи залучення українських фахівців у євроінтеграційні процеси, загальну глобалізацію економічних процесів та інші сучасні фактори від майбутнього фінансиста вимагається високий рівень теоретичної підкованості, якісне оволодіння практичними навичками роботи в даній галузі, а також такі особисті якості як швидкість і гнучкість мислення, адаптивність, бізнес-етикет та ін. Ці складові і визначають принципи викладання фінансових дисциплін.

Проаналізувавши сучасний досвід, можна стверджувати, що систему фінансової освіти прийнято поділяти на такі етапи [4, с. 85]:

1. Засвоєння фінансово-економічних знань.
2. Перетворення фінансово-економічних знань у переконання та установки.
3. Набуття вмінь реалізовувати знання у реальній фінансовій діяльності.

Раціональність виконання кожного з даних етапів обумовлює ефективність викладання фінансових дисциплін. Перший етап вимагає здійснення правильного відбору теоретичного забезпечення, високого рівня підготовки викладачів та зацікавлення студентів. Другий – застосування специфічних інструментів фінансово-економічного мислення, якими ми користуємося при аналізі й вирішенні економічних проблем, закономірностей, а також способів розрахунків та розкриття різних фінансових питань в освітньому процесі. Тут важлива роль належить мотивації студентів з боку викладача, а також спонуканню їх до співпраці. Третій етап вимагає використання різних форм навчання та можливості знайомства здобувачів вищої освіти з реальним бізнесом та фінансовими процесами, о йому властиві.

Зупинимось більш детально на методичному забезпеченні процесу викладання фінансових дисциплін. Метод навчання – це спосіб спільної діяльності

викладача і студента, спрямований на досягнення освітніх цілей [5, с. 36]. Різноманіття методичних прийомів вражає великою кількістю та їх суттєвими відмінними рисами (табл. 1).

Вибір оптимального методу викладання тієї чи іншої фінансової дисципліни належить здійснювати безпосередньо викладачу, враховуючи масштаб аудиторії, кількість слухачів, мету заняття, тематику тощо. Однак, найбільш популярним методом викладання фінансових дисциплін на сьогодні є лекції. Економісти Струбер та Макголдрік виявили, що біля 83% змісту навчальної програми з будь-якої фінансової дисципліни подається саме у вигляді лекційного заняття.

Варто зазначити, що на сучасному етапі розвитку вищої школи лекції активно поєднуються з альтернативними методами навчання. Класичні об'ємні лекції в даний час стають все менш актуальними та ефективними. Найбільш популярними методами читання лекції є впровадження компоненту участі студентів, який має багато варіацій. Найбільш відомі з них: збір теоретичного матеріалу студентами за темою лекції, формування ними коментарів за кожним блоком лекційного матеріалу, організація студентів в групи з метою подання рецензії щодо змісту кожної лекції, написання резюме, яке буде зведене в документ для огляду курсу. Популярними у навчальній діяльності є також лекції-обговорення, лекції-лабораторні, лекції з проблемою вибору та лекції-демонстрації [6].

Дослідження вибору методів викладання фінансових дисциплін, яке було здійснене американськими вченими [7], показує, що з-поміж опитаних викладачів усі погодились з необхідністю поєднання різних методів навчання та відходу від домінування лекційних занять на сучасному етапі. Серед запропонованих на вибір методів навчання були:

- лекційні заняття;
- обговорення в групах;
- використання засобів масової інформації;
- проведення експериментів;
- спільне навчання та робота в малих групах;
- виконання завдань із використанням матеріалів у друкованому та електронному доступі.

За даними, представленими на рис. 3, найбільша частка відповідей припадає на варіант «завжди дотримуюсь певного методу викладання», що свідчить про високу якість наданих освітніх послуг, відповідальне ставлення до виконуваної викладачами роботи тощо.



Рис. 3. Результати анкетування викладачів щодо вибору певного методу викладання, %

Джерело: побудовано авторами на основі опрацювання [7]

Переважна більшість опитуваних засвідчили зменшення часу на проведення наукових досліджень у сфері фінансів через необхідність зростання витрат часу на консультування студентів щодо виконання домашніх завдань. Така тенденція робить нагальним вирішення питання щодо застосування передових методів у викладанні фінансових дисциплін.

Особливого значення набуває використання інноваційних технологій в процесі викладання фінансових дисциплін у зв'язку з необхідністю постійного опрацювання великих масивів інформації, складністю розрахунків, комплексністю та значною кількістю показників. Використання сучасного обладнання значно полегшує процес викладання дисциплін фінансового напрямку та дозволяють застосовувати такі прийоми:

- візуальний супровід лекційних занять;
- здійснення розрахунків за допомогою MS Excel;
- on-line консультування студентів;
- поширення лекційних матеріалів та домашніх завдань за допомогою електронної пошти;
- використання програм, передбачених для тестування студентів з метою визначення рівня їх теоретичних знань;
- впровадження застосування ліцензованих програмних продуктів для вирішення ситуаційних завдань.

Висновки. На сучасному етапі розвитку освіти і науки якісне та ефективне викладання фінансових дисциплін має важливе значення, оскільки виконує низку функцій: підготовчу, розвивальну, адаптуючу та ін. Таке становище обумовлює необхідність застосування в освітньому процесі при підготовці фахівців-фінансистів всього різноманіття видів та методів навчання та важливість використання інноваційних технологій.

Нами було проаналізовано передумови підвищення попиту на освітні послуги щодо здобуття ква-

Таблиця 1

Класифікація методичних прийомів викладання фінансових дисциплін

№ з/п	Класифікаційна ознака	Методичні прийоми
1	Джерело передачі знань	– Словесні методи (лекція, дискусія) – Наочні методи (ілюстрація матеріалів за допомогою таблиць, карт, діаграм) – Практичні методи (вирішення ситуаційних задач, виконання практичних завдань)
2	Ступінь участі суб'єктів освітнього процесу у створенні навчального матеріалу	– Академічний – Активний – Інтерактивний
3	Спосіб передачі інформації	– Пряме викладання – розкриття у формі розповіді певних питань – Непряме викладання – залучення студентів у проблемну ситуацію та самостійний пошук розв'язку проблемних питань – Моделювання – схематичне представлення реальних ситуацій – Навчання в групах – спільна праця декількох студентів над вирішенням певної проблеми
4	Характер діяльності студентів	– Пояснювально-ілюстративний метод – Репродуктивний метод – Метод проблемного викладу – Частково-пошуковий (евристичний метод) – Дослідницький метод

Джерело: удосконалено авторами на основі опрацювання [5; 9–10]

ліфікації з фінансових спеціальностей. Розглянуто основні методичні аспекти викладання фінансових дисциплін в Україні та закордоном. Обґрунтовано важливість вивчення фінансових дисциплін. Досліджено мотиваційну складову. Сформовано систему методів викладання фінансових дисциплін. Визначено необхідність використання в освітньому процесі інноваційних технологій. Поетапно структуровано механізм економічної системи освіти: засвоєння економічних знань; перетворення економічних знань у переконання та установки; набуття вмінь реалізувати знання в економічній дійсності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 22.12.2018).
2. Аксьонова О.В. Методика викладання економіки : навчально-методичний посібник. Київ : КНЕУ, 1998. 280 с.
3. Балягіна І.А., Богорад М.А. Методика викладання економіки : навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни. Київ : КНЕУ, 2003. 341 с.
4. Ковальчук Г.О. Активізація навчання в економічній освіті. Київ : КНЕУ, 1999. 128 с.
5. Грицуленко С.І., Потапова-Сінько Н.Ю., Гарбера К.М. Методика викладання економічних дисциплін : навчальний посібник для студентів вищ. навч. закл. Одеса : ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2012. 224 с.
6. Ступчук С.М. Методичні аспекти викладання економіки у вищих навчальних закладах: зарубіжний досвід. *Економіка. Управління Інновацій*. 2014. Вип. 2(12). URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2014_2_54 (дата звернення: 22.12.2018).
7. Becker W.E. Teaching Economics at the Start of the 21st Century: Still Chalk-and-Talk. URL: <http://www.deepdyve.com/lp/american-economic-association/teaching-economics-at-the-start-of-the-21st-century-still-chalk-and-LVVYpRfWZM> (дата звернення: 22.12.2018).
8. Болюбаш Я.Я., Левківський К.М., Сухариков Ю.В. Модернізація вищої освіти України і Болонський процес. Київ : Вид-во НМЦВО МОНУ, 2004. 24 с.
9. Інтерактивні методи навчання у підготовці спеціалістів для банківської системи України : збірник наукових праць. Суми ; Харків : ВВП «Мрія-1» ЛТД, 2001. 134 с.
10. Вітвицька С.С. Основи педагогіки вищої школи. Київ : ЦУЛ, 2003. 316 с.

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-33-38

УДК 336.71

Пантелєєва Н.М.

*доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів та банківської справи
ДВНЗ «Університет банківської справи», Черкаський інститут*

ТЕХНОЛОГІЇ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В АНТИКРИЗОВОМУ УПРАВЛІННІ БАНКОМ

У статті виявлено відсутність єдності наукових точок зору на визначення поняття «антикризове управління банком», що дозволило сформулювати авторську позицію, яка на відміну від інших враховує логічний і причинно-наслідковий зв'язок, синергію системного, ситуаційного, функціонального, процесного, проектного, ризико-орієнтованого, поведінкового підходів для комплексного вирішення банком проблеми фінансової стійкості, зміцнення конкурентоспроможності та подолання кризи довіри. Систематизовано традиційні та інноваційні підходи антикризового управління банком. Обґрунтовано потенційні можливості технологій штучного інтелекту для підвищення ефективності систем антикризового управління банком. Виявлено та охарактеризовано напрями поширення технологій штучного інтелекту в банківській діяльності, їх можливості забезпечити фінансову стійкість та оптимізацію бізнес-процесів, якість і персоналізацію банківського обслуговування, надійність і безпеку.

Ключові слова: інновації, фінансові інновації, антикризове управління, антикризове управління банком, цифрові технології, штучний інтелект.

Пантелєєва Н.Н. ТЕХНОЛОГИИ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ БАНКОМ

В статье выявлено отсутствие единства научных точек зрения на понятие «антикризисное управление банком», что позволило сформулировать авторскую позицию, которая учитывает логические и причинно-следственную связь, синергию системного, ситуационного, функционального, процессного, проектного, риск-ориентированного, поведенческого подходов для комплексного решения банком проблемы финансовой устойчивости, укрепления конкурентоспособности и преодоления кризиса доверия. Систематизированы традиционные и инновационные подходы антикризисного управления банком. Обоснованы потенциальные возможности технологий искусственного интеллекта для повышения эффективности систем антикризисного управления банком. Выявлены и охарактеризованы направления распространения технологий искусственного интеллекта в банковской деятельности, их возможности обеспечить финансовую устойчивость и оптимизацию бизнес-процессов, качество и персонализацию банковского обслуживания, надежность и безопасность.

Ключевые слова: инновации, финансовые инновации, антикризисное управление, антикризисное управление банком, цифровые технологии, искусственный интеллект.

Pantelieieva Nataliia. TECHNOLOGIES OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE IN A BANK ANTI-CRISIS MANAGEMENT

The article is devoted to the study of the categorical apparatus in the field of the bank anti-crisis management. Conducted comparative analysis of various scientific points of view allowed to formulate the actual definition of the term "bank anti-crisis management" as a system of measures to prevent the emergence, identification and overcoming of negative effects of internal imbalances and the crisis state of the bank with minimal losses (expenses) through integration and due to the synergy of systemic, situational, functional, process, project, risk-oriented, behavioral approaches that allows in complex not only to solve the problem of financial stability but also to strengthen the potential future development of a banking institution. It is revealed that in conjunction with the loss of the bank its financial stability no less threatening is the crisis of its competitive business strategy and loss of confidence in the bank and the banking system as a whole. It is noted that banks should take into account the peculiarities of formation or loss of trust on the level of interrelations, the market of banking products and services, the banking community and interbank economic relations, society. The traditional and innovative approaches of

the bank anti-crisis management are systematized, which must be taken into account in the process of implementation the bank anti-crisis strategy. The article substantiated the potential possibilities of using artificial intelligence technologies for improving the efficiency of the bank anti-crisis management. It is established that traditional approaches to bank anti-crisis management are mainly aimed at identifying and overcoming the crisis, while the innovative ones - on its prevention and ensuring a post-crisis recovery and bank growth. The directions of distribution of artificial intelligence technologies in banking, their ability to provide financial stability and optimization of business processes, the quality and personalization of banking services, reliability and security were identified and characterized.

Keywords: innovations, financial innovations, anti-crisis management, bank anti-crisis management, digital technologies, artificial intelligence.

Постановка проблеми. В умовах поширення процесів глобалізації такі явища, як економічні, фінансові та банківські кризи стають все більш частішими, що підтверджується скороченням періоду їх циклічності, масштабнішими, адже поширюються на багато країн світу за принципом ланцюгової реакції, системними та характеризуються повномасштабною бюджетно-фінансовою дестабілізацією, що веде до високої інфляції та демонетизації економіки, порушуючи стабільність національних і глобальної фінансово-економічних систем. Такі процеси, безумовно, супроводжуються підвищеним рівнем ризиків і загрозами погіршення фінансового стану банківських установ, що, у свою чергу, актуалізує необхідність упровадження антикризового управління у практику їх діяльності на постійній основі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогоднішній теоретичне підґрунтя антикризового управління у системі економічних відносин можна вважати переважно сформованим. Проблемним питанням розвитку банківських систем, а також окремим аспектам антикризового управління задля забезпечення фінансової стабільності, підвищення ефективності та контролю ризиків приділяли увагу зарубіжні та вітчизняні вчені, зокрема: Г. Азаренкова, В. Бансал, О. Барановський, С. Баттілоссі, І. Балабанов, М. Бас, Г. Белоглазова, Дж. Ван Хорн, Т. Васильєва, О. Вовчак, Д. Глухова, М. Зверяков, С. Єрмаков, Г. Карчева, О. Колодізєв, З. Коротков, Л. Кох, Л. Красавіна, А. Кузнецова, О. Лаврушин, І. Ларіонова, А. Маршалл, В. Міщенко, А. Мороз, Л. Перехрест, Ю. Ребрик, Б. Самородов, Дж.Ф. Сінки мл., Т. Смовженко, А. Тавасієв, О. Тридід, П. Чуб та інші.

Антикризове управління банком має важливе значення у подоланні кризової ситуації та досягнення відповідності реалізації стратегічної мети з кінцевими результатами діяльності, виконання вимог регулятора та основних функцій фінансового посередника. Тому важливого значення набуває необхідність поглиблення досліджень потенційних можливостей фінансових інновацій на основі сучасних технологій у системі антикризового управління, які з одного боку сприймаються як чинники розвитку, а з іншого – невизначеності.

Метою дослідження статті є обґрунтування потенційних можливостей фінансових інновацій на основі сучасних технологій, зокрема технологій штучного інтелекту, для підвищення ефективності систем антикризового управління банком.

Виклад основного матеріалу. Узагальнення та систематизація різноманітних наукових поглядів на проблематику антикризового управління дозволяє стверджувати, що позиції вчених поділяються на такі: 1) усунення симптомів кризи, подолання існуючої кризи (О.Б. Афанасьєва, Е.М. Коротков, В.О. Василенко, Ю.С. Ребрик та ін.); 2) попередження та усунення кризових явищ (О.І. Барановський, І.О. Бланк, А.Г. Грязнова, А.Я. Кузнецова, П.М. Чуб та ін.); 3) подолання вже існуючої кризи (М.А. Бас, О.В. Дзюблюк, С.М. Лаптев, О.С. Любунь,

Е.О. Уткін та ін.); 4) діагностика та нейтралізація кризових явищ (В.Я. Вовк, Р.І. Данилов, С.О. Мормуль, Л.М. Перехрест, О.О. Терещенко та ін.). Враховуючи складність антикризового управління та важливість результату його дій, дослідники обґрунтовують і наголошують на необхідності застосування комплексного, системного або процесного підходів для прийняття антикризових рішень і реалізації антикризових дій, використовуючи кращі прийоми, засоби й інструменти, які дозволяють відновити та стабілізувати функціонування суб'єкта господарювання.

У науковій проблематиці, присвяченій антикризовому управлінню у банківській сфері, достатньо широко досліджується логічний і причинно-наслідковий зв'язок між такими поняттями, як «банківська криза», «антикризове управління банком» і «фінансова стійкість». У цій тріаді бачимо особливу важливість антикризового управління банком, адже від його дієвості та результативності у часі залежить тривалість збереження банком фінансової стійкості та можливість розвитку. Послаблення або втрата ефективності антикризового управління створює передумови до виникнення банківської кризи. Проведений компаративний аналіз різних наукових точок зору дозволив сформулювати власне уточнення визначення поняття «антикризове управління банком» як системи заходів попередження виникнення, ідентифікації та подолання негативних наслідків внутрішніх дисбалансів і кризового стану банку із мінімальними втратами (витратами) шляхом інтеграції та за рахунок синергії системного, ситуаційного, функціонального, процесного, проектного, ризикоорієнтованого, поведінкового підходів, що дозволяє комплексно не тільки вирішити проблему фінансової стійкості, але і зміцнити потенціал майбутнього розвитку банківської установи.

На нашу думку, поряд із втратою банком фінансової стійкості не менш загрозливою є криза його конкурентної бізнес-стратегії, внаслідок чого він може відчувати агресивний тиск, тобто атакуючу конкуренцію, з боку інших учасників ринку банківських продуктів і послуг. Не менш критичною умовою стабільного функціонування є довіра до банку і банківської системи загалом. Ураховуючи багатоаспектність банківської діяльності, варто відрізнити ключові особливості формування або втрати довіри, зокрема на таких рівнях: 1) взаємовідносин – залежність від поведінкових аспектів клієнтів банку, що вимагає зваженої політики індивідуалізації та персоніфікації; 2) ринку банківських продуктів і послуг – забезпечення доступності й інформаційної прозорості для споживачів для набуття ними впевненості, що наявні й інноваційні банківські продукти та послуги відповідають їх потребам, моніторинг і нівелювання загроз репутаційного характеру на ринку; 3) банківської спільноти та міжбанківських економічних відносин – втрата довіри, формалізованої у вигляді банківського капіталу, під час кризи означає втрату доступу до ресурсів міжбанківського ринку та, як наслідок особливо

для слабких банків, високу ймовірність дефолту; 4) суспільства – визнання довіри базовим інститутом суспільства та певною нормою суспільного буття [1], орієнтованого на створення нової для нього цінності. Важливим фактором формування довіри на рівні банківської установи є її здатність і спроможність протистояти кризовим явищам відповідно до прийнятої антикризової стратегії. Реалізація антикризової стратегії здійснюється через відповідні методи, засоби, інструменти та технології (табл. 1).

Антикризову стратегію на сьогодні доцільно розглядати як ідеологію менеджменту, яка полягає в реалізації пріоритетного напрямку – обґрунтування та вибору різних стратегічних підходів, пов'язаних з інноваційним розвитком банківської установи, виявленням зростаючих сегментів ринку банківських послуг, оптимізацією витрат і диверсифікацією діяльності. Пріоритетними стають підходи, впровадження яких дозволило б банку не тільки зміцнити фінансову стійкість, але також посилити його ринкову конкурентну позицію та довіру до нього. Зокрема, бачимо, що традиційні підходи антикризового управління банком переважно орієнтовані на ідентифікацію і подолання кризи, у той час, як інноваційні – на її попередження та забезпечення посткризового відновлення та зростання банку.

У цьому аспекті серед попереджувальних інноваційних методів антикризового управління викликають інтерес такі, що базуються на технологіях штучного інтелекту (Artificial intelligence, AI). На сьогодні штучний інтелект розуміють як групу технологій, базис яких утворюють технології експертних систем, машинного навчання та обробки природних мов, віртуалізації та роботизованої автоматизації.

Д.Д. Басер, виконавчий віце-президент із цифрового банківського обслуговування Garanti Bank (Туреччина), наголошує: «Збільшення нашої спроможності надавати та обробляти дані та розвиток AI створює нові можливості. Великі дані та AI є потужними технологіями, які змінять природу банківської справи, оскільки ми зараз рухаємося до структури навчання та самовдосконалення, де всі процеси можуть спілкуватися в режимі реального часу один з одним. Це покращить відносини на основі довіри і дозволить нашим клієнтам мати більш значущі взаємодії з нами» [2].

Упровадження AI в банківську діяльність останнім часом набуває популярності в напрямках автоматизації обслуговування клієнтів, транзакційної аналітики, управління ризиками, виявлення шахрайства та інших (табл. 2).

Аналіз упровадження AI у провідних банках США показав, що вони вкладають значні інвестиції у такі стратегічні напрями: автоматизація обслуговування клієнтів (віртуальні помічники, чат-боти) – 37%, розумні речі та інфраструктура – 20%, управління ризиками – 11%, технології обробки природних мов, персоніфікація й автоматизація – по 6% [4].

Так, у напрямку автоматизація обслуговування клієнтів протягом останнього року помітним стало розгортання сервісу на основі технології обробки природних мов або, як його ще називають, розмовного сервісу. Поширення віртуальних помічників або чат-ботів вказує на початок процесу заміщення традиційної автоматизованої моделі доступу до банківських послуг і самобслуговування через браузер та додатки.

Стимулюючим фактором є підготовленість до сприйняття розмовного інтерфейсу, адже зараз уже сформовані навички використання програм для соці-

Таблиця 1

Традиційні й інноваційні підходи антикризового управління банком

Методи, інструменти, технології	стадії антикризового управління		
	попередження кризи	ідентифікація та подолання кризи	посткризове відновлення / зростання
<i>Традиційні</i>			
Аналітичні інструменти прогнозування та планування (стрес-тестування, плани безперервності діяльності, система ранньої діагностики кризових явищ, організація ризик-менеджменту в банку тощо)	•		
Організаційно-управлінські інструменти (оптимізація витрат, аутсорсинг, бенчмаркінг, централізація окремих управлінських функцій)	•	•	
Способи збалансування активів і пасивів банку (продовження депозитів; реструктуризація заборгованості; обмеження строковості; програми лояльності)		•	
Інструменти роботи з проблемними активами (реструктуризація кредитної заборгованості; стягнення предмету застави у судовому порядку; списання за рахунок резервів; продаж колекторам; передача компанії з управління активами, яка пов'язана з банком)		•	•
Методи докапіталізації (збільшення статутного капіталу; продаж або злиття; залучення субординованого капіталу; конвертація боргових інструментів у капітал)		•	
<i>Інноваційні</i>			
Системи фінансової аналітики (цифрові платформи управління даними)	•		•
Системи е-комерції та маркетингу (цифрові платформи та системи взаємодії, CRM-системи тощо)	•		•
Цифрові платформи формування ресурсної бази банку (краудфандінг, краудінвестинг, краудбанкінг)	•		•
Цифрові технології (штучний інтелект, Big Data, мобільні технології, хмарні обчислення, інтернет речей, блокчейн, машинне навчання тощо)	•		•

Джерело: розвинуто автором

альних повідомлень (Facebook, Viber, WhatsApp та інші). Проте побудову платформи AI в банківській сфері стримують обсяги та різноманітність запитів клієнтів, потреба обробки значних обсягів даних і транзакцій під час обслуговування, забезпечення безпечності, сумісності та надійності [5].

Принцип персоналізації набуває нової якості завдяки використанню технології машинного навчання, яка інтегрує інформацію з різних джерел для подальшого аналізу і формуванню всебічного поведінкового профілю клієнта з метою надання індивідуальних консультацій, персоналізації продуктів, послуг і персоналізованого ціноутворення. Поряд із цим персоналізація поширюється на забезпечення безпеки, де технологічні інновації на основі AI використовують біометричні дані (відбитки пальців, унікальність серцебиття, обличчя, сітчатка ока) як ідентифікатори клієнта.

Застосування біометричних засобів перевірки особистості стає ефективним засобом боротьби з крадіжкою особистих даних і шахрайством. Проте повільне впровадження біометричної аутентифікації зумовлено високою вартістю технології та її реалізації [6].

Банківська діяльність є достатньо жорстко регульованою. Центральні банки використовують свої повноваження для контролю за дотриманням банками нормативних вимог забезпечення фінансової стійкості для попередження дефолтів, а також можливості використання банків для фінансових зловживань, шахрайства, відмивання брудних коштів і фінансування тероризму. Зокрема, новими обов'язковими правилами є PSD2 (Директива Європейського Парламенту про платіжні послуги), GDPR

(Загальний регламент захисту даних). Дотримання банківського законодавства та вимог регулятора потребує високого рівня відповідальності та значних витрат із боку банків. Тому технології AI знайшли застосування для моніторингу транзакцій, аудиту і реєстрації інформації, спостереження за поведінкою клієнтів тощо. Крім того, враховуючи, що характер, схеми та засоби банківського шахрайства постійно модифікуються та ускладнюються, для їх попередження комплексно використовуються технології великих даних і машинного навчання, когнітивні технології. На сьогодні Великобританія – лідер і головний центр інновацій Regtech у Європі.

Технології AI показали високу ефективність при вирішенні проблеми простроченої заборгованості в роздрібному банківському бізнесі. Зокрема, в 2017 р. у США її обсяги досягли 3,8 трлн дол. США. Ці технології, орієнтовані на профіль позичальників, дозволяють будувати моделі, які ґрунтуються на прогнозі реакції кожного клієнта на конкретні дії в рамках стягнення заборгованостей, формувати оптимальні варіанти комунікаційної взаємодії з клієнтами, спираючись на статистику даних, базу знань і машинне навчання [7]. Упровадження скорингових моделей на основі AI спрощує доступ до інформації, поліпшує якість і прискорює обробку останньої, дозволяє автоматизувати процес прийняття рішень і підвищити якість кредитного портфеля.

Усе більш корисними стають для банків доступні відкриті джерела інформації, зокрема соціальні мережі. Соціальний (поведінковий) скоринг, за відсутності у нового клієнта кредитної історії та історії транзакцій, на підставі збору та аналізу поведінко-

Таблиця 2

Напрями поширення технологій штучного інтелекту в банківській діяльності

Напрямок	Характеристика прикладного використання технологій	Банки, які впровадили технології
Автоматизація обслуговування клієнтів – віртуальні помічники або чат-боти на основі технології обробки природних мов	оперативне консультування стосовно транзакцій, інформування про додаткові послуги та пропозиції, сегментація та залучення клієнтів у режимі 24/7, визначаючи оптимальний час і канал обслуговування тощо	Bank of America, Wells Fargo (США), UBS (Швейцарія), Santander UK, Atom Bank (Великобританія), Swedbank (Швеція), SBI, DBS India (Індія), QAZKOM (Казахстан), Shinhan Bank (Корея), АТ «Приватбанк», Альфа-Банк (Україна)
RegTech – дотримання виконання нормативних вимог	моніторинг транзакцій, відстеження поведінки клієнтів, а також аудит і реєстрація інформації для різних систем і регулювання тощо	Регулятори Великобританії, США, Сінгапур, Канади, Ізраїлю та ін., банки G20, Hof Hoorneman Bankiers (Нідерланди), UBS (Швейцарія), Commerzbank (Німеччина)
Прийняття обґрунтованих та економічно вигідних рішень стосовно позик і кредитів	аналіз кредитоспроможності позичальника, формування моделі прийняття рішень, яка є гнучкою наслідком використання алгоритмів машинного навчання тощо	JPMorgan Chase, MobileBank (США), Sony Bank, Mizuho Bank, Bank Shizuoka (Японія), AiBank (Китай), Сбербанк (Росія), ОСВБ Bank (Сінгапур)
Оптимізація бізнес-процесів – зниження операційних витрат і мінімізація ризиків	виключення трудомісткої та рутинної роботи введення даних, схильної до помилок, за рахунок упровадження технологій розпізнавання рукописного тексту, потокового введення, обробки природної мови тощо, автоматизація широкого спектру операційних бізнес-процесів з посиленням інтелектуальних інструментів (інтелектуальних помічників) тощо	PNC, BNY Mellon (США), ICICI Bank (Індія), Royal Bank (Шотландія), Сбербанк (Росія)
Помічники для інвестування	для прийняття інвестиційних рішень, пошуку ринків для невикористаних інвестиційних можливостей, високоякісне керівництво стосовно інвестиційних рішень за допомогою персоналізації, чат-ботів і моделей, орієнтованих на клієнта тощо	UBS (Швейцарія), ING (Нідерланди), JPMorgan Chase (США), КЕВ Hana Bank, KB Kookmin Bank (Корея), ВТБ24, «АК БАРС», Альфа-Банк (Росія)
Безпека, розпізнавання образів і попередження шахрайства	технології біометричної ідентифікації й аутентифікації доступу клієнтів до акаунту, боти для обробки внутрішніх IT-запитів задля запобігання спроб співробітників скинути робочі паролі, машинне навчання для виявлення шахрайства в реальному часі тощо	Halifax, Lloyds Banking Group (Великобританія), TD-банк (Канада), JPMorgan Chase, CitiBank (США), KB Kookmin Bank (Корея), ANZBank (Австралія), АТ «Ощадбанк» (Україна)

Джерело: сформовано автором на підставі опрацювання [3; 4]

вих даних («цифрового сліду») дозволяє визначити його платоспроможність, проблеми, аномальну поведінку і схильність до шахрайства або тероризму, а також позитивні якості, тобто сформувати загальний психометричний профіль позичальника для прийняття рішення стосовно кредитування. Зауважимо, що інформація з соціальних мереж усе ж таки залишається лише одним із багатьох елементів скорингової моделі, а питома вага соціального скорингу в загальній оцінці платоспроможності клієнта мінімальна. Попит на кредити незмінно залишається досить високий. Тому, цікавим є досвід упровадження кредитного робота для онлайн кредитування, який самостійно на основі аналізу особистих даних і рахунків клієнта визначає рейтинг його надійності, автоматично розраховує та видає овердрафт. Чим вище рейтинг клієнта – тим нижче ставка за овердрафтом. При цьому враховується: періодичність і частота надходжень грошей; сплата податків та інші витрати, зокрема на бізнес; кредитна історія та ряд інших ризикових факторів [8].

Зростання складності банківських процесів і схильність співробітників до помилок зумовлюють упровадження автоматизації та роботизації для оптимізації рутинних процесів, зменшення ризиків і витрат. Спостереження свідчать, що впровадження AI в бізнес-процеси банку знижують операційні витрати на 20-25%. BNY Mellon (США) повідомляє, що впровадження розумної автоматизації та робототехніки дозволило забезпечити 100% точність перевірки закриття облікового запису, на 88% скоротити час обробки, а використання ботів для переказу коштів надало 300 тис. дол. США щорічної економії [4]. Позитивним є досвід автоматизації бізнес-процесу від JP Morgan Chase (США), зокрема впровадження в 2015 р. проекту «Engineer Emerging Opportunities», що допомагає банку автоматично аналізувати фінансові дані, історію емісії та ринкову активність і знати клієнтів, які, найімовірніше, погодяться на придбання додаткових послуг. Рішення вперше було застосовано при торгівлі пакетами акцій. З огляду на початковий успіх відбувається її поширення, зокрема на ринки боргового капіталу [9].

Іншим трендом використання AI в банківській сфері є використання інтелектуальних систем прийняття інвестиційних рішень або автоматизованого фінансового консультанта (робот-едвайзери). Вони реалізуються як автоматизована програмна платформа для виконання функцій розміщення активів, ребалансування інвестиційного портфеля, пошуку способів зменшення величини податку тощо, застосовуючи індивідуальний підхід до вибору фінансових інструментів, урахування цілі та ризик-профіль клієнта [10]. Компанія McKinsey & Co вважає, що у перспективі сукупний обсяг активів під управлінням роботів-консультантів може зрости до 13,5 трлн дол. США проти 50 млрд дол. США в 2015 р. Такі роботи поширені на ринках США, Європи, Канади та Індії [11].

Висновок. Підсумовуючи зазначимо, що потенціал фінансових інновацій у системі антикризового управління банком відкриває нові можливості подолання загроз і невизначеності економічного середовища. Підтримуємо позицію Л. Вальдича, керуючого директором Citi Ventures, що майбутнє фінансових послуг буде трансформовано тими, хто зможе успішно використовувати технології штучного інтелекту, які допоможуть краще розуміти та форму-

вати взаємовідносини зі споживачами, поліпшити власний фінансовий стан [4]. Технології штучного інтелекту вже закладають нові підходи подальших змін у банківській діяльності на рівні даних, процесів і взаємовідносин із клієнтами та працівниками, де поряд із підвищенням ефективності, якості обслуговування відкриваються можливості більше уваги приділити вирішенню нестандартних завдань, що забезпечать створення нової вартості, інтелектуалізувати автоматизацію змін бізнес-процесів, виявляти тенденції, базуючись на алгоритмах аналізу великих масивів даних. Проте, варто зауважити, що дискусійними питаннями, які постають і потребують подальших досліджень, вважаємо проблеми: дегуманізації прийняття рішень, адже вони все більше будуть формуватися фінансовими алгоритмами, які позбавлені людино-орієнтованих цілей; зайнятості внаслідок збільшення можливостей автоматизації, зокрема банківської сфери та необхідність формування нових цифрових компетенцій банківських працівників і врахування цього в освітній політиці; поглиблення концентрації влади та соціальної нерівності; покращення якості життя та мінімізації ризиків на довгострокову перспективу та інші.

Отже, розуміння власних цілей і можливостей сучасних технологій штучного інтелекту, на нашу думку, дозволять банкам забезпечити високий рівень фінансової стійкості та оптимізації бізнес-процесів, якості та персоналізації обслуговування, надійності та безпеки, що, у свою чергу, буде слугувати динамічній трансформації банківської сфери, яка є рушійною силою сучасної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інститут довіри в координатах економічного простору-часу : монографія / за ред. А.А. Гриценка. Київ : Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2012. 212 с.
2. Pioneering financial institutions are exploring where AI can make the most difference to their operations – from customer service to fraud detection. URL: <https://eandt.theiet.org/content/articles/2018/10/banking-on-artificial-intelligence/> (дата звернення: 10.01.2019).
3. AI in banking industry brings operational improvements. URL: <https://searchenterpriseai.techtarget.com/feature/AI-in-banking-industry-brings-operational-improvements> (дата звернення: 10.01.2019).
4. AI in Banking – An Analysis of America's 7 Top Banks. URL: <https://emerj.com/ai-sector-overviews/ai-in-banking-analysis/> (дата звернення: 10.01.2019).
5. Vital Points for Creating a Banking Chatbot. URL: <https://www.entrepreneur.com/article/301019> (дата звернення: 10.01.2019).
6. Top 10 Trends in Banking – 2017. URL: https://www.capgemini.com/wpcontent/uploads/2017/07/banking_trends_2017_web_version.pdf (дата звернення: 10.01.2019).
7. Штучний інтелект в банках. URL: <http://nbj.ru/publs/upgrademodernizatsija-i-razvitie/2018/06/13/iskusstvennyi-intellekt-v-bankax/index.html> (дата звернення: 10.01.2019).
8. Штучний інтелект видає кредити в Модульбанк. URL: <https://bankogolik.com/press-reizy/1106-iskusstvennyy-intellekt-vydaet-kredity-v-modulbank> (дата звернення: 10.01.2019).
9. Redefining the Financial Services Industry. URL: <https://www.jpmorganchase.com/corporate/investor-relations/document/ar2016-lettertoshareholders.pdf> (дата звернення: 10.01.2019).
10. 25 компаний, предлагающих услуги роботов-советников. URL: <https://sharespro.ru/news/1236-kompanii-predlagayushchie-sluzhby-robotov-sovetnikov/> (дата звернення: 10.01.2019).
11. Могут ли робо-эдвайзеры заменить управляющих. URL: <https://www.rbc.ru/newspaper/2016/08/29/57beae9a794757a8ee74ed> (дата звернення: 10.01.2019).

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-33-39

УДК 336:71(477)

Погореленко Н.П.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Харківського навчально-наукового інституту
ДВНЗ «Університет банківської справи»***Лютый М.М.***магістр факультету управління та фінансових технологій
Харківського навчально-наукового інституту
ДВНЗ «Університет банківської справи»*

ДІАГНОСТИКА УМОВ ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Стаття присвячена дослідженню аналітичних показників, які характеризують розвиток банківської системи України. Узагальнено тенденції, які забезпечують зміну базового індикатора розвитку банківської системи – капіталу. Проведено ґрунтовний аналіз динаміки активів та депозитів (у тому числі – у розрізі груп клієнтів). Викладено шляхи вирішення проблеми непрацюючих кредитів на прикладі досвіду проведення реструктуризації проблемної заборгованості АТ КБ «Приватбанк». Приділено увагу питанням розвитку державних банків, які останнім часом загострюють системну проблему розвитку банківського сектору – надвисоку частку держави в його структурі.

Ключові слова: банківська система, фінансовий ринок, капітал, активи, депозити, непрацюючі кредити, реструктуризація, стратегія

Погореленко Н.П., Лютый Н.Н. ДИАГНОСТИКА УСЛОВИЙ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

Статья посвящена исследованию аналитических показателей, которые характеризуют развитие банковской системы Украины. Обобщены тенденции, которые обеспечивают изменение базового индикатора развития банковской системы – капитала. Проведен анализ динамики активов и депозитов (в том числе – в разрезе групп клиентов). Изложены пути решения проблемы неработающих кредитов на примере опыта проведения реструктуризации проблемной задолженности АТ КБ «Приватбанк». Уделено внимание вопросам развития государственных банков, которые в последнее время обостряют системную проблему развития банковского сектора – чрезвычайно высокую долю государства в его структуре.

Ключевые слова: банковская система, финансовый рынок, капитал, активы, депозиты, неработающие кредиты, реструктуризация, стратегия.

Pogorelenko Nataliia, Liutyi Mykola. DIAGNOSTICS OF THE CONDITIONS OF THE FUNCTIONING OF THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE

The article is devoted to the research of analytical indicators characterizing the development of the banking system of Ukraine, a key link that forms the development of the financial system. The tendencies, which ensure the change of the basic indicator of development of the banking system – capital, is generalized. It is concluded that capital represents a small part of GDP. It is determined that a significant decrease in the volume of equity capital of banks is due to a significant reduction in the number of banks in the period after the systemic crisis of 2014-2015. A thorough analysis of the dynamics of assets was conducted. It was concluded that despite the elimination of a number of troubled banking institutions and a significant outflow of client funds, the growth of assets was due to the rapid devaluation of the national currency, which also reflected a significant increase in the balance of foreign currency assets. Nevertheless, the volume of deposits of both the population and the corporate sector (both in hryvnia and foreign currency) in solvent banks shows a tendency to increase. This is evidence of increasing the confidence of business and population in Ukraine's banking system. A high proportion of non-performing loans is identified as a separate problem, which significantly impairs the quality of the banks' balances. It was emphasized on the need for active work with loans of those borrowers whose financial condition is being restored through the active use of financial restructuring mechanisms. The ways of solving the problem of non-working loans are described, for example, by the experience of restructuring the problem debt of JSC CB "Privatbank", which started solving problems of non-working loans on a "step-by-step" principle. The importance of solving the systemic problem, which intensified after the nationalization of JSC CB "Privatbank" – the ultra-high share of the state in the banking sector, was emphasized. It was specified that the "State Banking Sector Reform Strategy".

Keywords: banking system, financial market, capital, assets, deposits, non-performing loans, restructuring, strategy

Постановка проблеми. Діагностика умов функціонування банківських систем проводиться з метою оперативного моніторингу ймовірності або моменту настання фінансової кризи та своєчасного реагування ефективними заходами для виходу з неї завдяки прийняттю адекватних та ефективних стратегічних рішень для забезпечення стабільного розвитку не тільки фінансової, але й соціально-економічної системи. Це обумовлює доцільність проведення досліджень для розвитку цього питання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вказаному питанню приділяється значна увага вітчизняних вчених, серед яких Барановський О.І., Довгань Ж.М., Д'яконові І.І., Заець М.А., Затварська О.О., Коваленко В.В., Кузнецової Л.В., Маслової А.Ю.,

Метлушко О.В., Нікуліна В.В., Погореленко Н.П., Посохова І.М., Собкевич О.В. та багатьох інших. Це – з поміж іншого – предмет регуляторної діяльності Національного банку України, що знаходить своє відображення в звітах («Звіт про фінансову стабільність», «Інфляційний звіт») та прес-релізах, які він регулярно оприлюднює на своєму офіційному сайті з метою реалізації своєї інформаційної політики в частині надання об'єктивної інформації щодо умов розвитку банківського сектору України.

Метою дослідження є проведення діагностики умов функціонування банківської системи України з метою визначення кола здобутків, проблем та шляхів їх вирішення, які характеризують сучасний етап її розвитку.

Вклад матеріалу дослідження та його основні результати. Банківська система є найбільш розвиненим сегментом фінансового ринку та забезпечує кредитними ресурсами потреби економічних суб'єктів.

Питома вага капіталу банків є досить низькою у відношенні до ВВП України упродовж 2009 – II кварталу 2018 рр., що відображено на рис. 1 [1].

Обсяг капіталу банків з початку 2018 року збільшився на 40,69 млрд. грн. та станом на II квартал 2018 р. складає 165336 млн. грн., що демонструє приріст капіталу банків в порівнянні з 2017 роком на 33%, та демонструє найвищий приріст за аналізований період [2].

Співставлення показників ВВП та банківського капіталу в Україні (див. рис. 1) дало змогу встановити, що капітал банківської системи складає лише незначну частину від ВВП країни, але ця частина поступово збільшувалася в період 2009-2014 рр., а за рахунок значної ліквідації банків протягом спостерігалось зменшення цього показника.

Але вже в період з 2015-2018 рр. спостерігається суттєвий спад капіталу банків, як в цілому, так і від загальної частки ВВП, що пов'язано з різкою зміною кількості банків в банківській системі (з 163 банків станом на 2014 рік, до 81 станом на III квартал 2018 року).

Так, упродовж 2009-2011 рр. помітним є поступове збільшення частки капіталу банківської сис-

теми у ВВП держави; у 2012 р. показник зменшився до 11,81%. Впродовж 2013-2014 рр. частка капіталу банків у ВВП України зростає, проте темп такого зростання є досить помірним. З 2015 по 2018 рр. ця ситуація має зворотній напрямок, що демонструє суттєвий спад частки капіталу банків.

Таким чином, із 2009 р. до II кварталу 2018 р. частка банківського капіталу у ВВП знизилася на 34,26% у абсолютному вираженні. Тобто вітчизняна банківська система демонструвала до 2014 р. тенденцію до розширення обсягів капіталу своїх учасників та постійно підвищувала свою роль та значимість для економічної стабільності та фінансової безпеки країни, але вже з 2015 р. спостерігається суттєвий спад, що продовжується і на сьогоднішній день.

До Державного реєстру банків на третій квартал 2018 року включено 81 банківську установу, з яких кількість банків зі 100% іноземним капіталом – 23, з частковою участю іноземного капіталу – 17 [2]. В останні 5 років спостерігається стрімке скорочення кількості діючих банківських установ (рис. 2), хоча й за останні 2 роки тенденція до відкриття ліцензій та визнання банків неплатоспроможними дещо сповільнилася (рис. 2).

Фонд гарантування вкладів фізичних осіб проводить ліквідаційні роботи у 92 банків, крім того, ще до 1 банку введено тимчасову адміністрацію (рис. 3). Більшість банків в стані ліквідації почали виводити

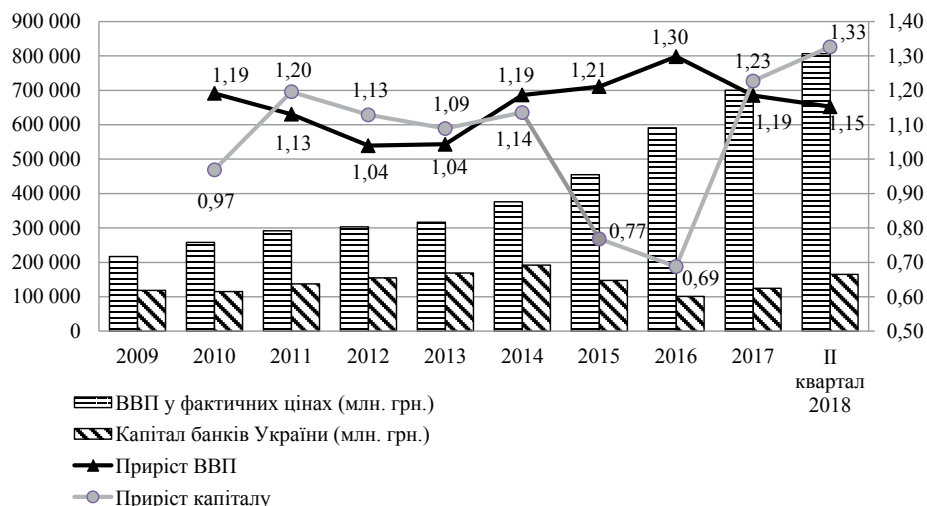


Рис. 1. Динаміка ВВП та капіталу банків в Україні, млн. грн.

Джерело: побудовано за даними [1]

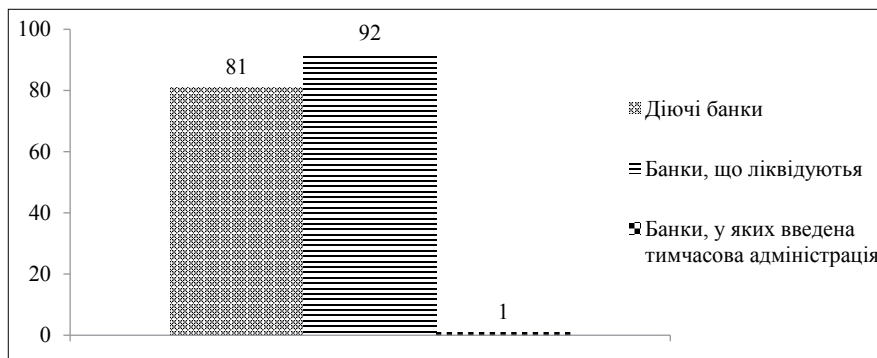


Рис. 2. Діючі банки, банки в стані ліквідації та установи, у яких введено тимчасову адміністрацію (станом на 01.10.2018 р.)

Джерело: побудовано за даними [2]

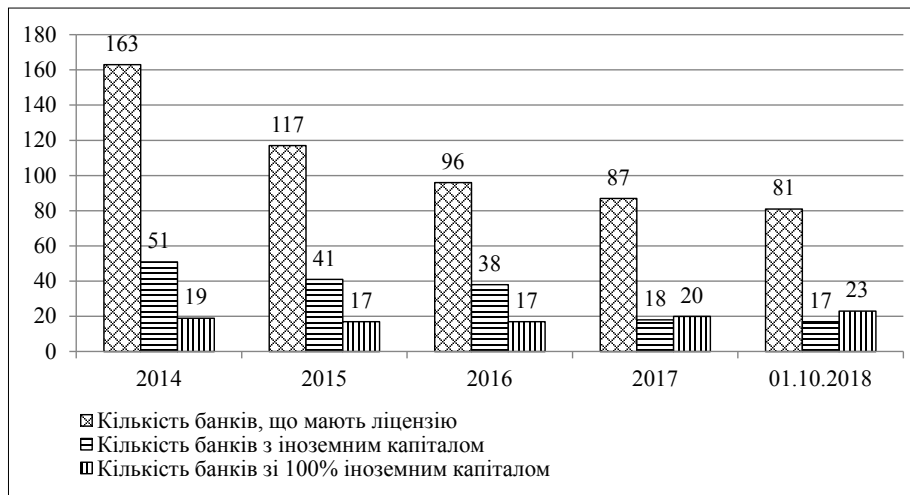


Рис. 3. Динаміка кількості банків за період 2014-2018 рр.

Джерело: побудовано за даними [2]

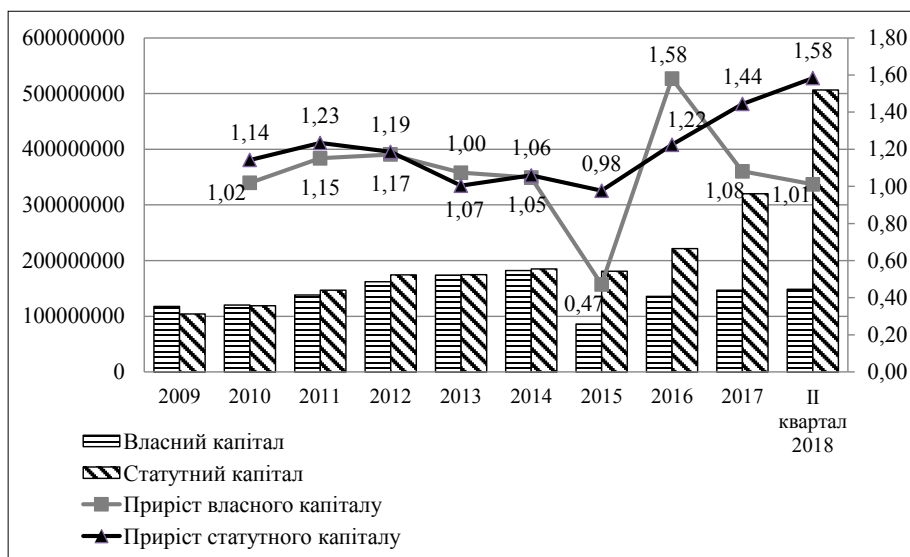


Рис. 4. Динаміка власного та статутного капіталів банків у розрізі 2009 – II квартал 2018 рр.

Джерело: побудовано за даними [2]

з ринку ще в 2014-2015 роках, а виплати вкладникам цих фінансово-кредитних установ продовжується і досі. Це свідчить про високу завантаженість Фонду та виконання своїх основних функцій на високому рівні, якщо брати до уваги умови, у яких здійснює свою діяльність [3]. Про це свідчить навіть той факт, що за 9 місяців 2018 року, шляхом управління активами комерційних банків, що ліквідуються, отримано прибуток у розмірі 6735,03 млрд. грн., в тому числі:

- 1,066 млрд. грн. – від продажу активів;
- 5,138 млрд. грн. – від погашення кредитів;
- 0,456 млрд. грн. – від погашення цінних паперів;
- 0,072 млрд. грн. – від оренди.

Аналіз динаміки власного та статутного капіталів банків за період 2009 – II квартал 2018 рр. (рис. 4) демонструє перевищенням обсягу статутного капіталу над власним в період 2010-2013 рр. та 2015-2018 рр.

Це пояснюється наявністю збитків та недосформованими резервами за активними операціями, що в кінцевому результаті, призвело до необхідності збільшення статутних капіталів власниками для дотри-

мання вимог нормативів НБУ. Незначна стабілізація банківської системи за наслідками п'яти років кризи відбулася лише у 2013 р.

Найбільший приріст статутного капіталу простежується з 2017 по II квартал 2018 рр., що пов'язано із збільшення мінімального розміру регулятивного капіталу (2017 рік – 200 млн. грн. До цього приріст статутного капіталу демонстрував відносно помірну динаміку.

Значний спад обсягу власного капіталу простежується в 2015 році, порівняно з 2014 роком (на 47%), що пояснюється стрімким зменшенням кількості банків. Максимальний приріст спостерігався у 2016 році (на 58%), що, значною мірою, зумовлено докапіталізацією АТ КБ «ПриватБанку».

Чисті активи банківської системи України впродовж 2018 року складають 1341,2 млрд. грн. (табл. 1). Незважаючи на ліквідацію ряду проблемних банківських установ та значний відтік клієнтських коштів, зростання активів відбувалось внаслідок стрімкої девальвації національної валюти, що також відобразилось на суттєвому збільшенні залишків валютних активів [4].

Таблиця 1

Динаміка активів банківської системи України, млрд. грн.

Показник	Рік								
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Чисті активи	880,3	942,0	1054,2	1127,1	1278,0	1316,8	1299,1	1241,5	1341,2
Кредитний портфель	747,3	755,0	825,3	815,3	911,4	1006,3	983,9	993,6	1074,7
Вкладення в цінні папери	39,3	83,5	87,7	96,3	138,2	168,9	197,6	337,6	431,9

Джерело: побудовано за даними [2]

Впродовж 2018 року сукупний обсяг клієнтського портфеля банківської системи збільшився на 81,1 млрд. грн. та станом на 01.09.2018 р. складає 1074,7 млрд. грн. За строковим характером переважали короткострокові депозитні вклади строком до 1 року. Слід зазначити, що з початку 2014 року з'явилася тенденція щодо зменшення обсягу строкового ресурсу.

У 2017 році суттєво зросло кредитування населення – чисті гривневі кредити збільшилися на 42%. Найбільш високі темпи кредитування були у АТ КБ «ПриватБанк» та групи банків з приватним українським капіталом. Поштовхом до зростання портфелю стало споживче кредитування. З II півріччя банки пришвидшили нове кредитування бізнесу. Чисті гривневі кредити корпораціям у 2017 році найпомітніше зросли у іноземних та державних банках: +17,5% та +12,8%, відповідно. Основні корпоративні позичальники, що забезпечили зростання кредитування – держмонополії, підприємства торгівлі та сільського господарства. Ставки за гривневими кредитами бізнесу та населенню за рік практично не змінилися.

Активне надання банками нових кредитів позитивно вплинуло на якість їхнього кредитного портфелю. За II півріччя частка непрацюючих кредитів по системі знизилася на 3,2 пункти до 54,5%. У 2018 році Національний банк очікує на продовження стрімкого зростання споживчого кредитування, а також на поживлення гривневого кредитування бізнесу.

Причинами вилучення строкового ресурсу з боку суб'єктів господарської діяльності є обмеженість доступу до кредитних ресурсів та зростання їх вартості. Тому, підприємства змушені вилучати власні депозити для фінансування поточної діяльності. При цьому, значна кількість підприємств втратили власні кошти внаслідок введення до банківських установ тимчасової адміністрації та подальшої ліквідації.

У випадку з фізичними особами, вилучення строкових депозитів відбувалось на фоні зниження реальних доходів населення за одночасного підвищення рівня інфляції, що, в свою чергу, призводить до підвищення витрат на споживання, а також прагнення громадян зафіксувати власні заощадження шляхом конвертації їх в іноземну валюту. Однак, на відміну від минулого року, сальдо операцій з іноземною валютою з фізичними особами було додатним, що на нашу думку зумовлено не зниженням попиту на іноземну валюту, а зниженням реальних доходів громадян за одночасного зростання рівня інфляції, що, в свою чергу, зумовлює збільшення витрат.

Аналіз динаміки депозитів банків у розрізі вкладників (рис. 5) дозволяє констатувати позитивну динаміку обсягів депозитної бази за аналізований період. При цьому, частка депозитів фізичних осіб перевищує частку юридичних осіб, проте різниця між ними зменшується (64,6% у 2010 р. до 54,8% у 2016 р., 35,4% у 2010 р. до 45,2% у 2016 р.). Станом на II квартал 2018 року – маємо рівний розподіл по 50%.

Поступово зростають депозити в платоспроможних банках як населення, так і корпоративного сектору. Це є свідченням підвищення довіри бізнесу та населення до банківської системи України.

Наведені тенденції збереглися також й протягом 2018 року (рис. 6): кошти фізичних осіб на початок року склали 476 млрд. грн., а на початок серпня – 503. За 8 місяців 2018 року вони зросли на 27 млрд. грн. Така ж ситуація і з коштами юридичних осіб: за 8 місяців поточного року зросли на 7 млрд. грн. і склали 392 млрд. грн.

Зростання коштів як населення, так і корпоративного сектору по банківській системі продовжує зростати, навіть – незважаючи на поступове зниження відсоткових ставок за цими продуктами.

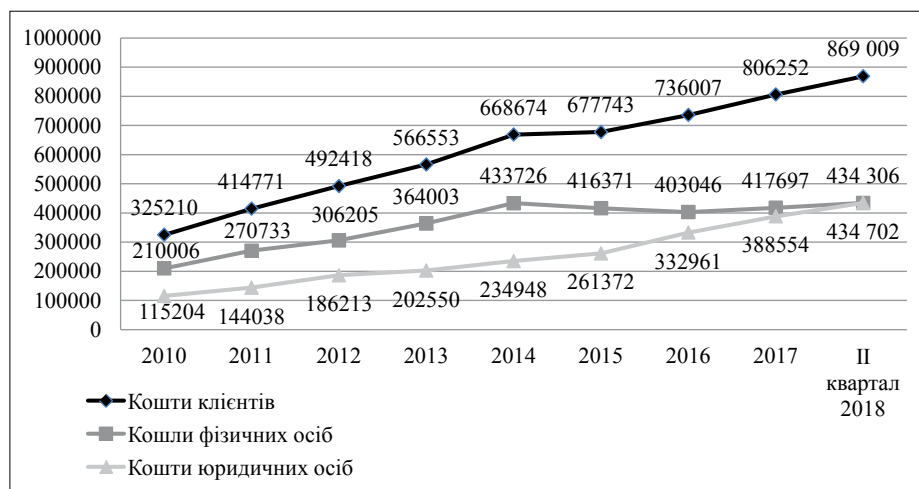


Рис. 5. Динаміка депозитів банків у розрізі вкладників, тис. грн.

Джерело: побудовано за даними [2]

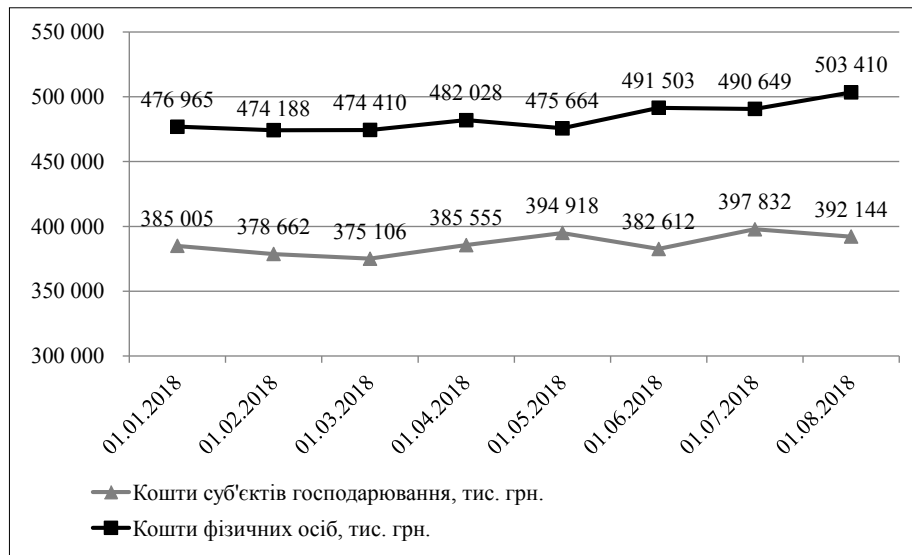


Рис. 6. Кошти клієнтів, загальна сума по банківській системі України

Джерело: побудовано за даними [2]

Інша проблема – висока частка непрацюючих кредитів (57% на початку 2018 р.) є баластом для балансів банків. Обслуговування більшості цих кредитів уже ніколи не буде відновлено, тому їх доцільно повністю зарезервувати та списати. Для цього необхідно внести зміни в законодавство, щоб усунути негативні податкові наслідки для банків. Банкам доцільно активніше працювати з кредитами позичальників, фінансовий стан яких відновлюється, шляхом активного використання механізмів фінансової реструктуризації. У II півріччі НБУ вимагав від банків стратегію роботи з непрацюючими кредитами та встановив чіткі рамки її виконання [5].

Динаміку непрацюючих кредитів наведено на рис. 7. За даними графіку видно, що частка непрацюючих кредитів фізичним особам за поточний рік скоротилася на 3,09%, у той час як корпоративним клієнтам – зросла на 1,38%.

Наведені тренди демонструють діяльність банків, спрямовану на більш ретельну роботу з проблемними кредитами фізичних осіб та фізичних осіб-підприємців. Ситуація із зростанням частки непрацюю-

чих кредитів юридичним особам може пояснюватися тільки тим, що бізнесу досить складно провадити прибуткову діяльність та своєчасно розраховуватися за взятими на себе зобов'язаннями перед банками. Крім того, вартість кредитів для бізнесу, на жаль, залишається на доволі високому рівні, хоча за новими кредитами останнім часом спостерігається повільне зниження відсоткових ставок.

Зрозуміло, що вирішити цю проблему наявними інструментарієм неможливо. Цікавим з цього приводу є досвід АТ КБ «Приватбанк», який приступив до вирішення проблем непрацюючих кредитів по принципу «step-by-step», зробивши перші рішучі кроки назустріч своїм клієнтам. Причина – часта проблемних кредитів АТ КБ «ПриватБанку» становить 84,5% в загальній величині проблемних кредитів по банківській системі, що чинить суттєвий вплив на фінансові показники не тільки банку, а й всієї банківської системи.

Для вирішення цього питання, починаючи з кінця листопада 2018 року, банк почав проводити масштабну реструктуризацію кредитів фізичних осіб, а також малого та середнього бізнесу. Запропонована програма

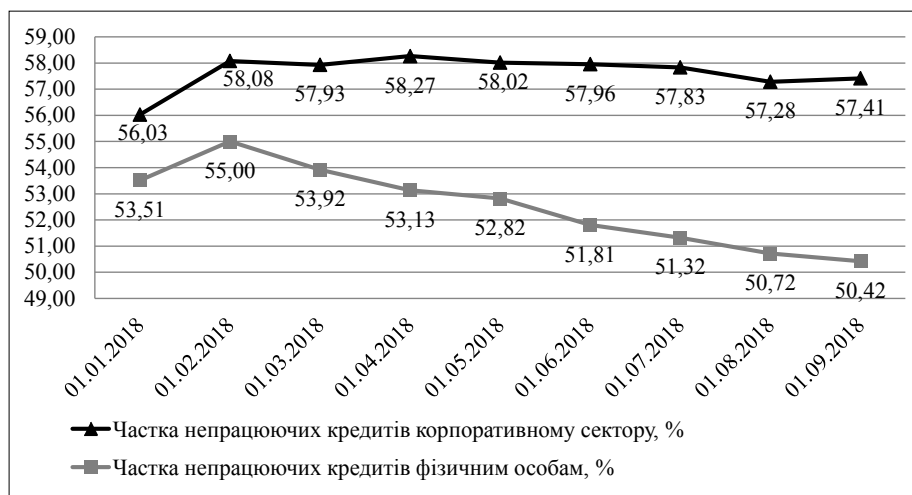


Рис. 7. Частка непрацюючих кредитів по банківській системі України

Джерело: побудовано за даними [6]

реструктуризації – не поступка сотням тисяч клієнтів, а чіткий прорахунок економічно виправданого алгоритму роботи банку, в основі якої – оцінка фінансового стану позичальника і перспектив юридичної роботи з заборгованістю. Мова (більшою мірою) йде про проблему накопичених штрафів, обсяг яких багаторазово перевищує суму самих кредитів і нарахованих відсотків. Це кошти, які неможливо стягнути з позичальників через їхній незадовільний фінансовий стан або за відсутності застав. Наявність цих зобов'язань значно спотворює реальний фінансовий стан банку.

Під програму потрапляють роздрібні кредити і позики малому і середньому бізнесу, видані до 19.12.2016 року, за винятком кредитів, виданих в зоні проведення ООС, Криму, кредитів військово-службовцям, кредитів померлим, нерезидентам і пов'язаним з банком особам. Йдеться про реструктуризацію 294000 кредитних угод. Всі вони стосуються позик від 5000 до 300000 грн. Загальний обсяг – 48,5 млрд грн, з яких балансова заборгованість – 12,3 млрд грн, а небалансова (пеня, штрафи і комісії) – 36,2 млрд грн. АТ КБ «ПриватБанк» планує повернути близько 3,5 млрд грн. [7].

Значна кількість системних проблем банківського сектору України за останні роки вирішена. Майже завершено очищення банківської системи, на першій плані зараз нові ґрунтовні питання, які також потребують нагального врегулювання. Головними системними ризиками фінансового сектору на сьогодні є висока частка держави в банківському секторі та рівень непрацюючих кредитів по всій системі [2].

Зменшення відрхувань до резервів та підвищення операційної ефективності дозволили банкам вийти на прибутки у 2017 році. Здешевлення фондування підвищило чисті процентні доходи попри те, що нове кредитування обмежене. Завдяки збільшенню попиту на банківські послуги зросли також комісійні доходи.

Прибутковість банківського сектору зростає у I кварталі 2018 року, в свою чергу чистий прибуток банківського сектору зріс у 2,7 рази і становив 8,7 млрд. грн. Це сталося завдяки зниженню відрхувань у резерви, які становили лише 1,1 млрд. грн – найнижче квартальне значення, починаючи з 2013 року. Негативний ефект для банківського сектору від запровадження МСФЗ 9 становив близько 10 млрд грн. Саме на таку суму від початку року зросли збитки банків минулих років.

Його виникнення зумовлено формуванням резервів під очікувані збитки за кредитами, що оцінюються на першому та другому етапах відповідно до правил МСФЗ, та доформування резервів за знеціненими кредитами (третій етап). Левову частку цього ефекту майже повністю компенсував чистий прибуток за I квартал. Кілька банків остаточно запровадять МСФЗ 9 протягом II кварталу, тому оцінки впливу нового стандарту на фінансову звітність попередні та можуть бути суттєво відкориговані.

За I квартал регулятивний капітал сектору зріс на 7,6 млрд грн, або на 6,2%, за рахунок чистого прибутку. Внески до статутного капіталу становили 0,2 млрд грн. Достатність капіталу сектору в цілому перевищує мінімально необхідний обсяг. На кінець березня 63 банки із 82 мали показник адекватності капіталу понад 15% [2].

Всі ці тенденції зберуться й протягом 2019 року, відтак – банківський сектор залишатиметься прибутковим.

Інша системна проблема, яка загострилась після націоналізації АТ КБ «ПриватБанк» – надвисока

частка держави у банківському секторі, яка сягнула 56% за чистими активами та 62% за депозитами населення. Це – додатковий довгостроковий виклик, який потребує додаткового врегулювання.

Невирішеність цього питання створює можливість додаткових збитків окремих держбанків у зв'язку з їхньою слабкою операційною ефективністю. Це питання знаходиться в «полі» державної регуляторної політики ще з 2016 року. В лютому 2018 року Уряд підтримав оновлені «Засади стратегічного реформування державного банківського сектору» [8], запропоновані Міністерством фінансів України. Як зазначається в документі, головними завданнями Стратегії у банківському секторі є:

- значне зниження присутності держави у банківському секторі через повний, або частковий продаж банків державного сектору;
- збільшення конкуренції на банківському ринку;
- підтримка фінансової стабільності;
- відновлення кредитування реального сектору економіки;
- підвищення доступності банківських послуг.

Стратегія розвитку державного банківського сектору базується на 4-х напрямках:

1. Удосконалення ефективності моделі управління банками державного сектору шляхом покращення дисципліни та реалізації стратегії, а також створення більше вартості для держави перед виходом з капіталу банків. Модель управління банками має бути єдиною й всі функції з управління та контролю за банками, що належать державі, мають бути сконсолідовані у Міністерстві фінансів.

2. Впровадження планів виходу держави з капіталу банків задля забезпечення підвищення їх вартості.

3. Впровадження стратегій для окремих банків з метою відновлення їх діяльності як стабільних, прибуткових установ, що функціонують на комерційних засадах.

4. Розробка та впровадження підходів для роботи з непрацюючими кредитами з метою зменшення тиску на баланси банків державного сектору, максимізації їх залишкової вартості.

Розглянуті питання знаходять своє відображення у рекомендаціях, які Національний банк України систематично оприлюднює в контексті реалізації своєї комунікаційної політики. Так, на 2019 рік для забезпечення стабільної та ефективної банківської системи передбачено 5 основних напрямків роботи:

- подальше відновлення кредитування населення та бізнесу. Очікується, що у 2019 році темпи росту споживчого кредитування зберуться на рівні понад 35%. Якісні корпоративні позичальники збільшать портфель більш як на 15%;
- подовження ресурсної бази банків. Проте банки повинні активніше працювати з подовженням термінів залучених строкових депозитів, оскільки близько 60% зобов'язань мають строк погашення до 1 місяця;
- зменшення частки проблемних кредитів (NPL) у банках. Банки повинні проводити більш активну роботу з проблемними позичальниками, в тому числі шляхом реструктуризації заборгованості;
- зменшення частки держави у банківському секторі відповідно до затвердженої Кабінетом Міністрів «Стратегії розвитку державних банків». Пошук стратегічних інвесторів для держбанків вже розпочався;
- впровадження сучасних сервісів для обслуговування клієнтів. У якості пріоритетних перспектив – подальше розширення платіжної інфраструктури банків та дистанційних каналів обслуговування.

Саме ці напрями визначатимуть напрями розвитку банківської системи України на сучасному етапі її розвитку.

Висновки. Діяльність банківської системи України, в цілому, поступово стабілізується. Стверджувати, що сьогодні вона є стійкою, остаточно не можна. Але очевидним є факт, що банківництво стає більш прозорим та передбачуваним як для регулятора, так й для базових суб'єктів ринку. Наслідком чого є зміцнення довіри до нього та підвищення якості управління системним ризиками.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державний комітет статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 03.01.2019).
2. Офіційне інтернет-представництво Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua> (дата звернення: 03.01.2019).
3. Офіційний сайт Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. URL: <http://www.fg.gov.ua> (дата звернення: 03.01.2019).
4. Фінансова звітність АТ КБ «ПриватБанк». URL: <https://privatbank.ua/about/finansovaja-otchetnost> (дата звернення: 03.01.2019).
5. Звіт про фінансову стабільність, червень 2018 р. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document.jsessionid=5F3CD85D7F47C98F85DE880A75527467?id=71475860> (дата звернення: 03.01.2019).
6. Статистичні показники банківської системи України. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593 (дата звернення: 03.01.2019).
7. Офіційний сайт АТ КБ «ПриватБанк». URL: <https://privatbank.ua> (дата звернення: 03.01.2019).
8. Уряд підтримав оновлені «Засади стратегічного реформування державного банківського сектору». URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/uryad-pidtrimav-onovleni-zasadi-strategichnogo-reformuvannya-derzhavnogo-bankivskogo-sektoru> (дата звернення: 03.01.2019).

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-33-40

УДК 336.773:331.55

Савчук Н.В.
доктор економічних наук,
професор кафедри міжнародних фінансів
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Золотарьова О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та обліку
Дніпровського державного технічного університету

РОЗВИТОК КРЕДИТНИХ СПІЛОК ЯК ЧИННИК СОЦІАЛЬНОЇ ТА ДІЯЛЬНІСНОЇ МОБІЛЬНОСТІ В УКРАЇНСЬКОМУ СУСПІЛЬСТВІ

У статті обґрунтовується необхідність формування якісно нових підходів до розробки як теоретико-методичних так і практичних рекомендацій щодо розвитку кредитних спілок в Україні, оскільки вони можуть створити фінансовий базис ефективного задоволення потреб населення та суб'єктів господарювання, сприяти стабілізації соціально-економічного становища держави та стимулювати соціальну й діяльну мобільність українського суспільства. Проводиться моніторинг показників діяльності українських кредитних спілок, виділяються проблемні аспекти. Формулюються пріоритети подальшого розвитку кредитних спілок, в першу чергу, за напрямом агрокредитування. Висвітлюються результати SWOT-аналізу впливу кредитних спілок України на активізацію соціальної та діяльностної мобільності та окреслюються наслідки для українського суспільства.

Ключові слова: кредитні спілки, агрокредитування, соціальна та діяльностна мобільність, SWOT-аналіз, чинник, розвиток, наслідки, українське суспільство.

Савчук Н.В., Золотарьова О.В. РАЗВИТИЕ КРЕДИТНЫХ СОЮЗОВ КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНОЙ И ДЕЯТЕЛЬНОСТНОЙ МОБИЛЬНОСТИ В УКРАИНСКОМ ОБЩЕСТВЕ

В статье обосновывается необходимость формирования качественно новых подходов к разработке как теоретико-методических так и практических рекомендаций по развитию кредитных союзов в Украине, поскольку они могут создать финансовый базис эффективного удовлетворения потребностей населения и субъектов хозяйствования, способствовать стабилизации социально-экономического положения государства и стимулировать социальную и деятельностную мобильность украинского общества. Проводится мониторинг показателей деятельности украинских кредитных союзов, выделяются проблемные аспекты. Формулируются приоритеты дальнейшего развития кредитных союзов, в первую очередь, по агрокредитованию. Освещаются результаты SWOT-анализа влияния кредитных союзов Украины на активизацию социальной и деятельностной мобильности и очерчиваются последствия для украинского общества.

Ключевые слова: кредитные союзы, агрокредитование, социальная и деятельностная мобильность, SWOT-анализ, фактор, развитие, последствия, украинское общество.

Savchuk Nataliia, Zolotaryova Olga. CREDIT UNIONS' INVESTIGATION AS A FACTOR OF SOCIAL AND LABOR MOBILITY IN UKRAINIAN SOCIETY

The article substantiates the necessity of formulating qualitatively new approaches to the development of both theoretical, methodological and practical recommendations for the development of credit unions in Ukraine, since they can create a financial basis for effective satisfaction of the needs of the population and business entities, promote stabilization of the socio-economic situation of the state and stimulate social and labor mobility of Ukrainian society. The historical preconditions of the formation of credit unions in the world and Ukraine are considered, their place among other financial institutions is clarified. The indicators of activity of Ukrainian credit unions are monitored, problematic aspects are highlighted. The ways of further development of credit unions are formulated. The results of

SWOT-analysis of the influence of Ukrainian credit unions on the activation of social and labor mobility in Ukrainian society are highlighted. In a post-crisis situation, credit unions can act as a catalyst for social and activity mobility, which will allow them to quickly overcome the negative effects of the crisis. It is necessary to emphasize the uniqueness of the position of credit unions in the financial services market. Not only do they allow to meet a wide range of needs of the population and small business, which in turn positively influences the formation of solvent demand in the national economy. That is why the state is obligated to help the credit unions system to overcome the temporary financial turmoil caused by the general crisis in the domestic society and to continue improving the regulatory acts. Lending to small and medium-sized agricultural producers is one of the priority and most promising directions of activity of credit unions. As part of the development of agro-credit, credit unions should more actively cooperate with rural councils, advisory services, business associations, but the most effective advertising is positive feedback from borrowers using these institutions.

Keywords: credit unions, agroccredit, social and labor mobility, SWOT analysis, regulation, factor, development, Ukrainian society.

Постановка проблеми. У теперішніх економічних умовах одним з головних пріоритетів в діяльності вітчизняного уряду постає реформування фінансової системи і, не в останню чергу, системи організації й функціонування ринку фінансових послуг відповідно до провідних міжнародних стандартів.

Кредитні спілки є важливим суб'єктом останнього і останніми роками їх значення постійно зростає, що обумовлено цілою низкою обставин. По-перше, негативні наслідки кризових явищ в банківському секторі України, такі як: скорочення кількості банківських установ та їх філій; зниження рівня кредитування через нестачу кредитних ресурсів і зростання частки простроченої заборгованості клієнтів в кредитному портфелі банків, що змушує їх підвищувати відсоткові ставки, переглядати умови кредитування й критерії кредитоспроможності позичальників; падіння рівня довіри до фінансових установ, що призводить до відтоку депозитних ресурсів; девальваційні тенденції в динаміці курсу гривні. По-друге, недосконалість правового регулювання ринку фінансових послуг України, висока політична заангажованість управлінських рішень у фінансовій сфері, надмірний рівень доларизації [1, с. 57] і нестабільність валютних курсів. По-третє, низький рівень доходів та життя населення, гостра нестача коштів на товари довгострокового користування, обмежені можливості створення малого й середнього бізнесу, в тому числі, в сільськогосподарській сфері, та в цілому достатньо висока соціальна напруженість в суспільстві внаслідок незадоволеності громадянами умовами існування й ведення підприємницької діяльності, що надалі обумовлює масову міжнародну міграцію трудових ресурсів України.

Такі реалії загострюють необхідність підвищеної уваги до розвитку кредитних спілок, які мають суттєві переваги, порівняно з банківськими та іншими фінансовими установами: Проте на сьогодні суспільство недостатньо проінформоване щодо напрямів і наслідків розвитку діяльності кредитних спілок, їх розповсюдження носить в основному регіональний характер. Гостро постає питання забезпечення фінансової стабільності кредитних спілок, спроможності виконувати власні зобов'язання [2, с. 70]. В той же час перехід до прибуткової форми організації діяльності зробить кредитні спілки подібними до банків, що докорінно змінить їх сутність як різновиду кооперації, перетворить його виключно на комерційне підприємство [3, с. 86].

На сучасному етапі розвитку економіки України постає потреба у якісно нових підходах до розробки як теоретико-методичних так і практичних рекомендацій щодо розвитку кредитних спілок. Саме вони можуть створити фінансовий базис ефективного задоволення потреб населення та суб'єктів господарювання в умовах подолання кризи [4, с. 12], забезпечити стабілізацію соціально-економічного становища країни [5, с. 423], а також, на нашу думку,

стимулювати соціальну й діяльну мобільність в суспільстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці розробки напрямів розвитку кредитних спілок присвячено праці таких вітчизняних науковців: О. Абакуменко, О. Василик, Н. Внукова, О. Волкова, В. Гончаренко, О. Гриценко, М. Крушка, Р. Коцовська, О. Луцишин, М. Малік, Л. Негребецька, А. Пантелеймоненко, А. Пожар, К. Пожитнов, В. Роечко, А. Степанова, Г. Стоянов та інші. Дослідженню підходів до регулювання діяльності кредитних спілок приділяли наступні зарубіжні вчені: А. Дежарден, Е. Делан, М. Лурье, Ж. Матука, У. Стеджер, У. Райффайзен, Х. Шулце-Деліч, Р. Якобсон та інші. Проте варто зазначити, що в нинішніх умовах набуває особливого інтересу вивчення впливу розвитку кредитних спілок на соціальну й діяльну мобільність вітчизняного суспільства. В той же час важливим є перегляд підходів до державного регулювання цього процесу, оскільки на фоні відсутності ефективного законодавства, системи регулювання та пруденційного нагляду не рідко створювались загрози для виникнення під виглядом кредитних союзів та «фінансових пірамід» [3, с. 87].

Мета дослідження – здійснення моніторингу стану та перспектив розвитку кредитних спілок України в контексті посилення їх позитивного впливу на соціальну та діяльну мобільність.

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. Варто підкреслити, діяльність кредитних спілок має неприбуткову кооперативну природу, що відрізняє їх від інших суб'єктів фінансового ринку [6, с. 121]. Як наголошує В. Ткачук, метою функціонування кредитних спілок є не фінансовий результат від діяльності, а забезпечення своїх членів необхідними кредитними ресурсами та отримання соціального ефекту для всього суспільства, тобто, як нам вбачається, стимулювання висхідної соціальної мобільності в суспільстві [7, с. 12].

Відзначимо, що сьогодні в Україні превалюють класичні схеми організації діяльності кредитних спілок: участь переважно фізичних осіб, обмеженість входження нових учасників, консервативність стратегій розвитку, вузько-критеріальність об'єднання членів кредитних спілок. Але сучасні реалії функціонування економіки потребують, зокрема, посилення орієнтації на розвиток малого та середнього бізнесу і розширення спектру послуг. Так, орієнтація на активізацію, в першу чергу, діяльну мобільність, на нашу думку, відповідає пропозиція Г. Стоянова розглядати під кредитною спілкою відкритий ресурсний центр, який створюється переважно підприємцями – фізичними особами та представниками приватних господарств роздрібного та малого бізнесу на добровільних засадах з метою отримання широкого спектра персоналізованих фінансових послуг за рахунок об'єднаних грошових внесків [8, с. 41].

Доцільно звернутися до висвітлення основних сучасних тенденцій у функціонуванні вітчизня-

Таблиця 1

Динаміка показників діяльності кредитних спілок України

Показник	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	1 кв. 2018	Відхилення
Кількість кредитних спілок (КС))	613	617	624	589	588	462	378	375	-238
Кількість членів КС, тис. осіб	1 062,4	1 095,9	980,9	821,6	764,6	642,9	564,1	566,2	-496,2
Кількість членів КС, які мають депозити, тис. осіб	48,0	44,9	40,3	31,5	26,5	41,1	21,7	21,6	-26,4
Кількість членів КС, які мають кредитні договори, тис. осіб	249,3	254,0	233,6	186,6	162,2	148,6	134,3	131,8	-117,5
Загальні активи, млн. грн.	2 386,5	2 656,9	2 598,8	2 338,7	2 064,3	2 032,5	2 169,8	2 233,2	-153,3
Капітал, млн. грн.	942,9	1 088,7	1 055,6	1 048,7	1 040,9	1 044,4	1 062,5	1 079,2	136,3
Кредити членам КС, млн.грн.	2 237,4	2 531,0	2 349,1	1 994,4	1 792,7	1 799,5	1 902,3	1 966,4	-271
Внески членів КС на депозити, млн. грн.	1 185,5	1 287,5	1 330,1	989,8	855,2	831,8	937,0	984,7	-200,8

Таблиця 2

Розподіл кредитних спілок України за кількістю членів

Показник	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	1 кв. 2018	Відхилення
до 1 тис. осіб	324	305	305	244	236	204	155	150	-174
від 1 тис. до 10 тис. осіб	187	186	180	160	145	125	111	111	-76
від 10 тис. до 20 тис. осіб	18	19	12	9	9	9	11	11	-7
більше 20 тис. осіб	0	3	7	6	5	3	1	1	1
Всього	529	513	504	419	395	341	278	273	-256

них кредитних спілок. Дані про динаміку основних показників їх діяльності за 2011-2017 роки [10] наведено в таблиці 1.

Згідно зі статистичними даними, загальний обсяг активів кредитних спілок до кінця 2017 року збільшився в порівнянні з 2016 р. – до 2 170 млн. грн., а на кінець 1 кварталу 2018 року – до 2 233,2 млн. грн. – намітилась позитивна тенденція їх зростання, але з 2011 року загальне зменшення активів склало на 153,3 млн. грн. [10].

Лідерами за розмірами активів є спілки м. Києва та Київської області (405,5 млн. грн.), Херсонської (256,1 млн. грн.) та Івано-Франківської (219,6 млн. грн.), областей.

Більшість кредитних спілок (на кінець 2017 року – 155 або 55,8%, на кінець 1 кварталу 2018 року – 150 або 54,9%) об'єднує незначна кількість учасників – до 1 тис., а більш ніж третина спілок (на кінець 2017 року 111 або 39,9%, на кінець 1 квар-

талу 2018 року – 111 або 40,6%) об'єднує від 1 тис. до 10 тис. учасників [10] (таблиця 2).

На рисунку 1 деталізовано динаміку кредитування та залучення внесків членів кредитних спілок України з кінця 2011 року і по 1 квартал 2018 р.

Найбільшим попитом, продовжують користуватися споживчі кредити (54,6% суми кредитів або 1040,9 млн. грн. на 31.12. 2017 р. і 54% або 1065,2 млн. грн. на 31.03.2018 р.). На другому місці – кредити на нерухоме майно (21,5% або 410,4 млн. грн. на 31.12.2017 р. та 398 млн. грн. або 20,2% на 31.03.2018 р.). Найменша частка в загальному обсязі кредитів (2,5%, або 48,4 млн. грн. на 31.12.2017 р. і 3,4% або 66,3 млн. грн. на 31.03.2018 р.) припадає на кредитування фермерських господарств [10].

Найбільша кількість кредитних спілок на 31.12.2017 р. – 90 (32,4%) – надавали кредити за середньозваженою ставкою в межах від 40% до 50% річних, майже половина спілок (53%) надавали

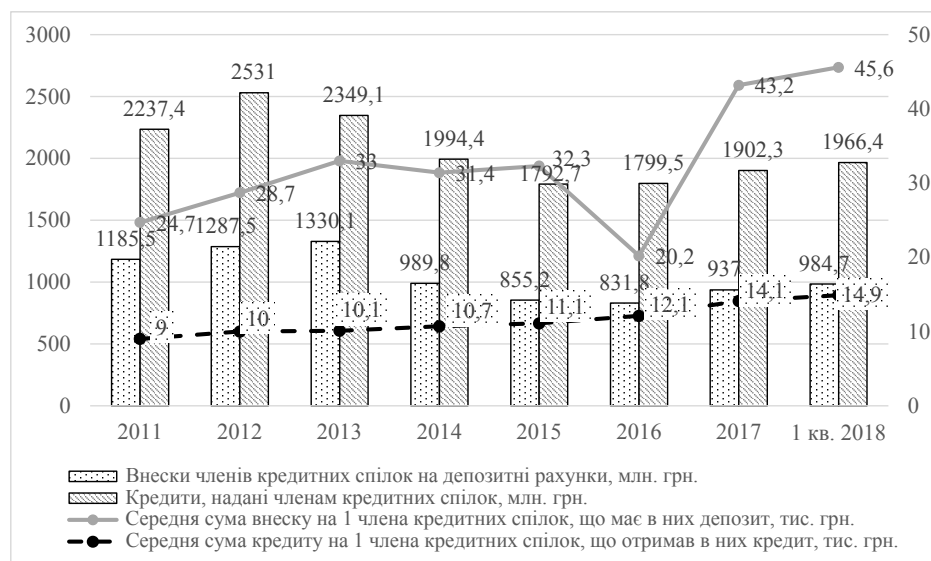


Рис. 1. Динаміка кредитування та залучення внесків членів кредитних спілок України в 2011-2017 рр.

учасникам кредити за ставкою від 30% до 50% річних [10]. На 31.03.2018 р. тільки третина кредитних спілок – 85 (31,2%) – надавали кредити за середньозваженою ставкою в межах від 40% до 50% річних, більше половини кредитних спілок (54,3%) – за відсотковою ставкою в межах від 30% до 50% річних.

Головними проблемними аспектами в діяльності діяльності кредитних спілок в Україні є: відсутність ефективного механізму захисту прав членів кредитних спілок [11, с. 537]; недостатній доступ до дешевих ресурсів, неналежний сервісний супровід, низький рівень системної інтеграції кредитних спілок у режимі саморегулювання; існування значної кількості кредитних спілок, які у своїй діяльності не дотримуються основних принципів міжнародного кооперативного руху й вимог щодо захисту прав їх членів; неврегульованість питань нагляду за їх діяльністю, загальна нестабільна економічна і політична ситуація в країні; недовіра до фінансових установ.

Але одна з найгостріших проблем – кредитування на селі. Немає надійних законів про приватизацію, про продаж і купівлю землі. Фермери, дрібні сільськогосподарські підприємства не мають можливості поставити землю під заставу і отримати позики для розвитку. Банк кредитує за наявності заставного майна і якщо його вартість на 200-250% перевищує суму позики. Кредитні спілки 80% кредитів надають під поруку і лише 20% – під заставу, причому заставою може бути худоба. Отже, кредитні спілки могли б розвиватися й далі за цим напрямом, але існують стримуючі моменти – дотепер вони можуть кредитувати фермерів як фізичних осіб, але не мають права кредитувати фермерські господарства як юридичних осіб. Тривалий час це питання не вирішується на законодавчому рівні. На сьогодні в Україні зареєстровано близько 40 тис. фермерських господарств, але наразі вони, по суті, є сільгоспідприємствами з великою кількістю найманих працівників і вже вичерпали свій ресурс, тому нема сенсу сподіватися на їх кількісне збільшення.

Відповідно, пріоритетні вектори діяльності кредитних спілок в питаннях агрокредитування у теперіш-

ніх умовах наступні: організація мережі сільського кредитування на основі відповідних законодавчих змін, активне консультування мешканців села, кредитування інфраструктури сільськогосподарського виробництва, створення умов для підвищення рівня життя і обслуговування сільського населення.

Слід наголосити, що як виявилось, кредитні спілки, порівняно з банками та іншими фінансовими установами, мають на сьогодні суттєві переваги, які можуть позитивно вплинути на соціальну та діяльну мобільність: 1) участь членів в управлінні – учасники кредитної спілки є споживачами послуг й одночасно її співвласниками, можуть впливати на її діяльність; 2) неприбутковість діяльності – працює в першу чергу заради задоволення фінансових потреб членів спілки; 3) максимальна наближеність до споживачів послуг та індивідуальний підхід до їх потреб – сприятливі графіки оплати суми кредиту («тіла кредиту») та процентів, підбір терміну внеску, консультування як правильно планувати бюджет сім'ї, складати бізнес-план; 4) зрозумілість продуктів - фінансові продукти відрізняються простотою умов та якістю, що значно зменшує вірогідність того, що клієнт заплутається в економічних термінах або отримає дорожчу послугу; 5) активне мікрокредитування – працюють з позичальниками, яким потрібні невеликі суми, а у селах – це чи не єдині джерела фінансування; 6) зручність і швидкість – це невеликі фінансові установи, що дозволяє їм не оформлювати зайву кількість документів; 8) доступна ціна.

На основі проведеного дослідження було здійснено SWOT-аналіз впливу кредитних спілок України на активізацію соціальної та діяльну мобільності в українському суспільстві, результати якого наведено в таблиці 3.

Виходячи з вищевикладеного, на рисунку 2 наведено авторський погляд на наслідки розвитку кредитних спілок на соціальну й діяльну мобільність населення.

Важливим підґрунтям, на нашу думку, для подальшого розвитку кредитних спілок виступає реформування законодавства, що регулює діяльність кредит-

Таблиця 3

SWOT-аналіз напрямів впливу кредитних спілок на активізацію соціальної та діяльну мобільності в українському суспільстві

	Позитивний вплив	Негативний вплив
Внутрішнє середовище	Strengths (сильні сторони)	Weaknesses (слабкі сторони)
	1) баланс інтересів внаслідок неприбутковості; 2) демократичність управління, участь в ньому членів; їх рівноправність; 3) поєднуються ознаки фінансової установи і громадського осередку; 4) більшість спілок створюються в межах однієї адміністративно-територіальної одиниці, що дозволяє мати індивідуальний підхід до кожного члена спілки; 5) простота і якість продуктів, швидкість оформлення, доступна ціна	1) винятковий характер отримання послуг – надаються лише членам; 2) вузька спеціалізація діяльності; 3) член кредитної спілки ризикує внесеними коштами, як і будь-який власник підприємства, бо безпосередньо бере участь в управлінні спілкою; 4) існує безнадійна заборгованість позичальників, що вказує на відсутність вагомих гарантій у поверненні кредиту та недостатній рівень контролю за заборгованістю
Зовнішнє середовище	Opportunities (можливості)	Threats (загрози)
	1) зорієнтовані на задоволення нагальних потреб громадян на паритетних основах; 2) здебільшого працюють з малозабезпеченим населенням, відіграючи соціальну роль; 3) стимулюють споживчі можливості; 4) вирішуються державні соціальні проблеми (житлове будівництво, ремонт, енергозбереження, сільське господарство); 5) в сільській місцевості часто є єдиною доступною фінансовою установою; 6) пропонують мікрокредитування для розвитку бізнесу; 7) кредитні спілки, акумулюючи частину ВВП, мають можливість перетворювати її на інвестиційний ресурс для забезпечення економічного розвитку	1) законодавство, що регулює діяльність кредитних спілок потребує суттєвих змін; 2) відсутність гарантії повернення членам кредитних спілок їх внесків на депозитні рахунки у зв'язку з відсутністю державної системи гарантування таких внесків; 3) недостатнє розуміння громадянами України і представниками державних органів природи та можливостей в активізації соціальної та діяльну мобільності; 4) конкуренція з боку банків та інших фінансових установ; 5) загальна нестабільність у державі, девальвація гривні, коли довгострокове кредитування та депозити вважаються ризиковими, а довіра до фінансових установ – низького рівня

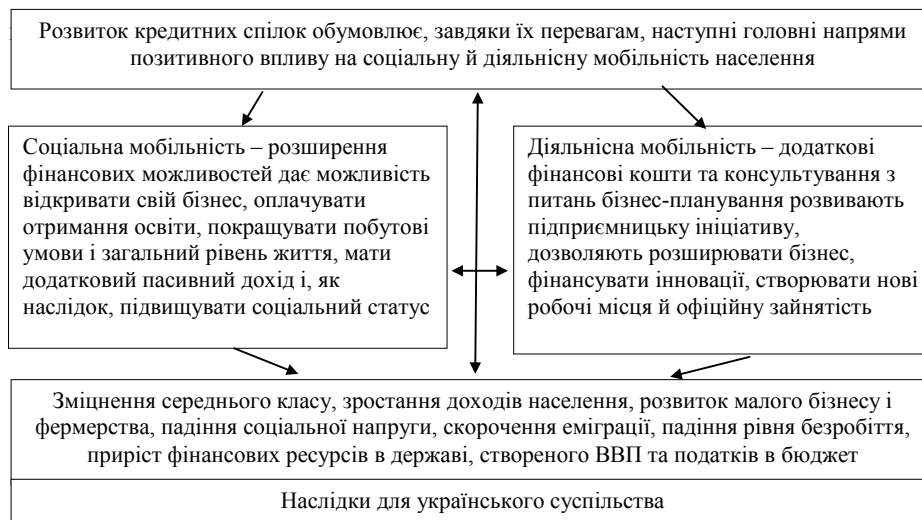


Рис. 2. Наслідки позитивного впливу від розвитку кредитних спілок на соціальну й діяльнісну мобільність для українського суспільства

них спілок. Зокрема, проект змін до Закону України «Про кредитні спілки» зареєстровано у Верховній Раді України ще 21.04.2017 за № 6405, але відхилено [13]. Порівняно з чинним законом, цей опроек передбачає такі позитивні зміни: членами спілок, крім фізичних осіб, можуть бути юридичні (фермерські господарства, кооперативи, професійні спілки зі статусом первинних або місцевих, релігійні організації); вдосконалюється процедура ведення обліку членів; розширюються напрями діяльності кредитних спілок – крім традиційних фінансових послуг «депозити-кредити», спілки зможуть брати участь у платіжних системах, здійснювати перекази коштів, виступати посередником у реалізації фінансових послуг своїм членам, які надаються іншими фінансовими установами, зокрема послуг у сфері страхування, надавати в оренду власне майно, поступатися правом вимоги за кредитним договором, здійснювати випуск та обслуговування електронних платіжних засобів. Отже, варто активніше продовжувати роботу з впровадження таких змін.

Висновки. Головними висновками дослідження є наступні: 1) в умовах посткризового стану кредитні спілки можуть виступити тим каталізатором соціальної та діяльнісної мобільності, що дасть змогу швидкими темпами прискорити економічний розвиток. Потрібно погодитися з фактом унікальності положення кредитних спілок на ринку фінансових послуг. Вони не тільки дають змогу задовольнити широкий спектр потреб населення і малого бізнесу, а й позитивно впливають на формування платоспроможного попиту в системі національної економіки. Саме тому держава має сприяти системі кредитних спілок подолати тимчасові фінансові негаразди, спричинені загальною кризою у вітчизняному суспільстві та продовжити реформування нормативно-законодавчих актів; 2) на увагу заслуговує важливість вдосконалення й внутрішніх процесів кредитної спілки – потрібен постійний аналіз діяльності даних установ, поточне та стратегічне планування з метою швидкого реагування на проблемні ситуації [12, с. 876]; 3) кредитування малих та середніх сільгоспвиробників є одним з пріоритетних і найбільш перспективних напрямів діяльності кредитних спілок, отже вони мають більш активно співпрацювати з сільськими радами, дорадчими службами, асоціаціями підприємців, сільськими кооперативами, розвиваючи агрокредитування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Підгайна Х.О. Характеристика кредитних спілок та їхня роль на ринку кредитних ресурсів. *Молодий вчений*. 2015. № 5. Ч. 2. С. 57–60.
2. Коцовська Р.Р. Шляхи забезпечення розвитку кредитних спілок на сучасному етапі реформування фінансового сектору України. *Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України*. 2016. Вип. 26.2. С. 70–76.
3. Мозальова М.В. Правові проблеми функціонування кредитних спілок в Україні в умовах фінансової нестабільності. *Право та інновації*. 2015. № 4(15). С. 86–91.
4. Стоянов Г.С. Удосконалення механізму розвитку кредитних спілок України : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» ; Сумський державний університет. Суми, 2016. 180 с.
5. Шкварчук Л.О., Цікайло М.А. Аналіз діяльності кредитних спілок на ринку фінансових послуг України. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2014. № 811. С. 422–425. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPL_2014_811_63 (дата звернення: 15.12.2018).
6. Еш С.М. Фінансовий ринок : навчальний посібник. 2-ге вид. Київ : Центр учбової літератури, 2011. 528 с.
7. Ткачук В.Ю. Кредитні спілки на ринку фінансових послуг України : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 «Гроші, фінанси та кредит» ; ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». Київ, 2013. 190 с.
8. Єлісеєва О.К., Стоянов Г.С. Сучасний стан розвитку кредитних спілок України. *Економіст*. 2013. № 4. С. 40–43.
9. Річні звіти Нацкомфінпослуг. *Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг*. URL: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Richni-zvity-Natskomfinposluh.html> (дата звернення: 15.12.2018).
10. Інформація про стан і розвиток кредитних установ України. *Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг*. URL: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-kredytnykh-ustanov-Ukrainy.html> (дата звернення: 15.12.2018).
11. Добровольська О.В. Програма захисту вкладів кредитних спілок. *Економіка та суспільство*. 2016. № 2. С. 536–540. URL: http://economyandsociety.in.ua/journal/2_ukr/95.pdf (дата звернення: 15.12.2018).
12. Роечко В.В., Боженко А.С., Іванова А.С. Сучасний стан та проблеми функціонування кредитних спілок в Україні. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. № 10. С. 874–876. URL: <http://global-national.in.ua/archive/10-2016/220.pdf> (дата звернення: 15.12.2018).
13. Про кредитні спілки : проект Закону України від 21 квітня 2017 р. № 6405 / Верховна Рада України. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JH4XX00A.html (дата звернення: 15.12.2018).

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-33-41

УДК 352:071

Спасів Н.Я.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансового менеджменту та страхування
Тернопільського національного економічного університету*

ОБ'ЄДНАНА ТЕРИТОРІАЛЬНА ГРОМАДА ЯК НОВІТНІЙ СУБ'ЄКТ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ: НАУКОВЕ ПІЗНАННЯ

У сучасних умовах реформування адміністративно-територіального устрою особливої уваги заслуговують новітні територіальні формування – об'єднані територіальні громади. Децентралізація, що стала основою їх формування, створила умови для їх функціонування, проте вони далекі від вітчизняних реалій, а тому, потребують суттєвого перегляду. Відповідно, дослідження категоріального апарату в сфері об'єднання територіальних громад в процесі реформування місцевого самоврядування та децентралізації влади стає нагальною необхідністю. У статті досліджено наукові підходи щодо дефінітивної характеристики об'єднаних територіальних громад. Виявлено, що категоріальний апарат у вітчизняних наукових дослідженнях та чинних нормативно-правових актах характеризується невідповідністю та взагалі не дозволяє визначити сутність об'єднаної територіальної громади в системі місцевого самоврядування.

Ключові слова: об'єднана територіальна громада (ОТГ), місцеве самоврядування, децентралізація, партисипативне управління, спроможна ОТГ.

Спасив Н.Я. ОБЪЕДИНЕННАЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ ОБЩИНА КАК НОВЕЙШИЙ СУБЪЕКТ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ: НАУЧНОЕ ПОЗНАНИЕ

В современных условиях реформирования административно-территориального устройства особое внимание заслуживают новые территориальные формирования – объединенные территориальные общины. Децентрализация, которая стала основой их формирования, создала условия для их функционирования, однако они далеки от отечественных реалий, а потому, требуют существенного пересмотра. Соответственно, исследования категориального аппарата в сфере объединения территориальных общин в процессе реформирования местного самоуправления и децентрализации власти становится насущной необходимостью. В статье исследованы научные подходы к дефинитивной характеристике объединенных территориальных общин. Выявлено, что категориальный аппарат в отечественных научных исследованиях и действующих нормативно-правовых актах характеризуется несоответствием и вообще не позволяет определить сущность объединенной территориальной общины в системе местного самоуправления.

Ключевые слова: объединенная территориальная община (ОТО), местное самоуправление, децентрализация, партисипативное управления, способная ОТО.

Spasiv Nataliia. ASSOCIATED TERRITORIAL POPULATION AS A NEW LOCAL SELF-GOVERNMENT SUBJECT: SCIENTIFIC KNOWLEDGE

The study of the united territorial communities and the definition of their essence has intensified in the last four years in the context of the reform of local self-government and territorial organization. Despite the increasing attention of modern scholars to the problem of decentralization, the subject of united territorial communities (UTC) is insufficiently studied, a comprehensive study of this phenomenon is generally absent, and its deep philosophical content and role in socioeconomic processes have not yet been disclosed. In addition, the analysis of scientific concepts, which highlights some aspects of the formation and functioning of UTC, testifies to the episodic and fragmentary nature of research mainly in the state-management aspect, which indicates the stage of implementation of decentralization tendencies in the system of local self-governance and clearly demonstrates the need for further scientific developments. The united territorial communities have become today the only opportunity to form effective territorial entities that can really create conditions for the development and effective functioning of members of territorial communities in the context of their welfare. Accordingly, the study of categorical apparatus in the sphere of territorial communities' association in the process of reforming local self-government and decentralization of government is becoming an urgent necessity. The article investigates the scientific approaches to the defining characteristics of the united territorial communities. It was revealed that the categorical apparatus in domestic scientific research and current normative legal acts is characterized by inconsistency and does not allow to determine the essence of the united territorial community in the system of local self-government.

Keywords: united territorial community (UTC), local self-government, decentralization, participatory management, UTC capable.

Постановка проблеми. Сучасні трансформаційні процеси в Україні, які характеризуються динамічністю модернізацій економічних, соціальних і політичних реалій, невизначеністю стратегій розвитку, розпорошеністю цінностей, суспільних стандартів, норм, стереотипів, ідеологій і концепцій, обумовлюють зростання наукового інтересу до пізнання сутнісного потенціалу та особливостей функціонування об'єднаної територіальної громади як ключового новітнього елемента перебудови вітчизняної системи місцевого самоврядування в бік децентралізації. Наголошено, що попри зростання уваги сучасних вчених до проблематики децентралізації, тема об'єднаних територіальних громад (ОТГ) є мало вивченою, комплексне дослідження даного феномену взагалі відсутнє, а його глибинний світоглядний зміст та роль у соці-

ально-економічних процесах ще не розкриті. Окрім того, аналіз наукових концептів, у яких висвітлені окремі аспекти формування та функціонування ОТГ, засвідчує епізодичний і фрагментарний характер досліджень переважно у державно-управлінській площині, що вказує на стадію імплементації децентралізаційних тенденцій у систему місцевого самоврядування та наочно демонструє потребу подальших ґрунтовних наукових розробок. «Акцентуємо, що сьогодні розвиток українського місцевого самоврядування, підтримка високої конкурентоспроможності територіальних громад без нових знань і підходів, тобто без науки не є можливим. Наука продукує ідеальні моделі, які презентують «як треба правильно робити» з урахуванням прогресивних досягнень і передового досвіду. На превеликий жаль, не можна упевнено стверджу-

вати, що існує запит українського публічного управління на науку, хоча справедливо кажуть, що немає нічого більш практичного, ніж хороша теорія» [1]. Саме ОТГ, на наше переконання, є цією ідеальною моделлю і новітнім суб'єктом місцевого самоврядування, сформованим на засадах державної підтримки, гарантованості паритетних взаємин, прямого народовладдя, виборності і законності, фінансової самостійності, соціальної ідентичності, економічної свободи і правової захищеності. Виходячи із вищезазначеного, та враховуючи, що у сучасній економічній науці визначення ОТГ не має єдності у трактуванні та підходах дослідження, а нормативно-правова регламентація її сутності на сьогодні є недостатньою й певною мірою колізійною, здійснено комплексне осмислення даної дефініції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження об'єднаних територіальних громад та визначення їх сутності активувалось в останні чотири роки в контексті проведення реформування місцевого самоврядування і територіальної організації влади. Так, слід відмітити науковий доробок І. Вахович, Г. Возняк, Ю. Ганушак, Я. Казюк, О. Кириленко, Б. Малиняка, І. Коліушко, Ю. Петрушенко, І. Сторонянської, А. Ткачука, А. Павлюка, О. Амоші, Р. Безсмертного, П. Бураяка, Ю. Молодожена, В. Опаріна тощо.

Мета дослідження. Ґрунтовний аналіз наукових праць з досліджуваного питання свідчить про те, що, не дивлячись на доволі значні науково-теоретичні розробки, розкриття сутності дефініції «об'єднана територіальна громада» все ще не знайшло належного комплексного відображення в працях сучасних науковців. Тому, усі подальші наукові результати нашого дослідження будуть будуватись на узагальненні висновків, отриманих вітчизняними вченими, з метою розробки відповідного теоретичного базису дослідження об'єднаних територіальних громад. Відповідно, метою статті є визначення сутності об'єднаних територіальних громад.

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. Незважаючи на підвищену увагу до проблематики формування об'єднаних територіальних громад з боку теоретиків і практиків, загальноприйнятого чіткого визначення вони дотепер не отримали, а уявлення про передумови та критерії їх виникнення, подані у працях дослідників, є переважно інтуїтивними і доволі розмитими. Неоднозначними залишаються також погляди законотворців на сутнісні характеристики ОТГ, адже децентралізація стала своєрідною квінтесенцією бачення даної, на наш погляд, складної економічної дефініції. Фахівці тих чи інших галузей науки роблять наголос на окремих аспектах, які більшою мірою відповідають специфіці їхнього предмета, можливостям категоріального апарату та завданням дослідження. Відтак, теоретична інтерпретація підходів до трактування ОТГ характеризується певним плюралізмом поглядів, підходи демонструють неузгодженість, фрагментарність і свідчать про недостатність наукового апарату дослідження, а її визначення є недопрацьованим і потребує комплексного підходу, оскільки чинна соціально-економічна конструкція такого багатоаспектного явища не витримує критики і вимагає подальшого наукового пошуку. До того ж, парадоксальність нинішніх реалій, яка пояснюється досвідом запозичення кліше реформ високорозвинутих країн, без належної апробації і прогнозу наслідків їх імплементації, актуалізує дослідження ОТГ, значимість якого очевидна.

Також дослідницький інтерес до феномену ОТГ зумовлений низкою чинників науково-теоретич-

ного, суспільно-практичного та соціально-економічного характеру. Домінуючим є тенденція зниження ролі держави в Україні, яка закумулювавши левову частку повноважень і фінансових ресурсів на їх виконання, стала бездіяльною по мірі неможливості їх реалізації. Не останнім аргументом є реформа місцевого самоврядування і децентралізація, що є вимогою сьогодення, активізація демократичних перетворень на засадах побудови свідомого громадянського суспільства, використання партисипативного управління у розбудові територіальних громад, посилення місцевих ініціатив та культивування соціально-економічної єдності в контексті перерозподілу повноважень, забезпечення бюджетної спроможності, фінансової самостійності й самодостатності.

Показово, що у Конституції України [2], та у Законах України «Про співробітництво територіальних громад» (від 17.06.2014 р. № 1508-18) [3], «Про добровільне об'єднання територіальних громад» (від 05.02.2015 р. № 157-19) [4], «Про засади державної регіональної політики» (від 05.02.2015 р. № 156-VIII) [5], Бюджетному кодексі України, зі змінами, прийнятими Верховною Радою України (від 10.02.2015 р. № 156-VIII) [6], Концепції реформування місцевого самоврядування [7] та Плані її реалізації, Методиці формування спроможних територіальних громад, затвердженій постановою Кабінету Міністрів України (від 08.04.2015 р. № 214) [8] перманентно вживається термін «об'єднана територіальна громада», але його визначення у жодному із них не наводиться. Наукові публікації за даною проблематикою обмежуються роз'ясненням положень законодавства та відповідними коментарями і характерні для права та державного управління, а в економічній і фінансовій літературі вони практично відсутні. Враховуючи зазначене, проаналізуємо існуючі підходи до визначення ОТГ.

Згідно енциклопедичного словника з державного управління, «об'єднання територіальних громад означає соціально-політичне територіальне утворення, що виступає територіальною спільнотою людей – суб'єктів місцевого самоврядування і низовою одиницею в системі територіального поділу» [9]. Таке визначення є досить вузьким, оскільки не висвітлює глибинні основи і мету об'єднання, а тому не розкриває сповна її сутність.

Так, А. Переверзева розглядає об'єднану територіальну громаду як систему, яка складається з низки взаємопов'язаних елементів, таких як людські, земельні, капітальні ресурси, що перебувають у взаємодії [10]. Проте таке трактування потребує пояснення в частині критеріїв виокремлення елементів ОТГ як системи, а також додаткового уточнення капітальних ресурсів. Водночас, на нашу думку, у поданій інтерпретації сутність ОТГ взагалі не розкрита.

Науковообґрунтовано з акцентом на економічній квінтесенції та функціональному призначенні, подають визначення ОТГ Т. Куценко і Є. Дударенко, наголошуючи, що «...формування базового рівня місцевого самоврядування – спроможних, ефективних, здатних до розвитку об'єднаних територіальних громад, яким можна передати повноваження, ресурси і відповідальність, що означає самостійно, за рахунок власних ресурсів, вирішувати питання місцевого значення в інтересах їх жителів, тобто забезпечувати належний рівень освіти, культури, охорони здоров'я, соціального захисту, житлово-комунального господарства та ін.» [11]. У такому формулюванні автори зосереджують основну увагу на меті й завданнях об'єднання територіальних громад, однак не розкривають сповна економічну сутність, фінансові умови

їх об'єднання та не виокремлюють джерела формування власних ресурсів з метою вирішення питань місцевого значення в інтересах жителів ОТГ.

П. Саєнко при дослідженні теоретичних засад формування стратегії розвитку об'єднаної територіальної громади взагалі не акцентує увагу на висвітленні її сутності, проте зазначає, що об'єднання як процес спрямований виключно на створення спроможних громад, тих, які забезпечать для своїх мешканців якісний рівень життя. Саме економічна ефективність, вказує П. Саєнко є однією з головних цілей проведення об'єднання територіальних громад [12].

Ю. Ковальчук розуміє цю дефініцію як «створене згідно із законом добровільне об'єднання територіальних громад сіл, селищ та міст, яке є первинною (базовою) одиницею і системі адміністративно-територіального устрою та спроможне самостійно або через органи вирішувати питання місцевого значення» [13]. Щоправда автор не конкретизує питань місцевого значення та джерел чи шляхів їх вирішення.

Досліджуючи економічну сутність ОТГ, зауважимо, що ключовим у цьому словосполученні є термін «об'єднана», який має декілька значень. Із організаційної точки зору – це наслідок згуртування і єднання, означає з'єднана в єдине ціле, зведена до купи [14]. Згідно синонімічного словника вживається у значенні організована, поєднана, спільна, колективна, колегіальна [15].

Як бачимо, «об'єднана» відбиває передусім відчуття спільного, організованого, згуртованого. В економічній площині це проявляється у єдності економічного потенціалу, фінансових ресурсів, території, власності, відповідальності і контролю, що повинно бути враховано у сучасному змістовому наповненні базової для нашого дослідження дефініції «об'єднана територіальна громада».

ОТГ є суб'єктом системи місцевого самоврядування, і, як суб'єкту, їй властиві об'єктивне усвідомлення дійсності та спроможність до свободи вибору дій на основі цілераціональності. Культивування суб'єктності ОТГ здійснюється на засадах добровільного об'єднання та формування внаслідок такого об'єднання виключно спроможних ОТГ. Як зазначає О. Кириленко: «важливим елементом реформи місцевого самоврядування в Україні є об'єднання територіальних громад. Основна мета цього процесу полягає у формуванні спроможного базового елементу місцевого самоврядування...» [16].

Отже, враховуючи законодавчі колізії, епізодичні дискусії у науковій літературі щодо визначення терміна «об'єднана територіальна громада», а також результати синергетичного методологічного інструментарію її пізнання через призму первинності економічного підґрунтя й соціально-економічної самоорганізації запропонуємо новий концепт осягнення економічної сутності ОТГ, повне розкриття якої можливе лише у єдиному комплексному підході. Відповідно, ОТГ – це спроможна соціально-економічна система із самостійно сформованими органами місцевого самоврядування, інтегрована локально, територіально, економічно і фінансово, здатна на основі різнорівневих зв'язків між її елементами забезпечити функціонування й розвиток інфраструктури та зростання суспільного добробуту.

Висновки. Сформульоване власне бачення досліджуваної дефініції, на нашу думку, є спробою запропонувати її наукове трактування як комплексного репрезентанта соціально-економічної самоорганізації, спроможного переформатувати систему місцевого самоврядування, перекроївши адміністративно-тери-

торіальний устрій з дотриманням добровільності й забезпеченням спроможності в рамках чинного законодавства. Як слушно наголошує С. Саханенко, «територіальні громади не можуть бути примусово об'єднані або скасовані у зв'язку із вдосконаленням державою свого адміністративно-територіального устрою» [17].

Підсумовуючи викладене, зазначимо, що дискусії у визначенні дефініції «об'єднана територіальна громада» певною мірою є джерелом подальшого розвитку науки про місцеве самоврядування, каталізатором реалізації реформи децентралізації влади, рушійною силою у перетворенні ОТГ на ключову одиницю забезпечення економічних зрушень в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Управління стратегічним розвитком об'єднаних територіальних громад: інноваційні підходи та інструменти : монографія / С.М. Серьогін та ін. ; за заг. та наук. ред. С.М. Серьогіна, Ю.П. Шарова. Дніпро : ДРІДУ НАДУ, 2016. 276 с.
2. Конституція України : Закон України від 28 червня 1996 р. № 254к/96-ВР / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254k/96-vr> (дата звернення: 11.01.2019).
3. Про співробітництво територіальних громад : Закон України від 17 червня 2014 р. № 1508 VII / Верховна Рада України. Відомості Верховної Ради України. 2014. № 138. С. 10–11.
4. Про добровільне об'єднання територіальних громад : Закон України від 5 лютого 2015 р. № 157-VIII / Верховна Рада України. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/157-19> (дата звернення: 11.01.2019).
5. Про засади державної регіональної політики : Закон України від 5 лютого 2015 р. № 156-VIII / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/156-19> (дата звернення: 11.01.2019).
6. Бюджетний кодекс України : Закон України від 8 липня 2010 р. № 2456-VI (зі змінами, прийнятими Законом України від 10 лютого 2015 р. № 156-VIII) / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/2456-17> (дата звернення: 11.01.2019).
7. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 1 квітня 2014 р. № 333-р / Кабінет Міністрів України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80> (дата звернення: 11.01.2019).
8. Про затвердження Методики формування спроможних територіальних громад : Постанова Кабінету Міністрів України від 8 квітня 2015 р. № 214 / Кабінет Міністрів України. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/214-2015-%D0%BF/paran10#n10> (дата звернення: 11.01.2019).
9. Енциклопедичний словник з державного управління / уклад. : Ю.П. Сурмін, В.Д. Бакуменко, А.М. Михненко ; за ред. Ю.В. Ковбасюка, В.П. Троциньського, Ю.П. Сурміна. Київ : НАДУ, 2010. 820 с.
10. Переверзєва А.В. Критеріальні ознаки формування об'єднаних територіальних громад: національні особливості та зарубіжний досвід. *Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського*. 2018. Вип. 22. С. 217–220.
11. Куценко Т.Ф., Дударенко Є.Ю. Об'єднані територіальні громади в Україні: короткий аналітичний огляд. *Економіка та держава*. 2017. № 3. С. 19–23.
12. Саєнко П.О. Теоретичні засади формування стратегії розвитку об'єднаної територіальної громади. *Економіка та суспільство: електронне наукове фахове видання / Мукачівський державний університет*. 2016. Вип. 7. С. 594–598.
13. Ковальчук Ю.М. Щодо поняття об'єднаної територіальної громади як елемента правового регулювання. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Юриспруденція»*. 2017. № 29. Т. 1. С. 87–90.
14. Словники української мови онлайн. URL: <https://uk.worldwidictionary.org/> (дата звернення: 11.01.2019).
15. Словopedia. URL: <https://slovopectia.org.ua/41/53406/269227.htm/> (дата звернення: 11.01.2019).
16. Планування та управління фінансовими ресурсами територіальної громади / О.П. Кириленко та ін. ; Асоціація міст України. Київ : ТОВ «ПІДПРИЄМСТВО «ВІ ЕН ЕЙ», 2015. 396 с.
17. Саханенко С.Є. Політичне управління містом в умовах самоврядування. Одеса : Вид-во ОФ УАДУ, 2001. 380 с.

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-33-42

УДК 336.743

Чайковська М.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Коваль Д.В.
студентка
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ ЦИФРОВОЇ ВАЛЮТИ

У статті розглянуто поняття криптовалюти як економічної категорії та як феномена сучасної економіки. Відстежено історію виникнення криптовалюти та проведення її першої транзакції, виявлено її перші згадування як про нову нетрадиційну грошову систему. Досліджено наявні основні переваги та проблеми використання та визнання криптовалюти як грошової одиниці на державному рівні. Наведено у приклад наявний досвід іноземних країн щодо регулювання правового режиму криптовалюти на законодавчому рівні. Висвітлено сучасну позицію України щодо визнання нової грошової одиниці та її правового регулювання в країні на найближчий час. Зроблено спробу передбачити подальший розвиток криптовалюти в Україні та в світі відповідно сучасних умов розповсюдження ІТ-технологій та інтернет-сервісів в житті суспільства.

Ключові слова: криптовалюта, Bitcoin, майнинг, правове регулювання, цифрова валюта, цифровий актив, децентралізація, анонімність, блокчейн.

Чайковская М.А., Коваль Д.В. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В УКРАИНЕ ЦИФРОВОЙ ВАЛЮТЫ

В статье рассмотрено понятие криптовалюты как экономической категории и как феномена современной экономики. Отслежена история возникновения криптовалюты и проведения её первой транзакции, выявлены первые упоминания о ней как о новой нетрадиционной денежной системе. Исследованы имеющиеся основные преимущества и проблемы использования, также признания криптовалюты как денежной единицы на государственном уровне. Приведен в пример имеющийся опыт иностранных стран по регулированию правового режима криптовалюты на законодательном уровне. Освещена современная позиция Украины относительно признания новой денежной единицы и её правового регулирования в стране на ближайшее время. Сделана попытка предсказать дальнейшее развитие криптовалюты в Украине и в мире согласно современных условий распространения IT-технологий и интернет-сервисов в жизни общества.

Ключевые слова: криптовалюта, Bitcoin, майнинг, правовое регулирование, цифровая валюта, цифровой актив, децентрализация, анонимность, блокчейн.

Chaikovska Maryna, Koval Dariia. PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF DIGITAL CURRENCY IN UKRAINE

Money for people has always been an inexhaustible source of opportunities, power and influence. The poor man cannot live in peace: he is forced to constantly think about how to feed himself, where to get warm clothes and shoes for the winter, where he spends the night today. Thus, it is safe to say that even today a person cannot exist in isolation from the money and the market economy. But it is also absolutely possible to confirm that people of our time can no longer exist without IT-technologies. Innovations greatly simplify our lives and change it radically. Today, in order to pay in the subway or in a cafe, we use a new technology of contactless payment of electronic payments PayPass, although in the past could not even imagine this. Electronic money is increasingly displacing cash from our daily lives. If you look at the history of money, you can track how money changed. First, as a payment resource used valuable resources such as grain or livestock, then they were replaced by gold, and later people began to use banknotes. But today, banknotes are increasingly beginning to lose their relevance in connection with the emergence of more convenient money - electronic money. The evolution of money does not stand still, so today we can see the emergence of a new phenomenon in modern money - cryptocurrency. Cryptocurrencies are a relatively new subspecies of electronic money, functioning entirely within the computer network. Cryptocurrency is different from ordinary money - it is anonymous, decentralized and reliable, so in theory in the future may well replace the money that exists now. But what can we say about it today and what future can we foresee for the next decades for cryptocurrency? In this article, we propose to consider the concept of cryptocurrency as an economic category and to track its history. Also in this publication will be presented the advantages and disadvantages of cryptocurrency as a currency in the country. In addition, it is proposed to consider the experience of foreign countries in the process of recognizing the cryptocurrency like as a monetary unit and draw conclusions about the prospects of cryptocurrency development in Ukraine and in the world.

Keywords: cryptocurrency, Bitcoin, mining, legal regulation, digital currency, digital asset, decentralization, anonymity, blockchain.

Постановка проблеми. Нині неможливо уявити суспільство, яке б не користувалось грошима. Хоча деякі країни до сих пір намагаються відмовитись від них та побудувати комунізм, але досвід впровадження безгрошового перерозподілу майна у Союзі Радянських Соціалістичних Республік показав, що відмовитись повністю від грошей є лише утопією. З виникненням суспільства поряд з'явилось таке поняття як товарно-грошові відносини, в яких головною фігурою обміну звичайно були гроші. Першими грошима вважалися товари першої необхідності -

худоба, зерно, сіль, потім замість них мали попит прикраси - намисто, хутро, перли. Другий великий поділ праці істотно розширив межі товарного виробництва й обміну та прискорив розвиток ринку. В обмін почали надходити так звані металеві гроші - зливки різної форми та ваги, яких згодом замінили монети з золота, срібла, міді. І лише у 13 ст. були випущені перші паперові гроші у формі асигнації, як своєрідні розписки на одержання монети [1].

Як ми можемо спостерігати, розвиток грошей не стоїть на місці і гроші постійно еволюціонують.

Таким чином, згодом поряд з сучасною готівкою з'явилось таке поняття як електронна готівка, що є одною з форм електронних грошей. Також однією з форм електронних грошей є криптовалюта як цифрова валюта.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Велику роль у дослідженні криптовалюти, її проблем та перспектив розвитку зіграли праці М. Куцевола, О. Шевченко-Науомової, М. Швайка, Б. Бернанка та інших. Варто також дослідити особливості та тенденції розвитку провідних криптовалют, відстежити та проаналізувати наслідки визнання криптовалют на законодавчому рівні.

Мета дослідження: узагальнення теоретичних положень щодо нового виду цифрової валюти – криптовалюти, дослідження історії її розвитку, аналіз її ролі у сучасній світовій економіці. Також у статті виконується спроба передбачити майбутнє криптовалюти та її подальший розвиток.

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. Як вище вже було зазначено, для сучасної економіки гроші – це основа її функціонування. Гроші завжди удосконалювались та еволюціонували, але зараз на їх прогрес також додатково почав впливати розвиток глобалізації та поширення ІТ-технологій. Разом з їх розвитком відбулася поява нової форми електронних грошей – криптовалюти. Для того, щоб можна було далі проводити це дослідження, слід виявити визначення криптовалюти. Через те, що криптовалюта на сьогодні є феноменом у сучасному економічному житті, вона має безліч тлумачень та визначень. Найбільш популярні представлені в табл. 1.

В цьому дослідженні подальший виклад основного матеріалу буде відштовхуватись від визначення електронного ресурсу uacrypto.top, який зазначає, що криптовалюта – це різновид цифрових грошей, який існує тільки в електронному вигляді, основними особливостями якого є анонімність, децентралізація і захищеність [6].

Взагалі історія досліджень криптовалюти почалася ще у 1980-і роки [7], а перші згадки про криптовалюту як нову альтернативну грошову систему датуються ще у 1998-му [8]. Але в тому вигляді, в якому існує криптовалюта зараз, вона була створена лише у 2009 році.

Bitcoin вважається першою криптовалютою, так званім піонером в своїй сфері. Її концепт був озвучений ще у 2008 році, а через рік, у 2009 р. – представлений в опублікованому документі Сатоші Накамото [9]. Від його імені вперше був опублікований протокол Bitcoin. Їм ж і була проведена перша транзакція. Але ким є Сатоші Накамото і досі невідомо. Лише є припущення, що це може бути одна людина або навіть група осіб [10].

Причини невизнання криптовалюти на державному рівні. Основна причина чому владі не вигідно визнавати криптовалюту – це неможливість її регулювання. Проблема полягає в тому, що практично всі методи регулювання припускають можливість обходу.

По-перше, оподаткування можна обійти, якщо використовувати криптовалюту тільки в її рамках. Наприклад, майнер³ може добути монети та покласти їх в гаманець, зберігання грошей в якому не вимагає введення особистих даних, і розплачуватися тільки там, де її приймають. Так само можуть вчинити й організатори проведення ICO⁴ (первинне розміщення монет).

По-друге, процедуру ідентифікації користувачі можуть обійти, просто вибравши біржу, яка не вимагає введення особистих даних або потребує, але знаходиться в юрисдикції країни, громадянином якої не є користувач.

Фактично регулювати криптовалюту, їх оборот і використання державою можуть бути тільки в двох випадках:

По-перше, якщо впровадять криптовалюту в свою економіку настільки щільно, що обійтися одним блокчейном⁵ користувачі не зможуть і будуть змушені взаємодіяти з регульованими структурами (наприклад: розплачуватися нею в фізичних магазинах, сплачувати оренду, квартплату та інше);

По-друге, якщо один і той же законопроект, що передбачає ряд методів контролю, реалізують всі держави одночасно.

Також до криптовалюти ставляться з підозрілістю через її нестабільність курсу – це один з головних її недоліків і причина недовіри до неї. Спочатку Bitcoin був повністю децентралізованою валютою. Але згодом з'явився термін «Атака 51%». Атака 51% – це ситуація, коли 51% всіх монет перебувають у власності однієї особи. Тоді ця людина буде повністю контролювати ринок, адже особа, якій належить

Таблиця 1

Визначення поняття криптовалюти за різними джерелами

Визначення	Джерело
Від англ. Cryptocurrency — вид цифрової валюти, емісія та облік якої засновані на асиметричному шифруванні та застосуванні різних криптографічних методів захисту, таких як Proof-of-work ¹ та/або Proof-of-stake ²	Вікіпедія [2]
Це особливий електронний платіжний засіб, курс якого підтримується тільки попитом і пропозицією	Яцки Т.В. [3]
Криптовалюта – це швидка і надійна система платежів і грошових переказів, заснована на новітніх технологіях і не підконтрольна жодному уряду	Bitcoin Security [4]
Криптовалюта – цифрова або віртуальна валюта, яка використовує криптографію для забезпечення безпеки (через це її важко підробити). Визначальною рисою криптовалюти є те, що це вона не випускається жодним центральним органом, що, теоретично, надає їй імунітет від урядового втручання або маніпуляцій.	Investopedia, LLC. [5]
Криптовалюта – це різновид цифрових грошей, в основі якої лежить технологія криптографії, тобто шифрування даних. Вона не має фізичного вигляду, а існує тільки в електронному вигляді. Її основні особливості – це анонімність, децентралізація і захищеність.	uacrypto.top [6]

Джерело: побудовано автором за [2–6]

¹ Proof-of-work – схема доказу виконання деякої роботи, коли роботу важко виконати, але її виконання легко перевірити.

² Proof-of-stake – схема доказу балансу на рахунку, який легко перевірити, але дорого зберігати.

³ Майнер (від англ. miner) – людина, що добуває монети криптовалюти шляхом генерації нових її блоків [11].

⁴ ICO (англ. Initial coin offering) – форма залучення інвестицій в нові технологічні проекти та стартапи у вигляді емісії та продажу інвесторам нових криптовалют [12].

⁵ Blockchain – це спосіб зберігання даних або цифровий реєстр транзакцій, угод, контрактів [13].

більша частина монет, за бажанням може обрушити ціну валюти тим, що продасть свою частину валюти, тим самим зменшивши її капіталізацію і ціну.

Окрім цього, до недоліків ще відносять репутацію. Криптовалюта внаслідок її анонімності стала платіжним інструментом на чорних ринках та в Даркнеті⁶.

Основною перевагою визнання криптовалюти на рівні держави є те, що держава може збагатитися за відповідних умов:

– якщо країна буде займати провідні позиції в сфері криптовалюти та дасть можливість їй розвиватися (відповідними законами), то це приверне інвестиції криптомагнатів. Компанії-гіганти в сфері майнінгу будуть перенаправляти свої потужності туди, де майнінг є легалізованим та по можливості не оподаткованим.

– якщо держава не тільки буде сприяти на законодавчому рівні, але й на економічному, тобто буде переводити свій капітал у криптовалюту, то у випадку зросту ціни на неї, зможе збагатитися. Окрім цього, вона зможе певною мірою регулювати цей ринок, адже чим більшою частиною грошей володіє конкретний суб'єкт, тим більше він має вплив на ціну монети.

– якщо держава спроможна оподаткувати транзакції, то вона внаслідок цього теж зможе отримати дохід.

Основним недоліком криптовалюти є висока волатильність, з якої випливають основні причини, чому криптовалюту визнавати держави не хочуть:

– якщо уряд введе в економіку країни криптовалюту, то у випадок падіння ціни на монету держава збідніє.

– оподаткування транзакцій може мати негативний вплив: компанії-гіганти в сфері майнінгу почнуть масово переводити свої потужності в інші країни задля економії, тим самим припинять приносити дохід державі.

– якщо держава не тільки буде не сприяти розвитку даної сфери, але й буде вводити заборони на крипторинки, то це призведе до того, що з країни будуть масово виїжджати люди та переводити свої інвестиції в інші країни.

– визнання криптовалюти призведе до інфляції гривні та інших валют в цілому.

Правовий статус криптовалют у світі. У зв'язку з різкою зацікавленістю та підвищенням попиту на криптовалюту, виникла необхідність правового регулювання ринку цифрових децентралізованих активів. Зазвичай країни їх розглядають як товар або капітал, і підпорядковуються законодавством з метою оподаткування. Іноді криптовалюту визнають у якості розрахункової грошової одиниці (наприклад, у Німеччині [15]), в інших країнах (наприклад, в Японії [16]) Bitcoin є законним платіжним засобом з податком на покупку. Тобто, сьо-годні їх правовий статус значно різниться в іноземних країнах, тому існують приклади як і легалізації, так і заборони криптовалют. Наприклад, у Канаді і Нідерландах законодавство закріплює статус «електронних грошей» [17], а в Німеччині – «приватних коштів», якими можна здійснювати оплату [15].

Окрім розв'язання проблеми правового статусу криптовалюти, деякі країни також запровадили оподаткування транзакцій з ними, тим самим створили новий дохід коштів у державну казну. Прикладом такої країни можна вважати Японію, в якій у березні 2014 року було винесено рішення щодо оподаткування обігу криптовалюти [16]. Також поді-

бна практика застосовується і у Сполучених Штатах Америки. Від 25 березня 2014 року Служба внутрішніх доходів США створила посібник з оподаткування транзакцій з криптовалютами та іншими електронними валютами [18]. Для мети сплати податків децентралізована цифрова валюта розглядається як майно, тобто ті, хто купує криптовалюту в якості інвестиційного інструменту, при її продажі отримають прибуток від приросту капіталу, а не прибуток від курсової різниці.

Проте в ряді країн обіг віртуальних валют є нелегітимним. Таким чином у Китаї у правовому статусі криптовалюти закріплена заборона китайським фінансовим компаніям проводити будь-які операції з електронною валютою від 5 грудня 2013 року [19]. Також фінансовим компаніям заборонені не тільки прямі операції з криптовалютою, але й публікація котирувань або страхування фінансових продуктів, пов'язаних з ними. Але водночас фізичні особи можуть вільно брати участь в інтернет-транзакціях на свій страх і ризик. Криптовалюта при цьому розглядаються не як грошові кошти, а як якийсь товар.

Для наочного спостереження щодо регулювання правового статусу криптовалюти у світі був створений рис. 1.

Правовий статус криптовалюти в Україні. Раніше не було відомо, яке правове регулювання є у відношенні до нового виду валюти, відповідно такий цифровий капітал в Україні не був офіційно затвердженим. Також раніше не існувало офіційного органу, який би контролював обіг криптовалюти. Але вже 11 серпня 2017 року Національний Банк України пообіцяв розглянути правовий статус криптовалюти в Україні до кінця серпня того ж року [21], а 31 серпня 2017 року в рамках Ради Національного Банку України, Міністерства фінансів, Національна комісія з цінних паперів та фінансових ринків та інші регулятори погодили виробити спільну позицію щодо правового статусу Bitcoin в Україні протягом 3 тижнів [22]. Вже 28 вересня 2017 року комітет Верховної Ради України почав готувати закон «Про обіг криптовалюти в Україні» [23]. Закон передбачає оподаткування цифрової валюти, яка була отримана в результаті обміну або генерації нових блоків. Таким чином, якщо даний законопроект отримає підтримку більшості членів парламенту, то криптовалюту можна буде вільно обмінювати на інші валюти, послуги або товари. Також законопроект передбачає, що за допомогою криптовалюти не можна купувати наркотики, відмивати незаконний прибуток, заклакати до повалення конституційного ладу, здійснювати терористичні акти та порушувати територіальну цілісність України. Окрім цього, у законопроекті не передбачаються державні гарантії щодо відшкодування криптовалюти. Це означає, що держава не несе зобов'язань, а також не відшкодовує вартість криптовалюти у разі її знецінення або втрати з будь-яких інших причин. Реалізація законопроекту планується відбутись до 2021 року та буде складатися з двох етапів. Змістом першого етапу реалізації є визначення правового статусу криптовалюти до 2019 року, а другого етапу – визнання власників гаманців з цифровою валютою суб'єктами первинного фінансового моніторингу протягом 2020-2021 років [24]. Отже, станом на кінець 2018 року правовий статус криптовалюти в Україні є невизначеним, але планується його визначити та закріпити до кінця 2019 року.

⁶ Даркнет (від англ. dark net) – прихована інтернет мережа, яка існує паралельно звичайному Інтернету. Даркнет повністю анонімний, з'єднання встановлюються виключно між довіреними сервісами, які використовують нестандартні протоколи, а вся інформація є зашифрованою [14].



Рис. 1. Правовий статус криптовалюти у світі на кінець 2018 року

Джерело: побудовано автором за [20]

Висновок. На сучасному етапі криптовалюта має спірний статус правового регулювання в Україні та в світі, адже вона налічує в собі як позитивні, так і негативні риси. Її основні характерні властивості такі як децентралізація та анонімність можуть виступати як перевагами цього цифрового активу, так і його недоліками. Криптовалюта викликає чимало сумнівів, адже через відсутність органу регулювання її курсу вона є нестабільною, а її анонімністю активно зловживають для скоєння різноманітних злочинів. Але незважаючи на ці нюанси, криптовалюта все більше мають попит серед населення не тільки іноземних країн, але і України. Сьогодні відбувається активний розвиток ІТ-технологій, які стимулюють людей використовувати більш зручні можливості обміну грошей на інші валюти, товари або послуги. Тому такий вид інновації, як криптовалюта, зрештою прийдуть в Україну, стануть новим способом розрахунку для населення та повністю замінять не тільки готівку, але і згодом традиційні валюти. При відповідному їх вдосконаленні, законодавчому регулюванні та створенні інфраструктури ця технологія займе вагомe місце в повсякденному житті населення України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Колодзєв О.М., Коліснїченко В.Ф. Гроші і кредит. Київ, 2010. 615 с.
- Криптовалюта. *Вікіпедія: вільна енциклопедія*. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D1%80%D0%B8%D0%BF%D1%82%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BB%D1%8E%D1%82%D0%B0> (дата звернення: 28.12.2018).
- Яцик Т.В. Young Scientist. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка»*. 2017. № 2. С. 349–353.
- Что такое Bitcoin и криптовалюта? URL: <http://bits.media/chto-takoe-bitcoin/> (дата звернення: 28.12.2018).
- Cryptocurrency. *Investopedia*. URL: <http://www.investopedia.com/terms/c/cryptocurrency.asp> (дата звернення: 28.12.2018).
- Що таке криптовалюта простими словами. URL: <https://uacrypto.top/blog/what-is-cryptocurrency> (дата звернення: 28.12.2018).
- Chaum D. Blind signature system. New York, 1983. 153 p.
- Биткоин становится самой популярной электронной валютой. URL: <http://iteranet.ru/it-novosti/2013/12/15/bitcoin-stanovitsya-samoj-populyarnoj-elektronnoj-valutoj/> (дата звернення: 28.12.2018).
- Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System. URL: <https://bitcoin.org/bitcoin.pdf> (дата звернення: 28.12.2018).
- Творець Биткоіна Сатоші Накамото. Що про нього відомо? URL: <https://uacrypto.top/blog/satoshi-nakamoto> (дата звернення: 28.12.2018).
- Майнінг. *Вікіпедія: вільна енциклопедія*. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B0%D0%B9%D0%BD%D1%96%D0%BD%D0%B3> (дата звернення: 28.12.2018).
- ICO (криптовалюта). *Вікіпедія: вільна енциклопедія*. URL: [https://uk.wikipedia.org/wiki/ICO_\(%D0%BA%D1%80%D0%B8%D0%BF%D1%82%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BB%D1%8E%D1%82%D0%B8\)](https://uk.wikipedia.org/wiki/ICO_(%D0%BA%D1%80%D0%B8%D0%BF%D1%82%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BB%D1%8E%D1%82%D0%B8)) (дата звернення: 28.12.2018).
- Просто и доступно о Blockchain. Что это и как работает. URL: <https://golos.io/ru--golos/@aleco/prosto-i-dostupno-o-blockchain-chto-eto-i-kak-rabotaet> (дата звернення: 28.12.2018).
- Что такое даркнет (Darknet) и как в него попасть. URL: <https://prostocoin.com/blog/darknet> (дата звернення: 28.12.2018).
- Германия признала Bitcoin. URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/31342> (дата звернення: 28.12.2018).
- Власти Японии готовы обложить операции с биткойном налогом. URL: <http://www.interfax.ru/world/362999> (дата звернення: 28.12.2018).
- Вахрушев Д.С., Железов О.В. Криптовалюта как феномен современной информационной экономики: проблемы теоретического осмысления. *Науковедение*. 2014. Вып. 5. С. 4–15.
- Керівництво щодо оподаткування операцій з криптовалютами. URL: <https://www.irs.gov/pub/irs-drop/n-14-21.pdf> (дата звернення: 28.12.2018).
- ЦБ Китая запретил банкам операции с Bitcoin. URL: <https://www.vedomosti.ru/finance/news/2013/12/05/cb-kitaya-zapretil-bankam-operacii-s-bitcoin#ixzz2myQN49z2> (дата звернення: 28.12.2018).
- Bitlegal tracks the evolving regulatory landscape of blockchain technology around the world. URL: <http://bitlegal.io> (дата звернення: 28.12.2018).
- НБУ определит статус Bitcoin в Украине. URL: <https://nashibanki.com.ua/publikatsii/nbu-opredelit-status-bitcoin-v-ukraine/> (дата звернення: 28.12.2018).
- Bitcoin нужно защитить и сохранить – нардеп. URL: <https://nashibanki.com.ua/publikatsii/bitcoin-nuzhno-zashhitit-i-sohranit-nardep> (дата звернення: 28.12.2018).
- Комитет ВР готовит закон о криптовалютах. URL: <https://nashibanki.com.ua/publikatsii/komitet-vr-gotovit-zakon-o-kriptovalyutah> (дата звернення: 28.12.2018).
- В Україні легалізують криптовалюту: розкрито подробиці революційного проекту. URL: <https://politeka.net/ua/news/economics/773437-v-ukrayne-legalyziuiut-kriptovalyutu-raskryt-podrobnosty-revoliutsyonnogo-proekta/> (дата звернення: 28.12.2018).

СЕКЦІЯ 8 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-33-43

УДК 657

Бенько І.Д.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та контролю в сфері публічного управління
Тернопільського національного економічного університету*

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОБЛІКУ В ЗАКЛАДАХ КУЛЬТУРИ

Головною метою статті є розробка системи пропозицій щодо вдосконалення організації обліку в установах культури в Україні у період впровадження міжнародних стандартів. В умовах недостатнього фінансування з державного бюджету зростає роль власних надходжень закладів культури, отриманих як плата за послуги, що надаються ними згідно з основною діяльністю. Систематизовано теоретичні засади та обґрунтовано необхідність і доцільність застосування широкого спектру платних послуг, які надаються закладами культури. З метою удосконалення обліку в закладах культури доцільно впорядкувати ціни на платні послуги, підвищити якість надання послуг та збільшити кількість їх одержувачів, а отримані за надані послуги кошти спрямувати на покращення матеріально-технічної бази та інші видатки закладів культури.

Ключові слова: заклади культури, фінансування з державного бюджету, платні послуги, доходи, видатки, культурна політика.

Бенько И.Д. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ УЧЕТА В УЧРЕЖДЕНИЯХ КУЛЬТУРЫ

Главной целью статьи является разработка системы предложений по совершенствованию организации учета в учреждениях культуры в Украине в период внедрения международных стандартов. В условиях недостаточного финансирования из государственного бюджета возрастает роль собственных поступлений учреждений культуры, полученных как плата за услуги, предоставляемые ими согласно основной деятельностью. Систематизированы теоретические основы и обоснованно необходимость и целесообразность применения широкого спектра платных услуг, предоставляемых учреждениями культуры. С целью усовершенствования учета в учреждениях культуры целесообразно упорядочить цены на платные услуги, повысить качество предоставляемых услуг и увеличить количество их получателей, а полученные за предоставленные услуги средства направить на улучшение материально-технической базы и другие расходы учреждений культуры.

Ключевые слова: учреждения культуры, финансирование из государственного бюджета, платные услуги, доходы, расходы, культурная политика.

Benko Iryna. CURRENT STATE AND PROSPECTS FOR ACCOUNTING IN CULTURE BODIES

The main objective of the article is to substantiate the theoretical positions and to develop a system of proposals for improving the organization of accounting in cultural institutions in Ukraine during the period of implementation of international standards. The shortage of budgetary expenditures in the context of crisis phenomena primarily affects the public sector institutions of the economy, including culture. It is indicated that in the conditions of insufficient financing from the state budget, the role of own revenues of cultural institutions, received as a payment for services rendered by them according to the main activity, is increasing. That is why the problem of the effective use of funds in public sector institutions is of particular relevance today. The problem points of accounting in cultural institutions were investigated and scientific and practical recommendations aimed at improving the organization and methods of accounting were developed. It is determined that in order to solve the problem of further development of culture, it is necessary not only to increase volumes, but also to improve the qualitative structure of its financing, to improve the mechanisms of using budget funds. Further improvement of the legislative framework of culture is needed. It is proved that in order to obtain a reliable comprehensive assessment of the efficiency of the activities of the cultural sphere institutions it is necessary to propose an assessment of social efficiency that is related to social tasks for which the institution was created; an assessment of economic efficiency, which involves the use of indicators for assessing the quality of budget investments and the assessment of organizational efficiency, which allows you to identify hidden reserves and weaknesses. The assessment of these types of efficiency allows you to fully represent the activities of the institution over a period and apply it for comparison with other institutions operating in different conditions. By the values of performance indicators, you can decide on the extension, increase or reduction of allocated funding. The main purpose of funding from the result is to acquire additional competitive advantages that will enable the effective use of financial resources and improve the quality of service provision. The theoretical foundations are systematized and the necessity and expediency of using a wide range of paid services provided by cultural institutions is substantiated. In order to improve the accounting in cultural institutions, it is expedient to streamline prices for paid services, improve the quality of service provision and increase the number of recipients, and the funds received for the services rendered are aimed at improving the material and technical base and other expenditures of cultural institutions.

Keywords: cultural institutions, financing from the state budget, paid services, incomes, expenditures, cultural policy.

Постановка проблеми. Одним із найважливіших завдань державної політики у сфері культури є динамічний розвиток культурного потенціалу регіонів, що забезпечує підвищення конкурентоспроможності, розвиток творчості, соціального добробуту у суспільстві, формування орієнтації соціальних груп на цінності, що сприяють успішному розвитку суспільства. Заклади культури завжди розглядаються

як ефективний інструмент, який дає можливість формувати особистість та відповідає інтересам інноваційної економіки та громадянського суспільства. Однак, скорочення бюджетних видатків вносить свої корективи у діяльність установ державного сектору економіки та закладів культури у тому числі. Саме тому проблеми обліку в установах культури є особливо актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз наукових досліджень і публікацій свідчить, що вивчення проблем обліку в установах культури ґрунтується на теоретичних засадах, які розробили такі вітчизняні вчені, як П. Атамас, Д. Бекерська, І. Бенько, Ф. Бугинець, О. Василик, Л. Воронова, Л. Гізатуліна, Р. Джога, М. Зварич, Є. Калюга, Ю. Кузьмінський, С. Левицька, Л. Ловінська, В. Опарін, О. Орлюк, Л. Панкевич, Т. Петрук, С. Свірко, С. Сисюк, Н. Сушко, Н. Хорунжак та інші [2; 7; 8].

Професор Хорунжак Н. вказує на доцільність використання методів калькулювання, які ґрунтуються на повному включенні до собівартості витрат прямим способом і списання частини нерозподілених витрат на результат виконання кошторису. Запропонований нею комбінований метод передбачає, що обрахунок собівартості послуг окремого підрозділу базується на калькулюванні прямих і розподілені непрямих витрат, а також має враховувати внутрішню собівартість калькуляційних одиниць спожитих послуг інших структурних підрозділів. Така обставина дозволяє поєднати переваги покрокового калькулювання і калькулювання повних витрат [8, с. 21].

На нашу думку, також заслуговує на увагу та є актуальним твердження Петрук Т., яка обґрунтовує вибір калькуляційної одиниці та методу калькулювання собівартості і вказує, що в обліку платних послуг це одне з найважливіших питань [6, с. 448]. Підтвердженням такої позиції є факт різноплановості видів цих послуг і проблемність виокремлення та забезпечення найбільш вдалого вибору одиниці калькулювання через нематеріальність результату праці працівників закладів культури. Широкий спектр послуг, які надаються закладами культури дають можливість забезпечити потреби у них, однак така обставина є головною перешкодою в процесі формування ефективної системи їх обліку та калькулювання [7, с. 131].

Висвітлення проблематики організації обліку в установах культури свідчить про наявність специфічних аспектів та значний інтерес до цих питань. Разом з тим комплексне дослідження господарської діяльності установах культури як об'єкта обліку, його методології та організації майже не проводилось.

Метою дослідження є розробка системи пропозицій щодо вдосконалення організації обліку в установах культури в Україні у період впровадження міжнародних стандартів.

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. Програма розвитку культури, мистецтва, охорони культурної спадщини та туризму на 2017-2021 роки розроблена з метою забезпечення розвитку культури, мистецтва, охорони культурної спадщини та туризму. У програмі враховані завдання, що визначені Законом України «Про культуру», стратегією сталого розвитку «Україна-2020» та іншими законами.

Основними шляхами та засобами реалізації завдань в сфері культури є:

- забезпечення умов для функціонування мережі закладів культури місцевого рівня та надання якісних культурних послуг для усіх верств населення;
- збереження нематеріальної культурної спадщини, розвиток художніх ремесел;
- забезпечення усіх необхідних умов для інтелектуального самовдосконалення та творчого розвитку особистості;
- зміцнення матеріально-технічної бази, проведення ремонтів приміщень закладів культури;
- забезпечення закладів культури матеріально-технічним, навчально-методичним, інформаційно-комунікаційним оснащенням, соціальний захист майстрів мистецтв і працівників культури.

Враховуючи досягнення науковців щодо вивчення проблем фінансового забезпечення сфери культури в Україні, зазначимо, що досить важливим питанням залишається оптимізація складу та структури видатків бюджетів усіх рівнів і розширення позабюджетних джерел фінансування на розвиток культури.

Видатки з державного бюджету є необхідними для існування установ державного сектору економіки, тому ефективне функціонування таких установ можливе лише за чітко налагодженого обліку коштів.

Таким чином потрібно змінювати ситуацію, що склалася в сфері культури, а саме створювати умови, які б дали можливість ефективно їм функціонувати за рахунок покращення фінансового забезпечення. Цього можна досягти за допомогою пошуку нових джерел фінансування.

Потрібно забезпечити цільовий розподіл бюджетних коштів, а також підвищити бюджетний контроль за використанням наданих коштів. Тільки у разі вирішення всіх нагальних потреб можна буде забезпечити ефективне функціонування установ культури.

На даному етапі, коли проводиться недостатнє фінансування з державного бюджету, зростає роль власних надходжень закладів культури, отриманих як плата за послуги, що надаються ними згідно з основною діяльністю. Більше третини видатків покриваються із власних доходів закладів культури, оскільки державне бюджетне фінансування виявляється нижчим за заплановане. Утім, непоодинокі випадки, коли органи державної влади гальмують або навіть блокують використання зазначених коштів на спеціальних рахунках в системі держказначейства, що унеможливило ефективну роботу із позабюджетними джерелами фінансування для забезпечення нагальних потреб закладів культури.

Серед причин низького залучення приватних джерел фінансування у розвиток культури в Україні зазначимо такі (рис. 1).

Політична та економічна стабілізація в Україні сприятиме залученню приватних джерел фінансування у розвиток культури. Утім, щоб ситуація виправилась доцільно налагодити ефективну співпрацю влади, бізнесу та громадянського суспільства, а також необхідно створити умови в країні для розвитку культури в ринкових умовах.

Щодо приватних джерел фінансування сфери культури, то тут важливу роль відіграють меценатство, спонсорство та державно-приватне партнерство. Меценатство є різновидом благодійної діяльності й відрізняється від благодійництва специфічними соціальними й культурними заходами. Через меценатську діяльність здійснюється некомерційна підтримка діяльності закладів культури, окремих митців та мистецьких проектів. Приватні особи та компанії мають змогу формувати позитивний імідж та демонструвати політику соціальної відповідальності.

Особливої актуальності в умовах обмеженості фінансових ресурсів набуває програмно-цільовий метод бюджетування, що передбачає розподіл ресурсів відповідно до результатів діяльності учасників бюджетного процесу в рамках жорстких бюджетних обмежень.

Це передбачає поширення на державний сектор принципів розподілу ресурсів, оцінки результативності та ефективності витрат, характерної для недержавного комерційного сектору. При цьому якщо в комерційному секторі прибуток є універсальним показником економічної ефективності і кінцевої результативності, то під час бюджетного планування визначити результативність бюджетних витрат будь-яким одним показником неможливо.

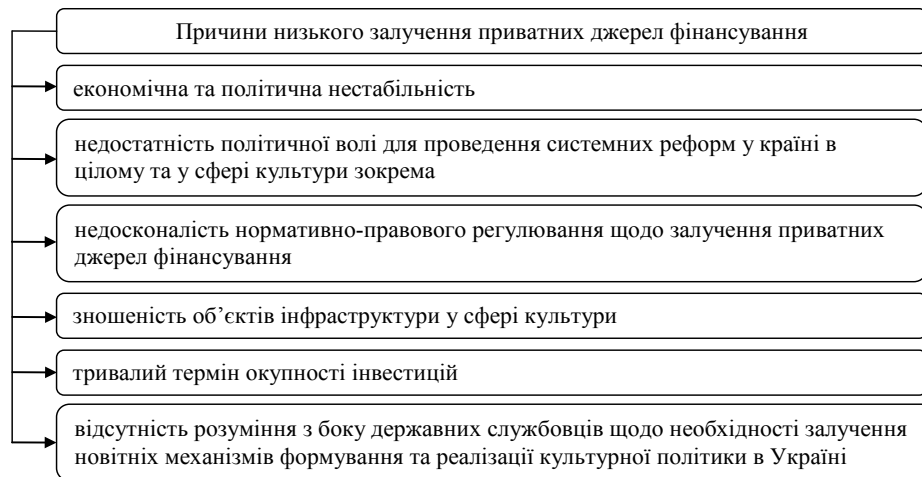


Рис. 1. Причини низького залучення приватних джерел фінансування

Запропонувати для кожного виду закладів культури кількісні показники, що адекватно характеризують результати діяльності за кожним функціональним напрямком та які можна було б покласти в основу програмно-цільового фінансування, досить важко. Тому бюджетне фінансування установ культури на основі уніфікованих кількісних показників, що характеризують результати їх діяльності, не можна розглядати як єдиний механізм їх бюджетного фінансування, а потрібно допускати і зазвичай поєднувати з фінансуванням на основі інших методів. Цього можна досягти за допомогою пошуку нових джерел фінансування таких закладів.

Для вирішення проблеми подальшого розвитку культури слід не тільки збільшувати обсяги, але й поліпшувати якісну структуру її фінансування, вдосконалити напрямки використання бюджетних

коштів. На нашу думку доцільно запроваджувати розвиток механізмів фінансування закладів культури на конкурсних засадах шляхом використання різноманітних грантових програм.

Удосконалення обліку в закладах культури доцільно проводити за наступними напрямками (рис. 2).

З цією метою необхідно провести оцінку альтернативних способів досягнення зазначених цілей.

Однак, доцільно, щоб обраний спосіб відповідав певним умовам (рис. 3).

Для забезпечення досягнення встановленої мети передбачається підвищення якості платних послуг, удосконалення обслуговування користувачів та встановлення чітко визначених тарифів на платні послуги закладів культури.

З метою достовірної оцінки ефективності діяльності установи доцільно запровадити комплексну систему показників (рис. 4).

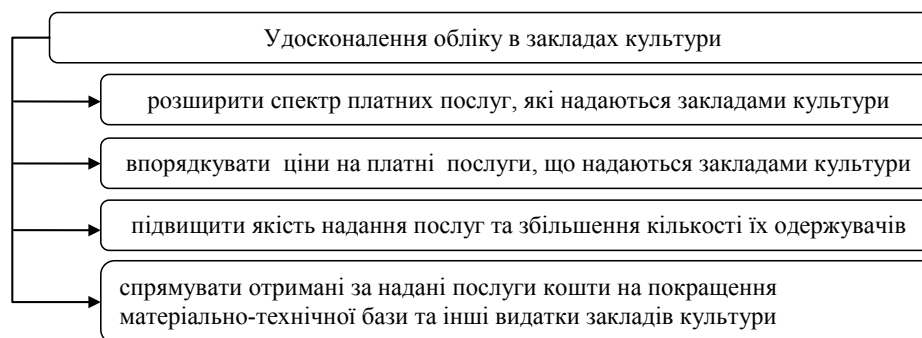


Рис. 2. Удосконалення обліку в закладах культури

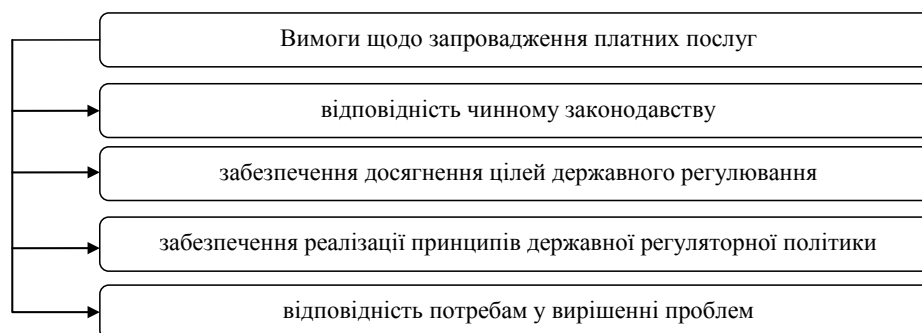


Рис. 3. Вимоги щодо запровадження платних послуг

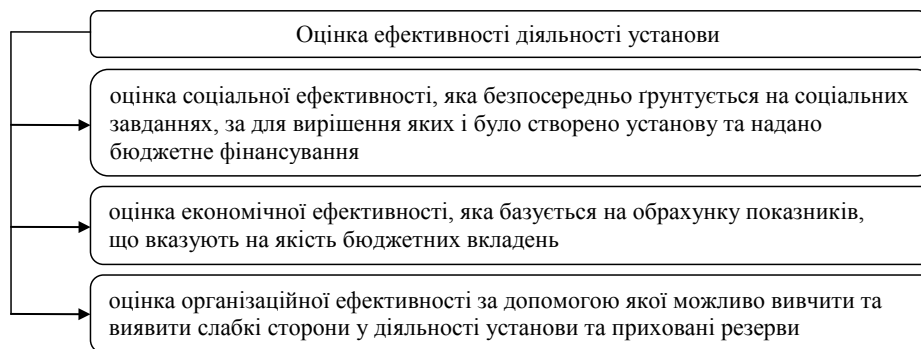


Рис. 4. Оцінка ефективності діяльності установи

Здійснюючи аналіз факторів впливу на діяльність установ культури, доцільно виділити сильні сторони, серед яких слід відзначити системність організованої роботи, розгалужену мережу, різноманітність наданих послуг та постійне підвищення якості таких послуг. Однак, доцільно також звернути увагу і на слабкі сторони: зменшення фінансування, слабка матеріально-технічна база та інше.

Вказані види оцінок дають можливість детально вивчити діяльність досліджуваної установи культури та зробити висновки про необхідність збільшення обсягів фінансування або про їх скорочення.

Внаслідок проведення таких досліджень виникає необхідність більш раціонально використовувати матеріальні, трудові та фінансові ресурси і налагодити роботу таким чином, щоб зменшити упущені вигоди.

Система критеріїв якості носить мотиваційний характер і має важливе значення, бо дає можливість розширити кількість послуг, на які є особливий попит, підвищити їх якість, а також сприяє залученню в дану сферу діяльності висококваліфікованих працівників. Вказані критерії стимулюють заклади культури детальніше працювати із споживачами культурних послуг та розширювати їх спектр.

В процесі оцінювання діяльності установ культури вивчають взаємозв'язок між проведеними заходами та отриманими результатами, які впливають на забезпечення поставлених перед установою завдань.

Висновки. Одним із можливих шляхів збільшення бюджетних надходжень у сферу культури є об'єднання частини бюджетних асигнувань певних міністерств і відомств для вирішення конкретних завдань державної політики у цій сфері. Цікавий досвід у цьому плані існує в різних країнах світу. У Великій Британії, Італії певні функції щодо фінансування сфери культури здійснюють, наприклад, Міністерство оборони, яке фінансує військові оркестри; Міністерство юстиції – культурну діяльність в місцях позбавлення волі; Міністерство освіти – викладання різних дисциплін, що належать до сфери культури.

У Франції існує механізм фінансування закладів культури, який є досить цікавим і спрямований на запровадження специфічних податків. Так, податок від торгівлі книжками спрямовується на підтримку літературної діяльності, податок від театральних концертної діяльності – на розвиток театрального мистецтва [5].

Україна має вивчати позитивний міжнародний досвід щодо розбудови соціально-культурного середовища, використовувати прийнятні для неї міжнародні стандарти та європейські підходи до реформування культури.

Потрібне подальше вдосконалення законодавчої бази у сфері культури. Сьогодні правовому режиму використання бюджетних коштів установами культури прита-

манні жорсткі обмеження, зумовлені нестачею бюджетних коштів та суворого економією їх витрачання.

В сучасних умовах вагомого значення набуває необхідність побудови ефективної організації розподілу взаємовідносин між державним та місцевим рівнями в питаннях фінансування установ державного сектору економіки з урахуванням особливостей їх діяльності. Ми вважаємо, що основними напрямками є:

- збільшення фінансування конкретних установ державного сектору економіки;
- оптимізація діючої мережі одержувачів бюджетних коштів, що являє собою впорядкування і раціоналізацію мережі підвідомчих установ;
- створення суспільно-державних структур, які забезпечуватимуть пошук додаткових джерел фінансування.

Підсумовуючи викладене, необхідно зазначити, що бюджетне фінансування відіграє важливу роль у соціально-економічному розвитку суспільства, адже установи державного сектору економіки практично не мають додаткових надходжень грошових коштів для розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бенько І.Д. Особливості організації обліку в органах місцевого самоврядування. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. Херсон : ХДУ, 2018. Вип. 29. Ч. 2. С. 146–149.
2. Бенько І.Д. Проблемні аспекти організації обліку в установах освіти. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. Херсон : ХДУ, 2017. Вип. 24. Ч. 2. С. 114–117.
3. Бенько І.Д. Оцінка ефективності системи управління запасами медичних установ: українська та світова практика. *Інноваційна економіка: всеукраїнський науково-виробничий журнал*. Тернопіль : Тернопільський інститут АПВ НААН, 2013. Вип. 1. С. 200–203.
4. Бенько І.Д., Сисюк С.В. Аналіз запасів медичних установ. *Сталлий розвиток економіки: всеукраїнський науково-виробничий журнал*. Хмельницький : Інститут економіки, технологій і підприємництва, 2013. Вип. 1. С. 267–270.
5. Бакальчук В.О., Кузьмук О.С. Зарубіжний досвід залучення позабюджетних коштів на розвиток культури : аналітична записка/Ін-т стратегічних досліджень при Президенті України. URL: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/February/2.htm> (дата звернення: 09.01.2019).
6. Петрук Т.І. Особливості методики калькулювання собівартості освітніх послуг у приватних навчальних закладах. *Економічний аналіз*. 2013. Т. 13. С. 447–452.
7. Сисюк С.В., Бенько І.Д. Калькулювання платних послуг бібліотечних закладів: теоретичні основи та практичні виклики. *Бізнес Інформ*. 2017. № 5. С. 130–136.
8. Хорунжак Н.М. Модернізація обліку і контролю в бюджетних установах в умовах системної трансформації управління : автореф. дис. ... докт. екон. наук : 08.00.09 ; ТНЕУ. Тернопіль, 2014. 39 с.

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-33-44

УДК 657.631.8

Дубицький Д.П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, аудиту, аналізу та оподаткування
Університету митної справи та фінансів

Шепель К.Ю.
магістрант
Університету митної справи та фінансів

ІНФОРМАЦІЙНО-ДОВІДКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ

Стаття присвячена пошуку шляхів покращення інформаційно-довідкового забезпечення аудиту розрахунків з оплати праці. Авторами статті розкрито сутність та завдання аудиту розрахунків з оплати праці. Акцентовано увагу на тому факті, що даний вид аудиту є трудомістким і потребує розробки інструментарію, який дозволить зменшити затрати праці аудитора під час перевірки. В рамках пошуку шляхів оптимізації процесу аудиту розрахунків з оплати праці удосконалено класифікацію інформаційних джерел аудиту розрахунків з оплати праці. Розглянуто типові помилки та порушення, які можуть виникати при обліку та оплаті праці. Згруповано типові порушення за ознакою виду відповідальності, що виявляються при даному виді аудиту. Визначено вплив порушень на достовірність показників бухгалтерської звітності підприємства.

Ключові слова: заробітна плата, розрахунки з оплати праці, аудит, нарахування, утримання, порушення, відповідальність, штрафні санкції.

Дубицький Д.П., Шепель Е.Ю. ИНФОРМАЦИОННО-СПРАВОЧНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АУДИТА РАСЧЕТОВ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА

Статья посвящена поиску путей улучшения информационно-справочного обеспечения аудита расчетов по оплате труда. Авторами статьи раскрыта сущность и задачи аудита расчетов по оплате труда. Акцентировано внимание на том факте, что данный вид аудита является трудоемким и требует разработки инструментария, который позволит уменьшить затраты труда аудитора при проверке. В рамках поиска путей оптимизации процесса аудита расчетов по оплате труда усовершенствована классификация информационных источников аудита расчетов по оплате труда. Рассмотрены типичные ошибки и нарушения, которые могут возникнуть при учете и оплате труда. Сгруппированы типичные нарушения по признаку вида ответственности, выявляемых при данном виде аудита. Определено влияние нарушений на достоверность показателей бухгалтерской отчетности предприятия.

Ключевые слова: заработная плата, расчеты по оплате труда, аудит, начисление, удержание, нарушения, ответственность, штрафные санкции.

Dubitsky Denis, Shepel Kateryna. INFORMATION AND REFERENCE SUPPORT FOR AUDIT OF PAYROLL CALCULATIONS

The article is devoted to the search for ways to improve the information and reference provision of the audit of payroll calculations. The authors of the article reveal the essence and tasks of the audit of payroll calculations. The attention is focused on the fact that this type of audit is rather labor-intensive and requires the development of tools that will reduce the cost of work of the auditor during the audit. As part of the search for ways to optimize the audit process for payment calculations, the classification of information sources for the audit of payroll calculations has been improved. It is proposed to distinguish among the sources of information four groups of documents: organizational, regulatory, economic-contractual, accounting financial and reference information. The most common types of errors and violations that may occur in accounting and remuneration and negatively affect the reliability of the indicators in the financial statements are considered. Typical violations are grouped based on the type of liability that is detected in this type of audit namely: material, administrative, financial and criminal. In addition to grouping typical violations on the basis of the type of responsibility, a specific form of liability, which comes (applies) for each of the possible offenses in payment calculations, is described. Influence of possible violations on reliability of indicators of accounting of the enterprise is determined, which may be in the form of overestimation of expenses of the period, and as a consequence, understatement of profit, distortion of accounting reporting, overpayment or underpayment of taxes, etc. In general, our classification of information sources for audit of payroll calculations, as well as typical violations, allows us to improve the methodology for conducting an audit of this area of accounting, reallocate the time of auditors and, as a consequence, improve the quality of audit findings. The possibility and expediency of using the results of research in the practical activity of auditors during the audit of payroll calculations is substantiated.

Keywords: wages, payroll calculations, audit, accrual, retention, violation, liability, penal sanctions.

Постановка проблеми. Наявна ситуація, що склалася в питанні розрахунків з оплати праці: постійні зміни в законодавстві, жорсткий контроль за виплатою заробітної плати та нарахуваннями на неї, значні штрафи при перевірці змушують підприємства та організації звертатися до незалежних експертів-аудиторів. Аудит розрахунків з оплати праці є одним з найбільш діючих інструментів економічної політики підприємства, що впливає на ефективність господарської діяльності та подальшого його функціонування. Проведення аудиту розрахунків з оплати праці має на меті надання незалежної оцінки щодо достовірності показників та правильності ведення обліку заробітної плати та дотри-

мання норм чинного законодавства в сфері оплати праці. При розрахунках з оплати праці виникає значна кількість помилок і порушень, які мають бути виявлені при аудиторській перевірці. Посилення контролю за оплатою праці, яке відбувається в зв'язку із запровадженням додаткових підстав для здійснення перевірок органами Державної служби України з питань праці, які тепер можуть проводитися у формі виїзних або невиїзних інспектувань, із розширенням прав інспекторів, підвищує актуальність здійснення аудиту на підприємствах. Проте, даний вид аудиту є трудомістким та потребує розробки інструментарію, який дозволить зменшити затрати праці аудитора.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання аудиту розрахунків з оплати праці досліджувало чимало науковців: Ф.Ф. Бутинець, Т.Г. Мельник, М.С. Пушкар, В.С. Рудницький, М.Г. Акулов, В.В. Сопко, М.Д. Ведерников, Ю.А. Верига, Я.Д. Крупка, В.Н. Гончаров та інші. Проте, на нашу думку, недостатньо уваги приділено питанню формування класифікації інформаційних джерел і типових порушень, що виявляються при перевірці, як способу покращення методики здійснення аудиту розрахунків з оплати праці, що й обумовлює актуальність даної наукової роботи.

Мета дослідження. Охарактеризовані вище проблемні питання зумовили мету представленої дослідження – удосконалення класифікації інформаційних джерел аудиту розрахунків з оплати праці й групування типових порушень за ознакою виду відповідальності за здійснені порушення.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах ринкової економіки зростає роль оплати праці, як однієї з найважливіших соціально-економічних категорій, що характеризує рівень та якість суспільного розвитку.

Відповідно до Закону України «Про оплату праці», заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, в грошовому виразі, яку власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу [1].

Значну увагу на заробітній платі фокусують з однієї сторони підприємці і працівники, а з іншої – органи Державної фіскальної служби України, Державної служби України з питань праці, Фонду соціального страхування України тощо. Кожна зі сторін визначає свій інтерес та ставлення до оплати праці. Посилення контролю за оплатою праці, збільшення

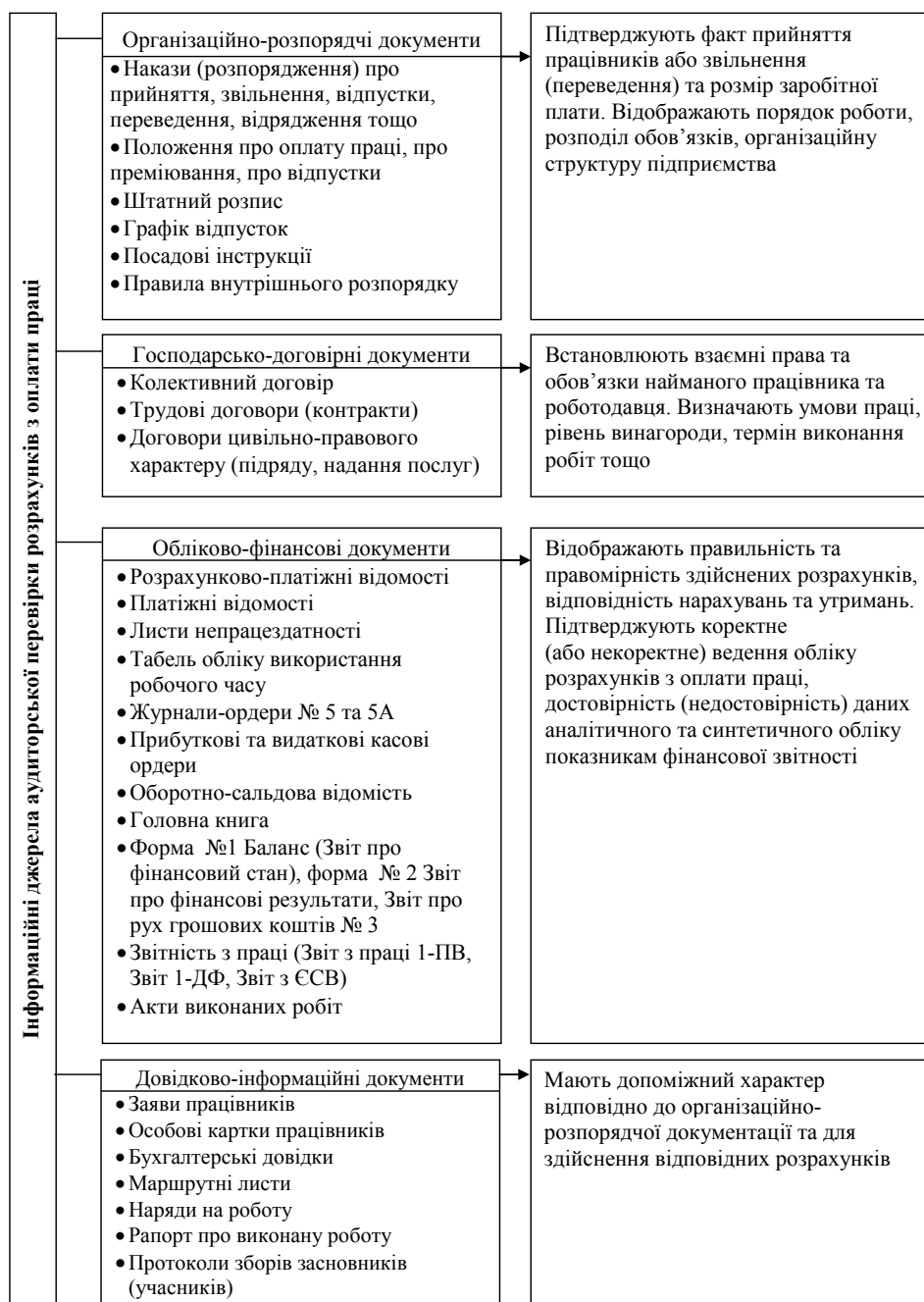


Рис. 1. Класифікація інформаційних джерел аудиторської перевірки розрахунків з оплати праці

штрафних санкцій за порушення в сфері оплати змушують суб'єктів господарювання звертатися за допомогою до аудиторів.

За рахунок специфіки обліку розрахунків з оплати праці, аудит цього напрямку обліку є трудомістким та вимагає від перевіряючих спеціальної підготовки та зосередженості.

Основними завданнями аудиту розрахунків з оплати праці є:

1. Перевірка дотримання вимог чинного законодавства під час нарахування та утримань із заробітної плати.

2. Перевірка правильності організації та ведення бухгалтерського обліку оплати праці.

3. Перевірка правильності оформлення підприємством трудових відносин із працівниками.

4. Перевірка правильності віднесення витрат по заробітній платі на собівартість продукції (робіт, послуг).

Аудиторська перевірка розрахунків з оплати праці передбачає опрацювання значної кількості інформації. З метою оптимізації роботи аудитора з інформацією, що документує процеси розрахунків з оплати праці, на нашу думку, доцільним є виокремлення серед джерел інформації чотирьох основних груп документів: організаційно-розпорядчих, господарсько-договірних, обліково-фінансових та довідково-інформаційних (рис. 1).

Кожна із зазначених груп має відповідний перелік первинних документів, які слугують важливим інформаційним джерелом при аудиті розрахунків з оплати праці. Головне завдання аудитора – переконатися в наявності даних документів, а також з'ясувати, чи дотримано всіх обов'язкових реквізитів при їх складанні, якими особами вони затверджені та перевірити відповідність даних документів чинному законодавству.

Організаційно-розпорядчі документи фіксують адміністративні, управлінські, організаційні питання, щодо взаємодії, забезпечення й регулювання діяльності підприємства, його підрозділів, працівників.

До цієї групи входить увесь спектр документів, що регламентує порядок роботи, розподіл обов'язків, зокрема, накази, що відображають прийняття на роботу, звільнення з роботи, надання відпустки, посадові інструкції, правила внутрішнього розпорядку тощо.

Господарсько-договірні документи встановлюють і фіксують ділові домовленості між роботодавцем та працівником. При оцінці договорів перш за все звертається увага на їх форму. Слід звернути увагу, що в окремих випадках письмова форма договору є обов'язковою. В будь-якому разі договори мають бути оформлені з подальшим інформуванням про його укладення до Державної фіскальної служби. Далі ретельно вивчається зміст договорів, укладених у письмовій формі, підстави для їх укладання, зміст і дії.

Під пильною увагою перевіряючих органів знаходяться договори цивільно-правового характеру (далі – договори ЦПХ). Аудитори повинні перевірити, чи не мають договори ЦПХ про надання послуг або виконання робіт, що укладені з фізичними особами, ознак трудового договору. Адже дуже часто органи Державної фіскальної служби України та Державної служби України з питань праці розцінюють договори ЦПХ як підміну трудових відносин.

Важливим чинником під час аудиту розрахунків з оплати праці є перевірка розрахунково-платіжних відомостей, адже аудитор повинен впевнитися, чи

дійсно була виплата певної суми грошей особі, вказаній у платіжній відомості, й правильність підрахунків підсумків до виплати «на руки» працівникам. Підтверджують даний постулат у своїй роботі Гамова О.В. та Донець А.С. [2, с. 76], які наводять приклади випадків, коли при арифметичній перевірці правильності підсумків у розрахунковій відомості суми нарахованої заробітної плати вказані правильно, правильно відображені суми відраховань та утримань, правильно визначена заборгованість на кінець місяця, але, підраховуючи окремі суми в графі «Разом нарахована», аудитор з'ясовує, що в рядку «Разом» проставлена більша сума, таку саму різницю аудитор визначить при перевірці графі «До видачі» і рядку «Разом».

При обліку оплати праці можуть виникати різного роду порушення та помилки, які негативно впливають на достовірність показників бухгалтерської звітності. Помилка передбачає ненавмисне перекручування даних і може виникати з різних причин:

- неправильне трактування законодавства;
- низький рівень освіти та компетенції персоналу;
- арифметичні помилки;
- емоційні (неуважність, знервованість, втомленість);

– технічні помилки, адже давати збій можуть спеціальні програмні продукти й технічні засоби.

Порушення в сфері оплати праці – це провина, протиправні дії роботодавців по відношенню до найманих працівників. До основних причин здійснення правопорушень з оплати праці можна віднести: мінімізацію податкових платежів до бюджету, підвищення привабливості фінансової звітності для зовнішніх користувачів, жорсткі економічні та соціальні умови в країні.

Найпоширенішими помилками та порушеннями з розрахунків оплати праці можуть бути: відсутність необхідних документів з обліку оплати праці; неправильне оформлення документів з оплати праці; неправильний розрахунок середнього заробітку; порушення термінів виплати заробітної плати; помилки пов'язані з компенсаційними виплатами, відпустками та лікарняними; відсутність проведення індексації чи помилки в її нарахуванні; порушення термінів перерахування податків; помилки у проведенні утримань та нарахувань податків і зборів; неправомірне застосування податкової соціальної пільги тощо. Всі виявлені помилки та порушення повинні якнайшвидше виправлятися.

Як вже зазначалося, увага контролюючих органів до трудового законодавства зростає, паралельно відповідальність за його порушення збільшується. Згідно ст. 36 Закону України «Про оплату праці» від 24.03.1995 р. № 108/95-ВР [1], за порушення законодавства про оплату праці винні особи притягаються до дисциплінарної, матеріальної, адміністративної та кримінальної відповідальності згідно з законодавством.

Ми здійснили спробу удосконалити класифікацію типових порушень, що виявляються при аудиті розрахунків з оплати праці за ознакою виду відповідальності за здійснені порушення, а також із зазначенням впливу даних порушень на спотворення звітності підприємства (табл. 1).

Посадову особу, яка винна у порушенні трудового законодавства або оплати праці, може бути притягнуто до матеріальної відповідальності за шкоду, заподіяну підприємству, внаслідок порушення покладених на неї трудових обов'язків [3]. Прикладами такого порушення є:

Таблиця 1

Класифікація типових порушень, що виявляються при аудиті розрахунків з оплати праці

Вид відповідальності	Вид порушення	Форма відповідальності	Вплив порушення на звітність підприємства
Матеріальна	Невиплата з вини власника або уповноваженого ним органу належних звільненому працівникові сум у визначені терміни	Організація повинна виплатити працівникові його середній зарібок за весь час затримки по день фактичного розрахунку	Зниження витрат періоду, перекручування показників бухгалтерської звітності
	Нараховані та виплачені зайві кошти працівникові	Штраф з відповідальної посадової особи в розмірі надмірно виплачених сум, за умови, якщо працівник відмовиться повертати кошти	Перекручування показників бухгалтерської звітності, переплата за податками
Адміністративна	Відсутність резерву з оплати відпусток або помилки в його нарахуванні	Штраф у розмірі від 8 до 15 нмдг	Виникає ризик того, що підприємство «завищило витрати» з метою оптимізації оподаткування. Як наслідок, неправдиве відображення показників фінансової звітності
	Неправильно застосована ставка Єдиного соціального внеску; помилкове донарахування або недоплата ЄСВ до мінімального розміру	Штраф у розмірі від 30 до 40 нмдг	Викривлення розрахунків з Фондом соціального страхування; сумніви у правильності відображення даних у Звіті з ЄСВ
	Порушення встановлених термінів виплати зарплати, виплата її не в повному обсязі	Штраф з посадових осіб та приватних підприємців від 30 до 100 нмдг	Завищення витрат періоду. Зменшення прибутку
	Відсутність індексації заробітної плати або її проведення з порушенням норм законодавства	Штраф у розмірі від 30 до 100 нмдг	Неправильне нарахування та виплата заробітної плати, неправильний розрахунок середнього заробітку, сум відпускних тощо. Недостовірність даних у звіті ЄСВ та 1-ДФ
	Фактичний допуск працівника до роботи без оформлення трудового договору	Штраф з посадових осіб та приватних підприємців від 500 до 1000 нмдг	Заниження податкових зобов'язань, неправдиві відомості в звіті 1-ДФ
Фінансова	Недотримання мінімальних державних гарантій в оплаті праці	Штраф у 10 розмірів мінімальної зарплати, за кожного працівника, щодо якого скоєно порушення	Неправильне нарахування та виплата заробітної плати, як наслідок, неправдиве відображення показників бухгалтерської звітності
	Ненарахування, неутримання та/або несплата (неперерахування) податків	Штраф у 25 % суми податку, що підлягає нарахуванню та/або сплаті до бюджету	Викривлення рядків Балансу «Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом» та «Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці», викривлення даних у формі 1-ДФ
Кримінальна	Безпідставна невиплата заробітної плати більше ніж за один календарний місяць, вчинена умисно керівником підприємства чи приватним підприємцем	Штраф від 500 до 1000 нмдг або виправні роботи терміном до 2 років, або позбавлення волі терміном до 2 років, з позбавленням права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю терміном до 3 років	Завищення витрат періоду. Зменшення прибутку

– невиплата з вини власника або уповноваженого ним органу належних звільненому працівникові сум у визначені терміни;

– нараховані та виплачені зайві кошти працівникові.

У першому випадку, згідно статті 117 Кодексу Законів про працю [3] (далі – КЗпП), організація повинна виплатити працівникові його середній зарібок за весь час затримки по день фактичного розрахунку. В іншому, при нарахуванні та виплаті зайвих коштів працівникові, якщо ним зайве отримана заробітна плата добровільно не повертається, а використовується ч. 1 ст. 132 КЗпП [3], та відшкодування матеріальної шкоди, заподіяної зайвою виплатою заробітної плати, лягає на працівника, з вини якого сталася переплата, тобто на бухгалтера (якщо саме він відповідальний за нарахування заробітної плати). Бухгалтер відшкодує кошти у розмірі прямої дійсної шкоди, але не більше своєї середньомісячної заробітної плати.

До адміністративної відповідальності посадових осіб підприємств, а також фізичних осіб-підприємців, якщо вони є роботодавцями, може бути притягнуто на підставі ст. 41 Кодексу України про адміністративні правопорушення [4] (далі КпАП). Адміністративна відповідальність накладається на підставі рішення суду на посадових осіб підприємства. Підставою для рішення суду є направлений у суд протокол постанови про накладання адміністративного штрафу, який виписує інспектор з Державної служби України з питань праці під час перевірки роботодавців. Також до підприємств застосовується відповідальність згідно ст. 265 КЗпП [3] у вигляді фінансової санкції (штрафу).

Штраф на роботодавця нараховується за результатами перевірки Державної служби з питань праці, якщо під час проведення такої перевірки встановлено ознаку порушення законодавства про працю. Порядок проведення планових та позапланових перевірок органами

Державної служби України з питань праці затверджено Постановою КМУ від 26.04.2017 р. № 295 [5].

Щодо кримінальної відповідальності, ч. 1 ст. 175 Кримінального кодексу України [6] (далі – ККУ), передбачає відповідальність за безпідставну невилплату заробітної плати чи іншої установленної законом виплати громадянам більш як за один місяць, вчинене умисно керівником підприємства, установи або організації незалежно від форми власності чи громадянином - суб'єктом підприємницької діяльності. Порушення вказаної норми ККУ карається штрафом від п'ятисот до тисячі неоподаткованих мінімумів доходів громадян або виправними роботами терміном до двох років, з позбавленням права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю терміном до трьох років. Рішення щодо притягнення до кримінальної відповідальності приймає суд на підставі звернення Державної служби України з питань праці або працівників про скоєння злочину посадових осіб.

Групування типових порушень із зазначенням прояву впливу може бути використано в якості довідкового інформаційного джерела, що надасть змогу підвищити ефективність роботи аудитора, оскільки одразу сконцентрує його увагу на потенційно проблемних ділянках обліку та дозволить зекономити час для більш ґрунтовної перевірки інших аспектів розрахунків з оплати праці.

Вказані види відповідальності будуть застосовуватися незалежно один від одного. Зростання мінімальних гарантій, а саме мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму, з 1 січня 2018 року зумовили збільшення розміру штрафних санкцій. Прийнятий Закон України «Про держаний Бюджет на 2019 рік» № 2629-VIII від 23.11.2018 року [7] встановлює з 1 січня 2019 року мінімальну заробітну плату у розмірі 4173 грн., як наслідок, зазнає підвищення й величина податків і зборів, розміри штрафів, які від них залежні.

Висновки. Аудиторська перевірка розрахунків з оплати праці передбачає опрацювання значної кількості інформації. З метою оптимізації роботи аудитора з інформацією, що документує процеси розрахунків з оплати праці, на нашу думку, доцільним є виокремлення серед джерел інформації чотирьох основних груп документів: організаційно-розпорядчих, господарсько-договірних, обліково-фінансових та довідково-інформаційних. Кожна із зазначених

груп має відповідний перелік первинних документів, які слугують важливим інформаційним джерелом при аудиті розрахунків з оплати праці.

При обліку оплати праці можуть виникати різного роду порушення та помилки, які негативно впливають на достовірність показників бухгалтерської звітності. Запропоноване групування типових порушень із зазначенням прояву впливу слугуватиме інформаційно-довідковим джерелом, що дозволить підвищити ефективність роботи аудитора, оскільки одразу сконцентрує його увагу на потенційно проблемних ділянках обліку та дозволить зекономити час для більш ґрунтовної перевірки інших аспектів розрахунків з оплати праці.

В цілому, запропоновані нами класифікація інформаційних джерел аудиту розрахунків з оплати праці, а також типових порушень дозволяють покращити методіку проведення аудиту даної ділянки обліку, перерозподілити час роботи аудиторів і, як наслідок, підвищити якість аудиторських висновків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про оплату праці : Закон України від 24 березня 1995 р. № 108/95-ВР / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/108/95-вр> (дата звернення: 27.12.2018).
2. Гамова О.В., Донець О.С. Концептуальні основи проведення аудиту розрахунків за виплатами працівниками на підприємстві. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2013. Вип. 1(2). С. 76–81.
3. Кодекс законів про працю України : Закон України від 10 грудня 1971 р. № 322-VIII / Верховна Рада УРСР. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/card/322-08> (дата звернення: 27.12.2018).
4. Кодекс України про адміністративні правопорушення : Закон України від 7 грудня 1984 р. № 8073-X / Верховна Рада УРСР. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/80731-10> (дата звернення: 27.12.2018).
5. Порядок здійснення державного контролю за додержанням законодавства про працю : Постанова Кабінету Міністрів України від 26 квітня 2017 р. № 295 / Кабінет Міністрів України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/295-2017> (дата звернення: 27.12.2018).
6. Кримінальний кодекс України : Закон України від 5 квітня 2001 р. № 2341-III / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/card/2341-14> (дата звернення: 27.12.2018).
7. Про держаний бюджет на 2019 рік : Закон України від 23 листопада 2018 р. № 2629-VIII / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2629-viii> (дата звернення: 27.12.2018).

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-33-45

УДК 657.6

Карпенко Є.А.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
Вищого навчального закладу Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»***Кулик В.А.***доктор економічних наук,
завідувач кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
Вищого навчального закладу Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»*

АУДИТ БІЗНЕС-РИЗИКІВ: ПЕРЕВАГИ, НЕДОЛІКИ ТА МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ

Динамічне зовнішнє середовище, жорстка конкуренція, велика кількість підприємств-банкрутів, чия звітність була перевірена аудитором, вимоги законодавства мотивують до розробки нових підходів до аудиту та його документального забезпечення. У статті обґрунтовано необхідність пошуку нових підходів до аудиту в Україні. Встановлено, що Стандарти міжнародного контролю якості, аудиту, огляду, іншої гарантії та супутніх послуг розподіляють поняття бізнес-ризиків та аудиторського ризику. Однак вони не вимагають поглибленого вивчення та опису бізнес-ризиків при проведенні аудиту фінансової звітності. Водночас, ринкові умови визначають необхідність їхніх досліджень у взаємозв'язку із аудиторським ризиком. Досліджено сутність, переваги та недоліки аудиту бізнес-процесів, як передової методології аудиту, яка активно використовується у світі. Досліджено можливість застосування методології аудиту бізнес-ризиків в Україні та систематизовано проблеми, які можуть виникати при цьому.

Ключові слова: аудит, аудит бізнес-ризиків, аудиторський ризик, аудиторська фірма, бізнес-ризик, методологія бізнес-ризиків, ризик.

Карпенко Е.А., Кулик В.А. АУДИТ БИЗНЕС-РИСКОВ: ПРЕИМУЩЕСТВА, НЕДОСТАТКИ И ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ

Динамическая внешняя среда, жесткая конкуренция, большое количество предприятий-банкротов, чья отчетность была проверена аудитором, требования законодательства определяют необходимость разработки новых подходов к аудиту и его документальному обеспечению. В статье обоснована необходимость поиска новых подходов к аудиту в Украине. Установлено, что Стандарты международного контроля качества, аудита, обзора, другой гарантии и сопутствующих услуг распределяют понятие бизнес-риска и аудиторского риска. Однако они не требуют углубленного изучения и описания бизнес-рисков при проведении аудита финансовой отчетности. В то же время, рыночные условия определяют необходимость их исследования и оценки в взаимосвязи с аудиторским риском. Исследована сущность, преимущества и недостатки аудита бизнес-процессов, как передовой методологии аудита, которая активно используется в мире. Исследована возможность применения методологии аудита бизнес-рисков в Украине и систематизированы проблемы, которые могут возникать при этом.

Ключевые слова: аудит, аудит бизнес-рисков, аудиторский риск, аудиторская фирма, бизнес-риск, методология бизнес-риска, риск.

Karpenko Yevheniia, Kulyk Viktoriia. THE BUSINESS RISK AUDIT: ADVANTAGES, DISADVANTAGES AND OPPORTUNITIES OF USE IN UKRAINE

The global economy, the dynamic external environment, hard competition, a large number of bankrupt enterprises, whose reporting has been verified and verified by the auditor, the requirements of the legislation make it necessary to develop new approaches to audit and its documentary support. The article proves the need to find new approaches to audit in Ukraine. It is established that Handbook of International Quality Control, Auditing, Review, Other Assurance, and Related Services Pronouncements divides the concept of business risk and audit risk. However, they do not require in-depth study and description of business risks in the audit of financial statements. At the same time, market conditions determine the need for their research and evaluation in relation to audit risk. The Business risk audit methodology has received much attention within the auditing industry over the past two decades because it is believed to provide technical advantages to auditors when researching and identifying risk in companies' operations. The essence of the article is explored, advantages and disadvantages of business risk audit are explored. The need to implement the Business risk audit methodology in Ukraine is evidenced by the low level of income of audit firms from the audit. A similar situation was observed in the United States in 1990. The implementation of the Business risk audit methodology has improved this situation. The possibility and obstacles that may arise when applying the Business risk audit methodology engagement subjects in Ukraine are considered. Today, management is the most commonly used process management approach. Therefore, we substantiated the application of its provisions in the Business risk audit methodology. A business risk audit module has been developed, which takes into account the peculiarities of the activities of business entities and auditors in Ukraine. The proposed model is based on five principles of business monitoring and measurement: strategic analysis, business process analysis, risk assessment, business measurement and continuous improvement.

Keywords: audit, business risk auditing, audit firms, business risk methodology, risk, business risk, audit risk.

Постановка проблеми. Глобальна економіка, динамічне зовнішнє середовище, жорстка конкуренція, велика кількість збанкрутілих підприємств, звітність яких була перевірена і підтверджена аудитором, вимоги законодавства зумовлюють необхід-

ність розвитку нових підходів до аудиту та його документального забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальноекономічні тенденції та стрімкий розвиток інформаційних технологій в кінці ХХ та на початку

XXI століть, поява спеціалізованого програмного забезпечення істотно збільшили обсяг інформації, яка може бути перевірена та оброблена аудитором за певний проміжок часу з високим рівнем надійності та зумовили зростання ролі оцінки стратегії діяльності та бізнес-ризиків при проведенні аудиту, необхідність включення до масивів даних, які підлягають перевірці, нефінансових показників ефективності бізнесу.

В останні роки питання аудит бізнес-ризиків активно підіймаються у публікаціях зарубіжних авторів. Ними розроблено методологію аудиту бізнес-ризиків [5; 8; 9; 11], виявлено переваги та недоліки аудиту бізнес-ризиків [6; 8] досліджено можливості його застосування малими та середніми аудиторськими фірмами [7].

Незважаючи на поширення аудиту бізнес-ризиків у світі публікації вітчизняних науковців за даним напрямом відсутні. На сьогодні відсутня методика аудиту бізнес-ризиків, яка б враховувала особливості діяльності підприємств та суб'єктів аудиторської діяльності в Україні..

Мета дослідження: визначення прийнятності для вітчизняних аудиторів найкращих зарубіжних практик аудиту, які при виявленні суттєвих викривлень на першій план висувають оцінку ризику і одночасно надають додаткову цінність для клієнта за рахунок виявлення напрямів підвищення ефективності діяльності.

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. Концепція оцінки ризиків в аудиті не є новою, про що свідчить наявність моделі аудиту ризику у МСА. Але її роль постійно зростає і закріплюється в нормативних актах з аудиту. Відповідно до Закону України «Про аудит фінансової звітності» [3] управління ризиками та внутрішній контроль є одним із напрямів, який перевіряється при складанні теоретичного іспиту для проходження атестації аудитора. Переглянутий МСА 315 «Ідентифікація та оцінювання ризиків суттєвого викривлення через розуміння суб'єкта господарювання і його середовища» [2] значно розширює вимоги до оцінки ризиків суттєвого викривлення і зобов'язує аудитора при проведенні аудиту вивчити цілі та стратегії суб'єкта господарювання і пов'язані з ними бізнес-ризик, які можуть призвести до ризиків суттєвого викривлення.

МСА 315 розподіляє поняття аудиторський ризик і бізнес-ризик та наводить його складові (рис. 1).

Відповідно до МСА 315 [2] ціллю аудитора є ідентифікація й оцінка ризиків суттєвого викривлення внаслідок шахрайства чи помилки на рівні фінансового звіту та тверджень через розуміння суб'єкта господарювання і його середовища, включаючи його внутрішній контроль, забезпечивши у такий спосіб основу для розробки і впровадження дій у відповідь на оцінені ризики суттєвого викривлення.

Для цього він здійснює процедури оцінки ризиків – аудиторські процедури, які виконують для отримання розуміння суб'єкта господарювання та його середовища, в тому числі системи внутрішнього контролю суб'єкта господарювання, ідентифікації й визначення ризиків суттєвого викривлення внаслідок або шахрайства, або помилки на рівні фінансової звітності та на рівні тверджень [2].

При проведенні аудиту відповідно до МСА аудитор повинен отримати розуміння наступних аспектів:

- доречні галузеві, регуляторні та інші зовнішні чинники, включаючи застосовну концептуальну основу фінансового;
- характер суб'єкта господарювання, в тому числі:
 - а) його діяльність;
 - б) структуру його власності та корпоративного управління;
 - в) види інвестицій, які суб'єкт господарювання здійснює та планує здійснити, включаючи інвестиції у підприємства спеціального призначення;
 - г) структуру і спосіб фінансування суб'єкта господарювання, для того щоб мати розуміння класів операцій, залишків рахунків та розкриття інформації, які можна очікувати у фінансовій звітності;

д) вибір і застосування суб'єктом господарювання облікової політики, включаючи причини для внесення змін до неї. Аудитор повинен оцінити, чи є облікова політика суб'єкта господарювання прийнятною для його діяльності та чи відповідає вона застосовній концептуальній основі фінансового звітування й обліковим політикам, які застосовуються у відповідній галузі;

ж) цілі та стратегії суб'єкта господарювання і пов'язані з ними бізнес-ризик, які можуть призвести до ризиків суттєвого викривлення;

з) вимірювання та огляд фінансових результатів суб'єкта господарювання.

У МСА 315 зазначено, що бізнес-ризик є ширшим, ніж ризик суттєвого викривлення фінансової звітності, хоча й включає останній. Розуміння бізнес-ризиків, на які наражається суб'єкт господарювання, збільшує ймо-



Рис. 1. Поняття аудиторського та бізнес-ризиків відповідно до МСА 315 «Ідентифікація та оцінювання ризиків суттєвого викривлення через розуміння суб'єкта господарювання і його середовища»

вірність ідентифікації ризиків суттєвого викривлення, оскільки більшість бізнес-ризиків зрештою матимуть фінансові наслідки і, отже, вплив на фінансову звітність. Однак аудитор не несе відповідальності за ідентифікацію або оцінку всіх бізнес-ризиків, оскільки не всі бізнес-ризиків призводять до виникнення ризиків суттєвого викривлення [2]. Тобто, окреме поглиблене вивчення та опис бізнес-ризиків стандартом не вимагається. Разом з тим ринкові умови господарювання визначають необхідність їх дослідження та оцінки у взаємозв'язку із аудиторським ризиком.

На основі вивчення наукової літератури було встановлено, що сьогодні більшість авторів виділяє три етапи розвитку сучасного аудиту: підтверджуючий, системно-орієнтований та ризико-орієнтований аудит.

При підтверджуючому аудиті увага аудитора спрямовується лише на детальну перевірку первинних документів, облікових регістрів і фінансової звітності.

При системно-орієнтованому аудиті акцент переноситься на дослідження ефективності системи управління та внутрішнього контролю. Перевірка правильності обліку та відображення у звітності даних передбачає необхідність вивчення системи внутрішнього контролю підприємства і прийняття рішення про її ефективність або неефективність. Це є підставою для прийняття рішення про необхідність та обсяг подальшої детальної перевірки і проведення тестів на суттєвість. В межах підходу доведено, що якщо система внутрішнього контролю працює ефективно, то ретельна перевірка непотрібна, оскільки можна довіряти системі внутрішнього контролю в розкритті помилок та припущень і суттєво зменшити кількість процедур по суті.

Спільним при підтверджуючому та системно-орієнтованому підході, які використовувалися у ХХ столітті, є те, що аудиторі досліджували лише фінансову інформацію та фінансові операції або систему обліку, де можуть виникати помилки або викривлення.

На початку ХХІ столітті в індустріально розвинутих країнах відбулася зміна парадигми економічного розвитку, основною концепцією управління став ризико-орієнтований підхід до управління. В цей же час в міжнародних аудиторських фірмах активно розробляються нові методики аудиту, які враховують концептуальні основи ризик-менеджменту. Над цим одночасно почали працювати Артур Андерсон, міжнародні аудиторські фірми «Ернст енд Янг» та KPMG, що призвели до значних змін у плануванні та проведенні аудиту [8]. Так як концепція проведення аудиту на основі оцінки бізнес-ризиків одночасно формувалася і активно використовується у США, Англії, Канаді та інших країнах світу, це зумовило неоднозначність у термінології та назві підходу до аудиту, який здійснюється на основі аналізу бізнес-ризиків та стратегії діяльності. Ми приєднуємося до думки науковців [9; 5; 8] і у статті цей підхід до аудиту називатимемо аудитом бізнес-ризиків (далі – BRA).

Основою BRA є перехід від концепції аудиторського ризику до оцінки бізнес-ризиків суб'єкта господарювання. На перший план висувається концепція бізнес-аналізу та ідентифікації бізнес-ризиків [9]. BRA змінив сутнісне наповнення інформації, яку досліджує аудитор, вивчається економічне становище суб'єкта господарювання з використанням «методики бізнес-моделювання господарської діяльності клієнта» та ідентифікацією бізнес-ризиків [5]. За цим підходом, для підтвердження достовірності фінансової звітності аудитор повинен поєднати

оцінку аудиторського ризику через його складові (невід'ємний ризик, ризик внутрішнього контролю та ризик невиявлення) та через отримання цілісного уявлення про бізнес клієнта, його зв'язки та взаємодію з навколишнім середовищем. Отримані знання стають основою для оцінки аудиторами справедливості тверджень на рівні фінансової звітності [5].

BRA формувався на основі підтверджуючого та системного –орієнтованого аудиту, але він передбачає необхідність оцінки бізнес-ризиків і дозволяє зменшити обсяг аудиторських процедур у тому випадку, якщо суб'єкт господарювання мав життєздатну стратегію, план її реалізації, ефективну систему внутрішнього контролю. Стратегія клієнта при BRA розглядається у взаємозв'язку із бізнес-процесами з метою оцінки ключових бізнес-ризиків, які в свою чергу вказують на важливі сфери потенційного аудиторського ризику, а на основі цього визначаються подальші процедури аудиту [11].

Однією із переваг BRA є те, що при розробці цієї методології враховувалися краєді досягнення в галузі менеджменту, управління ризиками та теорії систем. При аудиті бізнес-ризиків, підприємство розглядається як інші «живі системи», як «суперорганізм», який має спільну мету діяльності, характеризується продуктивністю, прибутковістю, пристосованістю, а його конкурентоспроможність і стабільність розвитку залежить від стратегічних цілей, міцності внутрішніх зв'язків, оптимальності та логічності побудови бізнес-процесів, надійності зовнішніх зв'язків із контрагентами. Будь-яка зовнішня чи внутрішня сила, яка загрожує послабити зв'язки підприємства із зовнішнім середовищем, створює ризик для бізнесу [5].

Частково методи, які використовуються у BRA передбачені у MCA 315 «Ідентифікація та оцінювання ризиків суттєвого викривлення через розуміння суб'єкта господарювання і його середовища» [2], який вимагає отримання аудитором знань про суб'єкта та його навколишнє середовище при оцінці ризиків суттєвих викривлень (як ISA 315). Новизна BRA полягає у тому, що аудитор повинен не лише отримати розуміння бізнесу, а й спрогнозувати причини, які можуть призвести до негативних наслідків у майбутньому і стати причиною спотворення фінансової звітності.

Перевагою BRA є зростання ймовірності виявлення шахрайства за рахунок отримання аудитором всебічного розуміння бізнесу клієнта у процесі аудиту.

До 1990 року аудиторськими фірмами Великої четвірки у США було отримано лише 49% загальних доходів від проведення аудиту та 26% від надання супутніх та інших професійних послуг. У 1995 році з переходом на методологію BRA ними отримано 71% свого загального доходу від аудиту і 12% від інших професійних послуг що є позитивним і свідчить про підвищення ефективності аудиту [11].

В Україні також низький відсоток доходів від завдань з надання впевненості, в тому числі аудиту протягом 2015-2017 років (табл. 1), що підтверджує доцільність прийняття методології BRA аудиторами в Україні.

Критики методології BRA висувають гіпотезу з приводу недоцільності її застосування малими та середніми аудиторськими фірмами. Для спростування цього авторами [7] проведено дослідження можливості використання BRA малими та середніми аудиторськими фірмами у Великобританії, США та Канаді, яке ще раз підтвердило актуальність і довело переваги BRA (табл. 1).

Проведене опитування аудиторів Полтавської області також підтвердило їх готовність використо-

Таблиця 1

Динаміка і структура доходів суб'єктів аудиторської діяльності в Україні за 2015-2017 роки

Показник	2015 р.		2016 р.		2017 р.		Темп росту 2017 р. до, %	
	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %	2015 р.	2016 р.
Завдання з надання впевненості	771840,10	43,82	847171,10	42,94	990292,50	46,56	128,3	116,89
Супутні послуги	125215,10	7,11	125031,90	6,34	157765,60	7,42	126,0	126,18
Інші професійні послуги	861244,70	48,90	998564,40	50,61	976076,90	45,89	113,33	97,75
Організаційне та методичне забезпечення аудиту	2902,70	0,16	2334,90	0,12	2733,70	0,13	94,18	117,08
Всього надано послуг	1761202,60	100,00	1973102,30	100,00	2126868,70	100,00	120,76	107,79

Джерело: розраховано авторами на основі Звітів Аудиторської палати України до Кабінету Міністрів України за 2015–2017 роки [1]

Таблиця 2

Застосування методології аудиту бізнес-ризиків малими та середніми аудиторськими фірмами [7]

Країна	Переваги	Недоліки	Мотивація до застосування	Ризик
Канада	<ul style="list-style-type: none"> Краща методика проведення аудиту Зменшити ризик для аудиторської фірми 	<ul style="list-style-type: none"> Зростання вартості аудиту для клієнтів Обтяжливо для малих суб'єктів господарювання 	<ul style="list-style-type: none"> Дотримання загальносвітових тенденцій в галузі аудиту Збільшення доходів шляхом задоволення потреб клієнтів і створення для них додаткової цінності 	<ul style="list-style-type: none"> Зниження ризику для аудиторської фірми і клієнтів
Великобританія	<ul style="list-style-type: none"> Краща методика проведення аудиту 	<ul style="list-style-type: none"> Зростання вартості аудиту для клієнтів Обтяжливо для малих суб'єктів господарювання 	<ul style="list-style-type: none"> Дотримання міжнародних та національних стандартів обліку і аудиту Здатність конкурувати з великими аудиторськими фірмами 	<ul style="list-style-type: none"> Зниження ризику для аудиторської фірми і клієнтів
США	<ul style="list-style-type: none"> Отримання вигід для аудиторської фірми за рахунок підвищення ефективності аудиту 	<ul style="list-style-type: none"> Зростання вартості аудиту для клієнтів Необхідний більший рівень нагляду керівника команди з аудиту за аудитором та їх помічниками 	<ul style="list-style-type: none"> Дотримання загальносвітових тенденцій в галузі аудиту Підвищення ефективності 	<ul style="list-style-type: none"> Зниження ризику для аудиторської фірми і клієнтів

вувати методологію BRA з огляду на те, що лідери ринку аудиторських послуг активно її застосовують. Також аудитори зазначили, що за рахунок BRA можуть бути знижені загальні витрати на проведення аудитів та надання консультаційних послуг для клієнтів, оскільки аудиторські перевірки будуть більш цілеспрямованими. Крім того, весь процес дозволяє перенести на той період року, коли аудитори менш зайняті.

Так як на сьогодні в менеджменті найбільш поширеним є процесний підхід до управління [6], то ми дійшли висновку, що для вітчизняного аудиту ця модель повинна ґрунтуватися на п'яти принципах бізнес-моніторингу та вимірювання: стратегічний аналіз, аналіз бізнес-процесів, оцінка ризиків, бізнес-вимірювання та постійне вдосконалення (рис. 2).

За цим підходом BRA повинен включати такі етапи:

1 етап – стратегічний аналіз. На цьому етапі, аудитор аналізує галузь, в якій працює клієнт, стратегію клієнта для досягнення стійких конкурентних переваг, бізнес-ризиків, які загрожують успіху цієї стратегії, та відповіді клієнта на ці ризики. Аудитор робить висновки про те, чи має клієнт переваги для того, щоб зайняти нові ніші на ринку, чи зовнішні сили загрожують втраті існуючих ринкових позицій і чи обрана облікова політика є доречною з огляду на обрану стратегію бізнесу.

2 етап – вивчення порядку управління ризиками суб'єктом господарювання. Аудитором вивчаються процеси і процедури, які використовуються клієнтом для виявлення та управління бізнес-ризиками,

визначається рівень зрілості моделі управління ризиками та визначається можливість надання подальших консалтингових послуг в цій галузі. На цьому етапі аудитор повинен отримати розуміння уявлень, припущень та суджень керівництва про важливість управління бізнес-ризиками.

3 етап – аналіз бізнес-процесів. Аудитор отримує розуміння ключових бізнес-процесів та відповідних компетенцій, необхідних для реалізації процесно-орієнтованого управління. Аудитор встановлює, які ризики загрожують досягненню стратегічних цілей клієнта, аналізує узгодженість бізнес-процесів із стратегічними цілями суб'єкта господарювання, оцінює ефективність внутрішнього контролю. Результатом даного етапу є визначення найбільш значущих бізнес-ризиків за окремими бізнес-процесами та оцінка дій керівництва на виявлені ризики.

4 етап – вивчення прийнятого у суб'єкта господарювання порядку оцінювання ефективності бізнес-процесів. Аудитор вивчає ключові показники ефективності, які використовуються керівництвом для аналізу досягнутих результатів за ключовими бізнес-процесами. Використовуючи власний досвід проведення аудиторських перевірок аудитор визначає можливі напрями вдосконалення системи ключових показників оцінки ефективності діяльності клієнта. Також на цьому етапі аудитор розраховує основні показники діяльності за бізнес-процесами і порівнює їх із середньо-галузевими, враховуючи свій досвід, отриманий при попередніх аудитах у інших клієнтів. У випадку їх значного відхилення аудитор планує додаткові процедури аудиту за такими процесами.

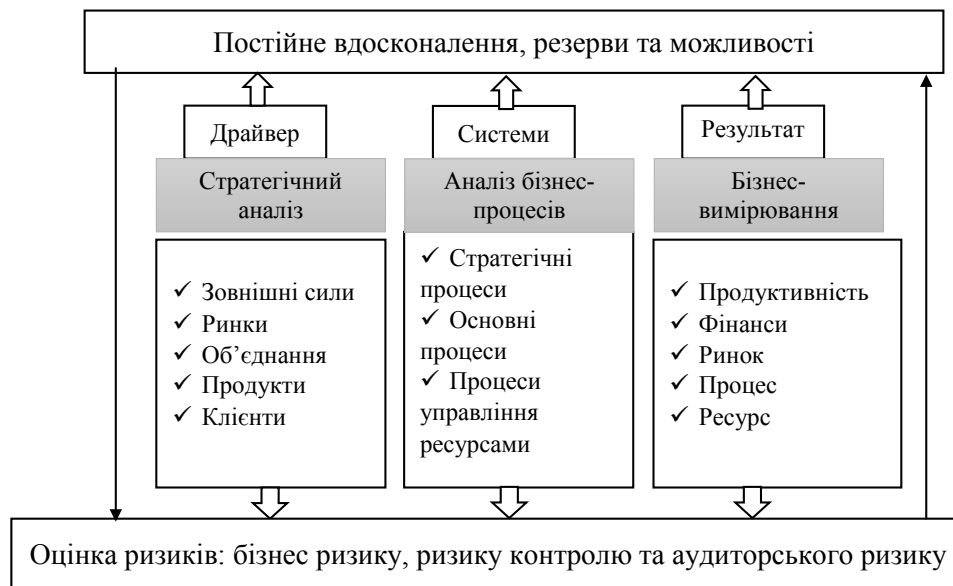


Рис. 2. Процес отримання розуміння бізнесу клієнта при аудиті бізнес-ризиків

5 етап – постійне вдосконалення. На цьому етапі аудитор підтверджує безперервність діяльності клієнта та оцінює здатність клієнта створювати цінність та генерувати майбутні грошові потоки. Ця оцінка проводиться на основі отриманих знань стосовно бізнес-моделі клієнта, аналізу його процесів, ключових показників ефективності та профілю бізнес-ризиків. Також на цьому етапі аудитором надаються рекомендації щодо вдосконалення системи управління ризиками клієнта.

Також в науковій літературі існує ще один підхід до реалізації методології BRA, за яким аудитор оцінює ризики на двох рівнях:

- на стратегічному рівні – стосовно ризиків досягнення стратегічної мети;
- на операційному рівні – аналізуються наявні бізнес-ризиків та методи, які використовуються суб'єктом господарювання для управління ними.

За таким підходом BRA включає такі етапи:

1. Отримання аудитором розуміння стратегії підприємства та ризиків її досягнення.
2. Отримання розуміння бізнесу, оцінка підприємницьких ризиків.
3. Розробка ключових фінансових та нефінансових показників для оцінки результатів діяльності суб'єкта господарювання та оцінки бізнес-ризиків. Проведення оцінки на підставі розроблених показників
4. Оцінка якості системи управління ризиками, якщо вона існує на підприємстві.
5. Визначення ризику викривлення, пов'язаного з бізнес-ризиками.
6. Оцінка решти складових аудиторського ризику за вимогами МСА та виконання додаткових аудиторських процедур.

В умовах жорсткої конкуренції на ринку аудиторських послуг однією із ключових переваг суб'єктів аудиторської діяльності є надання максимальної цінності для клієнта при здійсненні аудиту. В цьому аспекті позитивним є те, що BRA містить в собі механізм управління стратегією та бізнес-ризиками і цим самим надає додаткові вигоди за рахунок включення супутніх та інших неаудиторських послуг в процес аудиту. Аудитори при здійсненні BRA не

лише підтверджують достовірність фінансової звітності, а і мають можливість виявити слабкі сторони, які можуть загрожувати суб'єкту господарювання в довгостроковій перспективі і надати пропозиції щодо резервів підвищення ефективності діяльності.

При отриманні належного рівня розуміння бізнесу та зовнішнього середовища клієнта під час аудиту бізнес-ризиків аудитор звертає увагу на стратегічне розташування системи клієнта у середовищі; її поведінку, міцність зв'язків між в організаційній структурі та з контрагентами, виявляє потенційні загрози життєздатності клієнта. На основі виявлених системних властивостей аудитор визначає стратегічні компетенції та можливості, які підвищують цінність підприємства і його конкурентоспроможність у довгостроковій перспективі.

Не зважаючи на наявність суттєвих переваг застосування BRA існують і його суттєві недоліки та проблеми для використання в Україні. Ця методологія дозволяє отримати не тільки більш глибоке знання про бізнес і стратегію розвитку клієнта, але призводить до збільшення витрат часу і вартості аудиту. Це може призвести до конфлікту інтересів між аудитором та замовником послуг, якщо керівництво суб'єктів господарювання не зможе повністю зрозуміти взаємозв'язок між оцінкою бізнес-ризиків та ризиків суттєвого викривлення фінансових результатів, не повністю усвідомить переваги, які надає дана методологія.

Так як концепція управління ризиками в Україні знаходиться у стані зародження, а менеджмент ще не зовсім її необхідність та переваги, то аудиторам потрібно буде переконувати замовників в тому, що при використанні методології BRA вони ідентифікують усі бізнес ризики, що існують і цим самим забезпечують конкурентоспроможність підприємства у довгостроковій перспективі.

Ще одним суттєвим недоліком є те, що замовники аудиторських послуг не а повній мірі розуміють необхідність отримання аудитором повного розуміння бізнес-ризиків суб'єкта господарювання і намагаються приховати нефінансову інформацію, що зумовлено менталітетом нації. Досить часто вони вважають, що аудитори шукають занадто багато інформації, або

необґрунтовано збільшую час, а відповідно і витрати на проведення аудиту.

Також не всі науковці погоджуються із тим, що BRA дозволяє підвищити імовірність виявлення фактів шахрайства. Автори [6] зазначають, що фірми великої четвірки використовують методологію BRA для підвищення вартості аудиту та його рентабельності. Вони стверджують, що це було зроблено шляхом зменшення детального тестування основних операцій і залишків на рахунках і збільшення аналітичних процедур як основного джерела отримання суттєвих аудиторських доказів.

Інший недолік BRA полягає у тому, що більш широке та складне розуміння суб'єкта господарювання «містить багато інформаційного шуму» або невідповідної інформації, що збільшує труднощі визначення ризиків суттєвих викривлень [10]. Крім того, включення до аудиту фінансової звітності неаудиторських послуг, що стосуються управління ризиками, може зменшити рівень незалежності аудиту, що призведе до порушення основного принципу аудиту. В Україні цей підхід не може бути реалізований на підприємствах, що носять суспільний інтерес, так як Законом України «Про аудит фінансової звітності і аудиторську діяльність» [3] встановлюються обмеження на одночасне надання підприємствам, що становлять суспільний інтерес, послуг з обов'язкового аудиту фінансової звітності та розробку та впровадження процедур внутрішнього контролю та управління ризиками. Все це висуває значні перепони на шляху до впровадження методології BRA в Україні.

Висновки. В останні роки в Україні існує тенденція до скорочення суб'єктів господарювання та зростання чисельності збанкрутілих підприємств. Тому власники бізнесу зацікавлені в отриманні певних гарантій того, що їх підприємство розвивається динамічно і зорієнтоване на задоволення стратегічних цілей. За таких умов аудит бізнес-ризиків є актуальним для вітчизняних підприємств. Він передбачає отримання розуміння бізнесу, аналіз стратегії підприємства, його бізнес-процесів та визначення бізнес-ризиків для встановлення аудиторського ризику і планування подальших аудиторських про-

цедур. Однією із переваг BRA є те, що при розробці цієї методології враховувалися кращі досягнення в галузі менеджменту, управління ризиками та теорії систем. Основним недоліком, який на відміну від інших країн, існує в Україні щодо впровадження BRA є його заборона законодавством для деякої частини клієнтів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Звіти Аудиторської палати України до Кабінету Міністрів України за 2014–2017 роки. URL: <https://www.apu.net.ua/zvit-do-kmu> (дата звернення: 15.12.2018).
2. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. У 3 ч. Видання 2016–2017 року / пер. з англ. О.Л. Ольховікової, О.В. Селезньова. Київ : Міжнародна федерація бухгалтерів, 2017. URL: <https://www.apu.com.ua> (дата звернення: 15.12.2018).
3. Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність : Закон України від 21 грудня 2017 р. № 2258-VIII / Верховна Рада України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2258-19/page4> (дата звернення: 15.12.2018).
4. Шимановська-Діанич Л.М., Карпенко Є.А. Процесно-орієнтоване управління та внутрішній контроль на підприємствах роздрібної торгівлі. Полтава : ПУЕТ, 2012. 269 с.
5. Auditing Organizations Through a Strategic Systems Lens. The KPMG Business Measurement Process / T.B. Bell, F.O. Marrs et al. Montvale : KPMG LLP, 1997. 300 p.
6. Cullinan C.P., Sutton S.G. Defrauding the Public Interest: A Critical Examination of Reengineered Audit Processes and the likelihood of detecting fraud. *Critical Perspectives on Accounting*. 2002. Vol. 13. Issue 3. P. 297–310.
7. Kutum I., Fraser I., Hussainey K. The application of business risk audit methodology within non-Big-4 firms. *Journal of Financial Reporting and Accounting*. 2015. Vol. 13. Issue 2. P. 226–246.
8. Knechel W.R. The business risk audit: Origins, obstacles and opportunities. *Accounting, Organizations and Society*. 2007. Vol. 32. P. 383–408.
9. Lemon W.M., Tatum K.W., Turley W.S. Developments in the Audit Methodologies of Large Accounting Firms. Caxton Hill, Hertford, Great Britain : Stephen Austin & Sons Ltd, 2000. 200 p.
10. Peecher M.E., Schwartz R., Solomon I. It's all about audit quality: Perspectives on strategic-systems auditing. *Accounting, Organizations and Society*. 2007. Vol. 32. P. 463–485.
11. Transforming audit technologies: Business risk audit methodologies and the audit field / K. Robson, C. Humphrey, R. Khalifa, J. Jones. *Accounting, Organizations and Society*. 2007. Vol. 32. P. 409–438.

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-33-46

УДК 06.71.07

Колошко Н.В.*магістр**Навчально-наукового інституту економіки та управління
Національного університету харчових технологій***Слободян Н.Г.***кандидат економічних наук, доцент,**Навчально-науковий інститут економіки та управління
Національного університету харчових технологій*

ОЦІНКА ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ЯК МЕТОД ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Для будь-якої фірми завжди залишається актуальним питання про оцінку фінансового становища своєї організації, мета якої – досягти високої ефективності виробництва. На сьогодні для суб'єктів господарювання в умовах ринкової економіки існує наявність невизначеності економічного середовища, який на практиці виражається у фінансових ризиках, а саме в ризику банкрутства. Це, в свою чергу, зумовлює необхідність впровадження методів, які будуть спрямовані на вирішення проблеми своєчасного виявлення ризиків банкрутства та запобігання фінансової кризи. Метою статті є дослідження сутності банкрутства та пошуку методів виявлення та прогнозування ймовірності банкрутства на діючих підприємствах України. У статті розглянуто сутність банкрутства підприємств, описані різні підходи до прогнозування ймовірності банкрутства. Показано необхідність та важливість прогнозування фінансового стану та оцінки ймовірності банкрутства. Обґрунтовано доцільність застосування моделей оцінки ймовірності банкрутства як методу прогнозу фінансового стану підприємства на прикладі СП «Хлібокомбінат Новгород-Сіверської райспоживспілки». В якості прикладу було обрано моделі Іркутської академії та модель Терещенка О.О.

Ключові слова: банкрутство, прогнозування, фінансовий стан підприємства, метод, фінансовий ризик, платоспроможність.

Колошко Н.В., Слободян Н.Г. ОЦЕНКА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРУТСТВА КАК МЕТОД ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Для любой фирмы всегда остается актуальным вопрос об оценке финансового положения своей организации, цель которой – достичь высокой эффективности производства. На сегодня для субъектов хозяйствования в условиях рыночной экономики существует наличие неопределенности экономической среды, который на практике выражается в финансовых рисках, а именно в риске банкротства. Это, в свою очередь, вызывает необходимость внедрения методов, которые будут направлены на решение проблемы своевременного выявления рисков банкротства и предотвращения финансового кризиса. Целью статьи является исследование сущности банкротства и поиска методов выявления и прогнозирования вероятности банкротства на действующих предприятиях Украины. В статье рассмотрена сущность банкротства предприятий, описаны различные подходы к прогнозированию вероятности банкротства. Показана необходимость и важность прогнозирования финансового состояния и оценки вероятности банкротства. Обоснована целесообразность применения моделей оценки вероятности банкротства как метода прогноза финансового состояния предприятия на примере СП «Хлебокомбинат Новгород-Северской райпотребсоюза». В качестве примера была выбрана модели Иркутской академии и модель Терещенко А.А.

Ключевые слова: банкротство, прогнозирование, финансовое состояние предприятия, метод, финансовый риск, платежеспособность.

Koloshko Nataliia, Slobodian Nataliia. ESTIMATE OF THE PROBABILITY OF BANKRUPTCY AS A METHOD FOR FORECASTING THE ENTERPRISE FINANCIAL CONDITION

For any firm, the question of evaluating the financial situation of its organization is always relevant, the goal of which is to achieve high efficiency of production. Today, for economic entities in a market economy, there is the uncertainty of the economic environment, which in practice is expressed in financial risks, and in particular in the risk of bankruptcy. This, in turn, necessitates the introduction of methods that will address the problem of timely detection of bankruptcy risks and the prevention of the financial crisis. Typical for many enterprises is the problem of ineffective risk management, and most of them are delayed their identification, assessment and neutralization, the speed of detection and use of additional chances of improving performance. An equally important reason for the study was the economic and political instability in Ukraine in recent years, which has led to an aggravation of the crisis in the industrial sector of the economy. Consequently, the diagnosis of the probability of bankruptcy and solvency at the enterprise in order to develop and implement managerial decisions that will ensure the prevention of potential crisis phenomena is very relevant at present. Recently, the question of assessing the probability of bankruptcy and its consequences is paid much attention to both domestic and foreign scientists. The purpose of the article is to investigate the essence of bankruptcy and to find methods for detecting and forecasting the probability of bankruptcy at existing enterprises of Ukraine. The article deals with the essence of bankruptcy of enterprises, describes different approaches to forecasting the probability of bankruptcy. The necessity and importance of forecasting the financial condition and estimating the probability of bankruptcy are shown. The expediency of using models of estimating the probability of bankruptcy as a method of forecasting the financial condition of an enterprise on the example of JV "Breeding Plant of Novgorod-Siversky District Consumer Union" was substantiated. As an example, the models of the Irkutsk Academy and the model of Tereschenko O.O.

Keywords: bankruptcy, forecasting, financial condition of the enterprise, method, financial risk, solvency.

Постановка проблеми. Під поняттям «банкрутства підприємства» слід розуміти неможливість виконання підприємством своїх фінансових зобов'язань. Банкрутство також характеризує наявність фінансових ризиків на підприємстві, що виникають в процесі його діяльності, які, як наслідок, призводять до неможливості у встановлений термін виконати вимоги кредиторів та погасити зобов'язання перед бюджетом.

В умовах сьогодення, коли для ринку характерна нестабільність, особливо важливим є дослідження методів та моделей прогнозування ймовірності банкрутства на підприємствах для запобігання кризових явищ.

Відомо, що банкрутство діючих підприємств України значно впливає на розвиток української економіки в цілому та знижує дохід до державного бюджету. Як наслідок, для уникнення банкрутства та краху компаній було розроблено різні методи прогнозування ймовірності банкрутства. Але, не дивлячись на наявність значної кількості публікацій в науковій публіцистиці, присвячених темі прогнозування ймовірності банкрутства, зазначена проблема не втратила своєї актуальності та потребує подальших досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема оцінки ймовірності банкрутства почала висвітлюватися представниками такого напряму аналізу фінансової звітності, як школа аналітиків з прогнозування можливого банкрутства компаній ще у середині ХХ століття. Останнім часом також багато уваги приділяється питанню діагностики банкрутства. Так, у зарубіжній практиці питаннями розроблення методів і моделей оцінки вірогідності банкрутства підприємства займалися такі вчені, як: Г. Спрінгейт, Е. Альтман, У. Бівер та Дж. Таффлер, М. Беніш, Г. Тішоу, Р. Ліс, Ж. Кюнан і М. Гольдер та інші. В свою чергу, в Україні дослідженнями методів аналізу ймовірності банкрутства займалися такі вчені: О.О. Терещенко, А.М. Поддєрьогін, О.М. Барановська, О.І. Продіус, С.О. Черкасова, В.В. Вітлінський, Т.І. Єфименко, О.П. Савчук, В.М. Федосов та багато інших.

Мета дослідження. Метою даної статті є висвітлення існуючих моделей оцінки ймовірності банкрутства, а також дослідження доцільності та необхідності застосування моделей оцінки ймовірності банкрутства для визначення рівня фінансового потенціалу підприємства на прикладі СП «Хлібокомбінат Новгород-Сіверської райспоживспілки».

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. Нестабільний стан економіки за останні роки негативно вплинув на роботу багатьох підприємств України. Дедалі частіше спостерігається стійка тенденція зростання банкрутства на підприємствах, що звичайно ж є негативною ознакою розвитку бізнесу в Україні. Завдяки цьому, проблема виявлення ймовірності банкрутства підприємств набуває важливого значення, оскільки своєчасне і достовірне виявлення даного явища дозволяє сформувати відповідну фінансову політику на підприємстві та розробити ряд заходів щодо уникнення краху компанії.

Перш за все, слід зазначити, що ж означає поняття «банкрутство». Відповідно до Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» під банкрутством слід розуміти визнану господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність за допомогою процедур санації та мирової угоди і погасити встановлені в порядку, визначеному цим Законом, грошові вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури [1, с. 5].

В ринковій економіці банкрутство підприємств вважають нормальним явищем. Відомо, що зі ста нових підприємств залишаються на ринку лише в порядку 20-30%. Рішення про неплатоспроможність підприємства приймається лише після дослідження статей балансу та визнання незадовільною структури балансу. З цього випливає необхідність та актуальність дослідження структури балансу.

Основними джерелами для аналізу даного питання є форма № 1 «Баланс» (Звіт про фінансовий стан) та форма № 2 «Звіт про фінансові результати» (Звіт про сукупний дохід) [5, с. 105].

Характерними ознаками фінансової кризи підприємства є скорочення попиту на його продукцію, і, як наслідок, зниження обсягів виробництва; зростання заборгованості постачальникам, держбюджету та банкам; затримки з виплатою заробітної плати працівникам. Кількість таких підприємств в Україні весь час збільшується. Причому тенденції банкрутства поширюються не лише на окремих суб'єктів господарювання, а й на цілі галузі економіки (наприклад, сільське господарство, яке вже впродовж багатьох років перебуває в глибокій фінансовій кризі і де понад 85% господарюючих суб'єктів закінчують свою діяльність щорічно із збитками; в промисловості збитковим є кожне друге підприємство).

Відомо, що на сьогодні в Україні близько 70 тисяч підприємств перебувають на межі банкрутства, а тисячі підприємств уже знаходяться за цією межею, тобто здійснюють процедуру банкрутства.

У світовій практиці для прогнозування та оцінки потенційного банкрутства підприємства використовуються різні економіко-математичні моделі. Серед найвідоміших методів, які застосовуються на побудові на дискримінантній функції є моделі оцінки ймовірності банкрутства на основі Z-критерію Е. Альтмана; модель оцінки фінансового стану Р. Ліса; Модель Г. Давидова та А. Белікова (модель Іркутської державної економічної академії); прогнозна модель Дж. Таффлера; модель Г. Спрінгейта тощо.

Узагальнена характеристика переваг та недоліків найбільш застосовуваних іноземних та вітчизняних підходів до прогнозування економічної стабільності підприємств та визначення ймовірності банкрутства наведені в табл. 1.

Безперечно, більша частина перерахованих моделей розроблена для економічних умов, які значною мірою відрізняються від тих, які зараз мають місце в Україні.

Дані моделі склалися на основі фінансового стану зарубіжних підприємств і тому не є адаптованими до фінансової ситуації на українських підприємствах. Відмінності в цих моделях полягають в темпах інфляції та фазах циклу, особливо в фондо-, енерго-, трудомісткості підприємств, відмінний податковий клімат.

Впливаючи з цього, названі моделі потребують певного коригування відповідно до умов, які присутні в нашій державі. Для наших підприємств більше підходять такі моделі як Терещенка О.О., Матвійчука А.В. та російська R – модель (R-модель прогнозу ризику банкрутства) [3, с. 35].

Розглянемо докладніше одну із названих моделей, а саме модель Г. Давидова та А. Белікова (модель Іркутської державної економічної академії). Учені Іркутської державної економічної академії запропонували чотирифакторну модель прогнозу ризику банкрутства (модель R) (1):

Таблиця 1

Переваги та недоліки іноземних методів прогнозування ймовірності банкрутства

Основні методи	Переваги	Недоліки
1	2	3
Двофакторна та п'ятифакторна моделі Е. Альтмана	а) простота розрахунків завдяки незначній кількості показників оцінювання; б) наявність доступу до необхідних для обчислення інформаційних даних; в) можливість використання для зовнішньої експрес-діагностики	а) показники не відображають об'єктивний та реальний стан підприємства, не містять оцінки ефективності використання ресурсів, ділової та ринкової активності; б) неврахування галузевої специфіки; в) можливість застосування винятково для діагностики великих корпорацій, чиї акції котируються на фондових біржах; г) відсутність оцінювання поведінки ключових показників у динаміці, а лише в статичі; д) лінійні системи обчислення; е) залежність від грамотності та фаховості фінансових аналітиків, достовірності даних тощо.
Модель Р. Ліса		
Модель Г. Давидова та А. Белікова (модель Іркутської державної економічної академії)		
Прогнозна модель Дж. Таффлера		
Модель Г. Спрінгейта	а) простота розрахунків за рахунок незначної кількості показників оцінювання; б) наявність доступу до необхідних для обчислення інформаційних даних	а) відсутність галузевої та регіональної диференціації результуючого показника; б) висока корельованість змінних; в) лінійні системи обчислення

$$R = 0.38K1 + K2 + 0.054K3 + 0.63K4, \quad (1)$$

де $K1$ – оборотні активи / валюта балансу

$K2$ – чистий прибуток / власний капітал

$K3$ – чистий дохід / валюта балансу

$K4$ – чистий прибуток / сумарні витрати.

Якщо $R=0$ – ймовірність банкрутства максимальна (90-100%), 0-0,18 – висока (60-80%), 0,18-0,32 – середня (35-50%), 0,32-0,42 – низька (15-20%), більше 0,42 – мінімальна (до 10%) [8, с. 99-100].

В свою чергу, також досить поширеною є діагностика ймовірності банкрутства на підприємствах України за допомогою використання моделі Терещенка О.О.

Модель О.О. Терещенка має наступний вигляд (2):

$$Z = 1,5X1 + 0,08X2 + 10X3 + 5X4 + 0,3X5 + 0,1X6, \quad (2)$$

де $X1$ – відношення грошових надходжень до зобов'язань;

$X2$ – відношення валюти балансу до зобов'язань;

$X3$ – відношення чистого прибутку до середньорічної суми активів;

$X4$ – відношення прибутку до виручки;

$X5$ – відношення виробничих запасів до виручки;

$X6$ – відношення виручки до основного капіталу.

Коли $Z > 2$ – банкрутство досліджуваному підприємству не загрожує, $1 < Z < 2$ – в такому випадку фінансова стійкість підприємства порушена, $0 < Z < 1$ – існує загроза банкрутства [8, с. 100].

З метою визначення доцільності використання в умовах української економіки закордонних методів прогнозування ймовірності банкрутства підприємств проведемо діагностику банкрутства підприємства СП «Хлібокомбінат Новгород-Сіверської райспоживспілки» використовуючи Іркутську модель та модель Терещенка О.О.

Відмітимо, що Спільне підприємство «Хлібокомбінат Новгород-Сіверської райспоживспілки» створене в 1968 році.

Статутний капітал підприємства становить 871 000,00 грн. Основними видами діяльності СП «Хлібокомбінат Новгород-Сіверської райспоживспілки» є:

– виробництво і реалізація хлібобулочних і кондитерських виробів;

– виробництво, переробка і реалізація сільськогосподарської продукції;

– організація та здійснення оптової та роздрібної торгівлі хлібобулочними, кондитерськими виробами та іншою продукцією власного виробництва.

Майно підприємства складається з основних засобів та обігових коштів, а також цінностей, вартість яких відображена в балансі. СП «Хлібокомбінат Новгород-Сіверської райспоживспілки» щорічно складає п'ять форм фінансової звітності, а саме:

1. Баланс (Звіт про фінансовий стан).
2. Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід).
3. Звіт про рух грошових коштів.
4. Звіт про власний капітал.
5. Примітки до річної фінансової звітності.

Слід також зазначити відмітити, що фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, що є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів.

Використовуючи дані ф. № 1 «Баланс» та ф. № 2 «Звіт про фінансові результати» підприємства за 2016-2017 роки та доповнюючи його показниками динаміки, для початку необхідно проаналізувати фінансовий стан СП «Хлібокомбінат Новгород-Сіверської райспоживспілки», надати загальну оцінку фінансового стану та факторів його зміни на основі розрахунку фінансових коефіцієнтів (табл. 2).

Результати дослідження даних показників, а також порівняння їх з нормативними значеннями для СП «Хлібокомбінат Новгород-Сіверської райспоживспілки» відображено в табл. 3.

Загальну оцінку ефективності управління підприємством та використання його активів необхідно проводити на основі дослідження ряду коефіцієнтів, які характеризують прибутковість активів, майновий стан, платоспроможність та ліквідність підприємства.

Згідно розрахунків, можемо зробити висновок, що досліджуване підприємство має недостатню фінансову стійкість. Про це свідчить ряд показників, що мають значне відхилення від нормативного значення.

Відмітимо, що значне відхилення має такий показник як коефіцієнт автономії (фінансової стійкості), значення якого нижче нормативного на 0,45% у 2016 році та 0,46% у 2017 році. Це свідчить про те, що досліджуване підприємство має недостатній запас фінансової стійкості. Згідно коефіцієнту співвідношення власних та позикових коштів на кожну гривню власних коштів припадало 0,05 грн. позико-

Таблиця 2

Вихідна інформація

АКТИВ	Абсолютні величини		Питома вага, %		Зміни			
	2016 рік	2017 рік	2016 рік	2017 рік	В абсолютних величинах	У питомій вазі	У % до 2016 року	У % до змін валюти балансу
1	2	3	4	5	6	7	8	9
I Необоротні активи	6926,00	10055,00	48,29	57,67	3129,00	9,39	145,18	1,012
II Оборотні активи, у т. ч.:	6042,00	6157,00	42,13	42,13	115,00	0,00	101,90	0,000
Виробничі запаси	2171	1765,00	15,14	0,09	-406,00	-15,05	81,30	-0,131
Незавершене виробництво	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,000
Готова продукція	15,00	11,00	0,10	0,06	-4,00	-0,04	73,33	-0,001
Дебіторська заборгованість	1777,00	1891,00	12,39	10,85	114,00	-1,54	106,42	0,630
Поточні фінансові інвестиції	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,000
Грошові кошти та їх еквіваленти	2072,00	2486,00	14,45	14,26	414,00	-0,19	119,98	0,134
Інші	7,00	4,00	0,05	0,02	-3,00	-0,03	57,14	-0,001
Витрати майбутніх періодів	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,000
БАЛАНС	14343,00	17434,00	100,00	100,00	3091,00	0,00	121,55	1,000
ПАСИВ								
I Власний капітал	775,00	775,00	5,40	4,45	0,00	-0,96	100,00	0,000
II Довгострокові зобов'язання і забезпечення	0,00	1495,00	0,00	8,58	1495,00	8,58	0,00	0,484
III Поточні зобов'язання, у т.ч.:	3149,00	3330,00	21,95	19,10	181,00	-2,85	105,75	0,059
Доходи майбутніх періодів	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,000
БАЛАНС	14343,00	17434,00	100,00	100,00	3091,00	0,00	121,55	1,000
Чистий дохід (виручка від реалізації)	59668,00	59560,00	x	x	-108,00	x	x	x
Чистий прибуток	4003,00	3116,00	x	x	-887,00	x	x	x

Таблиця 3

Аналіз фінансового стану СП «Хлібокомбінат Новгород-Сіверської райспоживспілки»

Показник	Роки		Нормативне значення	Абсолютне відхилення, +/-	
	2016	2017		2016 до норми	2017 до норми
Коефіцієнт автономії (незалежності)	0,05	0,04	0,5	-0,45	-0,46
Коефіцієнт мобільності	1,07	0,72	0,25	0,82	0,47
Коефіцієнт маневреності	0,55	0,54	0,25	0,30	0,29
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,23	0,16	1	-0,77	-0,84
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,16	1,31	1	0,16	0,31
Коефіцієнт критичної ліквідності	1,58	1,66	0,8	0,78	0,86
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,62	0,75	0,3	0,32	0,45
Коефіцієнт покриття поточної заборгованості за рахунок дебіторів	0,53	0,57	1	-0,47	-0,43
Рентабельність активів, %	27,91	17,97	> 0,14	x	x
Рентабельність продаж, %	6,71	5,23	> 0,15	x	x
Рентабельність власного капіталу, %	516,52	402,06	> 0,2	x	x

вих (у 2016 році) та 0,04 грн. у 2017 році, що значно відхиляється від норми.

Також вагоме відхилення від норми має коефіцієнт фінансової стійкості, що становить 0,25% та 0,16% у 2016 та 2017 році відповідно.

Але, в свою чергу маємо позитивне значення таких коефіцієнтів, як коефіцієнт критичної ліквідності, що є вищим нормативного значення, має тенденцію до зростання порівняно з 2016 роком, і становить 1,22% у 2016 році та 1,32% у 2017 році. Це свідчить про те, що підприємство здатне негайно погасити свої поточні зобов'язання за рахунок оборотних активів, за вирахуванням ТМЦ.

Узагальнюючи вищесказане, на основі проведеного нами аналізу фінансової стійкості і ліквідності підприємства слідує висновок, що досліджуване підприємство має недостатню фінансову стійкість та високу фінансову залежність від інвесторів.

Наступним етапом дослідження є аналіз ймовірності банкрутства підприємства за допомогою двох обраних моделей, а саме моделлю Іркутської академії та моделлю Терещенка О.О.

Розпочнемо аналіз визначення можливості банкрутства для СП «Хлібокомбінат Новгород-Сіверської райспоживспілки» за моделлю Іркутської академії. Результати дослідження відображено в таблиці 4.

Аналізуючи результати, можна зробити висновок про те, що протягом усього досліджуваного періоду за моделлю Іркутської академії СП «Хлібокомбінат Новгород-Сіверської райспоживспілки» має низьку ймовірність банкрутства, оскільки $R > 0,42$ - , а саме 4,33 , що становить до 10% . І хоча $R_{2017р.}$ менше $R_{2016р.}$ на 1,21, але можливість банкрутства підприємству не загрожує як в минулому році, так і в звітному.

Отже, найближчим часом банкрутство підприємству не загрожує, воно є фінансово стійким і має пер-

Таблица 4

Вхідні дані

№ з/п	Показник	2016 рік	2017 рік
1	Актив	14343	17343
2	Чистий дохід	59668	59560
3	Власний капітал	775	775
4	Чистий прибуток	4003	3116
5	Оборотні активи	7417	7288

Таблица 5

Сумарні витрати

№ з/п	Назва статті витрат	2016 рік	2017 рік
1	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	(39662)	(39882)
2	Адміністративні витрати	(2859)	(3291)
3	Витрати на збут	(10563)	(10982)
4	Інші операційні витрати	(2415)	(2228)
5	Інші витрати	(0)	(0)
6	Всього витрат	(55499)	(56383)

Таблица 6

Ймовірність банкрутства СП «Хлібокомбінат Новгород-Сіверської райспоживспілки» за моделлю Іркутської академії

Коефіцієнт	Роки		Абсолютне відхилення (±)
	2016	2017	
X1	0,52	0,42	-0,10
X2	5,17	4,02	-1,14
X3	4,16	3,43	-0,73
X4	-0,07	-0,06	0,02
R	5,54	4,33	-1,21
Ймовірність банкрутства	мінімальна	мінімальна	x

спективи розвитку. Щодо заходів антикризового управління, то в нинішній ситуації важливо зосередитися на боргових зобов'язаннях підприємства, оскільки вони становлять досить значну частку його капіталу.

Далі проаналізуємо ймовірність банкрутства для підприємства СП «Хлібокомбінат Новгород-Сіверської райспоживспілки» у 2016-2017 роках, згідно моделі Терещенка О.О. Результати розрахунків відображені в таблиці 7.

Таблица 7

Ймовірність банкрутства СП «Хлібокомбінат Новгород-Сіверської райспоживспілки» за моделлю Терещенка О.О.

Коефіцієнт	Роки		Абсолютне відхилення (±)
	2016	2017	
X1	17,92	12,34	-5,57
X2	4,31	3,59	-0,71
X3	0,60	0,37	-0,24
X4	0,07	0,05	-0,01
X5	0,04	0,03	-0,01
X6	8,62	5,92	-2,69
Z	34,46	23,34	-11,12
Ймовірність банкрутства	мінімальна	мінімальна	x

Проаналізувавши ймовірність банкрутства для підприємства СП «Хлібокомбінат Новгород-Сіверської райспоживспілки» у 2016-2017 роках варто відзна-

чити позитивну ситуацію. Так у 2016 році показник Z становив 34,46, що набагато вище за показник 2 (при якому ймовірність настання банкрутства для підприємства є мінімальною). Це свідчить про те, що у досліджуваній період фінансовий стан підприємства був максимально задовільним. І хоча в 2017 році показник Z має тенденцію до зниження, а саме Z_{2017} дорівнює 23,34, дане зменшення не має негативного впливу на фінансовий стан на підприємства.

Отже, під банкрутством підприємства слід розуміти його неспроможність погасити свої боргові зобов'язання. Аналіз ймовірності настання банкрутства для українських підприємств аналізують з допомогою таких моделей як Терещенка О.О, моделлю Іркутської академії, Е. Альтмана, Г. Спрінгейта тощо.

Здійснивши аналіз ймовірності настання банкрутства для підприємства СП «Хлібокомбінат Новгород-Сіверської райспоживспілки» протягом 2016-2017 років було виявлено мінімальну ймовірність виявлення банкрутства в обох випадках.

Напрямок подальших досліджень є поглиблений аналіз етапів проведення оцінки фінансового потенціалу підприємства.

Висновки. Сучасний стан економіки вимагає створення загального алгоритму прогнозування банкрутства підприємства з урахуванням як вітчизняного, так і закордонного досвіду.

Таким чином відмітимо, що для здійснення прогнозу ймовірності банкрутства потрібна така модель, у якій будуть враховані умови проведення оцінки фінансового стану вітчизняних підприємств, які базуються на стандартах бухгалтерського обліку і звітності України, даних статистичної, інформаційної бази українських галузевих підприємств, які мають власні особливості при здійсненні господарської діяльності в умовах фінансової кризи.

Важливою перевагою проведення аналізу ймовірності банкрутства на підприємствах України є те, що результати проведеного аналізу сприятимуть правильному прийняттю рішень та підвищенню ефективності діяльності, та як наслідок залучення інвестицій для компанії.

В свою чергу, застосування методик аналізу прогнозних показників та визначення меж банкрутства дасть можливість визначити можливі зміни, які призведуть до покращення фінансового стану підприємства. Як варіант, шляхом подальшого дослідження може бути визначення механізмів впливу на інвестиційні процеси нових тенденцій формування аналітичної інформації із застосуванням аналізу прогнозних фінансових.

Але слід врахувати те, що для того, аби прогноз був більш обґрунтованим, рекомендуємо комплексно використовувати одночасно кілька методів прогнозування ймовірності банкрутства підприємства, що дозволить значно підвищити ступінь вірогідності отриманих результатів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом : Закон України від 14 травня 1992 р. № 2343-XII (у редакції від 4 квітня 2018 р.) / Верховна Рада України. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T234300.html (дата звернення: 16.01.2019).
2. Бикова В.Г., Буряковський В.В., Ряснянський Ю.М. Фінансове планування як складова управління фінансово-економічним потенціалом на підприємствах загальнодержавного значення. *Вісник Тернопільського державного економічного університету*. 2015. № 1. С. 26–35.
3. Петрович Й.М., Прокопишин-Рашкевич Л.М. Економіка та фінанси підприємств : підручник. Львів, 2014. 408 с.

4. Ковтун Н.В. Фінансовий аналіз : навчальний посібник. Київ : ВПЦ «Київський університет», 2014. 527 с.
5. Москаленко В.П., Пластун О.Л. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства як основа для діагностики його банкрутства. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. № 6. С. 180–192.
6. Лелейко Т.І., Доценко Т.О. Аналіз сучасних методик прогнозування ймовірності банкрутства підприємства. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2011. № 1(10). URL: <http://masters.donntu.org/2012/iem/subbrys/library/bancrutcy.pdf> (дата звернення: 16.01.2019).
7. Квасницька Р.С., Кордонєць І.М. Етапність проведення діагностики кризового стану та ймовірності банкрутства підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2015. №2. С. 130–135.
8. Оцінка моделей діагностики банкрутства / В.П. Ключан, В.В. Ключан, Н.І. Костаневич, А.Г. Костишко. *Міжнародний науково-виробничий журнал «Економіка АПК»*. 2010. № 1. С. 97–101.

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-33-47

УДК 65.011.4

Чайка Т.Ю.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку
Навчально-наукового інституту економіки,
менеджменту і міжнародного бізнесу
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»*

Мартінова В.В.

*аспірант
Навчально-наукового інституту економіки,
менеджменту і міжнародного бізнесу
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»*

Ісиченко Є.Ю.

*магістр
Навчально-наукового інституту економіки,
менеджменту і міжнародного бізнесу
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»*

СИСТЕМА КОЕФІЦІЕНТІВ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПРОДАЖІВ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ГОСТИННОСТІ: РОЗРАХУНОК ЗА ФІНАНСОВОЮ ЗВІТНІСТЮ ТА СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ АНАЛІЗУ

У статті систематизовані наявні методичні підходи до розрахунку коефіцієнту рентабельності продажів (виручки, доходу) за відкритою фінансовою звітністю згідно з НП(С)БО України. Виявлено, що найбільш коректним є формування коефіцієнтів рентабельності продажів (виручки, доходів) з урахуванням принципу відповідності прибутку (чисельник формули рентабельності) і пов'язаних з його генеруванням продажів (виручки, доходів) (знаменник формули). Уточнені аналітичні можливості різних варіантів розрахунку рентабельності продажів (виручки, доходів), їх співвіднесеність з зарубіжною практикою фінансового аналізу. Кожен варіант формули рентабельності продажів (виручки, доходів) має свою специфіку, яку необхідно враховувати при виборі найбільш релевантної цілям дослідження методики розрахунку. Наприклад, рентабельність продажів за валовим прибутком відображає успішність виключно продажів продукції (товарів, робіт, послуг), без урахування інших операційних і неопераційних доходів. А рентабельність продажів (доходу) за чистим прибутком залежить від облікової політики підприємства, величини фінансового левериджу, вартості основних фондів, довгострокових витрат (наприклад, на інвестиції та інновації) і т.д. Проведений порівняльний аналіз рентабельності продажів підприємств готельно-ресторанного бізнесу з урахуванням їх галузевої специфіки. Розроблені практичні рекомендації щодо вибору конкретної форми показника рентабельності продажів (виручки, доходу) з урахуванням цілей фінансового аналізу.

Ключові слова: рентабельність продажів, прибутковість, валовий прибуток, операційний прибуток, чистий прибуток, готельно-ресторанний бізнес, галузева специфіка.

Чайка Т.Ю., Мартынова В.В., Исиченко Е.Ю. СИСТЕМА КОЭФФИЦИЕНТОВ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРОДАЖ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ ГОСТЕПРИИМСТВА: РАСЧЕТ ПО ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ АНАЛИЗА

В статье систематизированы имеющиеся методические подходы к расчету коэффициента рентабельности продаж (выручки, дохода) по открытой финансовой отчетности в соответствии с НП(С)БО Украины. Выведено, что наиболее корректным является формирование коэффициентов рентабельности продаж (выручки, доходов) с учетом принципа соответствия прибыли (числитель формулы рентабельности) и связанных с ее генерированием продаж (выручки, доходов) (знаменатель формулы). Уточнены аналитические возможности различных вариантов расчета рентабельности продаж (выручки, доходов), их соотношенность с зарубежной практикой финансового анализа. Каждый вариант формулы рентабельности продаж (выручки, доходов) имеет свою специфику, которую необходимо учитывать при выборе наиболее релевантной целью исследования методики расчета. Например, рентабельность продаж по валовой прибыли отражает успешность исключительно продаж продукции (товаров, работ, услуг), без учета иных операционных и неоперационных доходов. А рентабельность продаж (дохода) по чистой прибыли зависит

от учетной политики предприятия, величины финансового левериджа, стоимости основных фондов, долгосрочных расходов (например, на инвестиции и инновации) и т.д. Проведен сравнительный анализ рентабельности продаж предприятий гостинично-ресторанного бизнеса с учетом их отраслевой специфики. Разработаны практические рекомендации относительно выбора конкретной формы показателя рентабельности продаж (выручки, дохода) с учетом целей финансового анализа.

Ключевые слова: рентабельность продаж, прибыльность, валовая прибыль, операционная прибыль, чистая прибыль, гостинично-ресторанный бизнес, отраслевая специфика.

Chaika Tatiana, Martinova Viktoriia, Isichenko Evgeniya. THE SYSTEM OF RETURN ON SALES RATIOS OF HOSPITALITY INDUSTRIES' COMPANY: CALCULATION OF FINANCIAL STATEMENT AND MODERN ANALYSIS TRENDS

The article systematizes the existing methodological approaches to calculating the profitability ratios of sales (rate of return on sales) on the open financial statements in accordance with the Ukrainian NP(S)ofA. The ability to conduct analysis of sales policy and cost management of open financial statements is very important for interested outside observers (for example, lenders and investors). Improving approaches to calculating and analyzing various variants of sales profitability ratios (revenues, incomes) is an important element in increasing the effectiveness of managerial decision-making. The most correct is the formation of profitability ratios of sales (revenue, income), taking into account the principle of correspondence to profits (numerator of the profitability formula) and sales (revenue, income) associated with its generation (denominator of the formula). However, in the practice of domestic and international analysis, simplified formulas for profitability of sales (revenue, income) are used, in which this principle is not observed. The analytical capabilities of various options for calculating the profitability of sales (revenue, income), their correlation with foreign practice of financial analysis are clarified. Each version of the sales profitability formula (revenue, income) has its own specifics that must be considered when choosing the most relevant calculation methodology for the purposes of the study. For example, the Gross Profit Margin reflects the success of exclusively sales of products (goods, works, services), excluding other operating and non-operating income. And the Net Profit Margin depends on the accounting policy of the enterprise, the value of financial leverage, the value of fixed assets, long-term expenses (for example, on investments and innovations), etc. A comparative analysis of the rate of return on sales of the hotel and restaurant business, taking into account their industry specifics. Practical recommendations have been developed regarding the choice of a specific form of the sales profitability index (revenue, income), taking into account the objectives of financial analysis.

Keywords: sales profitability, profitability, gross profit, operating profit, net profit, hotel and restaurant business, industry specificity.

Постановка проблеми. Одним з елементів оцінки ефективності діяльності підприємства є оцінка його збутової діяльності, цінової політики та менеджменту витрат. Рентабельність продажів є одним з основних індикаторів успішності діяльності підприємства в сфері реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), і представляє цінність з точки зору прийняття управлінських рішень як для керівництва підприємства, так і для сторонніх зацікавлених осіб (зокрема, інвесторів, кредиторів та ін.). З точки зору зовнішніх зацікавлених осіб велике значення має можливість проведення аналітичних розрахунків по відкритій фінансовій звітності. Як вказує, зокрема, Н.М. Побережна, «сама фінансова звітність, відображаючи всі суттєві зміни в структурі господарських засобів готельних підприємств і їх джерел, а також результати їх основної та додаткової господарської діяльності, надає в структурованому вигляді значний обсяг інформації необхідної для прийняття рішень зовнішнім та внутрішнім користувачам» [1].

Існує велика кількість різних варіацій конструювання показників рентабельності, тому важливо мати уявлення про систему можливих коефіцієнтів рентабельності продажів (виручки, доходу), які можна розрахувати на основі відкритої фінансової звітності. Врахування специфічних характеристик кожного з таких коефіцієнтів дозволить оптимальним чином складати набір показників, які б відповідали заданим цілям аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Роль відкритої фінансової звітності в проведенні економічного аналізу і прийнятті управлінських рішень досліджується в роботах Н.М. Побережної [1]. Специфіці аналізу індикаторів прибутковості в разі збитковості підприємства присвячені роботи Й. Боса (J. Bos), М. Коеттера (M. Koetter) [2]. Різні підходи до формування коефіцієнтів рентабельності продажів представлені в працях О.Ф. Томчук, Л. Г. Міхальчійної [3], А.Г. Семенова, О.В. Ярошевської [4], О.А. Пісареві [5], Г.І. Рзаєва, Д.О. Драгочинської [6], С.В. Тютюнник [7]. Питання екзогенної складової ризиків в готельно-ресторанному бізнесі розглядалися в роботах І.Є. Хаустової.

Незважаючи на значну кількість робіт з досліджуваної тематики, в даний час продовжує спостерігатися термінологічна невизначеність і відмінності в методиці розрахунку коефіцієнтів рентабельності продажів. Це заважає проведенню аналітичної роботи, в ході якої передбачається порівняння показників різних підприємств, галузей, країн.

Мета дослідження – удосконалити підходи до розрахунку коефіцієнтів рентабельності продажів (виручки, доходу) за відкритою фінансовою звітністю відповідно до НП(С)БО України. Уточнити аналітичні можливості різних варіацій цих коефіцієнтів. Розробити практичні рекомендації щодо вибору конкретної форми показника рентабельності продажів (виручки, доходу) з урахуванням цілей фінансового аналізу.

При дослідженні існуючих підходів до розрахунку коефіцієнтів рентабельності продажів (виручки, доходу) використовувалися логіко-аналітичні і системно-структурні методи дослідження.

Інформаційною базою для емпіричного економіко-статистичного аналізу рентабельності продажів (виручки, доходу) були дані фінансової звітності українських підприємств КВЕД 55.10 (діяльність готелів і подібних засобів тимчасового розміщення) за період 2012-2017 роки [8], а також статистична інформація, що міститься в збірнику «Діяльність суб'єктів господарювання. Статистичний збірник, 2017» Державної служби статистики України [9].

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. Коефіцієнти рентабельності – група фінансових метрик, які використовуються для оцінки здатності бізнесу генерувати прибуток стосовно пов'язаних з його отриманням: продажів (виручки, доходів); активів; ресурсів; потоків.

У чисельнику коефіцієнта рентабельності, як правило, вказується прибуток. Фінансова звітність НП(С)БО України надає можливість оперувати такими основними показниками прибутку: 1) валовий прибуток; 2) операційний прибуток; 3) прибуток до оподаткування; 4) чистий прибуток.

На рисунку 1 представлені основні показники прибутку, які є традиційними для міжнародних

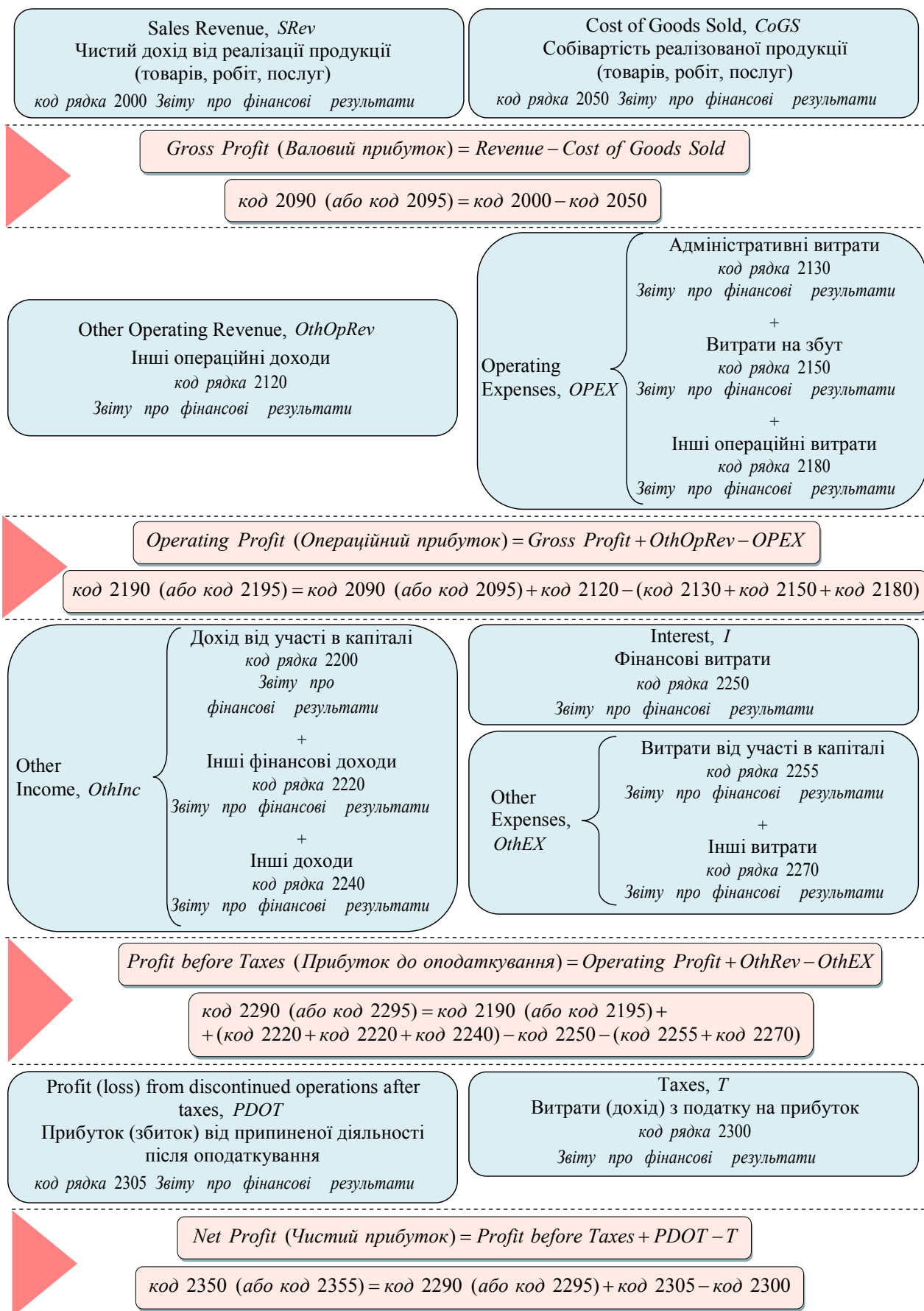


Рис. 1. Схема розрахунку показників прибутку відповідно до фінансової звітності НП(С)БО України

стандартів фінансового аналізу, а також формули їх розрахунку, адаптовані до фінансової звітності НП(С)БО України.

Слід зазначити, що в разі збитку (від'ємних значень прибутку) розрахунок рентабельності економічного сенсу не має, замість рентабельності може бути розрахована величина, яку, Й. Бос (J. Bos), М. Коеттер (M. Koetter) (2009) називають спеціальним коефіцієнтом неефективності (inefficiency scores) [2]. Тому в подальшому в формулах рентабельності коди рядків фінансової звітності, які відповідають збитку, брати до уваги не будемо.

Стосовно до системи коефіцієнтів рентабельності, базовий показник виручки (продажів, доходів від продажів) в вартісному вираженні, який є доступним за даними фінансової звітності НП(С)БО України, – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (Sales Revenue, *SRev*; код рядка 2000 Звіту про фінансові результати (Звіту про Сукупний дохід)). Саме ця величина вказується в знаменнику формули рентабельності продажів за валовим прибутком (інша назва – маржа валового прибутку, Gross Profit Margin, *GPM*):

$$GPM = \frac{GP}{SRev} \cdot 100\%, \quad (1)$$

де *GP* – валовий прибуток (Gross Profit), код рядка 2090 Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід);

SRev – виручка від продажів; інша назва – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (Sales Revenue, *Rev*), код рядка 2000 Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід).

Як бачимо, в чисельнику формули (1) – валовий прибуток (Gross Profit) – прибуток, згенерований безпосередньо чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (код рядка 2000 Звіту про фінансові результати). У той же час з рисунка 1 видно, що операційний прибуток (Operating Profit) генерується не тільки доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), але також і іншими операційними доходами (код рядка 2120 Звіту про фінансові результати), доходами від участі в капіталі (код рядка 2200 Звіту про фінансові результати), іншими операційними доходами (код рядка 2120 Звіту про фінансові результати), доходами від участі в капіталі (код рядка 2200 Звіту про фінансові результати), іншими фінансовими доходами (код рядка 2220 Звіту про фінансові результати), іншими доходами (код рядка 2240 Звіту про фінансові результати).

Загальний принцип побудови коефіцієнтів рентабельності вимагає, щоб прибутку (чисельник) відпові-

дав той показник (знаменник), який даний прибуток генерує. У разі відступу від цього принципу отримаємо спрощені формули коефіцієнтів рентабельності продажів, у яких в знаменнику буде врахований не весь дохід, який брав участь в генерації відповідного виду прибутку. Слід зазначити, що дуже часто і у вітчизняній, і у зарубіжній аналітиці використовуються саме такі спрощені формули рентабельності продажів (таблиця 1). Подібного підходу дотримуються, зокрема, О.Ф. Томчук, Л.Г. Михальчишина (2018). Вони пишуть: «рентабельність продажів (визначає ефективність продажу продукції з погляду отриманого прибутку – валового, операційного або чистого). Зазначені показники розраховують за допомогою зіставлення відповідного показника прибутку (р. 2090; р. 2190; р. 2350) до чистого доходу від реалізації прибутку (р. 2000)» [3], тобто мова йде про розрахунок рентабельності продажів за формулами *GPM*, *OPM*, *NPM* таблиці 1. А.Г. Семенов, О.В. Ярошевська (2014) під рентабельністю продажів розуміють частку від ділення чистого прибутку на виручку від реалізації [4], тобто мова йде про формулу *NPM* таблиці 1. О.А. Писарева (2014) під рентабельністю продажів розуміє «суму операційного прибутку, який одержує підприємство з кожної гривні проданої продукції» [5], тобто розраховує її за формулою *OPM* таблиці 1. Г.І. Рзаєв, Д.О. Драгочинська (2017) рентабельність реалізованої продукції трактують таким чином: «рентабельність реалізованої продукції – показує, скільки прибутку від реалізації приходить на одну гривню виручки від реалізації і розраховується як відношення валового прибутку (чистого прибутку) до суми виручки від реалізації» [6], тобто розраховують її за формулами *GPM* або *NPM* таблиці 1.

Якщо ж в формулах рентабельності продажів (виручки, доходів) за операційним прибутком, або прибутком до оподаткування, або чистим прибутком, в знаменнику враховувати всі види доходу, що брали участь в генерації відповідного прибутку, то сконструйовані таким чином коефіцієнти некоректно називати коефіцієнтами рентабельності продажів, необхідно застосувати інші найменування: рентабельність виручки, або рентабельність доходу (щоб відрізнити від вищеведених спрощених аналогів, будемо записувати уточнені формули рентабельності «зі штрихом»).

Операційний прибуток генерує загальна виручка основної діяльності компанії (Operating Revenue, *OpRev*):

$$OpRev = SRev + OthOpRev, \quad (2)$$

де *OthOpRev* – інші операційні доходи (Other Operating Revenue, код рядка 2120 Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід)).

Оскільки в коефіцієнті рентабельності продажів (виручки, доходів) чисельник (відповідний вид при-

Таблиця 1

Спрощені формули коефіцієнтів рентабельності продажів, які можуть бути розраховані по відкритій фінансової звітності НП(С)БО України

Назва показника українською	Назва показника англійською	Формула розрахунку	Розрахунок згідно із П(С)БО України (коди рядків)
Рентабельність продажів за валовим прибутком (маржа валового прибутку)	Gross Profit Margin, <i>GPM</i>	$GPM = \frac{GP}{SRev} \cdot 100\%$	$\frac{\text{код 2090}}{\text{код 2000}} \cdot 100\%$
Рентабельність продажів за операційним прибутком (маржа операційного прибутку)	Operating Profit Margin, <i>OPM</i>	$OPM = \frac{OP}{SRev} \cdot 100\%$	$\frac{\text{код 2190}}{\text{код 2000}} \cdot 100\%$
Рентабельність продажів за прибутком до оподаткування (маржа прибутку до оподаткування)	Profit before Tax Margin, <i>PTM</i>	$PTM = \frac{PT}{SRev} \cdot 100\%$	$\frac{\text{код 2290}}{\text{код 2000}} \cdot 100\%$
Рентабельність продажів за чистим прибутком (маржа чистого прибутку)	Net Profit Margin, <i>NPM</i>	$NPM = \frac{NP}{SRev} \cdot 100\%$	$\frac{\text{код 2350}}{\text{код 2000}} \cdot 100\%$

бутку) коректно порівнювати з тією величиною продажів (виручки, доходів), яка цей прибуток згенерувала, уточнена формула рентабельності виручки за операційним прибутком (маржі операційного прибутку) (Operating Profit Margin, *OPM*) має наступний вигляд:

$$OPM' = \frac{OP}{TRev} \cdot 100\%, \quad (3)$$

де *OP* – операційний прибуток (Operating Profit), код рядка 2190 Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід).

Прибуток до оподаткування (Profit before Taxes) і чистий прибуток (Net Profit), крім доходу від реалізації продукції та інших операційних доходів, генерується також доходом від участі в капіталі, іншими фінансовими доходами, іншими доходами. У цьому випадку маємо справу з показником загальної виручки операційної діяльності та інших доходів (Operating Revenue and Other Income, *OpRev & OthInc*):

$$OpRev \& OthInc = OpRev + OthInc, \quad (4)$$

де *OthInc* – дохід від участі в капіталі, інші фінансові доходи, та інші доходи (Other Income, коди рядків 2200, 2220 та 2240 Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід)).

Відповідно, уточнена формула рентабельності доходу за прибутком до оподаткування (маржі прибутку до оподаткування) (Profit before Tax Margin, *PTM*) буде мати наступний вигляд:

$$PTM' = \frac{PT}{OpRev \& OthInc} \cdot 100\%, \quad (5)$$

де *PT* – прибуток до оподаткування (Profit before Taxes), код рядка 2290 Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід).

Загальний дохід (Total Revenue, *TRev*) включає доходи від усіх видів діяльності:

$$Total \ Revenue \ (TRev) = SRev + OthOpRev + OthInc + PDOT, \quad (6)$$

де *PDOT* – прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування, код рядка 2305 Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід).

Тоді уточнена формула рентабельності доходу за чистим прибутком (маржі чистого прибутку) (Net Profit Margin, *NPM*) буде мати наступний вигляд:

$$NPM' = \frac{NP}{TRev} \cdot 100\%, \quad (7)$$

де *NP* – чистий прибуток (Net Profit, інша назва – Net Income), код рядка 2350 Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід).

У таблиці 2 представлені уточнені формули коефіцієнтів рентабельності продажів (виручки, дохо-

дів), які можуть бути розраховані по відкритій фінансовій звітності НП(С)БО України. У цих формулах дотримуються принцип відповідності чисельнику (прибутку) і знаменнику (продажу, виручки, прибутку), яким відповідний прибуток згенерований. Подібний підхід має місце, наприклад, в працях С.В. Тютюнник (2015) відносно розрахунку рентабельності (збитковості) продажу та рентабельності (збитковості) доходу від операційної діяльності [7].

Ще однією модифікацією формул рентабельності продажів (виручки, доходів), яка зустрічається і у вітчизняній, і у зарубіжній практиці, є така, в якій незалежно від чисельника, в знаменнику завжди стоїть Total Revenue (*TRev*).

Моніторинг коефіцієнтів рентабельності спрямований на порівняння значень в динаміці, з рівнем конкурентів, з середньогалузевими показниками. При цьому аналіз динаміки рентабельності необхідно проводити з урахуванням можливої сезонності. Сприятливою тенденцією є зростання показників рентабельності не є загально визнаною процедурою. Основними напрямками аналізу можливих причин несприятливих тенденцій (порівняльного зменшення) рентабельності продажів є аналіз: 1) структури витрат; 2) ступеня ефективності цінкових і збутових стратегій; 3) успішності менеджменту.

Порівняно висока рентабельність продажів означає, що підприємство здатне ефективно контролювати свої витрати і надавати свою продукцію або послуги за цінами, що відрізняються від собівартості продукції (послуг) на порівняно велику величину. Порівняння доцільно проводити з середньогалузевими значеннями, рівнем конкурентів, або в динаміці зі значеннями даного підприємства в попередні періоди часу.

Слід зазначити, що сукупний неелімінований вплив факторів, які визначають підсумкове значення коефіцієнтів рентабельності продажів, не дозволяє виділити деякі специфічні фактори впливу, зокрема, такі, які лише опосередковано пов'язані власне з виробничою діяльністю компанії. Деталізація представлених в таблицях 1 і 2 формул дозволяє провести більш детальний аналіз таких факторів впливу.

Зокрема, деталізуємо складові формули рентабельності продажів за чистим прибутком (*NPM*) (таблиця 1) наступним чином:

Таблиця 2

Уточнені формули коефіцієнтів рентабельності продажів (виручки, доходів), які можуть бути розраховані по відкритій фінансовій звітності НП(С)БО України

Назва показника українською	Назва показника англійською	Формула розрахунку	Розрахунок згідно із П(С) БО України (коди рядків)
Рентабельність продажів за валовим прибутком (маржа валового прибутку)	Gross Profit Margin, <i>GPM</i>	$GPM = \frac{GP}{SRev} \cdot 100\%$	$\frac{\text{код 2090}}{\text{код 2000}} \cdot 100\%$
Рентабельність виручки за операційним прибутком (маржа операційного прибутку)	Operating Profit Margin, <i>OPM'</i>	$OPM' = \frac{OP}{OpRev} \cdot 100\%$	$\frac{\text{код 2190}}{\text{код 2000} + \text{код 2120}} \cdot 100\%$
Рентабельність доходу за прибутком до оподаткування (маржа прибутку до оподаткування)	Profit before Tax Margin, <i>PTM'</i>	$PTM' = \frac{PT}{OpRev \& OthInc} \cdot 100\%$	$\frac{\text{код 2290}}{\left(\frac{\text{коди}}{\text{код 2000} + \text{код 2120} + \text{код 2200} + \text{код 2220} + \text{код 2240}} \right)} \cdot 100\%$
Рентабельність доходу за чистим прибутком (маржа чистого прибутку)	Net Profit Margin, <i>NPM'</i>	$NPM' = \frac{NP}{TRev} \cdot 100\%$	$\frac{\text{код 2350}}{\left(\frac{\text{коди}}{\text{код 2000} + \text{код 2120} + \text{код 2200} + \text{код 2220} + \text{код 2240}} \right)} \cdot 100\%$

$$NPM = \frac{TRev - CoGS - OE - OthE - I - T}{SRev} \cdot 100\%, \quad (8)$$

де $TRev$ – обчий дохід (Total Revenue) включає доходи от всех видов деятельности, коди рядків (2000 + 2120 + 2200 + 2220 + 2240) Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід);

$CoGS$ – собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) (Cost of Goods Sold) код рядка 2050 Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід);

OE – операційні витрати (Operating Expenses), коди рядків (2130 + 2150 + 2180) Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід);

$OthE$ – витрати від участі в капіталі та інші витрати (Other Expenses), коди рядків (2255 + 2270) Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід);

I – фінансові витрати, показують витрати на проценти та інші витрати підприємства, пов'язані з позиками (крім фінансових витрат, які включають до собівартості кваліфікаційних активів згідно з П(С) БО 31) (Interest) код рядка 2250 Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід);

T – витрати (дохід) з податку на прибуток (Taxes), код рядка 2300 Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід);

$SRev$ – виручка від продажів; інша назва – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (Sales Revenue, Rev), код рядка 2000 Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід).

Деталізуємо складові формули рентабельності доходу за чистим прибутком (NPM') (таблиця 2) наступним чином:

$$NPM' = \frac{TRev - CoGS - OE - OthE - I - T}{TRev} \cdot 100\%. \quad (9)$$

На підсумкове значення рентабельності продажів за чистим прибутком (NPM) і рентабельності доходу за чистим прибутком (NPM') істотно може впливати:

– величина фінансового левериджу (фінансового важеля). Збільшення значення співвідношення позикового капіталу до власних коштів призводить до порівняльного зростання витрат на покриття відсотків по позиках, отже, зростає доданок $Interest$ формули (8), тобто відбувається порівняльне зниження чисельника рентабельності продажів за чистим прибутком. Таким чином, компанії з більшою заборгованістю матимуть порівняно низькі значення рентабельності продажів (доходу) за чистим прибутком;

– вартість основних фондів. Компанії, які мають більш дорогі основні фонди, матимуть вищі витрати на амортизацію. Це призведе до порівняльного зниження чистого прибутку. Таким чином, об'єктивно успішні підприємства з достатньою маржею валового прибутку, можуть показати порівняно низькі значення NPM та NPM' ;

– штучне скорочення довгострокових витрат (наприклад, на інновації, дослідження і розробки). Таке штучне скорочення може привести до зростання чистого прибутку в короткостроковій перспективі і збільшення рентабельності продажів за чистим прибутком (NPM) та рентабельності доходу за чистим прибутком (NPM'). Однак реального поліпшення діяльності підприємства при цьому не відбувається.

З огляду на вищесказане, плануючи аналітичну роботу з використанням коефіцієнтів рентабельності продажів (виручки, доходу), необхідно ретельно підходити до вибору методики розрахунку даних показників. У разі, якщо необхідно проаналізувати ефективність тільки збутової діяльності (продажів), найбільш доцільно зупинити увагу на коефіцієнті рентабельності продажів за валовим прибутком (в західній термінології – валовій маржі, Gross Profit Margin, GPM).

Дуже велику роль в аналітиці рентабельності продажів (виручки, доходів) має порівняння з середньогалузевими значеннями. Державний комітет статистики України в збірнику «Діяльність суб'єктів господарювання. Статистичний збірник, 2017» надає наступну інформацію з цього питання: обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг); витрати на виробництво продукції (товарів, послуг); фінансовий результат до оподаткування; чистий прибуток (збиток) с разбивкой по отраслям за КВЕД-2010 [8]. Таким чином, маємо можливість провести зіставлення з середньогалузевими значеннями таких коефіцієнтів рентабельності: рентабельність продажів за валовим прибутком; рентабельність продажів (доходу) за прибутком до оподаткування; рентабельність продажів (доходу) за чистим прибутком. Об'єктом нашого дослідження були підприємства готельно-ресторанного бізнесу, що відповідає коду за КВЕД-2010 «І» (Тимчасове розміщування й організація харчування» [9]. В рамках даного дослідження обмежимося тільки порівняльним аналізом коефіцієнта рентабельності продажів за валовим прибутком (валової маржі, Gross Profit Margin, GPM) досліджуваних підприємств з середньогалузевими значеннями.

Як бачимо з таблиці 3 і рисунку 2, ПрАТ «Харків-Туріст» і ПрАТ «Тернопіль-Готель» в період 2012-2014 роки демонструють зниження валової маржі (рентабельності продажів за валовим прибутком) при одночасному підвищувальному середньогалузевому тренді. Така ситуація може мати місце в разі, якщо підприємства дотримувалися стратегії значних знижок на свою продукцію і послуги. І хоча при цьому середньогалузеві значення GPM залишалися нижче рівнів розглянутих підприємств, подібну ситуацію можна вважати випереджаючим індикатором можливих проблем в збутової діяльності. Подальша тенденція зміни GPM ПрАТ «Хар-

Таблиця 3

Динаміка рентабельності продажів за валовим прибутком (GPM) підприємств ПрАТ «Харківтуріст», ПрАТ «Дністер», ПрАТ «Готель Дніпро», ПрАТ «Тернопіль-Готель» (код за КВЕД 55.10), та середньогалузеві значення (код за КВЕД І «Тимчасове розміщування й організація харчування») за 2012-2017 роки

Підприємство	Рік					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
ПрАТ «Харківтуріст»	18,93	17,44	1,79	3,50	0,84	16,00
ПрАТ «Дністер»	23,23	23,78	17,74	32,66	35,34	37,91
ПрАТ «Готель Дніпро»	29,34	27,22	-4,33	19,51	19,98	14,70
ПрАТ «Тернопіль-Готель»	32,20	29,52	21,07	33,77	38,38	33,73
Середньогалузеве значення за КВЕД І «Тимчасове розміщування й організація харчування»	14,40	15,03	20,15	32,29	42,87	35,25

ківТуріст» підтверджує таке припущення: в період 2014-2017 роки валова маржа ПрАТ «Харків-Туріст» зафіксована істотно нижче середньогалузевих значень. Що стосується ПрАТ «Тернопіль-Готель», спостерігаємо дещо іншу картину: в період 2014-2017 роки тенденція змінилася, і характер тренда ПрАТ «Тернопіль-Готель» почав демонструвати досить тісне повторення тренда середньогалузєвого. Очевидно, що такі зміни не могли відбутися без поліпшення управління збутовою діяльністю: зміни збутової та цінової політики або поліпшення управління витратами.

Висновки. В даний час існує значна різноманітність в методиках розрахунку коефіцієнтів рентабельності продажів (виручки, доходу). Цю обставину слід брати до уваги при проведенні порівняльних зіставлень коефіцієнтів, які розраховані за різними підприємствам, в різних країнах, в різні періоди часу.

Вважаємо найбільш коректним формування коефіцієнтів рентабельності продажів (виручки, доходу) з урахуванням принципу відповідності прибутку (чисельник формули рентабельності) і пов'язаних з його отриманням продажів (виручки, доходів) (знаменник формули).

Кожен варіант формули рентабельності продажів (виручки, доходів) має свою специфіку, яку необхідно враховувати при виборі найбільш релевантної цілям дослідження методики розрахунку. Наприклад, рентабельність продажів за валовим прибутком відображає успішність виключно продажів продукції (товарів, робіт, послуг), без урахування інших операційних і неопераційних доходів. А рентабельність продажів (доходу) за чистим прибутком залежить від облікової політики підприємства, величини фінансового левериджу, вартості основних фондів, довгострокових витрат, наприклад, на інвестиції та інновації і ін.

Скільки-небудь істотні відхилення від середньогалузєвих значень вимагають пильної уваги менеджменту підприємства, оскільки свідчать про ендогенні складові подібної ситуації. Якщо ж тренд повторює середньогалузєвий, причина змін (і позитивних, і негативних), швидше за все, має переважно екзогенну складову. Екзогенна складова коливаний тренда рентабельності продажів проявляється наявністю галузєвих ризиків, до числа яких І.Є. Хаустова (2017), зокрема, відносить: «зміни в економічному стані галузі – законодавчі аспекти; стійкість галузі в порівнянні з економікою країни в цілому; динаміку показників діяльності фірм галузі, а також суміжних галузей» [10]. В цілому, якщо, наприклад, при збільшенні продажів лінія тренду *GPM* демонструє зниження, це може свідчити про те, що фірма робить значні знижки на свою продукцію. Негативний тренд *GPM* може означати або сильний ціновий тиск (і, як наслідок, суттєві знижки), або збільшення витрат виробництва. Таким чином, *GPM* є свого роду індикатором сприятливих або несприятливих тенденцій на ринку.

Наукова новизна полягає в уточненні методичного підходу до розрахунку коефіцієнтів рентабельності продажів (виручки, доходів) на основі відкритої фінансової та статистичної звітності з урахуванням галузєвої специфіки розглянутих суб'єктів господарської діяльності.

Практичне значення: результати дослідження можуть бути використані при проведенні практичної аналітико-статистичної роботи, пов'язаної з аналізом прибутковості продажів (виручки, доходів).

Перспективи подальших досліджень можуть бути пов'язані з уточненням взаємозв'язку методики роз-

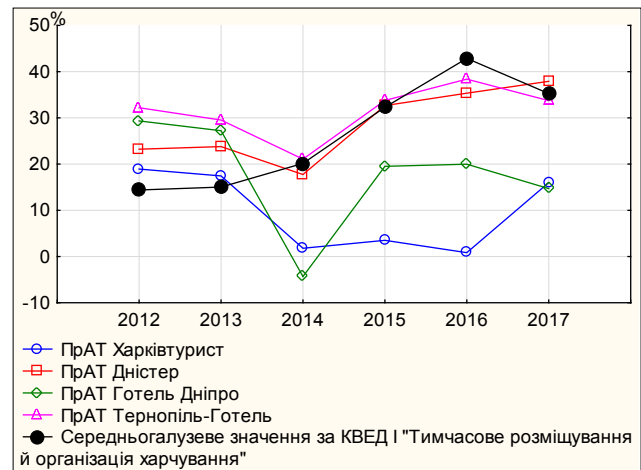


Рис. 2. Динаміка рентабельності продажів за валовим прибутком (*GPM*) підприємств ПрАТ «Харківтуріст», ПрАТ «Дністер», ПрАТ «Готель Дніпро», ПрАТ «Тернопіль-Готель» (код за КВЕД 55.10), та середньогалузєві значення (код за КВЕД І «Тимчасове розміщування й організація харчування») за 2012-2017 роки

рахунку рентабельності продажів (виручки, доходу) з іншими показниками ефективності діяльності підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Побережна Н.М. Фінансова звітність як важливий елемент обліково-аналітичного забезпечення ефективного надання готельних послуг. *Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»*. Серія «Економічні науки». Харків: НТУ «ХПІ», 2017. № 45(1266). С. 97–101.
2. Bos J.W.B., Koetter M. Handling losses in translog profit models. *Applied Economics*. 2009. № 41. P. 1466–1483. URL: https://www.uu.nl/sites/default/files/rebo_use_dp_2007_07-17.pdf (дата звернення: 10.01.2019).
3. Томчук О.Ф., Михальчишина Л.Г. Аналітичні можливості звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід). *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. № 22. URL: <http://global-national.in.ua/issue-22-2018> (дата звернення: 10.01.2019).
4. Семенов А.Г., Ярошевська О.В. Оптимізація структури капіталу підприємства за критерієм максимізації його рентабельності. *Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво»*. 2014. № 5. С. 117–128. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/drep_2014_5_23 (дата звернення: 10.01.2019).
5. Писарева О.А. Особливості аналізу рентабельності діяльності сільськогосподарських підприємств. *Управління розвитком*. 2014. № 4. С. 96–98.
6. Рзаєв Г.І., Драгочинська Д.О. Показники рентабельності як аналітичні ознаки прояву ризику за умов невизначеності. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки»*. 2017. № 5. С. 73–77.
7. Тютюнник С.В. Факторний аналіз рентабельності діяльності суб'єктів малого підприємництва. *Проблеми економіки, менеджменту та сільської кооперації*: матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 12–13 травня 2015 р. Львів, 2015. С. 168–171.
8. Діяльність суб'єктів господарювання: статистичний збірник. Київ, 2018. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/11/zd_2018.pdf (дата звернення: 10.01.2019).
9. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України. База даних фінансової звітності емітентів. URL: <https://smida.gov.ua/db/emitent> (дата звернення: 10.01.2019).
10. Хаустова І.Є. Характеристика ризиків у готельному бізнесі та можливі шляхи їх мінімізації. *Е-економіка = E-conomics: електронний збірник наукових праць*. 2017. № 1(1). С. 54–58. URL: <http://e-conomics.hpi.kh.ua/index.php/e-conomics/issue/view/3/showToc> (дата звернення: 10.01.2019).

СЕКЦІЯ 9 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-33-48

УДК 338.2.330.4:658.5

Зелікман В.Д.
*кандидат технічних наук, доцент,
завідувач кафедри обліку і аудиту
Національної металургійної академії України*

Сокольська Р.Б.
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту
Національної металургійної академії України*

Зелікман А.В.
*магістрант
Інституту прикладного системного аналізу
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА ВПЛИВУ ПІДРОЗДІЛІВ ПІДПРИЄМСТВА НА ЯКІСТЬ ВИГОТОВЛЕНОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ОСНОВІ МАТРИЧНОЇ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОЇ МОДЕЛІ

Стаття присвячена розробці економіко-математичної моделі інтегральної оцінки впливу підрозділів підприємства на якість виготовленої продукції. Виявлено, що наявні методики розрахунку внеску підрозділів у формування сукупності параметрів якості продукції, виготовленої на підприємстві у звітному періоді, не враховують можливий різний рівень значущості параметрів якості окремих видів продукції для підсумкових економічних показників діяльності підприємства в цілому. Запропонована удосконалена матрична економіко-математична модель, яка дозволяє здійснити інтегральну оцінку впливу окремих підрозділів підприємства на якість виготовленої продукції та може бути використана для забезпечення ефективної мотивації працівників до випуску якісної продукції в системі управління якістю на підприємстві.

Ключові слова: якість продукції, параметри, підрозділи підприємства, економіко-математична модель, матриця, інтегральна оцінка.

Zelikman V.D., Sokolska R.B., Zelikman A.V. INTEGRALNAYA OЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ НА КАЧЕСТВО ИЗГОТОВЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ НА ОСНОВЕ МАТРИЧНОЙ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ

Статья посвящена разработке экономико-математической модели интегральной оценки влияния подразделений предприятия на качество выпускаемой продукции. Выявлено, что имеющиеся методики расчета вклада подразделений в формирование совокупности параметров качества продукции, изготовленной на предприятии в отчетном периоде, не учитывают возможный разный уровень значимости параметров качества отдельных видов продукции для итоговых экономических показателей деятельности предприятия в целом. Предложена усовершенствованная матричная экономико-математическая модель, которая позволяет осуществить интегральную оценку влияния отдельных подразделений предприятия на качество произведенной продукции и может быть использована для обеспечения эффективной мотивации работников к выпуску качественной продукции в системе управления качеством на предприятии.

Ключевые слова: качество продукции, параметры, подразделения предприятия, экономико-математическая модель, матрица, интегральная оценка.

Zelikman Vladyslav, Sokolska Renata, Zelikman Anna. INTEGRATED ESTIMATION OF ENTERPRISE'S DIVISIONS INFLUENCE ON MANUFACTURED PRODUCTS QUALITY BASED ON THE MATRIX ECONOMIC-AND-MATHEMATICAL MODEL

The article is devoted to the development of the economic-and-mathematical model of the integrated estimation of enterprise's divisions' influence on manufactured products quality. The need to ensure the proper level of product quality leads to the necessity of establish an effective quality management system at enterprises, an important component of which is the system of the personnel motivation for quality products production. Effective personnel motivation, in turn, need an estimation of the influence of the enterprise's separated divisions on the manufactured products quality in order to take into account this influence for determining the overall indicators of these divisions, which requires an objective and transparent methodology for such an estimation. The necessity of the influence estimation of enterprise' divisions on the manufactured products quality determines the relevance of the development of appropriate economic-and-mathematical models. However, the existing methods of calculating the division's contribution to the formation of a set of quality parameters of products, which manufactured at the enterprise in the reporting period, do not take into account the possible different level of significance of the quality parameters of certain types of products for the final economic indicators of the enterprise. This problem can be solved by applying the proposed matrix economic-and-mathematical model. The proposed improved matrix economic-and-mathematical model allows to carry out an integrated estimation of the contributions of separated divisions in the formation of the properties' parameters of the products, which produced during the reporting period, taking into account the levels of significance of certain quality parameters and the importance of certain types of products for the final economic indicators of the enterprise's activities as a whole. The results of such an estimation can be used to provide personnel motivation to produce quality products in the total quality management system at the enterprise.

Keywords: products quality, parameters, enterprise's subdivisions, economic-and-mathematical model, matrix, integral estimation.

Постановка проблеми. Однією з умов успішного виходу підприємств України на європейські ринки є забезпечення належного рівня якості продукції. Це призводить до необхідності налагодження на підприємствах ефективної системи управління якістю [1; 2], важливою складовою якої є система мотивації персоналу до випуску якісної продукції [3]. Ефективна мотивація персоналу, у свою чергу, вимагає здійснення оцінки впливу окремих підрозділів підприємства на якість виготовленої продукції з метою урахування цього впливу при визначенні загальних показників діяльності цих підрозділів [4], що потребує об'єктивної та прозорої методики такої оцінки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Різноманітні аспекти управління якістю продукції знайшли своє відображення у фахових публікаціях [5; 6]. Зокрема, достатньо докладно розглянуті організаційно-економічні механізми забезпечення якості продукції [7], досліджена оцінка впливу підрозділів підприємства на якість виготовленої продукції [4]. Зокрема, на основі запропонованої в роботі [8] економіко-математичної моделі оцінки впливу підрозділів виробничих цехів на якість продукції сталеплавильного виробництва, розроблена матрична економіко-математична модель оцінки впливу підрозділів підприємства на якість продукції [9].

Розрахунок внеску підрозділів у формування сукупності параметрів якості продукції, виготовленої на підприємстві у звітному періоді, може бути здійснений на основі матриці Q' розмірності $(I \times K)$ інтегральних оцінок внесків підрозділів у формування параметрів властивостей k -ї одиниці (партії) продукції, яка отримується в результаті перемноження матриці A розмірності $(I \times J)$ коефіцієнтів вагомості внеску i -го підрозділу у формування j -го параметра властивостей та матриці P розмірності $(J \times K)$ j -х відносних параметрів властивостей фактично виготовленої k -ї одиниці (партії) продукції, скоригованої з урахуванням матриці B розмірності $(J \times K)$ рівнів значущості параметрів властивостей [9]:

$$Q' = \|q'_{ik}\|_{IK} = \|a_{ij}\|_{IJ} \times \|b_{jk}p_{jk}\|_{JK} = \left\| \sum_{j=1}^J a_{ij} b_{jk} p_{jk} \right\|, \quad (1)$$

де q'_{ik} – нормована інтегральна оцінка внеску i -го підрозділу у формування параметрів властивостей k -ї одиниці (партії) продукції;

a_{ij} – коефіцієнт вагомості внеску i -го підрозділу у формування j -го параметра властивостей продукції підприємства;

b_{jk} – коефіцієнти рівня значущості j -го параметра у загальній сукупності параметрів властивостей виду продукції, до якого відноситься виготовлена k -та одиниця (партія).

p_{jk} – j -й параметр властивостей продукції для k -ї одиниці (партії) виготовленої продукції;

I – кількість підрозділів, які задіяні у виготовленні продукції та впливають на її властивості.

J – кількість відібраних параметрів властивостей, які впливають на оцінку внесків підрозділів у формування якості продукції;

K – загальна кількість одиниць (партій) продукції, виготовленої у звітному періоді.

Проте нормована інтегральна оцінка кожного i -го підрозділу, яка характеризує частку його внеску у формування параметрів властивостей k -ї одиниці (партії) виготовленої продукції в загальній сукупності впливу усіх підрозділів [9] і визначається за формулою:

$$q'_{ik} = \sum_{j=1}^J a_{ij} b_{jk} p_{jk}, \quad \text{де } i = \overline{1; I}, \quad k = \overline{1; K} \quad (2)$$

не враховує різний рівень значущості параметрів якості окремих видів продукції для підсумкових економічних показників діяльності підприємства.

Те ж саме стосується і матриці C розмірності $(I \times K)$ вагомостей внеску окремих підрозділів у формуванні параметрів властивостей певної продукції [9]:

$$C = \|c_{ik}\|_{IK} = \|a_{ij}\|_{IJ} \times \|b_{jk}\|_{JK} = \left\| \sum_{j=1}^J a_{ij} b_{jk} \right\|, \quad (3)$$

де c_{ik} – загальна вагомість внеску i -го підрозділу у формуванні усієї сукупності параметрів властивостей k -ї одиниці (партії) виготовленої продукції:

$$c_{ik} = \sum_{j=1}^J a_{ij} b_{jk}, \quad \text{де } i = \overline{1; I}, \quad k = \overline{1; K}. \quad (4)$$

Метою дослідження є удосконалення економіко-математичної моделі для інтегральної оцінки впливу підрозділів на якість різних видів виготовленої продукції з урахуванням їх різної значущості для підсумкових показників діяльності підприємства в цілому.

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. Для урахування впливу окремих видів продукції підприємства на формування показників його діяльності має бути сформована однорізна вертикальна матриця G розмірності K коефіцієнтів значущості певних одиниць (партій) продукції для показників діяльності підприємства:

$$G = \|g_k\|_K, \quad (5)$$

де g_k – коефіцієнт значущості k -ї одиниці (партії) виготовленої продукції для підсумкових економічних показників діяльності підприємства.

Тоді більш коректно визначення підсумкової інтегральної оцінки внесків кожного з підрозділів у формування параметрів властивостей виготовленої за звітний період продукції може бути отримане в результаті перемноження матриці Q' інтегральних оцінок внесків підрозділів у формування параметрів властивостей по кожній k -й одиниці (партії) виготовленої продукції (1) на матрицю G коефіцієнтів значущості цих одиниць (партій) продукції для показників діяльності підприємства з отриманням однорідної вертикальної матриці розмірності I :

$$Q'_\Sigma = \|q'_i\|_I = Q' \times G = \|q'_{ik}\|_{IK} \times \|g_k\|_K = \left\| \sum_{k=1}^K q'_{ik} g_k \right\|, \quad (6)$$

де q'_i – інтегральна оцінка внеску i -го підрозділу у формування властивостей продукції, виготовленої за звітний період, з урахуванням рівнів значущості параметрів властивостей b_{jk} .

У простішому випадку в якості коефіцієнту значущості g_k окремої одиниці (партії) продукції, виготовленої у звітному періоді, може бути використана її ціна.

Таким чином, інтегральна оцінка, яка характеризує у кількісному вираженні внесок i -го підрозділу у формування фактичних результатів діяльності підприємства за звітний період, може бути визначена за формулою:

$$q'_i = \sum_{k=1}^K q'_{ik} g_k, \quad \text{де } i = \overline{1; I}, \quad (7)$$

або, з урахуванням формули (2):

$$q'_i = \sum_{k=1}^K \left(g_k \sum_{j=1}^J a_{ij} b_{jk} p_{jk} \right), \quad \text{де } i = \overline{1; I}. \quad (8)$$

Цей показник характеризує у кількісному вираженні внесок даного підрозділу у формування фактичних результатів діяльності підприємства за звітний період з урахуванням рівнів значущості параметрів властивостей, а їх сукупність утворює однорізну вертикальну матрицю розмірності I :

$$Q'_\Sigma = \|q'_i\|_I = \|a_{ij}\|_{IJ} \times \|b_{jk}p_{jk}\|_{JK} \times \|g_k\|_K = \left\| \sum_{k=1}^K \left[\left(\sum_{j=1}^J a_{ij} b_{jk} p_{jk} \right) \cdot g_k \right] \right\|, \quad (9)$$

У розглянутому в роботі [9] випадку, коли для властивостей виготовленої продукції усі параметри якості мають однакову значущість, тобто при $b_{ik} = const = 1/J$, розрахунки спрощуються і формула (9) набуває вигляду:

$$Q'_z = \|q'_i\|_I = \|a_{ij}\|_{IJ} \times \frac{1}{J} \times \|p_{jk}\|_{JK} \times \|g_k\|_K = \left\| \sum_{k=1}^K \left[\left(\sum_{j=1}^J \frac{a_{ij} p_{jk}}{J} \right) \cdot g_k \right] \right\|_I, \quad (10)$$

а, отже, інтегральна оцінка внеску i -го підрозділу визначатиметься за формулою:

$$q'_i = \frac{1}{J} \sum_{k=1}^K \left(g_k \sum_{j=1}^J a_{ij} p_{jk} \right), \quad \text{де } i = \overline{1; I}. \quad (11)$$

Аналогічним чином в результаті перемноження матриці C вагомостей підрозділів у формуванні усїєї сукупності параметрів властивостей кожної одиниці (партії) виготовленої продукції (3) на матрицю G коефіцієнтів їх значущості (5) може бути отримана одностороння вертикальна матриця розмірності I вагомостей внеску i -го підрозділу у формування підсумкових результатів діяльності підприємства у звітному періоді:

$$C_z = \|c_i\|_I = C \times G = \|c_{ik}\|_{IK} \times \|g_k\|_K = \left\| \sum_{k=1}^K c_{ik} g_k \right\|_I, \quad (12)$$

де c_i – загальна вагомість внеску i -го підрозділу у формуванні усїєї сукупності параметрів властивостей усїх одиниць (партій) продукції, виготовленої: у звітному періоді.

З урахуванням (3) та (4) матриця (12) набуває вигляду:

$$C_z = \|c_i\|_I = A \times B \times G = \|a_{ij}\|_{IJ} \times \|b_{jk}\|_{JK} \times \|g_k\|_K = \left\| \sum_{k=1}^K \left[\left(\sum_{j=1}^J a_{ij} b_{jk} \right) \cdot g_k \right] \right\|_I, \quad (13)$$

і, відповідно, кожний елемент цієї матриці розраховуватиметься за формулою:

$$c_i = \sum_{k=1}^K c_{ik} g_k = \sum_{k=1}^K \left[\left(\sum_{j=1}^J a_{ij} b_{jk} \right) \cdot g_k \right], \quad \text{де } i = \overline{1; I}. \quad (14)$$

При однаковій значущості усїх параметрів якості ($b_{jk} = const = 1/J$), розрахунки вагомостей підрозділів у формуванні сукупності параметрів властивостей кожної одиниці (партії) виготовленої продукції також спрощуються, і формули (13) та (14) відповідно набувають вигляду:

$$C_z = \|c_i\|_I = \|a_{ij}\|_{IJ} \times \left\| \frac{1}{J} \right\|_{JK} \times \|g_k\|_K = \left\| \sum_{k=1}^K \left[\left(\sum_{j=1}^J \frac{a_{ij}}{J} \right) \cdot g_k \right] \right\|_I; \quad (15)$$

$$c_i = \sum_{k=1}^K c_{ik} g_k = \frac{1}{J} \sum_{k=1}^K \left(g_k \sum_{j=1}^J a_{ij} \right), \quad \text{де } i = \overline{1; I}. \quad (16)$$

Для більшої наочності та зіставності результатів розрахунків коефіцієнти значущості мають бути представлені у нормованому вигляді і розраховані за формулою:

$$g'_k = g_k / \sum_{k=1}^K g_k, \quad \text{де } k = \overline{1; K}, \quad (17)$$

де g'_k – нормований коефіцієнт значущості k -ї одиниці (партії) виготовленої продукції для підсумкових економічних показників діяльності підприємства, який аналогічно g_k характеризуватиме частку значущості k -ї одиниці (партії) продукції в загальній значущості усїєї продукції, виготовленої на підприємстві у звітному періоді.

Значення g'_k знаходиться в межах $[0;1]$, а, отже, нормований коефіцієнт значущості k -ї одиниці (партії) виготовленої продукції для підсумкових економічних показників діяльності підприємства аналогічно коефіцієнтам, задіяним в розрахунку матриць (1) і (3) [8; 9], задовольнятиме умовам:

$$\begin{cases} 0 \leq g'_k \leq 1, \quad \text{де } k = \overline{1; K}; \\ \sum_{k=1}^K g'_k = 1. \end{cases} \quad (18)$$

За виконання вказаних умов підсумкова інтегральна оцінка внесків підрозділів у формування

параметрів властивостей усїєї продукції, виготовленої на підприємстві за звітний період, являтиме собою матрицю, аналогічну (6):

$$Q''_z = \|q''_i\|_I = Q' \times G' = \|q'_{ik}\|_{IK} \times \|g'_k\|_K = \left\| \sum_{k=1}^K q'_{ik} g'_k \right\|_I, \quad (19)$$

де G' – матриця нормованих коефіцієнтів значущості одиниць (партій) продукції, виготовлених на підприємстві за звітний період;

q''_i – нормована інтегральна оцінка внеску i -го підрозділу у формування властивостей усїєї продукції, виготовленої на підприємстві за звітний період, яка з урахуванням рівнів значущості параметрів властивостей b_{jk} аналогічно (7) та (8) та з урахуванням нормування коефіцієнтів значущості g'_k (17) визначається за формулою:

$$q''_i = \sum_{k=1}^K q'_{ik} g'_k = \sum_{k=1}^K \left[\left(\sum_{j=1}^J a_{ij} b_{jk} p_{jk} \right) \cdot \left(g_k / \sum_{k=1}^K g_k \right) \right], \quad \text{де } i = \overline{1; I}. \quad (20)$$

Відповідно матриця (19) підсумкових інтегральних оцінок внесків підрозділів у формування параметрів властивостей усїєї продукції, виготовленої на підприємстві за звітний період, аналогічно (9) буде сформована наступним чином:

$$Q''_z = \|q''_i\|_I = \|a_{ij}\|_{IJ} \times \|b_{jk} p_{jk}\|_{JK} \times \|g'_k\|_K = \left\| \sum_{k=1}^K \frac{g_k \cdot \sum_{j=1}^J a_{ij} b_{jk} p_{jk}}{\sum_{k=1}^K g_k} \right\|_I. \quad (21)$$

Відповідно матриця (13) вагомостей внеску i -го підрозділу у формування підсумкових результатів діяльності підприємства у звітному періоді також зміниться:

$$C'_z = \|c'_i\|_I = C \times G' = \|c_{ik}\|_{IK} \times \|g'_k\|_K = \left\| \sum_{k=1}^K c_{ik} g'_k \right\|_I, \quad (22)$$

або з урахуванням (3) та (17) аналогічно формулі (13):

$$C'_z = \|c'_i\|_I = A \times B \times G' = \|a_{ij}\|_{IJ} \times \|b_{jk}\|_{JK} \times \|g'_k\|_K = \left\| \sum_{k=1}^K \frac{g_k \cdot \sum_{j=1}^J a_{ij} b_{jk}}{\sum_{k=1}^K g_k} \right\|_I, \quad (23)$$

тобто, кожний елемент цієї матриці аналогічно (14) розраховуватиметься за формулою:

$$c'_i = \sum_{k=1}^K c_{ik} g'_k = \sum_{k=1}^K \left[\left(\sum_{j=1}^J a_{ij} b_{jk} \right) \cdot \left(g_k / \sum_{k=1}^K g_k \right) \right], \quad \text{де } i = \overline{1; I}. \quad (24)$$

У найбільш простому випадку при $g_k = const$ (зокрема, при виготовленні на підприємстві протягом звітного періоду одного виду продукції), відповідно до формули (17) значення нормованого коефіцієнта значущості також буде постійним:

$$g'_k = const = 1/K, \quad (25)$$

а, отже, вираз (20) дещо спроститься:

$$Q''_z = \|q''_i\|_I = \left\| \sum_{k=1}^K \frac{q'_{ik}}{K} \right\|_I = \|a_{ij}\|_{IJ} \times \|b_{jk} p_{jk}\|_{JK} \times \left\| \frac{1}{K} \right\|_K = \left\| \sum_{k=1}^K \frac{a_{ij} b_{jk} p_{jk}}{K} \right\|_I \quad (26)$$

і, відповідно, кожен елемент цієї матриці розраховуватиметься за формулою:

$$q''_i = \sum_{k=1}^K \frac{q'_{ik}}{K} = \sum_{k=1}^K \left[\left(\sum_{j=1}^J a_{ij} b_{jk} p_{jk} \right) \cdot \frac{1}{K} \right] = \frac{1}{K} \sum_{k=1}^K \sum_{j=1}^J (a_{ij} b_{jk} p_{jk}), \quad \text{де } i = \overline{1; I}. \quad (27)$$

При цьому матриця вагомостей внеску i -го підрозділу у формування підсумкових результатів діяльності підприємства у звітному періоді (12), (13) буде розраховуватись за формулою:

$$C'_z = \|c'_i\|_I = \left\| \sum_{k=1}^K \frac{c_{ik}}{K} \right\|_I = \|a_{ij}\|_{IJ} \times \|b_{jk}\|_{JK} \times \left\| \frac{1}{K} \right\|_K = \left\| \sum_{k=1}^K \sum_{j=1}^J \frac{a_{ij} b_{jk}}{K} \right\|_I, \quad (28)$$

і, відповідно, кожний елемент цієї матриці розраховуватиметься за формулою:

$$c'_i = \sum_{k=1}^K \frac{c_{ik}}{K} = \frac{1}{K} \sum_{k=1}^K \sum_{j=1}^J a_{ij} b_{jk}, \quad \text{де } i = \overline{1; I}. \quad (29)$$

Нарешті, при одночасному дотриманні умови (25) і однакової значущості усіх параметрів якості продукції, що виготовляється на підприємстві, тобто $g'_k = const$ і $b_{ik} = const$, розрахунки інтегральної оцінки внеску i -го підрозділу у формування властивостей продукції, виготовленої на підприємстві за звітний період, набудуть вигляду:

$$Q''_{\Sigma} = \|q''_i\|_I = \|a_{ij}\|_{IJ} \times \frac{1}{J} \times \|p_{jk}\|_{JK} \times \left\| \frac{1}{K} \right\|_K = \left\| \sum_{k=1}^K \sum_{j=1}^J \frac{a_{ij} p_{jk}}{J \cdot K} \right\|_I. \quad (30)$$

Кожен з елементів наведеної матриці являє собою нормовану інтегральну оцінку внеску i -го підрозділу і визначається за формулою:

$$q''_i = \sum_{k=1}^K \frac{q'_{ik}}{K} = \sum_{k=1}^K \left[\left(\sum_{j=1}^J \frac{a_{ij} p_{jk}}{J} \right) \cdot \frac{1}{K} \right] = \frac{1}{JK} \sum_{k=1}^K \sum_{j=1}^J a_{ij} p_{jk}, \text{ де } i = \overline{1; I}. \quad (31)$$

а вагомості внеску підрозділів у формування підсумкових результатів діяльності підприємства утворюватимуть матрицю:

$$C'_{\Sigma} = \|c'_i\|_I = \|a_{ij}\|_{IJ} \times \left\| \frac{1}{J} \right\|_{JK} \times \left\| \frac{1}{K} \right\|_K = \left\| \sum_{k=1}^K \sum_{j=1}^J \frac{a_{ij}}{JK} \right\|_I, \quad (32)$$

кожний елемент якої розраховуватиметься за формулою:

$$c'_i = \sum_{k=1}^K \frac{c_{ik}}{K} = \frac{1}{K} \sum_{k=1}^K \sum_{j=1}^J \frac{a_{ij}}{J} = \frac{1}{JK} \sum_{k=1}^K \sum_{j=1}^J a_{ij}, \text{ де } i = \overline{1; I}. \quad (33)$$

Висновки. Таким чином, запропонована матрична економіко-математична модель інтегральної оцінки впливу підрозділів підприємства на якість виготовленої продукції дозволяє здійснити оцінку внесків підрозділів у формування параметрів властивостей продукції, виготовленої за звітний період, з урахуванням рівнів значущості певних параметрів якості та важливості окремих видів продукції для підсумкових економічних показників діяльності підприємства в цілому. Напрямом подальших досліджень має стати методика визначення зазначених параметрів та урахування специфіки діяльності підприємств у різних галузях промисловості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Орлов П.А. Впровадження систем управління якістю: стан, проблеми, перспективи. *Стандартизація, сертифікація, якість*. 2013. № 6. С. 59–63.
2. Валявський С.М. Управління якістю продукції на підприємстві в умовах входження України в ЄС. *Ефективна економіка: електронне наукове фахове видання*. Дніпропетровськ, 2015. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4617> (дата звернення: 23.11.2018).
3. Мороз Л.І. Оцінка якості праці і трудових витрат підприємства як складових управління якістю продукції. *Перспективні інновації в науці, освіті, виробництві та транспорті – 2011* : сб. научных трудов. Т. 6 : Технические науки, менеджмент и маркетинг. Одесса : Черноморье, 2011. С. 74–81.
4. Король Г.О. Обліково-аналітичне забезпечення мотивації персоналу виробничих підприємств до випуску якісної продукції : монографія / Г.О. Король, Ю.О. Распопова, О.П. Чуванов та ін. Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2011. 352 с.
5. Потапюк І.П., Маркіна І.А., Мошенець Д.О. Теоретико-методологічні засади управління якістю продукції. *Економічний форум*. Луцьк : РВВ Луцького НТУ, 2018. № 1. С. 189–193.
6. Костюк О.Д. Сучасні підходи до управління якістю продукції. *Науковий вісник Національного аграрного університету*. 2006. № 97. С. 378–382.
7. Організаційно-економічний механізм забезпечення бездефектного виробництва на підприємствах машинобудування: облік, аналіз, ефективність : монографія / Г.О. Король, Н.Г. Шпанковська, І.М. Ізвєкова та ін. Дніпропетровськ : Середняк Т.К., 2014. 272 с.
8. Король Г.О., Зелікман В.Д., Распопова Ю.О. Економіко-математична модель оцінки впливу підрозділів виробничих цехів на якість продукції. *Економічний вісник Національного гірничого університету*. 2005. № 4(12). С. 104–110.
9. Зелікман В.Д., Сокольська Р.Б., Зелікман А.В. Економіко-математична модель оцінки впливу підрозділів підприємства на якість виготовленої продукції. *Проблеми системного підходу в економіці* : збірник наукових праць Національного авіаційного університету. 2018. Вип. 4(66). С. 169–173.

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-33-49

УДК 657

Кобець В.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри інформатики, програмної інженерії
та економічної кібернетики
Херсонського державного університету

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ АНАЛІЗ ДОХОДНОСТІ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ ДЛЯ РОЗРОБКИ ФІНАНСОВИХ РІШЕНЬ ІНВЕТОРАМ З РІЗНОЮ СХИЛЬНІСТЮ ДО РИЗИКУ

У статті пропонується розробка нових фінансових сервісів, таких як автоматизовані фінансові консультанти, які поширені у США та ЄС, але не застосовуються в Україні, що дозволяє збільшити доходи інвесторів у довгостроковому періоді. У дослідженні продемонстрована розробка інвестиційного плану для інвесторів із різною схильністю до ризику за допомогою сервісів робо-едвайзингу. Здійснена класифікація інвестиційних портфелів для клієнтів з різною схильністю до ризику, побудова моделей Марковица й Тобіна для прийняття інвестиційних рішень за критерієм «доходність-ризикованість», сформовані інвестиційні портфелі з фінансових інструментів засобами робо-едвайзерів та проведений кластерний аналіз характеристик клієнтів для розробки репрезентативних інвестиційних планів. Використовуючи відкриті дані про курс фінансових інструментів на прикладі криптовалют ми виділили 3 основних типи інвесторів за рівнем щорічної доходності: неохочий до ризику інвестор отримує рентабельність 24,5%; схильний до ризику інвестор має дохід 31,6%; гібридний тип одержує дохід 16,5%.

Ключові слова: автоматизовані фінансові консультанти, модель Марковица і Тобіна, аналіз даних, кластерний аналіз, інвестиційний ризик

Кобець В.Н. ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ДОХОДНОСТИ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ДЛЯ РАЗРАБОТКИ ФИНАНСОВЫХ РЕШЕНИЙ ИНВЕТОРАМ С РАЗНЫМ ОТНОШЕНИЕМ К РИСКУ

В статье предлагается разработка новых финансовых сервисов, таких как автоматизированные финансовые консультанты, которые распространены в США и ЕС, но не применяются в Украине, что позволяет увеличить доходы инвесторов в долгосрочном периоде. В исследовании продемонстрирована разработка инвестиционного плана для инвесторов с разной склонностью к риску с помощью сервисов робо-эдвайзинга. Осуществлена классификация инвестиционных портфелей для клиентов «доходность-риск», сформированы инвестиционные портфели с финансовых инструментов средствами робо-эдвайзера и проведен кластерный анализ характеристик клиентов для разработки репрезентативных инвестиционных планов. Используя открытые данные о курсе финансовых инструментов на примере криптовалют, мы выделили 3 основных типа инвесторов по уровню ежегодной доходности: не склонный к риску инвестор получает рентабельность 24,5%; склонный к риску инвестор получает доход 31,6%; гибридный тип получает доход 16,5%.

Ключевые слова: автоматизированные финансовые консультанты, модель Марковица и Тобина, анализ данных, кластерный анализ, инвестиционный риск

Kobets Vitalii. DATA ANALYSIS OF THE PROFITABILITY OF FINANCIAL INSTRUMENTS TO DEVELOP FINANCIAL SOLUTIONS TO INVESTORS WITH DIFFERENT RISK ATTITUDES

The paper proposes the development of new financial services, such as robo-advisers, which are widespread in the US and the EU, but are not used in Ukraine, which allows investors to increase their income in the long run period. The research demonstrated the development of an investment plan for investors with different propensities to take risks by the means of robo-adviser services. Investment portfolios were categorized for clients with different risk attitudes, Markowitz and Tobin models were developed for making investment decisions based on ration 'profitability-risk', investment portfolios were created using financial instruments through robo-adviser service and a cluster analysis of client characteristics was carried out to develop representative investment plans. Using open data about financial instruments (e.g., cryptocurrencies) and the Markowitz model, we identified following types of investors: 1) risk-averse investor whose profitability is 0.657% daily or 24.5% annually with 0.44% risk; risk seeking investors, whose profitability is 0.87% daily or 31.6% annually with a risk of 1.06%; hybrid type of investor has profitability 0.45% daily or 16.5% annually with a risk of 0.28%. By the means of clustering of investors, based on the received data, we categorized the users of robo-advisor services into two main groups: risk-averse workers of working age who need more than average returns (52%); risk-neutral pensioners who need less than average returns (48%). For these representative investors, we have developed proposals for investment plans which correspond 2nd and 3rd type correspondingly. The developed by us robo-advisor service is intended primarily for individuals who invest in financial instruments during long-run period to provide a permanent passive income. Our challenge is to maintain a constant level of consumption for investors throughout their life by automatically analyzing how much he or she should consume and save each year.

Keywords: robo-advisers, Markowitz and Tobin model, data analysis, cluster analysis, investment risk

Постановка проблеми. Розробка в Україні нових фінансових сервісів, таких як автоматизовані фінансові консультанти (АФК), дозволяє збільшити добробут інвесторів у довгостроковому періоді і затребувані у суспільстві з високими вхідними бар'єрами на традиційні фінансові ринки, що зумовлює потребу у створенні АФК, яких ще не існує в Україні, з урахуванням існуючого зарубіжного досвіду. За відсутності інших українських аналогів наш АФК є абсолютно новим сервісом в фінансовій системі України

та відкриває нові можливості для отримання стабільного доходу інвесторам упродовж всього життя.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На даний момент велика кількість різноманітних фінансових організацій та консультантів можуть надавати клієнтам фінансові поради [1]. Традиційні сервіси для надання інвестиційних рекомендацій здійснюються людськими інвестиційними консультантами та фірмами, що суміщують функції брокера (посередника) і дилера (принципала). Такі радники

мають різне уявлення про найкращі інвестиційні практики та дотримуються різних інвестиційних стандартів [2].

Але консультанти, які дають фінансові поради, можуть мати неповну інформацію щодо фінансових інструментів для інвестування або мають конфлікт інтересів, оскільки «зміст» поради часто безпосередньо залежить від рівня комісії та плану продажів едвайзера [3].

На відміну від концепції традиційних інвестиційних сервісів, концепція «робо-едвайзингу» ґрунтується на використанні автоматизованих і цифрових методів для побудови та управління портфелями з цінних паперів біржових інвестиційних фондів (ETFs) та інших інвестиційних інструментів [4]. З іншого боку, вона представляє систему прийняття інвестиційних рішень, незалежну від людської психології та емоцій шляхом обмеження шансу повторення несприятливих попередніх рішень [5]. Ця штучна інтелектуальна система, спрямована на прийняття рішень основана на алгоритмах, які збирають великі кількості даних. Головний принцип послуг робо-едвайзингу – це складання профілю клієнтів та виявлення допустимого рівня ризику, ґрунтуючись на результатах он-лайн анкетування, кластеризації основних груп клієнтів за профілем їх уподобань щодо доходності і ризику та отримання користувачем рекомендованого портфелю, складеного, здебільшого, з дешевих акцій біржових інвестиційних фондів (ETFs) [6–8].

Мета дослідження: розробити інвестиційний план для прийняття фінансових рішень інвесторами з різною схильністю до ризику за допомогою сервісів робо-едвайзингу.

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. Розглянемо процес роботи автоматизованих фінансових консультантів, як послідовність наступних етапів (рис. 1). Кожного потенційного інвестора класифікуватимемо за наступними чотирма критеріями для розробки інвестиційних пропозицій для репрезентативних інвесторів:

1. Прийнятним рівнем ризику, отриманим у результаті анкетування.
2. Інвестиційною ціллю.
3. Статью.
4. Віком.

Перші два критерія описуються за п'ятибальною порядковою шкалою, від найнижчого значення (0) до найвищого (5), тоді як критерій статі представлений у двійковій системі, де «0» позначає чоловіка, а «1» – жінку-інвестора, вік характеризується змінним цілим числом (табл. 1).

Таблиця 1
Характеристика критеріїв для класифікації користувачів сервісів робо-едвайзингу

Критерій	Тип	Допустимі значення
Рівень ризику	Порядковий	[дуже низький; низький; середній; високий; дуже високий]
Інвестиційна ціль	Порядковий	[дуже мала; мала; середня; висока; дуже висока]
Стать	Бінарний	[чоловіча, жіноча]
Вік	Ціле число	[17...90]

Джерело: авторська розробка

Для розрізнення різних типів інвесторів (нових клієнтів) ми використовуємо кластерний аналіз, який допомагає виявити основні види найбільш подібних інвесторів («сусідів»). Після цього ми можемо побудувати зв'язок між конкретними користувачами та інвестиційними портфелями. Потім ми вибира-



Рис. 1. Робочий процес прийняття інвестиційних рішень для АФК

Джерело: авторська розробка

ємо найкращий кінцевий портфель, який відповідає описаним особливостям інвестора з використанням показника рентабельності (інвестиційна ціль) та ставлення до ризику (рівень ризику). Робо-едвайзер автоматично інвестує в найвигідніші для досягнення інвестиційної мети клієнта фінансові інструменти протягом певного інвестиційного терміну. В остаточному результаті інвестор може порівняти заплановану ціль та досягнутий результат, а також переглянути своє рішення щодо власних інвестиційних переваг (рентабельності та ризику).

Алгоритм кластеризації для інвесторів складається з наступних кроків:

- 1) вибір кількості кластерів k для заданого набору даних інвесторів;
- 2) вибір вихідних функцій для опірних даних E_k , які відповідають кількості кластерів;
- 3) розрахунок розриву між класами інвесторів та опірними даними, використовуючи наступну формулу (1):

$$d(A_i; E_k) = \sqrt{\sum_{j=1}^m (x_j - e_j)^2}, \quad (1)$$

в якому i – індекс інвестора; x_j – характеристика j i -го інвестора; e_j – початкові характеристики для опірних даних; n – кількість інвесторів; m – кількість характеристик кожного інвестора.

- 4) зміна координат для опірних даних E_k відповідно до мінімального розриву між даними характеристиками інвесторів та опірними даними;
- 5) визначення кінцевих значень опірних даних E_k ;
- 6) підготовка класифікації об'єктів.

Як вже було нами зазначено у попередньому розділі, ми виділили 3 основні типи інвесторів, які включають в себе несхильного до ризику, схильного до ризику та нейтрального до ризику інвесторів, портфелі яких можна сформулювати за допомогою формул (2)-(6).

Розглянемо детальніше модель оптимального портфеля Марковіца, що забезпечує мінімальний ризик і задану ефективність у вигляді цільової функції ризику та обмежень:

$$\begin{cases} r_p = D[d_p] = \sum_i \sum_j x_i x_j g_{ij} \rightarrow \min \\ \sum_i x_i d_i = m_p \\ \sum_i x_i = 1, x_i \geq 0 \end{cases} \quad (2)$$

Дана модель задовольняє потреби неохочих до ризику інвесторів. За допомогою неї можна створити консервативний портфель ФІ.

Досягти ж максимальної ефективності при заданому (прийнятному) ризику можна за допомогою наступної моделі, працюючи за аналогічним алгоритмом:

$$\begin{cases} m_p = \sum_i x_i d_i \rightarrow \max \\ \sum_i \sum_j x_i x_j \vartheta_{ij} = r_p \\ \sum_i x_i = 1, \end{cases} \quad (3)$$

Наведені вище моделі Марковіца в обмеженнях використовують прийнятні рівні ризику та доходності. Для досягнення одночасно обох цілей – максимальної доходності за мінімального ризику застосуємо ризико-прибуткову модель, яка дозволяє не розмірковувати над проблемою визначення допустимого рівня ризику для кожного портфеля і має наступний вигляд:

$$\begin{cases} f(x_i) = \frac{\sqrt{\sum_i x_i^2 v_i^2 + \sum_i \sum_j x_i x_j v_{ij}}}{\sum_i x_i d_i} \rightarrow \min, \\ \sum_i x_i = 1; \forall x_i \geq 0 \end{cases} \quad (4)$$

в якій v_i – варіація доходності цінних паперів і-го виду, а v_{ij} – коваріація доходності цінних паперів і-го та j-го видів. Цільова функція моделі в матричній формі виглядає так наступним чином:

$$f = \frac{\sqrt{X^T V^2 + X^T V_{ij} X}}{X^T D},$$

в якій V_i^2 – матриця варіацій доходностей цінних паперів.

Вплив «портфельної теорії» Марковіца значно посилюється після появи робіт Дж. Тобіна [24]. Існує дві ключові відмінності моделі Тобіна від моделі Марковіца: використання «безризикових активів», що дають певну прибутковість без ризику просідання (найчастіше це облігації або банківські депозити). Однак, існує одне обмеження – сума всіх часток позиції повинна дорівнювати 100%, включаючи частку безризикових активів.

Модель оптимального портфеля Тобіна, що забезпечує мінімальний ризик і задану ефективність, має наступний вигляд:

$$\begin{cases} \sum_i \sum_j x_i x_j \vartheta_{ij} \rightarrow \min \\ x_0 m_0 + \sum_i x_i d_i = m_p \\ x_0 + \sum_i x_i = 1, x_0 \geq 0 \end{cases} \quad (5)$$

в якій m_0 – ефективність безризикових ФІ; x_0 – частка капіталу, вкладена в безризикові ФІ; x_i, x_j – частки капіталу, вкладені в ФІ і-го та j-го видів; математичне сподівання (середнє арифметичне) доходності і-го ФІ; ϑ_{ij} – кореляційний момент між ефективністю ФІ і-го та j-го видів.

Оптимальний портфель Тобіна для досягнення максимальної ефективності при заданому (прийнятному) ризику можна представити наступним чином:

$$\begin{cases} x_0 m_0 + \sum_i x_i d_i \rightarrow \max \\ \sum_i \sum_j x_i x_j \vartheta_{ij} = r_p \\ x_0 + \sum_i x_i = 1, x_i \geq 0 \end{cases} \quad (6)$$

в якій r_p – заданий ризик портфеля.

Розрахункові формули та методи вирішення відповідні формулам задачі формування оптимального портфеля цінних паперів Марковіца, наведеним вище. Використовуючи кластери та типи інвесторів, ми відносимо різних користувачів до різних типів інвесторів, як описано в наступному підрозділі, щоб запропонувати їм інвестиційний план, що найбільше відповідає їх уподобанням.

Для розробки репрезентативних інвестиційних планів в моделі гарантування стабільного споживання застосуємо кластерний аналіз клієнтів. Було проведено велику серію експериментів з метою перевірки типів інвесторів для сервісу АФК з використанням набору даних 100 випадково обраних реальних (анонімних) користувачів, які вибирали портфель з червня 2011 року по червень 2013 року. Цей набір даних доступний для завантаження за посиланням: https://www.uniba.it/swap/financialrs_data_uniba.zip.

Набір даних для користувачів, які інвестують у портфель фінансових інструментів, наведено на рис. 2. У даному випадку ми квантифікували наші дані наступним чином: рівень ризику = [дуже низький; низький; середній; високий; дуже високий] = [1, 2, 3, 4, 5]; інвестиційна ціль = [дуже мала; мала; середня; висока; дуже висока] = [1, 2, 3, 4, 5]; стать = [чоловіча, жіноча] = [0, 1]. Середні значення зазначених характеристик наступні: рівень ризику = 3,16 (близький до середнього), інвестиційна ціль = 3,08 (близька до середньої), відсоткова частка чоловіків = 56% (жінок = 44%), вік = 66,8 року (рис. 3).

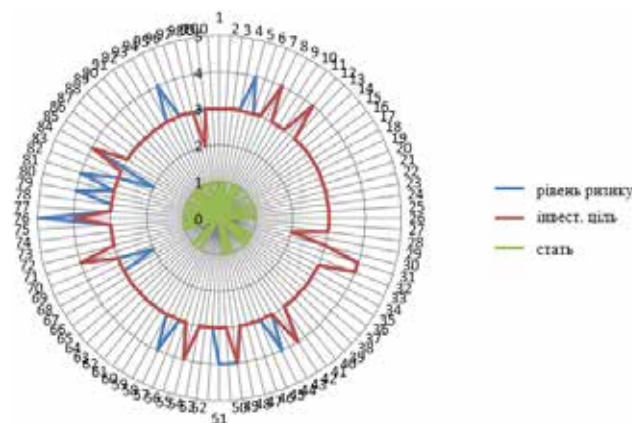


Рис. 2. Набір даних для користувачів АФК

Джерело: авторська розробка

За допомогою кластеризації інвесторів, ґрунтуючись на отримані дані, користувачів сервісів АФК можна віднести до двох основних груп:

1) Схильні до ризику інвестори працездатного віку (як правило, жінки), які потребують більшу, ніж середня, доходність (52%);

2) Нейтральні до ризику інвестори пенсійного віку (як правило, жінки), які потребують меншу, ніж середня, доходність (48%).

Використовуючи відкриті дані про курс фінансових інструментів (рис. 4), такі як криптовалюти [28] та моделі Марковіца, ми виділили 3 основних типи інвесторів:

• 1-ий тип: рентабельність для неохочого до ризику інвестора становить 0,657% щоденно або 24,5% щорічно з 0,44% ризику;

• 2-ий тип: для схильного до ризику інвестора, дохід – 0,87% щодня або 31,6% щорічно з ризиком 1,06%;

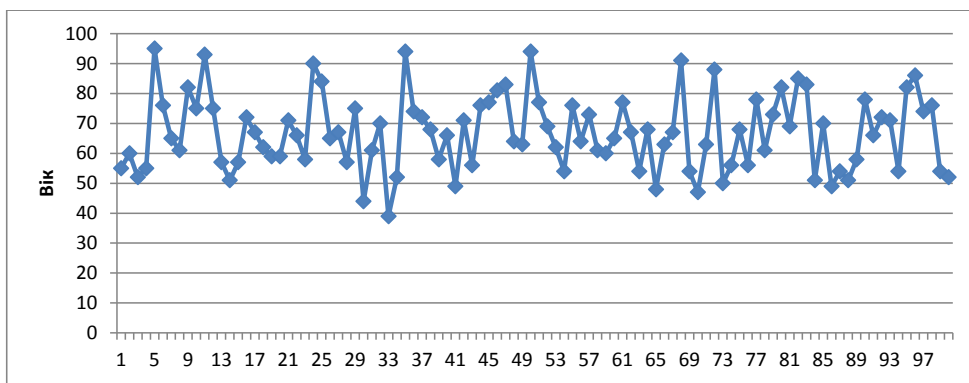


Рис. 3. Вік інвесторів

Джерело: авторська розробка

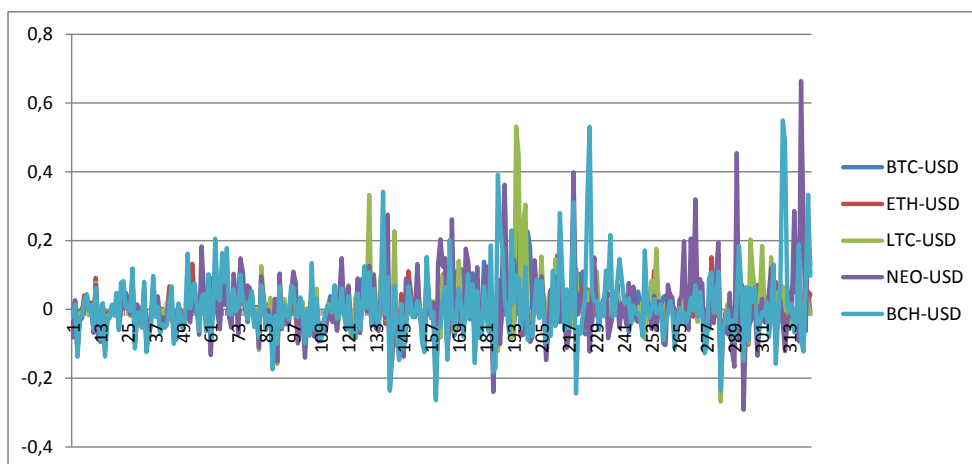


Рис. 4. Рейтинг 5 основних криптовалют для користувачів АФК станом з 05.08.17 по 23.06.18

Джерело: створено автором на основі [28]

• 3-й тип: для гібридного типу інвестора дохід становитиме 0,45% щодня або 16,5% щорічно з ризиком 0,28%.

Таким чином, схильна до ризику людина, яка знаходиться у працездатному віці, в основному, відповідає 2-му типу інвестора (показник рентабельності = 31,6% для АФК). У той же час як нейтральну до ризику людину пенсійного віку частіше за все можна віднести до 3-ого типу інвесторів (показник рентабельності = 16,5% для АФК).

Розглянемо роботу сервісу, який надає послуги робо-едвайзингу детальніше на основі наступного прикладу. Завдання сервісу полягає у визначенні умов, за яких інвестор може здійснювати регулярне споживання як до, так і після виходу на пенсію за допомогою особистого ощадного фонду. Для цього клієнт цього сервісу має відповісти на наступні питання:

1. Скільки становить середньорічний дохід (Y) клієнта?

2. З якого віку (t_1) клієнт планує почати персональну програму заощаджень?

3. У якому віці (t_2) клієнт планує вийти на пенсію?

4. До якого віку (t_3) клієнт планує використовувати його/її персональні заощадження?

5. Який середній рівень співвідношення «ризик-доходності» для фінансових інструментів є прийнятним для клієнта?

6. Який допустимий рівень річного споживання C^* для клієнта?

Завдання АФК полягає в тому, щоб підтримувати постійний рівень споживання клієнта протягом всього періоду життя шляхом автоматичного аналізу того, скільки він/вона має споживати та економити щороку. Розрахунок розподіленого доходу (Y) для споживання (C) та заощадження (S):

$$C = Y - S \quad (7)$$

Таблиця 2

Приклад показників для РА-сервісів

Показник	Значення
Вік клієнта, з якого він почне програму персональних заощаджень	$t_1 = 35$ р.
Вік виходу клієнта на пенсію	$t_2 = 65$ р.
Вік, до якого клієнт буде використовувати персональні заощадження	$t_3 = 80$ р.
Щорічний дохід клієнта	$Y = \text{€}200000$
Бажаний річний реальний відсоток для безризикових інвестицій	$i = 7\%, h = 0$
Прийнятний рівень річного споживання клієнта	$C = \text{€}180000$

Джерело: авторська розробка

В даному випадку завдання робо-консультанта складається з двох частин:

1. Визначити щорічну суму заощаджень з використанням майбутньої вартості ануїтету FVA :

$$FVA = S \cdot \frac{(1+i)^{N_1} - 1}{i} \quad (8)$$

в якому i є бажаною річною відсотковою ставкою заощаджень (одержана за допомогою АФК); $N_1 = t_2 - t_1$ – це період, за який будуть накопичуватися заощадження; S – це сума, що щорічно виділяється на заощадження. Таким чином, після N_1 років персональні заощадження клієнта будуть рівні FVA .

2. Розрахувати розподіл ощадного фонду на постійне споживання після виходу на пенсію, використовуючи теперішню вартість анuitету:

$$PVA = C \cdot \frac{1 - (1+i)^{-N_2}}{i} \quad (9)$$

в якому i – це запланована річна реальна віддача від заощаджень (на основі розрахунків АФК); $N_2 = t_3 - t_2$ є періодом використання особистого ощадного фонду; а C – щорічне постійне споживання клієнта.

Таким чином, майбутні та поточні значення анuitетів повинні бути однаковими: $FVA = PVA$, тобто, об'єднавши формули (8) та (9) ми отримуємо:

$$C = \frac{Y \cdot ((1+i)^{N_1} - 1)}{(1+i)^{N_1} - (1+i)^{-N_2}} \quad (10)$$

Після застосування формули (10) до значень із табл. 2, ми отримуємо, що C буде дорівнювати €182 411,7 та являтися щорічним постійним рівнем споживання, та не буде менше, ніж бажаний рівень витрат на річне споживання клієнта ($C^* = €180 000$).

Висновки. Заощадження виступають залишком наявного доходу, спрямованого на підтримання або підвищення власного рівня життя в майбутньому. Цей факт описує додатковий аргумент на користь використання автоматизованого фінансового консультанта, який оцінює необхідність негайної зміни середнього споживання інвестора в залежності від змін параметрів моделі. Поняття «робот-едвайзингу» означає використання автоматизації та цифрових техно-

логій для створення та управління портфелями біржових фондів та інших фінансових інструментів для інвесторів. Робот-консультант представляє онлайн-сервіс, яка допомагає клієнту формувати інвестиційний портфель і потім керувати ним самостійно.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Kashner E. Ghosts In The Robo Advisor Machine. URL: <http://www.etf.com/sections/blog/22973-ghosts-in-the-robo-advisor-machine.html> (дата звернення: 12.01.2019).
2. Lam J.W. Robo-Advisors: A Portfolio Management Perspective. New Haven, Connecticut : Yale College, 2016. 108 p.
3. Настоящий робо-эдвайзинг – это не о роботах. *Финансовый Автопилот*. 2018. URL: <https://finance-autopilot.ru/blog/nastoyashchiy-robo-edvayzing-eto-ne-o-robotakh/> (дата звернення: 12.01.2019).
4. The Rise of Robo-Advice Changing the Concept of Wealth Management. Accenture, 2015. URL: https://www.accenture.com/_acnmedia/PDF-2/Accenture-Wealth-Management-Rise-of-Robo-Advice.pdf (дата звернення: 12.01.2019).
5. Emotional Neutrality. *Investopedia*. 2018. URL: <https://www.investopedia.com/terms/e/emotional-neutrality.asp> (дата звернення: 12.01.2019).
6. Data analysis of private investment decision making using tools of Robo-advisers in long-run period / V. Kobets, V. Yatsenko, A. Mazur, M. Zubrii. *ICT in Education, Research and Industrial Applications. Integration, Harmonization and Knowledge Transfer : Proceedings of the 14th International Conference*, Kyiv, Ukraine, 2018, May 14–17. Kyiv, 2018. Vol. 2104. P. 144–159.
7. Ivanon O., Snihovyi O., Kobets V. Implementation of Robo-Advisors Tools for Different Risk Attitude Investment Decisions. *ICT in Education, Research and Industrial Applications. Integration, Harmonization and Knowledge Transfer : Proceedings of the 14th International Conference*, Kyiv, Ukraine, 2018, May 14–17. Kyiv, 2018. Vol. 2104. P. 195–206.
8. Ivanov O., Snihovyi O., Kobets V. Cryptocurrencies Prices Forecasting With Anaconda Tool Using Machine Learning Techniques. *ICT in Education, Research and Industrial Applications. Integration, Harmonization and Knowledge Transfer : Proceedings of the 14th International Conference*, Kyiv, Ukraine, 2018, May 14–17. Kyiv, 2018. Vol. 2105. P. 453–456.

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-33-50

УДК 336:332.02:330.43

Шумська С.С.

кандидат економічних наук, доцент,
провідний науковий співробітник

ДУ «Інститут економіки та прогнозування
Національної академії наук України»

ЕМПІРИЧНА ОЦІНКА ВПЛИВУ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ ПРОВІДНИХ КРАЇН СВІТУ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Дослідження акцентує увагу на необхідності аналізу проблем пов'язаних з трансграничними ефектами монетарної політики провідних країн світу для України, як і для інших країн з ринками, що розвиваються. У статті представлено VAR та регресійна модель, на основі яких отримано кількісні оцінки впливу монетарної політики провідних країн світу на економічну динаміку, ціни, валютний курс гривні, ключові процентні ставки в Україні. Результати емпіричного дослідження підтверджують суттєву залежність розвитку української економіки від зовнішніх чинників впливу, зокрема, зовнішньої кон'юнктури на сировинних ринках і динаміки валютних курсів долара США та євро, процентної політики США та ЄС, що мають як позитивні так і негативні ефекти у контексті фінансової стабільності і довгострокових перспектив розвитку країни.

Ключові слова: вторинні ефекти монетарної політики, VAR модель, регресійний аналіз, «ефект переносу», процентна політика, курс долара США до євро.

Шумская С.С. ЭМПИРИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ ВЕДУЩИХ СТРАН МИРА НА ЭКОНОМИКУ УКРАИНЫ

Исследование акцентирует внимание на необходимости анализа проблем, связанных с трансграничными эффектами монетарной политики ведущих стран мира для Украины, как и для других стран с развивающимися рынками. В статье представлены VAR и регрессионная модели, на основе которых получены количественные оценки влияния монетарной политики ведущих

стран мира на экономическую динамику, цены, валютный курс гривны, ключевые процентные ставки в Украине. Результаты эмпирического исследования подтверждают существенную зависимость развития украинской экономики от внешних факторов воздействия, в частности, от внешней конъюнктуры на сырьевых рынках, динамики валютных курсов доллара США и евро, процентной политики США и ЕС, имеющих как положительные так и отрицательные эффекты для финансовой стабильности и долгосрочных перспектив развития страны.

Ключевые слова: вторичные эффекты монетарной политики, VAR модель, регрессионный анализ, эффект переноса, процентная политика, курс доллара США к евро.

Shumska Svitlana. EMPIRICAL ESTIMATION OF THE IMPACT OF MONETARY POLICY OF WORLD LEADING COUNTRIES ON THE UKRAINE ECONOMY

The relevance of the study of the spillover effects of the monetary policy of the leading countries of the world during their recovery from crisis or recession is explained by the strong dependence of small countries on the global economy, which not only forms the main current trends, but also determines the medium and long-term prospects. The study focuses on the need to analyze the problems associated with the cross-border effects of the monetary policy of the leading countries of the world for Ukraine, as well as for other countries with emerging markets. The article presents the VAR model, on the basis of which quantitative estimates of the impact of the monetary policy of the leading countries of the world on the economic dynamics, prices, hryvnia exchange rates in Ukraine are obtained. The model confirmed the impact on Ukraine's growth rate of price volatility on exported raw materials and goods, which are determined in global markets. The article presents an analysis and quantification of the Exchange rate Pass-through effect in Ukraine in the short and medium term; shows the role of changes in the exchange rate of the US dollar to the euro in the dynamics of domestic prices in Ukraine (consumer market prices and industrial producer prices). The use of multifactor regression model made it possible to confirm the presence of a statistically significant effect on the dynamics of the NBU key interest rate of changes in the US and European interest rates (US dollar LIBOR and European Euro LIBOR rates). The results of the empirical study confirm the significant dependence of the development of the Ukrainian economy on external factors of influence, in particular, on the external conditions on the commodity markets and the dynamics of the US dollar and euro exchange rates, US and EU interest rate policy, which have both positive and negative effects for financial stability and long-term development prospects of the country. Empirical studies are of direct practical importance, since they emphasize the importance of an effective economic structure and efficient monetary policy for positive economic dynamics and stability in Ukraine.

Keywords: monetary policy, spillovers influences, VAR model, regression analysis, exchange rate pass-through, US dollar to euro rate.

Постановка проблеми. Перегляд перспектив розвитку світової економіки на найближчу перспективу, де переважно панують негативні очікування рецесії, привертають увагу до практики стимулювання економічної динаміки як в окремих країнах так і глобальному світі. Для країни, що розвиваються та з ринками, що формуються, дуже велике значення має не тільки оцінка власних позицій, але й важливою стає необхідність прорахувати можливі негативні ефекти зовнішніх шоків, щоб зробити правильний вибір антикризового інструментарію, який буде «подушкою безпеки» у випадку загострення ситуації.

На сьогоднішній день існує багато аналітичних та прикладних робіт в яких показано досить високий рівень ефективності заходів монетарної політики провідних країн світу, зокрема США, ЄС, Великої Британії, Японії, під час загострення кризових нападів [1–5]. Однак вторинні ефекти, або трансграничні ефекти даної політики на макропоказники інших країн світу є ще мало дослідженими і провокують нові дебати.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливо гострі дискусії йдуть сьогодні стосовно наслідків нетрадиційної політики, яку застосували центральні банки ЄС та США вже у фазі виходу з кризи з метою запобігання рецесії (наприклад, *quantitative easing*, програм кількісного пом'якшення). Так, якщо застосування балансової політики було дієвим для США та провідних країн Європи і, відповідно, вторинні ефекти для економік розвинутих країн світу були позитивними, то для країн, що розвиваються, такого однозначного емпіричного висновку отримано не було [6–9].

Експерти МВФ дослідили реакцію 21¹ країни з ринком, що формується на 125 заяв щодо заходів грошово-кредитної політики США за період з січня 2000 р. по березень 2014 р. і виявили, що ефект

несподіваної зміни монетарної політики США відразу ж (по крайній мірі упродовж 2 днів) впливає на приток капіталу і коливання цін на активи в країнах з ринком, що формується. Це дослідження показало, що вторинні ефекти монетарної політики США дуже різняться залежно від фази в якій знаходиться грошово-кредитна політика, тобто в традиційній фазі (із застосуванням процентної політики), що передувє фінансовій кризі чи в нетрадиційній фазі (з кількісним пом'якшенням) вже після розгортання кризи. Серед важливих висновків експертів МВФ, що стосувались вторинних ефектів і заходів політики, направлених на їх стримування й подолання, варто виділити тезу, що *наслідки від неочікуваних змін монетарної політики США для країн з ринками, що формуються залежать від внутрішнього економічного положення самих країн, тобто характеристики країн-отримувачів шоку і політика, яку вони проводили, визначають ступінь впливу на їх економіку змін в грошово-кредитній політиці США* [8].

В сучасних роботах дослідників з різних країн все частіше почала звучати теза, що вторинні ефекти можуть бути негативними [10–11], і «в результаті застосування нетрадиційного інструментарію регулювання, перш за все, кількісного пом'якшення, сформувався ряд передумов для виникнення нової фінансової кризи, причому не тільки на національному, але й на міжнародному рівні» [12].

Оскільки експертів, як правило, цікавить не тільки інтегральний ефект на реальний ВВП країни, але й оцінки різних каналів зовнішньої трансмісії, то різнопланові дослідження дали змогу відкрити особливості вторинних ефектів для різних за розвитком країн [8] та виокремити суттєві фактори для виникнення глобальної фінансової кризи, в основі яких лежать «фундаментальні проблеми довгострокового характеру та швидка ринкова турбулентність» [12]. Так, на думку Додонова В.Ю. до «таких факторів належать:

1. Переорієнтація інвестиційних потоків з реального сектора на спекуляції на фінансових ринках.

¹ Бразилія, Ізраїль, Індія, Індонезія, Китай, Колумбія, Корея, Малайзія, Мексика, Перу, Польща, Румунія, Росія, Сінгапур, Тайвань, Таїланд, Туреччина, Угорщина, Філіппіни, Чилі, Південна Африка.

2. Залучення основних економічних центрів світу до «перегонів девальвацій», валютних війн і породження великої кількості незабезпеченої ліквідності в глобальному масштабі з відповідними наслідками для фінансової стабільності.

3. Стимулювання нарощування боргів всіма групами позичальників – від держав до домогосподарств – в більшості регіонів і економік світу, що відбувалося за рахунок вкрай низьких процентних ставок боргового ринку, що склалися внаслідок програм монетарного стимулювання.

4. Стимулювання формування і зростання бульбашок в більшості секторів світового фінансового ринку.

5. Спадна динаміка цін на товарно-сировинних ринках через зміцнення долара, викликаного як риторикою ФРС про посилення монетарної політики, так і "перегонами девальвацій" валют світу щодо долара.

6. Втрата можливостей ефективного регулювання фінансових ринків після зниження ставок до нуля та проведення масштабної програми кількісного пом'якшення» [12].

Для України з точки зору визначення ефективних напрямків національної економічної політики для нейтралізації негативних зовнішніх шоків, тематика трансграничних ефектів монетарної політики ФРС та ЄЦБ [13–14] і залежності вітчизняної економічної динаміки від світової кон'юнктури на сировинних ринках є дуже актуальною [15–17]. В Інституті економіки та прогнозування НАН України, зокрема, у 2018 р. розпочато ряд наукових досліджень у напрямку оцінки впливу монетарної політики провідних країн світу з метою визначення проблем макроекономічної збалансованості для забезпечення стійкості державних фінансів та економічного зростання в Україні. Серед перших результатів – кількісні оцінки впливу змін динаміки курсу долара США на реальний ВВП, валютний курс гривні, ціни виробників промислової продукції [18]. Продовжується дослідження ефектів зовнішнього впливу на інфляцію споживчого ринку, процентну політику НБУ; поза увагою залишаються ринок активів та потоки капіталів. Відсутність розгорнутої інформації по всім трансграничним каналам не дає змоги провести всебічний макроеконометричний аналіз і оцінити всі можливі ефекти.

Мета дослідження: кількісна оцінка впливу монетарної політики провідних країн світу на економічну динаміку, валютний курс гривні, ціни, процентні ставки в Україні.

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. Для емпіричної перевірки ефектів впливу монетарної політики дослідниками з різних країн переважно використовуються методи економіко-математичного моделювання, зокрема, VAR, GVAR та VECM моделі [1; 3–5; 7; 11].

З метою емпіричної перевірки впливу монетарної політики ключових країн світу (США та ЄС) на економіку України сформульовано 4 гіпотези (три перші такі ж як і у роботі [18], оскільки це продовження розпочатого в ній дослідження). Основна ідея перегляду висунутих гіпотез із включенням у розгляд додаткового фактора цін споживчої інфляції – роз-

ширити аналіз існуючих взаємозв'язків та дати їм кількісну оцінку.

Гіпотеза 1 – монетарна політика ключових країн світу впливає на економічну динаміку України.

Гіпотеза 2 – монетарна політика ключових країн світу впливає на монетарний механізм України, зокрема, на динаміку валютного курсу національної одиниці.

Гіпотеза 3 – політика ключових країн світу впливає на цінову стабільність в Україні.

Гіпотеза 4 – процентна політика центральних банків розвинених країн світу має вплив на динаміку ключових процентних ставок в Україні.

Для перевірки перших 3-х висунутих гіпотез побудовано VAR модель оцінки взаємозв'язків між показниками, що характеризують динаміку реального ВВП України, курсу національної валюти, споживчої інфляції та цін виробників промислової продукції, цін на експортну сировину та курсу долара США до євро.

Модель реалізовано в середовищі пакету Eviews 9.0 на квартальних статистичних даних НБУ, Державної служби статистики України, МВФ, Світового банку, порталу Index Mundi у річному вимірі на часовому проміжку за 2 квартал 2003 р. – 2 квартал 2018 р. (відсоткова зміна показника до аналогічного періоду у річному обчисленні). До змінних моделі включено: *Y* – реальний ВВП, *EXCH* – офіційний курс гривні до долара США (грн./дол. США), *CPI* – інфляція споживчих цін, *PPI* – інфляція (ціни виробників промислової продукції), *COMPOZIT* – «комполіт» світових цін на сировину, що експортує Україна (хоча й уособлює фактор зовнішньої кон'юнктури, однак фактично відображає також і непрямий вплив валютної політики різних країн світу, що торгують сировиною), *D_E* – курс долара США до євро.

Для коректної побудови і визначення якості моделі було проведено: 1) перевірку рядів на стаціонарність за допомогою розширеного тесту Дікі-Фулера, яка виявила, що ряди є стаціонарними у рівнях і отже можна будувати VAR модель; 2) визначення порядку VAR моделі за допомогою тесту на довжину лага VAR Lag Order Selection Criteria, результати якого показали, що за різними інформаційними критеріями оптимальною кількістю лагів є 5; 3) аналіз моделі на статистичну значимість лагів із використанням тесту на виключення лагів (Lag Exclusion Tests) засвідчив можливість використання усіх 5 лагів; 4) перевірку на наявність автокореляції залишків, яка показала відсутність автокореляції вищих порядків; 5) перевірку змінних моделі на екзогенність/ендогенність за допомогою тесту Грейнджера (Granger Causality/Block Exogeneity Wald Tests), що дало підстави для відхилення припущення, що всі змінні є екзогенні, отже у побудованій моделі VAR2 вони є ендогенними; 6) перевірку стійкості моделі і оскільки всі точки характеристичного поліному лежать в середині одиничного кола, то побудована система рівнянь моделі є стійкою.

Аналіз статистичних характеристик при їх оцінюванні (таблиця 1) дає підстави для висновку про коректність побудови та адекватність VAR моделі:

$$D_E = 1.12 * D_E(-1) - 0.56 * D_E(-2) + 0.45 * D_E(-3) - 0.48 * D_E(-4) + 0.17 * D_E(-5) + 0.13 * COMPOZIT(-1) + 0.14 * COMPOZIT(-2) - 0.48 * COMPOZIT(-3) + 0.07 * COMPOZIT(-4) + 0.14 * COMPOZIT(-5) - 0.01 * EXCH(-1) + 0.12 * EXCH(-2) - 0.21 * EXCH(-3) + 0.04 * EXCH(-4) + 0.01 * EXCH(-5) - 0.01 * Y(-1) + 0.22 * Y(-2) + 0.04 * Y(-3) + 0.04 * Y(-4) - 0.09 * Y(-5) - 0.39 * PPI(-1) - 0.67 * PPI(-2) + 1.65 * PPI(-3) - 0.56 * PPI(-4) - 0.42 * PPI(-5) + 0.10 * CPI(-1) + 0.36 * CPI(-2) - 0.29 * CPI(-3) - 0.40 * CPI(-4) + 0.61 * CPI(-5) + 1.84$$

$$\begin{aligned} \text{COMPOZIT} = & 1.01 * D_E(-1) - 1.42 * D_E(-2) + 0.48 * D_E(-3) + 0.48 * D_E(-4) - 0.16 * D_E(-5) + \\ & 1.34 * \text{COMPOZIT}(-1) - 0.34 * \text{COMPOZIT}(-2) - 0.52 * \text{COMPOZIT}(-3) + 0.53 * \text{COMPOZIT}(-4) - 0.23 * \text{COMPOZIT}(-5) + \\ & 0.01 * \text{EXCH}(-1) + 0.05 * \text{EXCH}(-2) + 0.10 * \text{EXCH}(-3) - 0.10 * \text{EXCH}(-4) + 0.06 * \text{EXCH}(-5) + 0.06 * Y(-1) + 0.66 * Y \\ & (-2) - 0.59 * Y(-3) + 0.11 * Y(-4) + 0.01 * Y(-5) - 0.05 * \text{PPI}(-1) - 0.75 * \text{PPI}(-2) + 1.42 * \text{PPI}(-3) - 1.56 * \text{PPI}(-4) + \\ & 0.94 * \text{PPI}(-5) + 0.82 * \text{CPI}(-1) - 1.56 * \text{CPI}(-2) + 1.06 * \text{CPI}(-3) - 0.24 * \text{CPI}(-4) - 0.08 * \text{CPI}(-5) - 1.07 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{EXCH} = & -0.29 * D_E(-1) + 0.62 * D_E(-2) - 0.35 * D_E(-3) - 0.04 * D_E(-4) - 0.04 * D_E(-5) - 0.24 * \text{COMPOZIT}(-1) - \\ & 0.41 * \text{COMPOZIT}(-2) + 0.46 * \text{COMPOZIT}(-3) - 0.54 * \text{COMPOZIT}(-4) + 0.33 * \text{COMPOZIT}(-5) + 0.62 * \text{EXCH}(-1) - \\ & 0.27 * \text{EXCH}(-2) + 0.62 * \text{EXCH}(-3) - 0.99 * \text{EXCH}(-4) + 0.19 * \text{EXCH}(-5) - 1.72 * Y(-1) + 1.17 * Y(-2) - 0.85 * Y(-3) + \\ & 1.14 * Y(-4) - 0.95 * Y(-5) + 1.31 * \text{PPI}(-1) + 0.51 * \text{PPI}(-2) - 2.31 * \text{PPI}(-3) + 2.22 * \text{PPI}(-4) - 1.76 * \text{PPI}(-5) - 0.94 * \text{CPI} \\ & (-1) - 0.01 * \text{CPI}(-2) + 1.91 * \text{CPI}(-3) - 0.36 * \text{CPI}(-4) - 0.27 * \text{CPI}(-5) + 11.58 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} Y = & 0.15 * D_E(-1) - 0.22 * D_E(-2) + 0.10 * D_E(-3) + 0.18 * D_E(-4) - 0.20 * D_E(-5) + 0.27 * \text{COMPOZIT}(-1) - \\ & 0.19 * \text{COMPOZIT}(-2) - 0.11 * \text{COMPOZIT}(-3) + 0.20 * \text{COMPOZIT}(-4) - 0.08 * \text{COMPOZIT}(-5) - 0.03 * \text{EXCH}(-1) + \\ & 0.11 * \text{EXCH}(-2) + 0.01 * \text{EXCH}(-3) + 0.02 * \text{EXCH}(-4) + 0.01 * \text{EXCH}(-5) + 0.81 * Y(-1) + 0.11 * Y(-2) + 0.39 * Y(-3) - \\ & 0.53 * Y(-4) + 0.23 * Y(-5) - 0.42 * \text{PPI}(-1) - 0.07 * \text{PPI}(-2) + 0.52 * \text{PPI}(-3) - 0.44 * \text{PPI}(-4) + 0.29 * \text{PPI}(-5) + 0.45 * \text{CPI} \\ & (-1) - 0.49 * \text{CPI}(-2) + 0.24 * \text{CPI}(-3) - 0.36 * \text{CPI}(-4) + 0.20 * \text{CPI}(-5) - 0.44 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{PPI} = & 0.25 * D_E(-1) - 0.20 * D_E(-2) + 0.10 * D_E(-3) + 0.08 * D_E(-4) - 0.03 * D_E(-5) + 0.26 * \text{COMPOZIT}(-1) - \\ & 0.15 * \text{COMPOZIT}(-2) - 0.07 * \text{COMPOZIT}(-3) + 0.10 * \text{COMPOZIT}(-4) - 0.11 * \text{COMPOZIT}(-5) + 0.19 * \text{EXCH}(-1) - \\ & 0.23 * \text{EXCH}(-2) + 0.24 * \text{EXCH}(-3) - 0.22 * \text{EXCH}(-4) + 0.10 * \text{EXCH}(-5) - 0.20 * Y(-1) + 0.34 * Y(-2) - 0.39 * Y(-3) + \\ & 0.41 * Y(-4) - 0.10 * Y(-5) + 1.01 * \text{PPI}(-1) - 0.37 * \text{PPI}(-2) - 0.15 * \text{PPI}(-3) + 0.01 * \text{PPI}(-4) + 0.16 * \text{PPI}(-5) + 0.59 * \text{CPI} \\ & (-1) - 0.95 * \text{CPI}(-2) + 0.73 * \text{CPI}(-3) - 0.11 * \text{CPI}(-4) - 0.04 * \text{CPI}(-5) + 1.56 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{CPI} = & 0.01 * D_E(-1) - 0.06 * D_E(-2) + 0.01 * D_E(-3) + 0.16 * D_E(-4) - 0.14 * D_E(-5) + 0.10 * \text{COMPOZIT}(-1) - \\ & 0.14 * \text{COMPOZIT}(-2) - 0.32 * \text{COMPOZIT}(-3) + 0.24 * \text{COMPOZIT}(-4) - 0.20 * \text{COMPOZIT}(-5) + 0.20 * \text{EXCH}(-1) - \\ & 0.12 * \text{EXCH}(-2) + 0.11 * \text{EXCH}(-3) - 0.03 * \text{EXCH}(-4) - 0.09 * \text{EXCH}(-5) - 0.09 * Y(-1) - 0.03 * Y(-2) - 0.04 * Y(-3) + \\ & 0.20 * Y(-4) + 0.17 * Y(-5) + 0.13 * \text{PPI}(-1) - 0.24 * \text{PPI}(-2) + 0.22 * \text{PPI}(-3) - 0.09 * \text{PPI}(-4) - 0.02 * \text{PPI}(-5) + 1.01 * \text{CPI} \\ & (-1) - 0.49 * \text{CPI}(-2) + 0.28 * \text{CPI}(-3) - 0.01 * \text{CPI}(-4) + 0.05 * \text{CPI}(-5) + 1.18 \end{aligned}$$

Таблиця 1

Статистичні характеристики оцінки VAR моделі

Показники	Характеристики рівнянь для змінних					
	D_E	COMPOZIT	EXCH	Y	PPI	CPI
R-squared	0.937132	0.934392	0.931098	0.938777	0.954387	0.971532
Adj. R-squared	0.874265	0.868784	0.862196	0.877554	0.908773	0.943064
Sum sq. resid	344.6171	1543.200	3307.089	216.3996	365.7366	240.7076
S.E. equation	3.389282	7.172168	10.49935	2.685763	3.491593	2.832593
F-statistic	14.90643	14.24205	13.51341	15.33371	20.92338	34.12741
Log likelihood	-139.3678	-185.0928	-208.3402	-125.1760	-141.1820	-128.4229
Akaike AIC	5.585830	7.085010	7.847220	5.120524	5.645310	5.226979
Schwarz SC	6.658570	8.157749	8.919960	6.193263	6.718049	6.299719
Mean dependent	1.559289	5.657281	13.73279	1.698361	17.59439	13.39396
S.D. dependent	9.558265	19.79963	28.28343	7.675296	11.56012	11.87114
Determinant resid covariance (dof adj.)		13366651				
Determinant resid covariance		189134.7				
Log likelihood		-889.9130				
Akaike information criterion		35.27584				
Schwarz criterion		41.71227				

Джерело: авторські розрахунки

На рис. 1 наведено функції імпульсних відгуків, які представляють зміну поточного та майбутніх значень всіх змінних моделі як реакцію на шок, що дорівнює одному середньоквадратичному відхиленню (standard deviation) одного фактора – курсу долара США до євро (D_E). Для побудови наведених імпульсних функцій відгуків було використано підхід на основі декомпозиції Чолеского. Форма представлених графіків (реального ВВП (Y), інфляції споживчих цін (CPI), цін виробників промислової продукції (PPI), цін експорту сировини ($COMPOZIT$), валютного курсу гривні ($EXCH$)), свідчить про різну величину й тривалість ефектів від шокового впливу зміни валютної політики США та ЄС. Хоча й напрямки

впливу на різних проміжках є різними, однак на довгостроковому проміжку вони затухають. Загалом, аналіз імпульсних функцій говорить про те, що індивідуальний шок/зміна курсу долара США до євро має тривалий вплив на економіку України.

Кількісно оцінити величину впливу фактора на інший можна за допомогою розрахунку декомпозиції дисперсій змінних, які дають можливість визначити на скільки відсотків зміна однієї змінної пояснюється зміною іншої. Наведені в таблиці 2 кумулятивні значення декомпозиції дисперсій для змінної Y вказують на те, що від 75 до 40% варіації реального ВВП пояснюється минулими значеннями ВВП (й у тому числі фундаментальними факторами), а на виділені 5 фак-

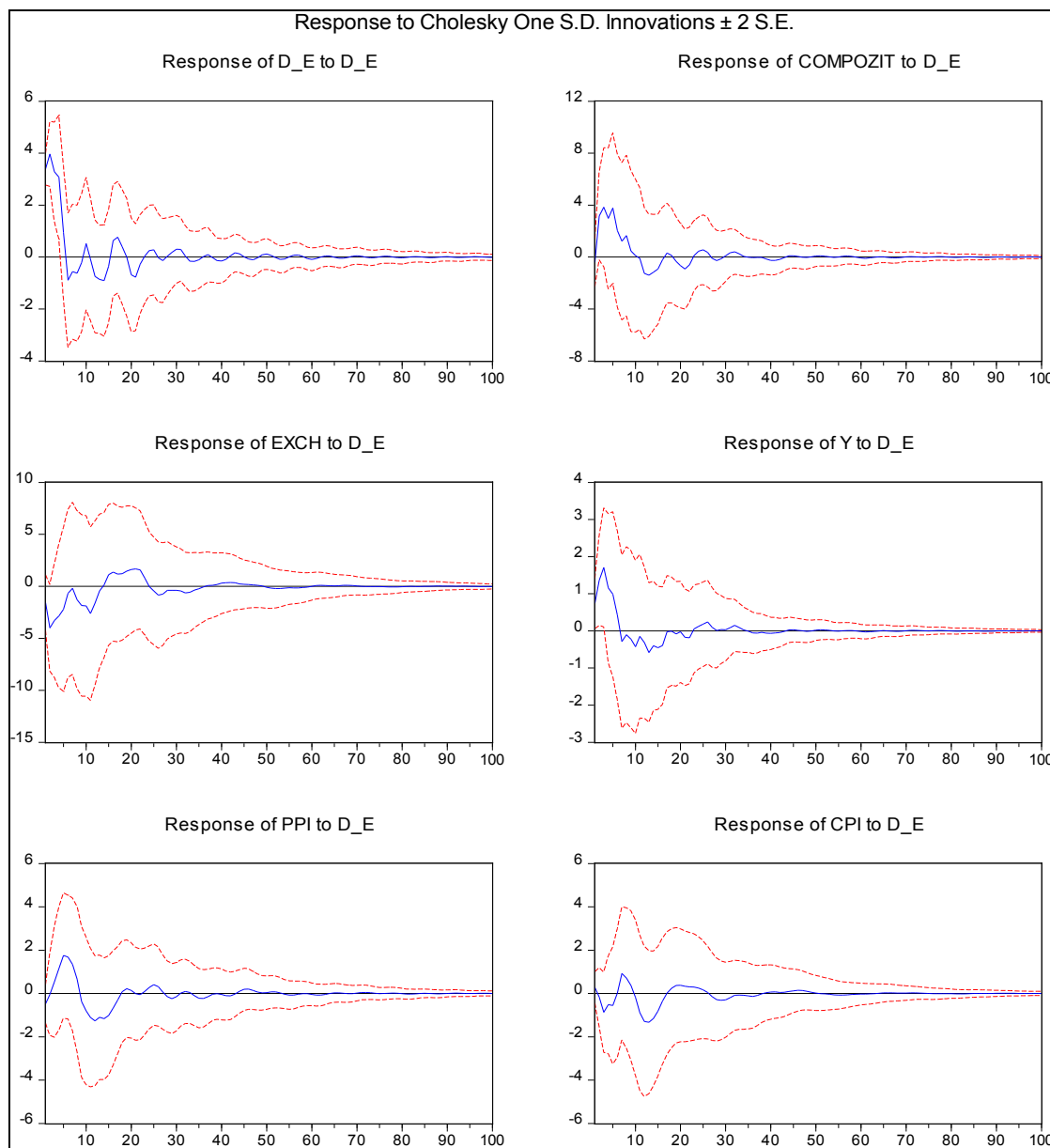


Рис. 1. Імпульсні функції відгуків змінних моделі у відповідь на зміни курсу долара США до євро (D_E)

Джерело: авторські розрахунки

тори припадає від 25 до 60% (упродовж 12 кварталів). Найбільший вплив на Y упродовж першого року здійснюють змінні $COMPOZIT$ та D_E , внесок яких складає 30,76 та 13,78%, відповідно, що підкреслює важливість для позитивної економічної динаміки в Україні факторів ефективної структури економіки та дієвої національної валютної політики.

Модельна оцінка (у середньому на проміжку 2003-2018 рр.) впливу на економічну динаміку в Україні показника курсу долара США до євро (D_E), що є проксі змінною, яка характеризує роль фактора впливу монетарної політики ключових країн світу на національну економіку, є *досить суттєвою для України* – після зростання внеску у зміни реального ВВП за 3 квартали до 13,8%, її роль упродовж 3-х років хоча й спочатку зменшується до 8,1%, але потім знову починає зростати (табл. 2).

Окрім прямого впливу на економічну динаміку в Україні, політика центральних банків ключових

країн світу впливає також і на функціонування монетарного механізму національної економіки, зокрема, через канал формування динаміки валютного курсу гривні – на проміжку 2003-2018 рр. вона була досить суттєвою: після зростання внеску фактора (D_E) у зміни номінального ефективного курсу гривні ($EXCH$) у 2 квартали до 7,5%, її роль після зниження упродовж 2-х років почала знову збільшуватись (табл. 3).

«Ефект переносу»: вплив на ціни в Україні курсової динаміки долара США до євро та гривні до долара США. Представлені в табл. 3 значення декомпозицій дисперсій для змінних інфляції PPI та CPI , що відображають оцінку впливу на них змінної курсу долара США до євро D_E , показують, відповідно, величину зовнішньої складової ефекту переносу змін валютної політики на інфляцію в Україні. Розрахунки свідчать про низький рівень короткострокового зовнішнього ефекту переносу – 1,5% на

Таблиця 2

Декомпозиція дисперсій змінної реального ВВП України (Y)

Період	Variance Decomposition of Y:						
	S.E.	D_E	COMPOZIT	EXCH	Y	PPI	CPI
1	2.685763	7.590594	12.91060	5.357924	74.14089	0.000000	0.000000
2	4.633267	11.16961	30.75635	7.631186	40.90223	3.354311	6.186317
3	6.210211	13.78362	27.61335	7.146816	32.67328	13.30789	5.475039
4	7.740169	11.10705	23.11965	8.642153	33.64510	19.83528	3.650773
5	8.518737	10.51663	19.61979	9.582911	34.43434	22.64514	3.201199
6	8.994871	9.656718	17.88605	8.595880	38.05167	21.99050	3.819190
7	9.366864	8.998938	16.95454	8.291123	41.58474	20.27859	3.892065
8	9.561980	8.646657	16.35206	9.063390	42.40469	19.67930	3.853897
12	10.06457	8.148518	18.49137	12.13491	39.56551	18.02466	3.635040
24	10.38259	8.541012	19.94137	11.96990	38.40655	17.50066	3.640497

Джерело: авторські розрахунки

Таблиця 3

Роль зміни D_E у варіаціях Y, EXCH, COMPOZIT, PPI, CPI: декомпозиція дисперсій відповідних показників VAR моделі

Період	Змінні моделі				
	Y	EXCH	COMPOZIT	PPI	CPI
1	7.590594	2.218585	0.329990	1.864257	0.975554
2	11.16961	7.472665	6.115336	0.440122	0.398465
3	13.78362	6.534805	8.070127	0.552768	1.726902
4	11.10705	5.252256	7.752887	1.539538	1.504488
5	10.51663	4.622506	9.473075	3.830863	1.309272
6	9.656718	4.260415	9.414963	5.714469	1.083223
7	8.998938	3.876674	9.039807	6.075170	1.544036
8	8.646657	3.772783	9.001988	5.446358	1.651802
12	8.148518	4.415173	8.620925	6.251971	2.363662
24	8.541012	5.009583	8.564751	7.118883	3.770694

Джерело: авторські розрахунки

кінець першого року; середньострокового – більший вплив шоку змін валютного курсу долара на внутрішні ціни в Україні, а саме на ціни продукції промислового виробництва (7,1%) та майже удвічі менший на ціни споживчого ринку (3,8%).

Вплив змін курсу долара США до євро на ціни експортних товарів з України (COMPOZIT) є очікувано статистично значимим – досягає 9,47% під час 5 кварталів і стабілізується у подальшому на рівні 8,6%.

Оцінка внутрішньої складової ефекту переносу – впливу змін валютного курсу гривні до долара США на ціни в Україні – є значно вищою: згідно з значеннями декомпозиції дисперсій роль змін валютного курсу гривні у змінах цін промислового виробництва упродовж 2-5 кварталів зберігається в середньому на рівні 47%, у змінах цін споживчого ринку за цей же період зростає із 44% до 65% (це підтверджує кількісно і графічно аналіз імпульсних функцій).

Оскільки в той же час обмінний курс гривні до долара США (EXCH) реагує на шоки змінних курсу долару до євро (D_E) в середньому за цей період на 7,5-5%, то можна стверджувати, що зовнішні шоки у змінах валютної політики США та ЄС проявляються в Україні тиском на валютний курс гривні і споживчі ціни та ціни виробників, що вносять корективи в ефект переносу на коротко- та і середньостроковому проміжках часу.

Таким чином, підтвердження на основі побудованої VAR моделі наявності тісного взаємозв'язку між показниками, що характеризують динаміку реального ВВП України, курсу національної валюти, інфляції споживчих цін та цін виробників, цін на експортну сировину і курсу долара США до євро, дає підстави для висновку щодо коректності висунутих гіпотез стосовно важливої ролі для України монетарної політики ключових країн світу, яка впливає на монетарний механізм та економічну динаміку і може мати як позитивний так і негативний ефекти в залежності від змін кон'юнктури на сировинних ринках та напрямку глобальних трендів економічного розвитку.

Процентна політика провідних центральних банків світу та процентні ставки в Україні. З метою перевірки гіпотези щодо впливу на ринок процентних ставок України монетарної політики ключових країн світу проведено регресійний аналіз впливу на динаміку ключових процентних ставок в Україні динаміки процентних ставок ФРС США та ЄЦБ (Libor долар та Libor євро).

Для аналізу було обрано: ставки Національного Банку України – облікова (R_{obl}) та овернайт (R_{overn}); замість головних ставок США та Європи – Target Fed Fund Rate та ECB refinancing rate, відповідно, використано ставки Libor овернайт – US dollar LIBOR rates ($Libor_D$) та European Euro LIBOR ($Libor_E$).

Таблиця 4

Статистичні характеристики регресійної моделі

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	2.048234	0.458861	4.463735	0.0000
LIBOR_D(-1)	-1.773425	0.901070	-1.968132	0.0504
LIBOR_D	1.903218	0.879678	2.163541	0.0317
LIBOR_E(-1)	4.019877	1.278245	3.144841	0.0019
LIBOR_E	-3.960762	1.325145	-2.988926	0.0032
R_OBL	0.805694	0.140353	5.740466	0.0000
R_OBL(-1)	0.241345	0.137239	1.758573	0.0802
R-squared	0.849563	Mean dependent var		14.17816
Adjusted R-squared	0.845027	S.D. dependent var		5.718354
S.E. of regression	2.251121	Akaike info criterion		4.494123
Sum squared resid	1008.441	Schwarz criterion		4.607206
Log likelihood	-455.8947	Hannan-Quinn criter.		4.539858
F-statistic	187.3021	Durbin-Watson stat		0.504435
Prob(F-statistic)	0.000000			

Джерело: авторські розрахунки

Значимість ставки LIBOR в тому, що вона використовується давно і визнана в якості серйозного міжнародного показника. Серед її позитивних властивостей експерти відзначають її масштабність: вона пропонує фіксинг по найбільшому набору валют і строків. Її розрахунок абсолютно відкритий і досить зрозумілий. Що до банків, що входять до бази розрахунку, вони формують ринок і мають дуже високий кредитний рейтинг.

Кореляційна матриця та графічний аналіз динаміки ключових міжнародних процентних ставок LIBOR та НБУ вказують на наявність тісного зв'язку між динамікою процентних ставок США та Європи, та його відсутність із ставкою НБУ. Якщо врахувати деяке запізнення реакції ставки овернайт НБУ на зміну ключових міжнародних процентних ставок, наприклад, в один лаг, та включити в регресійний аналіз важливий фактор, що визначає динаміку процентних ставок на українському ринку, зокрема, динаміку облікової ставки НБУ, то отримане регресійне рівняння засвідчить наявність статистично значимого впливу змін процентних ставок міжнародного ринку на процентні ставки в Україні (табл.4):

$$R_OVERN = 2.048 - 1.773*LIBOR_D(-1) + 1.903*LIBOR_D + 4.019*LIBOR_E(-1) - 3.961*LIBOR_E + 0.806*R_OBL + 0.241*R_OBL(-1)$$

Таким чином, результати регресійного аналізу підтверджують гіпотезу щодо наявності впливу процентної політики центральних банків розвинених країн світу на динаміку ключових процентних ставок в Україні.

Для України як і для інших країн з ринками, що формуються, це означає, що зміна відсоткової політики центральних банків світових країн-лідерів та «ймовірне підвищення процентних ставок на провідних торгових майданчиках світу може негативно вплинути на національний фінансовий ринок, фінансове становище підприємств і фінансових інститутів, а також на платіжний баланс країни. Зокрема, в умовах підвищення процентних ставок на світових ринках посилюється відтік капіталів з ринків, що формуються, а це при високому рівні зовнішньої заборгованості держави

і приватного сектора, призведе до значного зростання витрат на обслуговування боргу і створить додатковий попит на іноземну валюту на внутрішньому валютному ринку; утруднить їх вихід на світові ринки для залучення нового фінансування» [19].

Висновки. Емпіричне підтвердження досить сильного та тривалого у часі впливу монетарної політики провідних країн світу на Україну вказує на необхідність врахування дії цього важливого зовнішнього чинника не тільки під час реалізації внутрішньої монетарної політики, але й формування національної стратегії розвитку, оскільки за умови невеликих масштабів вітчизняної економіки у глобальному вимірі, її сировинної орієнтації в структурі експорту, нерозвинутому фінансовому ринку, значній волатильності потоків капіталів, глобальний фактор все частіше в українській історії гратиме ключову роль, а отже з точки зору нейтралізації негативних ефектів потребує уважених комплексних заходів економічної політики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Kim S. International Transmission of US Monetary Policy Shocks: Evidence from VAR's. *Journal of Monetary Economics*. 2001. Vol. 48(2). P. 339–372.
- Ugai H. Effects of the Quantitative Easing Policy: A Survey of Empirical Analyses. *Bank of Japan Working Paper*. 2006. № 06-E-10. URL: https://www.boj.or.jp/en/research/wps_rev/wps_2006/data/wp06e10.pdf (дата звернення: 20.12.2018).
- Baumeister C., Benati L. Unconventional Monetary Policy and the Great Recession: Estimating the Macroeconomic Effects of a Spread Compression at the Zero Lower Bound. URL: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp1258.pdf> (дата звернення: 20.12.2018).
- Assessing the Economy Wide Effects of Quantitative Easing / G. Kapetanios, H. Mumtaz, I. Stevens, K. Theodoridis. *The Economic Journal*. 2012. Vol. 122. P. 316–347.
- Скряпник Д.В. Влияние политики количественного смягчения США на российскую экономику. Макроэконометрический анализ. *Журнал Новой экономической ассоциации*. 2014. № 2(22). С. 74–101.
- Financial Stability in Emerging Markets Dealing with Global Liquidity / V. Ulrich (ed.). Bonn : German Development Institute, 2012. 230 p.

7. International Spillovers of Central Bank Balance Sheet Policies / Q. Chen, A. Filardo, D. He, F. Zhu. Basel : Bank for International Settlements ; Hong Kong : Hong Kong Institute of Monetary Research, 2011. 185 p.
8. Chen J., Mancini-Griffoli T., Sahay R. Spill Over. *Finance & Development*. 2015. Vol. 52. № 3. P. 40–43.
9. Fratzcher M., Duca Lo M., Straub R. On the International Spillovers of US Monetary Easing. ECB. *Working Paper*. 2013. № 1557. URL: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp1557.pdf> (дата звернення: 20.12.2018).
10. Barroso J., Silva L. da, Sales A. Quantitative Easing and Related Capital Flows into Brazil: Measuring its Effects and Transmission Channels Through a Rigorous Counterfactual Evaluation. *Bank of Brazil Working Paper*. 2013. № 313. URL: <https://www.bcb.gov.br/pec/wps/ingl/wps313.pdf> (дата звернення: 20.12.2018).
11. Canova F. The Transmission of us Shocks to Latin America. *Journal of Applied Econometrics*. 2005. Vol. 20(2). P. 229–251.
12. Додонов В.Ю. Монетарная политика ФРС как фактор возникновения глобального финансового кризиса. *Проблемы национальной стратегии*. 2016. № 2(35). С. 131–149.
13. Азаренкова Г.М., Шкодін І.В., Гойхман М.І. Вплив політики кількісного пом'якшення на фінансовий ринок. *Вісник Національного банку України*. 2013. № 12. С. 4–8.
14. Брус С.І., Бублик Є.О. Політика кількісного пом'якшення в США та ЄС: особливості, ризики, перспективи. *Економіка України*. 2016. № 2. С. 76–95.
15. Кораблін С.О. Макроекономічна динаміка України: пастка сировинних ринків. Київ : ДУ «Ін-т економіки та прогнозування НАН України», 2017. 308 с.
16. Кораблін С.О., Шумська С.С. Модельна оцінка залежності інфляції та ВВП України від світових цін на сировину. *Ефективна економіка*. 2016. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5295> (дата звернення: 20.12.2018).
17. Баженова О.В. Аналіз чутливості економічного зростання в Україні до цінової кон'юнктури на світових ринках. *Наукові записки Національного університету «Києво-Могилянська академія»*. Серія «Економічні науки». 2016. Т. 185. № 1. С. 17–23.
18. Кораблін С.О., Шумська С.С. Структурна вразливість та фінансова нестабільність України: глобальний контекст. *Економіка та прогнозування*. 2018. № 4. С. 7–37.
19. Шапчиц А.А. Анализ процентных ставок центральных банков и динамика их развития в условиях посткризисного развития мировой финансовой системы. *Финансовая аналитика: проблемы и решения*. 2013. № 37(175). С. 7–12.



НОТАТКИ

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 33

Коректура • *В.О. Бабич*

Комп'ютерна верстка • *В.О. Удовиченко*

Формат 60x84/8. Гарнітура SchoolBook.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 30,23.
Підписано до друку 27.03.2019.
Замов. № 0219/32. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 6424 від 04.10.2018 р.