

КЛАСИЧНИЙ ПРИВАТНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**ПРИАЗОВСЬКИЙ
ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК**

Електронний науковий журнал

5(10) 2018

**Запоріжжя
2018**

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

Гальцова Ольга Леонідівна – доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри національної економіки, маркетингу та міжнародних економічних відносин Класичного приватного університету).

Заступник головного редактора:

Шапошиников Костянтин Сергійович – доктор економічних наук, професор (директор Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій).

Відповідальний секретар:

Трохимець Олена Іванівна – доктор економічних наук, доцент (професор кафедри національної економіки, маркетингу та міжнародних економічних відносин Класичного приватного університету).

Члени редакційної колегії:

Покатаєва Ольга Вікторівна – доктор економічних наук, професор (перший проректор Класичного приватного університету, професор кафедри обліку та оподаткування).

Верхоглядова Наталя Ігорівна – доктор економічних наук, професор (проректор з науково-педагогічної та навчальної роботи ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»).

Іртищєва Інна Олександрівна – доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри менеджменту Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова).

Косова Тетяна Дмитріївна – доктор економічних наук, професор (професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Класичного приватного університету).

Маргасова Вікторія Геннадіївна – Заслужений економіст України, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту Чернігівський національний технологічний університет).

Сафонов Юрій Миколайович – доктор економічних наук, професор (професор кафедри макроекономіки та державного управління, ДВНЗ «Київський раціональний економічний університет імені Вадима Гетьмана»).

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

Стройко Тетяна Володимирівна – доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки та міжнародних економічних відносин Миколаївський національний університет ім. В. О. Сухомлинського).

Шульц Світлана Леонідівна – доктор економічних наук, професор (завідувач відділу регіональної економічної політики ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М. І. Долинського НАН України»).

Ліна Пілелієне – Ph.D., професор економіки (професор кафедри маркетингу Університету імені Вітаутаса Великого, Литва).

Натія Гоголаурі – доктор економічних наук, професор (декан факультету бізнесу Навчального університету імені Сулхан-Саба Орбеліані, Грузія).

Анджей Паулік – доктор економіки хабілітований, професор (завідувач кафедри підприємництва та інновацій Університету імені Яна Кочановського в Кельнцах, Польща).

Електронна сторінка видання – <http://pev.kpu.zp.ua>

Видання входить до «Переліку електронних фахових видань, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук» на підставі Наказу МОН України від 10 травня 2017 № 693 (Додаток 7)

Рекомендовано до поширення в мережі інтернет Вченою радою
Класичного приватного університету
(Протокол № 2 від 31 жовтня 2018 р.)

СЕКЦІЯ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 338.48.:334.02

Білецька І.М.
*кандидат економічних наук,
завідувач кафедри міжнародної економіки,
маркетингу і менеджменту
Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту
Тернопільського національного економічного університету*

КЛАСИФІКАЦІЯ МЕТОДІВ ТА ІНСТРУМЕНТІВ УПРАВЛІННЯ ЗА НАПРЯМАМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ

АНОТАЦІЯ

Мета статті полягає у дослідженні та класифікації інструментів та методів управління за напрямками інноваційного розвитку підприємств туристичної сфери. У роботі висвітлено поняття інновацій в туризмі та їх базових аспектів. Наведено особливості та специфіку інноваційної діяльності туристичних підприємств. Графічно зображено узагальнену класифікацію інструментів управління інноваційним розвитком туристичних підприємств. Проаналізовано сутнісну характеристику бюджетування, інноваційної діяльності, кредитування інноваційних проєктів, економічного стимулювання як дієвих інструментів економічних методів, а також наведено визначення соціально-психологічних, технологічних та адміністративних методів. Систематизовано узагальнені дані щодо класифікації методів та інструментів управління за напрямками інноваційного розвитку підприємств туристичної сфери. У результаті проведених концептуальних досліджень загальних характеристик та особливостей формування і здійснення інноваційної діяльності та впровадження інновацій підприємствами туристичної сфери визначено та структуровано основні напрями та інструментарій управління інноваційним розвитком туристичних підприємств.

Ключові слова: інноваційна діяльність, напрями інноваційного розвитку, туристичне підприємство, інструментарій, економічні методи, потенціал туристичного підприємства.

АННОТАЦИЯ

Цель статьи заключается в исследовании и классификации инструментов и методов управления по направлениям инновационного развития предприятий туристической сферы. В работе освещено понятие инноваций в туризме и их базовых аспектов. Приведены особенности и специфика инновационной деятельности туристических предприятий. Графически изображена обобщенная классификация инструментов управления инновационным развитием туристических предприятий. Проанализирована сущностная характеристика бюджетирования, инновационной деятельности, кредитования инновационных проектов, экономического стимулирования как действенных инструментов экономических методов, а также приведены определения социально-психологических, технологических и административных методов. Систематизированы обобщенные данные по классификации методов и инструментов управления по направлениям инновационного развития предприятий туристической сферы. В результате проведенных концептуальных исследований общих характеристик и особенностей формирования и осуществления инновационной деятельности и внедрения инноваций предприятиями туристической сферы определены и структурированы основные направления и инструментарий управления инновационным развитием туристических предприятий.

Ключевые слова: инновационная деятельность, направления инновационного развития, туристическое предприятие, инструментарий, экономические методы, потенциал туристического предприятия.

ANNOTATION

The purpose of the article is to study and classify instruments and management methods in the areas of innovative development of tourism enterprises. The paper highlights the concept of innovation in tourism and their basic aspects. The features and specific features of innovation activity of tourist enterprises are given. Graphically depicts a generalized classification of management tools for the innovative development of tourism enterprises. The essential characteristic of budgeting, innovation activity, lending to innovative projects, economic stimulation as effective tools of economic methods, as well as definitions of socio-psychological, technological and administrative methods are analyzed. The generalized data on the classification of management methods and instruments in the areas of innovative development of tourism enterprises are systematized. As a result of the conducted conceptual studies of general characteristics and features of the formation and implementation of innovative activities and the introduction of innovations by tourism enterprises, the main directions and tools for managing the innovative development of tourism enterprises have been identified and structured.

Key words: innovative activity, directions of innovative development, tourist enterprise, tools, economic methods, potential of a tourist enterprise.

Постановка проблеми. В умовах сучасної економіки ефективне функціонування та якісний розвиток підприємств значною мірою залежать від активності впровадження ними інноваційної діяльності, застосування інноваційних процесів в операційній, управлінській, маркетинговій сфері, освоєння і реалізації інноваційної продукції, послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед сучасних науковців, що займаються дослідженнями проблематики інновацій та розробленням методичних засад, інструментарію управління інноваційним розвитком, можна відзначити таких дослідників, як Н. Власова, О. Давидова, О. Кальченко, А. Князевич, В. Новиков, В. Самуляк, В. Селютін, Г. Серкова, Т. Фролова та інші.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у дослідженні та класифікації інструментів і методів управління за напрямками інноваційного розвитку підприємств туристичної сфери.

Виклад основного матеріалу. Інноваційна діяльність туристичних підприємств, на відміну,

від підприємств інших видів діяльності, має свої особливості та специфіку. Інновації у туристичній сфері визначають як системні заходи, що мають якісну новизну та приводять до позитивних зрушень, які забезпечують стійке функціонування та розвиток галузі та підприємств [1, с. 113–114]. На думку О. Давидової, інновації у туризмі є результатом застосування нового в індустрії туризму, що підвищує ефективність, приводить до отримання комерційного прибутку та має забезпечувати стійке функціонування і розвиток галузі [2, с. 66]. За визначенням В. Новікова, інновації в туризмі є результатом дій, спрямованих на створення нового чи зміну наявного туристичного продукту, використання нових інформаційних та телекомунікаційних технологій, вдосконалення транспортних чи готельних послуг, освоєння нових ринків збуту та впровадження сучасних форм організаційно-управлінської діяльності [5, с. 44]. Досліджуючи проблематику інноваційної діяльності туристичних підприємств, В. Селютін пропонує власну класифікацію інновацій у туризмі, поділяючи їх за типом інновацій на продуктової, організаційні та маркетингові інновації, за продуктово-технологічною класифікацією – на

регулярні, нішеві, революційні та архітектурні інновації [7, с. 16–17]. За дослідженням В. Селютіна, основними інструментами інноваційної діяльності туристичних підприємств є: нові форми відпочинку та туризму; нові види засобів розміщення; нові туристично-екскурсійні об'єкти; нові туристично-екскурсійні маршрути; нові види послуг; розваг; готельного та ресторанного обслуговування; нові види бронювання та продажу, нові види туристичної реклами, нові методи управління персоналом та форми організації [7, с. 193]. За дослідженням Т. Фролової, основним інструментарієм інноваційної діяльності туристичних підприємств є впровадження послуг із новими якісними властивостями; використання нової техніки та технологій у наданні наявних послуг; використання ресурсів, що раніше не використовувалися в туристичній діяльності; зміни в організації надання традиційних туристичних послуг; вихід на нові ринки збуту туристичного продукту [9, с. 46].

Загалом науковцями опрацьовано широкий вибір інструментарію інноваційного розвитку туристичних підприємств за кожним із видів, напрямів інноваційної діяльності підприємств



Рис. 1. Класифікація інструментів управління інноваційним розвитком туристичних підприємств
Джерело: сформовано на основі [6, с. 380–384], [8, с. 171–176]

туристичної галузі. Так, основними напрямками, видами інновацій у туризмі, що найбільш повно та детально визначені і досліджені у наукових працях та знайшли свою практичну реалізацію в діяльності підприємств туристичної сфери, є продуктові, технологічні, маркетингові, організаційно-управлінські, сервісні та логістичні інновації [3, с. 147–155].

Узагальнена класифікація інструментів управління інноваційним розвитком туристичних підприємств наведена на рис. 1.

У сучасних дослідженнях механізмів управління інноваційним розвитком А. Князевич, О. Крайчук [4, с. 47–48] зазначають, що реалізація функцій управління підприємством здійснюється із застосуванням груп організаційно-правових, економічних та психологічних методів. Кожна група методів включає інструменти управління інноваційним розвитком.

Одним із основних інструментів економічних методів є бюджетування інноваційної діяльності, що передбачає складання бюджетів, впровадження інноваційно-інвестиційних проєктів та забезпечення функціонування системи інноваційного розвитку підприємств. Основними дієвими інструментами економічних методів є кредитування інноваційних проєктів розроблення та впровадження інновацій; фінансування необхідне для здійснення інноваційної діяльності; ціноутворення із визначенням ціни на нову інноваційну продукцію відповідно до наявних методів та ринкової кон'юнктури; окреме значення має інструмент оподаткування, що полягає в можливості отримання додаткових пільг, пов'язаних із здійсненням інноваційної діяльності. Ефективним інструментом є економічне стимулювання, що включає розвиток ініціативи та особистих творчих інтелектуальних здібностей і якостей персоналу, мотивування та фінансове заохочення ініціатив, що є необхідним для ефективного здійснення інноваційної діяльності. Соціально-психологічні методи застосовують такі групи інструментів, як соціально-економічне планування, створення та організація умов праці, відпочинку, побуту, медичного обслуговування працівників; матеріальне стимулювання та розвиток креативних здібностей, розвиток колективних цінностей та отримання синергетичного ефекту від особистісного розвитку персоналу; створення позитивного соціально-психологічного клімату в колективі, необхідного для ефективного впровадження інноваційної діяльності; а також формування інноваційної культури організації, розвиток креативних здібностей співробітників, впровадження програм лояльності і кадрового зростання та розроблення і сприяння удосконаленню внутрішньої кадрової політики.

Слід зазначити, що для характеристики методів та інструментів управління інноваційним розвитком туристичних підприємств цей перелік є неповним і потребує включення груп технологічних методів та адміністративних методів.

Технологічні методи включають інструменти управління інноваційним розвитком, пов'язані зі значним використанням сучасної техніки і технологій, сучасних технічних засобів зв'язку, та передбачають як підготовку й використання техніко-технологічної документації, необхідної для здійснення інновацій, так і технічний супровід, забезпечення процесів здійснення інноваційної діяльності, застосування «хмарних технологій», сучасних систем інформаційного обміну та зв'язку, оскільки процеси інноваційної діяльності у туристичному бізнесі безпосередньо пов'язані із процесами інтеграції, глобалізації, використанням спільного, єдиного програмного забезпечення, сервісних мережевих технологій та роботи в кооперації, співпраці в межах функціонування єдиного туристичного ринку, взаємодія в якому здійснюється на рівні інформаційного обміну, а ефективність залежить від оптимальності та якості техніко-технологічного забезпечення процесів обміну цією інформацією і ринкової взаємодії.

Група адміністративних методів включає інструменти, необхідні для адміністрування інноваційної діяльності та реалізації тактичного й операційного управління інноваційною діяльністю, здійснення процесу моніторингу показників ефективності інноваційної діяльності, видання наказів та розпоряджень, організації функцій контролю за здійсненням інноваційної діяльності та впровадженням механізму управління змінами інноваційної діяльності.

Узагальнені дані щодо класифікації методів та інструментів управління за напрямками інноваційного розвитку підприємств туристичної сфери систематизовано в таблиці 1.

Результати проведених досліджень дають можливість констатувати, що особливостями інструментарію управління інноваційним розвитком туристичних підприємств є комплексне застосування організаційно-правових, економічних, технологічних, соціально-психологічних та адміністративних методів та інструментів, активне застосування як аналітичних, так і організаційних інструментів, що є основою стійкого інноваційного розвитку. Першочергове значення мають інструменти діагностики інноваційного розвитку як потенціалу туристичного підприємства, так і стану інноваційного розвитку і кон'юнктури ринку, інструменти та методи аналізу та оцінки, інструменти подальшого планування та розвитку інноваційної системи, механізму її управління, інструменти, методи та засоби управління інноваційним розвитком, взаємозв'язок та взаємодія системи інноваційного розвитку підприємства із зовнішніми та внутрішніми суб'єктами забезпечення інноваційного розвитку.

Висновки. У результаті проведених концептуальних досліджень загальних характеристик та особливостей формування і здійснення інноваційної діяльності та впровадження інновацій підприємствами туристичної сфери визначено

Таблиця 1

**Основні класифікації інструментів управління
за напрямками інноваційного розвитку туристичних підприємств**

Напрями інновацій	Інструменти управління інноваційним розвитком туристичних підприємств
Продуктові інновації	Дослідження продуктів, аналіз туристичного ринку, формування ідеї інноваційного продукту, планування інноваційної діяльності; укладання угод із партнерами з формування та реалізації інноваційного продукту, бюджетування інноваційної діяльності; впровадження інноваційного продукту; просування нового інноваційного продукту на туристичний ринок, навчання персоналу із просування інноваційного продукту.
Технологічні інновації	Планування інноваційної діяльності ТП; бюджетування, фінансування; оцінка техніко-технологічного потенціалу ТП, модернізація, удосконалення технічної бази, укладання контрактів приєднання до мереж туристичного ринку та спеціалізованого програмного забезпечення, встановлення необхідного ПЗ, навчання, адаптація, мотивування персоналу; прийняття положень, наказів, розпоряджень, інструкцій зі впровадження технологічних інновацій; моніторинг ефективності.
Маркетингові інновації	Дослідження, аналіз та оцінка туристичного ринку із застосуванням методів SWOT-аналізу, матриці БКГ, матриці «Мак Кінсі», аналізу статистичних даних, звітності; вибір інноваційних стратегій, використання SPASE-аналізу; планування інновацій, бюджетування та фінансування; брендуння інноваційних послуг, агенцій, просування бренду на туристичний ринок, організація та реалізація рекламних кампаній, укладання угод із просування бренду, організація виходу на нові ринки, розроблення моделей позиціонування та рекламування, розвиток взаємодії з інноваційною інфраструктурою; підвищення кваліфікації персоналу, розвиток креативних здібностей, ідей.
Організаційно-управлінські інновації	Розвиток внутрішньої інноваційної системи; отримання ліцензії на здійснення туристичної діяльності; бюджетування, фінансування; планування інноваційної діяльності; організація приєднання до загальних мереж туристичних операторів; налагодження інформаційно-аналітичної роботи, обміну інформацією, укладання угод із постачальниками та контрагентами; застосування аутсорсингу, техніко-технологічне забезпечення; навчання персоналу; розвиток кооперації, інтеграція в єдиний ринок туристичних послуг.
Сервісні інновації	Планування сервісних інновацій, бюджетування фінансування, техніко-технологічне переоснащення, навчання та мотивування персоналу, впровадження нових рішень в споживчому інтерфейсі; укладання угод, контрактів, організація сервісних інновацій, впровадження моделей сервісного обслуговування із урахуванням культури та особливостей туристично-рекреаційних зон.

Джерело: розроблено автором

та структуровано основні напрями та інструментарій управління інноваційним розвитком туристичних підприємств. Зокрема, встановлено, що основними напрямками інноваційного розвитку туристичних підприємств є напрям продуктових інновацій, пов'язаних зі створенням та впровадженням туристичними підприємствами нових туристичних продуктів та послуг; технологічні інновації, пов'язані зі впровадженням техніко-технологічних інновацій, використанням новітніх сучасних технологій, зростанням інтегрованості, мобільності та глобалізації послуг туристичного ринку; маркетингові інновації, пов'язані із пошуком нових інноваційних шляхів просування, рекламування та стимулювання туристичними підприємствами продуктів та послуг; організаційно-управлінські інновації, основою яких є впровадження нових управлінських технологій та техніко-технологічних підходів до управління інноваційним розвитком туристичних підприємств. Визначено, що основними методами управління інноваційним розвитком туристичного підприємства є організаційно-правові, економічні, технологічні, соціально-психологічні та адміністративні групи методів. Ідентифіковано та описано інструментарій за основними напрямками та методами управління інноваційним розвитком туристичних підприємств.

Результати проведених досліджень дають можливість констатувати, що особливостями інструментарію управління інноваційним розвитком туристичних підприємств є комплексне застосування організаційно-правових, економічних, технологічних, соціально-психологічних і адміністративних методів та інструментів, активне застосування як аналітичних, так і організаційних інструментів, що є основою стійкого інноваційного розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Власова Н. Інноваційна діяльність у туристичному бізнесі/Н. Власова, В. Смирнова Н. Семененко // Культура народів Причорномор'я. 2009. № 23. С. 29-31
2. Давидова О. Особливості застосування інновацій у розвитку туристичної галузі України / О. Давидова // Вісник КНУ ім. Т. Шевченка. Економіка. 2015. № 7 (172). С. 65-69.
3. Кальченко О. Теоретичні аспекти інноваційної діяльності підприємств туристичної галузі / М. Кальченко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету: зб. Наук. Праць. Чернівці: ЧДТУ, 2011. № 4(54). С. 147-155.
4. Князевич А.О. Механізми управління інноваційним розвитком: монографія / А. О. Князевич, О. В. Крайчук. Рівне: Видавець О. Зень, 2011. 136 с.
5. Новиков В.С. Инновации в туризме/ В.С. Новиков. М.: Академия, 2007. 208 с.

6. Самуляк В.Ю. Класифікація інструментів управління економічним розвитком промислових підприємств / В.Ю. Смуляк / Наукове видання Львівського політехнічного університету. 2012. № 728. С. 380–383.
7. Селютін В.М. Управління інноваційною діяльністю туристичних підприємств: Монографія/ В.М. Селютін, Л.М. Яцун, Г.В. Андрієнко, С.В. Селютін. Харків: ХДУХТ, 2016. 255 с.
8. Серкова Г.М. Інструменти управління економічним розвитком промислових підприємств/ Г.М. Серкова // Теоретичні та практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. 2015. Вип. 1 (11). С. 171–175.
9. Фролова Т.А. Экономика и управление в сфере социально-культурного сервиса и туризма / Т.А. Фролова. Таганрог: ТТИ ЮФИ, 2011. 74 с.
3. Kalchenko O. Teorichnychny aspektynog innovatsiynoi diyalnosti pidpriemstv tourist's galusies / M. Kalchenko // News of Chernihiv State Power Engineering University: зб. Science. Pratz. Чернівці: ЧДТУ, 2011. № 4 (54). Р. 147–155.
4. Knyazevich A.O. Механізми управління інноваційним розвитком: монографія / АО Knyazevich, OV Kryuchuk. Rivne: Vidavets O. Zen, 2011. 136 p.
5. Novikov VS Innovations in tourism / V.S. Novikov. – Moscow: Academy, 2007. 208 sec.
6. Samulyak V.Yu. Класифікація інструментів управління економічним розвитком промислових підприємств / V.Yu. Smulyak / Naukove vidannya Lvivsky politehnicheskogo university. 2012. No. 728. P. 380–383.
7. Selyutin V.M. Management of the innovation of tourism facilities: Monograph / V.M. Selyutin, L.M. Yatsun, G.V. Андрієнко, С.В. Selyutin. Khar'kov: KhDUHT, 2016. 255 s.
8. Serykova G.M. Інструменти управління економічним розвитком промислових підприємств / Gm.M. Seryokova // Theoretical and practical aspects of economics and telecommunications. 2015. Vip. 1 (11). P. 171–175.
9. Frolova T.A. Economics and management in the field of social and cultural services and tourism / T.A. Frolov. Taganrog: TTI UFI, 2011. 74 s.

REFERENCES:

1. Vlasova N. Інноваційна діяльність in the tourist business / H. Vlasova, V. Smirnova N. Semenenko // Culture of the Prokhoromor'ya People. 2009. № 23. P. 29–31.
2. Davidova O. Specifically, zastosuvannya інновацій у розвитку туристичної галузі України / O. Davidova // Вісник КНУ ім. Т. Shevchenko. Economy. 2015. No. 7 (172). P. 65–69.

Biletska I.M.
*Candidate of Economic Sciences,
Head of Department of International Economics,
Marketing and Management,
Ivano-Frankivsk Educational and Scientific Institute of Management,
Ternopil National Economic University*

CLASSIFICATION OF MANAGEMENT METHODS AND TOOLS IN THE AREAS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF TOURISM ENTERPRISES

Under conditions of the modern economy, efficient functioning and qualitative development of enterprises depend to a large extent on the activity of their introduction of innovative implementation, the application of innovative processes in the operational, managerial, marketing fields, development and implementation of innovative products and services. The purpose of the article is to study and classify the tools and methods of management in the directions of innovative development of tourism industry enterprises. The concept of innovations in tourism and their basic aspects are covered in the paper. The features and specifics of innovative activity of tourist enterprises are presented. A generalized classification of management tools for innovative development of tourism enterprises is graphically depicted, in which types of tools are divided by the field of application, form of impact, accounting of time parameters, the direction of influence, methodology, views and character of impact, functional orientation. The essential characteristic of budgeting, innovative activity, lending of innovative projects, economic stimulation as effective tools of economic methods, and also definitions of socio-psychological, technological and administrative methods are analysed. The generalized data on the classification of methods and tools of management in the directions of innovative development of enterprises in the tourism sphere, including product, technological, marketing, organizational and managerial, service innovations, are systematized.

As a result of the conducted conceptual studies of the general characteristics and features of the formation and implementation of innovation activities and the introduction of innovations by enterprises of the tourism sector, the main directions and tools for managing the innovative development of tourism enterprises are identified and structured. In particular, it was established that the main directions of innovative development of tourist enterprises are the direction of product innovations related to the creation and introduction of new tourist products and services by tourist enterprises; technological innovations are associated with the introduction of technical and technological innovations in the use of state-of-the-art technologies, the growth of the mobility integration and globalization of the services of the tourist market; marketing innovations connected with the search for new innovative ways of promotion, advertising, and stimulation of tourist enterprises of products and services; organizational and managerial innovations, the basis of which is the introduction of new management technologies and techno-technological approaches to the management of tourist enterprises innovative development. It is determined that the main methods of management of the innovative development of a tourist enterprise are organizational-legal, economic, technological, social-psychological, and administrative groups of methods. Instruments for the main directions and methods of management of the innovative development of tourist enterprises are identified and described.

УДК 330.101.+338.242

Кутузова М.М.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

Кутузов М.Р.
кандидат економічних наук, доцент
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ І СТРАТЕГІЇ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто теоретичні аспекти формування концепції і стратегії побудови регіональної системи економічної безпеки в сучасних умовах. Проаналізовано вплив децентралізації на окремі аспекти регіональної системи економічної безпеки, окреслено напрями, шляхи та способи її вдосконалення.

Ключові слова: економічна безпека, державне регулювання, економічна безпека регіону, системи економічної безпеки регіону, децентралізація.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены теоретические аспекты формирования концепции и стратегии построения региональной системы экономической безопасности в современных условиях. Проанализировано влияние децентрализации на отдельные аспекты региональной системы экономической безопасности, очерчены направления и способы ее совершенствования.

Ключевые слова: экономическая безопасность, государственное регулирование, экономическая безопасность региона, системы экономической безопасности региона, децентрализация.

ANNOTATION

The article deals with theoretical aspects of the formation of the concept and strategy of constructing a regional system of economic security in the modern conditions. The influence of decentralization on separate aspects of the regional system of economic security, as well as outlined directions, ways and ways of its improvement, are analyzed.

Key words: economic security, state regulation, economic security of the region, regional economic security systems, decentralization.

Постановка проблеми. За всієї актуальності проблеми теорія національної безпеки загалом та економічної зокрема належить до мало розроблених у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі. Аналіз наявних точок зору на економічну безпеку дає змогу стверджувати, що сьогодні передчасно говорити про існування цілісної системи поглядів на роль та місце регіональної економічної безпеки в загальній структурі соціальних явищ, визначеної на рівні фундаментальних концепцій сучасної науки. Досі відсутня єдність розуміння сутності регіональної економічної безпеки, що задається на рівні її закономірних властивостей, функцій, схем розвитку та причин виникнення. Щодо досліджуваного явища дискусійними залишаються співвідношення макроаспектів економічної безпеки та її регіональні прояви, проблеми джерел виникнення загроз економічній безпеці та чинників їх розвитку, а проблема відтворення економічної безпеки є принципово новою для

економічної науки, оскільки дослідження в цій галузі досі часу не проводились.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження, які здійснюються економістами в галузі регіональної економічної безпеки (В. Геєць, Т. Клебанова, О. Черняк, А. Куклін, О. Романова, А. Скопін, А. Татаркін та ін.), не охоплюють всього аспекту та різноманіття проблем, а також їх наслідків у регіонах.

Для досліджень цих науковців характерні традиційні підходи до аналізу економічної безпеки як складової частини національної безпеки. Вони мають виражений конкретно економічний характер, не розкривають можливості нелінійної динаміки та поліфуркаційності розвитку й еволюції. Особливо серйозним недоліком, на наш погляд, є те, що в роботах, присвячених різним аспектам економічної безпеки, залишається слабо вираженим політико-економічний підхід до її проблем. Не представлений аналіз сутності, змісту, типів, принципів та закономірностей відтворення економічної безпеки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Відсутність в економічній теорії системного уявлення про економічну безпеку означає, що методологічні проблеми цього явища заслуговують на особливу увагу та повинні розглядатись як відносно самостійний клас проблем.

Теоретична й практична значимість проблеми регіональної економічної безпеки зростає через відсутність методології комплексного дослідження цього соціально-економічного явища та дискусійність багатьох моментів (особливо в умовах реальної військової агресії з боку Росії та переорієнтації економіки на європейський напрям), що зумовило вибір теми дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз сутності регіональної системи економічної безпеки особливостей їх функціонування, а також її взаємодії із загальнодержавною системою економічної безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна безпека кожного окремо взятого регіону може розглядатись як сукупність поточного стану, умов та факторів, що характеризують стабільність і поступальність розвитку регіональної економіки у певній незалежності

та інтеграції з економікою України, що виражається в таких проявах:

- можливість здійснювати власну економічну політику в рамках держави за рахунок формування власної дієздатної економічної бази;

- здатність своєчасно реагувати на виникаючі загрози регіонального та загальнодержавного характеру;

- можливість вжиття (або принаймні почати вжиття до надходження допомоги від держави) великих економічних заходів з невідкладних соціально небезпечних ситуацій на її території, пов'язаних з локальними економічними лихами або економічними прорахунками, на загальнодержавному рівні;

- здатність на договірній основі надавати допомогу суміжним територіям, де незбалансована економічна ситуація може негативно відбитися на економічних інтересах регіону;

- можливість стабільно підтримувати відповідність чинних на території економічних нормативів загальноприйнятим у світовій практиці (або директивно затвердженим для цього регіону на короткий період часу), що дало б змогу забезпечити гідний рівень життя населення.

Низка авторів наукових розробок [1], розглядаючи проблему самодостатності регіону, висуває таку парадигму: за використання власних ресурсів в межах відокремленої підсистеми національної економіки, що є регіоном, досягнення такого економічного стану, який гарантує, з одного боку гідний рівень життя населенню, а з іншого боку, нормальний прибуток підприємствам. Тракткування поняття регіональної самозабезпеченості (автаркії) як системи замкнутого відтворення спільноти регіону з мінімальною залежністю від зовнішнього середовища [2], а в межах країни це такий економічний режим самозабезпечення, в якому мінімізується зовнішній товарообіг, тобто це система, яка передбачає таку економіку, що абсолютною автономією може спричинити негативні наслідки. Також термін «автаркія» можна трактувати як прагнення до відокремлення, схильності до вузького намісництва.

На підставі цього здійснюється спроба довести взаємозв'язок між формуванням концепції економічної безпеки регіону, прагненням до економічної самодостатності та сепаратистськими тенденціями, що загрожують цілісності держави. Це ототожнюється з прагненням до економічної самодостатності [3], при цьому останню трактують як можливий крок до досягнення політичної самодостатності що є згубним як для економіки регіону, так і для всієї країни загалом, що переконливо показують події на сході України та Криму. Це твердження, на наш погляд, є досить спірним та шкідливим.

Не будемо заперечувати, що досягнення економічної самодостатності за наявності певних умов породжує прагнення до фінансової незалежності регіону. Практика останніх років виявила, що регіони, які мають ресурси, що забезпечують умови для успішного економічного

розвитку (Луганська, Донецька області – вугілля, Волинь, Рівненщина – бурштин, Закарпаття – географічне становище тощо), бажають отримати більше самостійності, яка дала б їм можливість не платити загальнодержавні податки та самостійно розпоряджатись наявними природними ресурсами чи положенням.

Такі економісти, як Т. Савостенко, Г. Купалова, А. Клиновський [4; 5], вважають економічну самодостатність регіону умовним поняттям, тому що інтеграційні сили роблять неможливою діяльність регіонів як самостійної одиниці. На думку цих авторів, регіональне господарство є підсистемою загальнодержавної системи національного господарства.

Сучасний євроінтеграційний вектор розвитку України передбачає, що під час приєднання до Європейського Союзу необхідне проведення значної кількості різноманітних реформ, включаючи фінансову децентралізацію, оскільки без фінансового забезпечення неможливо досягти значних результатів в інших сферах реформування. Відповідно до Європейської Хартії Місцевого Самоврядування від 15 жовтня 1985 р. зміст місцевого самоврядування полягає у праві, яке гарантується державою та на реальній здатності самих територіальних спільнот громадян та органів самоврядування самостійно та під свою відповідальність вирішувати значну частину господарчих справ, діючи в межах Конституції та законів держави. Щодо самодостатності регіонів, то одним з найважливіших напрямів децентралізації є фінансова децентралізація. Вона відображає фінансові повноваження органів регіонального рівня та є однією з фундаментальних умов незалежності та життєздатності органів місцевої влади.

Водночас фінансова самодостатність доцільна у виконанні регіонального бюджету, соціальній сфері, сфері освіти та охорони здоров'я, розвитку інфраструктури. Дефіцит регіонального бюджету вимагає загальнодержавних трансфертів і дотацій, що посилює залежність регіону від центру. Економічна самодостатність дає можливість виконувати бюджет і розширювати не тільки його дохідну, але й видаткову частину, забезпечуючи розвиток освіти, охорони здоров'я, соціального захисту населення.

Економічна самодостатність відповідає інтересам не тільки регіону, але й центру. Вона збільшує дохідну частину загальнодержавного бюджету за рахунок податкових надходжень з регіону, дає змогу за цей рахунок допомагати дотаційним регіонам, знижує соціальну напруженість у суспільстві. Досягнутий високий добробут без допомоги центру або навіть за негативного втручання центру, поза сумнівом, сприятиме відцентровим тенденціям у відносинах між центром та регіоном. Прагнення до економічної самодостатності може виступати основою формування концепції економічної безпеки регіону.

Водночас реалізація економічної безпеки регіону полягає в максимальному використанні сприятливого та мінімізації негативного впливу

територіальних факторів, природно-географічних та соціально-історичних умов на соціально-економічний розвиток України.

У зв'язку з цим формування системи економічної безпеки регіону включає такі блоки:

- 1) концепція економічної безпеки;
- 2) регіональні інтереси у сфері економіки;
- 3) показники економічної безпеки;
- 4) порогові значення економічної безпеки;
- 5) загрози у сфері економіки регіону;
- 6) організація економічної безпеки;
- 7) правове забезпечення економічної безпеки.

Беручи до уваги реальну потребу регіонів у стійкому та безпечному розвитку, вважаємо за необхідне запропонувати основні інституційно-правові підходи до розроблення концепції та стратегії економічної безпеки регіону.

Концепція та стратегія економічної безпеки регіону повинна базуватись на таких теоретичних посилах. По-перше, регіони є невід'ємною частиною економічного простору держави, отже, від їх розвитку залежить загальна безпека. По-друге, як рівноправні суб'єкти держави регіони мають у своєму розпорядженні необхідний потенціал для реалізації власних економічних інтересів та проведення прогресивних соціально-економічних перетворень. По-третє, економічна безпека регіону забезпечується як економічними методами, так і засобами неекономічного характеру, перш за все політичними й адміністративними.

Необхідно також розмежувати, що нерідко ототожнюються ключові поняття «концепція економічної безпеки» і «стратегія економічної безпеки». Під концепцією економічної безпеки регіону мається на увазі політичний документ, що відображає сукупність офіційно прийнятих поглядів на пріоритетні цілі та стратегію стійкого й безпечного розвитку в умовах загроз соціально-економічного, екологічного, інформаційного, технічного та іншого характеру. Концепція економічної безпеки регіону повинна містити аналіз поточного соціально-економічного становища регіону порівняно з іншими регіонами; визначення цілей, принципів та критеріїв сталого й безпечного розвитку; основні параметри стратегії економічної безпеки регіону й заходи щодо її реалізації.

Пріоритетними напрямками сталого й безпечного розвитку слід визнати:

- реструктуризацію регіональної економіки з переважним розвитком, з одного боку, виробництв, найбільш прибуткових і перспективних на даний період, а з іншого боку, виробництв, що є точками економічного зростання та забезпечують вихід на міжрегіональні та зовнішні ринки, мають довгострокові економічні переваги в загальній системі територіального поділу праці;
- реалізацію та активізацію власних джерел розвитку, а особливо щодо забезпечення безперебійного та безаварійного режиму функціонування основних систем життєзабезпечення (енергетичний комплекс, тепло- та водопостачання, продовольча й екологічна безпека);

- формування територіально-виробничих комплексів, орієнтованих на вимоги ринку, які гнучким чином реагують на кон'юнктурні зміни;

- державну підтримку розвитку виробничої та ринкової інфраструктури, розвиток міжрегіональних інфраструктурних систем з гідним представництвом території;

- вжиття заходів з надання тимчасової допомоги діючим малоефективним, але соціально необхідним виробництвам;

- збереження та диверсифікацію інфраструктури за напрямками та в обсягах, що забезпечують реалізацію мінімальних норм соціальних стандартів, гарантованих державою;

- локалізацію та подолання критичного стану окремих районів, за необхідності надання їм статусу районів (територій) економічного лиха;

- збереження та благоустрій історичного, культурного та природного ландшафтів регіону.

Концепція економічної безпеки регіону повинна будуватись на основі довгострокових та перспективних інтересів регіону. Формуючи найважливіші напрями та принципи регіональної політики, концепція створює основу для розроблення конкретних програм та організаційних документів, серед яких особливе місце повинна посісти стратегія економічної безпеки.

Стратегія економічної безпеки регіону – це нормативно-правовий та організаційно-методичний документ, що відображає дії суб'єктів управління регіону щодо досягнення стратегічних та тактичних цілей його економічної безпеки. На етапі розроблення стратегії економічної безпеки регіону фактично реалізується аналітико-прогностична функція управління. Тому у цьому документі доцільно зазначити такі параметри:

- об'єкти та суб'єкти економічної безпеки регіону;

- загрози економічній безпеці в найважливіших сферах життєдіяльності регіону, джерела загроз і канали їх проникнення;

- критерії та параметри стану регіональної економіки, що відповідають вимогам безпечного розвитку регіону;

- критерії та індикатори економічної безпеки регіону;

- потенційний збиток;

- конкретні заходи й механізми регіональної економічної політики, спрямовані на забезпечення економічної безпеки регіону.

Нормативно-правовий статус стратегії економічної безпеки регіону формується в результаті процедури її розроблення, затвердження та реалізації. Цей статус повинен гарантувати настання відповідальності за дії, що суперечать виробленій стратегії. Під час її формування та реалізації необхідно врахувати умови перехідного періоду, фінансові та соціальні обмеження, нестабільність та неоднорідність інтересів суб'єктів господарювання. Стратегія економічної безпеки регіону повинна бути конкурентоспроможною, але не конфронтаційною. Отже, її прагматичну основу повинні складати еко-

номічні змінні, які включають узгодження гіпотетично можливих протилежних інтересів, оптимізацію та координування витрат, вигід, шкоди, ризиків тощо. З інституційно-управлінських позицій принциповою, на наш погляд, є безпосередня участь у формуванні стратегії економічної безпеки регіону перших осіб виконавчої та законодавчої влади.

Об'єктом забезпечення економічної безпеки на регіональному рівні є система інтересів території в галузі економіки, які є невід'ємною частиною національних інтересів України. Їх реалізація можлива тільки на основі сталого розвитку економіки регіону та покликана забезпечити її функціонування в рамках розширеного відтворення, створювати умови для досягнення високого рівня та якості життя населення, що гарантують соціальний спокій як в регіоні, так і в країні, сприяє збереженню та ефективному використанню всіх видів ресурсів (трудових, природних, інтелектуальних, інформаційних, фінансових тощо), підвищенню конкурентоспроможності продукції. При цьому в умовах зростання відкритості української економіки після вступу України до Світової організації торгівлі та євроінтеграції нарощування конкурентоспроможності є найважливішим фактором зміцнення та примноження економічного потенціалу регіону, вирішення стратегічного завдання забезпечення сталого економічного зростання.

Виходячи зі значення та цілей стратегічного розвитку регіону, основними регіональними інтересами в галузі економіки визначаємо такі.

1) В галузі виробництва, інвестиційної, науково-технічної та інноваційної діяльності регіональні інтереси полягають у формуванні соціально орієнтованого типу ринкової економіки, заснованого на врахуванні інтересів та можливостей розвитку громадянського суспільства, цілеспрямованої підтримки тих галузей економіки (наукоємні виробництва, виробництво будівельних матеріалів, виробництво й переробка сільськогосподарської продукції), які визначають напрями економічного розвитку регіону на основі становлення нового технологічного укладу.

2) У соціальній сфері головним регіональним інтересом є підвищення рівня та якості життя населення як основна умова забезпечення тривалого економічного зростання території. Для цього необхідно вирішити такі завдання:

- відновлення демографічного потенціалу регіону, забезпечення достатньої для економічного зростання кількості трудових ресурсів, поліпшення їх якісних характеристик за рахунок народжуваності, зменшення відтоку трудових ресурсів до Євросоюзу;

- зменшення бідності населення, недопущення наближення до кількісних параметрів порогових значень економічної безпеки в соціальній сфері за часткою населення з доходами, які нижче за прожитковий мінімум (нижче 7%), співвідношення доходів 10% найбільш і 10% найменш забезпеченого населення (8 ра-

зів), безробіття (не більше 3–5% загальної кількості економічно активного населення);

- забезпечення фізичної та економічної доступності продуктів харчування, раціональних норм споживання продовольчих та непродовольчих товарів;

- забезпечення доступності для всіх верств населення соціально прийнятного комплексу послуг освіти, культури, охорони здоров'я, житлово-комунального господарства та інших галузей життєзабезпечення, а також обов'язкового поєднання етапів проведення реформ щодо децентралізації та в галузях соціальної сфери із заходами стосовно підвищення доходів.

3) У сфері фінансів та грошового обігу регіональні інтереси полягають у забезпеченні достатності бюджетних ресурсів для повноцінного виконання державою своїх функцій, нарощуванні бюджетного потенціалу в умовах його збалансованості та нормалізації фінансів на основі:

- підвищення стійкості бюджетної системи та фінансово-банківського сектору економіки, забезпечення частки витрат на обслуговування державного боргу не більше 20% від загального обсягу видатків регіонального бюджету;

- створення й розвитку податкової системи, стимулюючої ділову активність, інвестиційну та інноваційну діяльність, а також зайнятість населення;

- забезпечення захисту фінансової системи від сплеску інфляції, здійснення ефективного державного контролю за формуванням внутрішніх цін на продукцію та послуги природних монополій, які враховують потреби відтворення економіки регіону, а також рівень доходів населення;

- забезпечення безперервності грошового обігу на основі поступового доведення рівня монетизації економіки регіону до 40% від ВРП;

- підвищення ефективності валютного регулювання та валютного контролю, боротьби з легалізацією (відмиванням) доходів, одержаних злочинним шляхом, нелегальним вивезенням капіталу; формування ефективних механізмів контролю за фінансовими потоками у фірмах, природних монополіях та великих підприємствах, що роблять найбільший внесок до бюджету регіону.

4) У сфері зовнішньоекономічної діяльності регіональні інтереси полягають у створенні сприятливих умов для ефективного використання потенціалу зовнішньоекономічних зв'язків регіону для цілей сталого зростання, підвищення рівня життя населення, науково-технічного прогресу та забезпечення фінансової стабільності на основі:

- залучення на вигідних для регіону умовах іноземних інвестицій, насамперед у реальний сектор економіки;

- створення системи державної підтримки експорту, захисту регіональних виробників від недобросовісної конкуренції з боку імпортової продукції, яка не завжди є якісною.

5) В екологічній сфері регіональні інтереси полягають у забезпеченні екологічно безпечно-

го сталого розвитку, відповідності середовища проживання чинним нормативам, удосконаленні управління в галузі природокористування й охорони навколишнього середовища, попередженні техногенних катастроф та мінімізації їх негативних наслідків, вжитті комплексу заходів щодо реабілітації порушених екосистем на основі:

- забезпечення стабільності та підтримки стійкого стану екосистеми регіону як частини екологічної системи країни загалом;

- формування високотехнологічного промислового виробництва, що характеризується мінімальним негативним впливом на навколишнє середовище;

- вдосконалення правових та організаційно-управлінських механізмів в галузі використання природних ресурсів та охорони навколишнього середовища;

- створення механізму фінансування екологічних заходів відповідно до величини збитку.

6) У сфері міжрегіональних відносин регіональні інтереси полягають у формуванні єдиного економічного простору, подоланні сепаратистських та автаркічних тенденцій на місцях, розвитку інтеграційних економічних процесів всередині країни. Соціально-економічна політика держави повинна бути спрямована на зниження диференціації в розвитку регіонів, територіальних диспропорцій, подолання кризових ситуацій на основі:

- формування єдиного економічного та правового простору;

- розвитку міжрегіональної інтеграції, подальшого розмежування повноважень між центром та регіонами;

- поєднання методів державного та ринкового регулювання розвитку регіонів.

7) У сфері управління регіональні інтереси пов'язані насамперед зі здатністю виробляти та реалізувати ефективну соціально орієнтовану економічну політику, засновану на контролі за регіональними ресурсами та поглибленям системи соціального партнерства на основі:

- впровадження більш ефективних форм менеджменту, які передбачають формування та освоєння нових, передових стратегій розвитку виробництва, що дають змогу добитися різкого підвищення якості та продуктивності праці;

- створення законодавчих та економічних передумов зниження криміналізації суспільства, експертизи прийняття рішень з найважливіших питань господарсько-фінансової діяльності;

- створення принципово іншої етики конкуренції господарюючих суб'єктів, утвердження духовно-моральних цінностей у сфері управління, подолання бюрократизації;

- збереження економічного суверенітету щодо основних життєзабезпечувальних систем та ресурсів регіону.

Висновки. Отже, ослаблення цілісності виробничо-економічного простору України загрожує її економічній безпеці, оскільки знижує рівень

розвитку природно-ресурсного потенціалу країни, порушує соціально-економічну та військово-політичну стабільність, підвищує вразливість українського відтворювального циклу від внутрішніх та зовнішніх негативних впливів, різко погіршує суверенну та незалежну зовнішньоекономічну позицію України. В основі ослаблення цілісності українського виробничого простору лежить скорочення господарських зв'язків між регіонами під впливом двох тенденцій, а саме спаду виробництва та зростання експорту виробничих ресурсів. Щоб зупинити дію цих тенденцій, необхідно повніше враховувати реальні, історично сформовані властивості української економіки, найважливішим з яких є цілісність її виробничо-економічного простору, породжена взаємозв'язком та взаємним доповненням виробництва всіх українських регіонів в рамках єдиного відтворювального процесу, який поки що слабо інтегрований у світовий ринок.

Формування та розроблення концепції і стратегії економічної безпеки регіону разом зі стратегією економічної безпеки країни повинна вирішити вказані проблеми.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Нижник Н., Лемак В. Постсоціалістична держава: теоретико-правові проблеми: монографія. Ужгород: УжНУ, 2003. 104 с.
2. Решетило В., Стадник Г., Островський І. Інституційні фактори стійкого розвитку регіональних соціально-економічних систем: монографія. Харків: ХНАМГ, 2013. 241 с.
3. Дивина Л. Налоговая составляющая экономической безопасности Российской Федерации. Российское предпринимательство. 2014. Т. 15. № 8. С. 39–45.
4. Савостенко Т., Попруга В., Польська І. Методологічні засади державної політики сталого регіонального розвитку: монографія / за ред. Т. Савостенко. Дніпропетровськ: ДРІДУ НАДУ, 2007. 160 с.
5. Купалова Г., Клиновський А. Развитие та розміщення продуктивних сил регіону: соціально-економічні аспекти. Тернопіль, 2005. 228 с.

REFERENCES:

1. Nyzhnyk N., Lemak V. (2003), Postsotsialistychna derzhava: teoretyko-pravovi problemy [Post-socialist state: theoretical and legal problems], UzhNU, Uzhhorod, Ukraine.
2. Reshetylo V., Stadnyk H., Ostrovskiy I. (2013) Instytutsiini faktory stiiokoho rozvytku rehionalnykh sotsialno-ekonomichnykh system [Institutional factors of sustainable development of regional socio-economic systems], KhNAMH, Kharkiv, Ukraine.
3. Divina L. (2014) "Tax component of the economic security of the Russian Federation" Rossijskoe predprinimatel'stvo. T. 15, no. 8, pp. 39–45.
4. Savostenko T., Popruha V., Polska I. (2007) Metodolohichni zasady derzhavnoi polityky staloho rehionalnoho rozvytku [Methodological principles of the state policy of sustainable regional development], DRIDU NADU, Dnipropetrovsk, Ukraine.
5. Kupalova H., Klynovskiy A. (2005) Rozvytok ta rozmishchennia produktyvnykh syl rehionu: sotsialno-ekonomichni aspekty [Development and placement of productive forces of the region: socio-economic aspects], Pidruchnyky i posibnyky, Ternopil, Ukraine.

Kutuzova. M.M.

*Candidate of Economic Sciences,
Senior Instructor at Department of Finance,
Banking and Insurance,
Lesya Ukrainka Eastern European National University*

Kutuzov M.R.

*Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Accounting and Audit,
Lesya Ukrainka Eastern European National University*

FORMATION OF THE CONCEPT AND STRATEGY OF THE ECONOMIC SECURITY SYSTEM OF THE REGIONS OF UKRAINE

The transition to new forms of management, the decentralization of public administration in the context of the contradictory legal framework, the lack of a scientifically sound concept of reform, the decline in the quality of life of people, and the inertia of thinking have caused a number of problems, the exacerbation of which highlights the problem of the formation of a stable, economically safe economy.

Recently, increasing attention to the issue of economic security is directly linked to the objective need to ensure the full participation of countries in globalization.

The problem of economic security is not new in economic literature. This problem was dealt with by many scientists with a global name.

At the same time, it is undeniable that the problem of the security of the national economy and its regions is one of the least developed in economic science, especially in the theoretical and methodological aspects.

Scientific developments in this direction are more applied, therefore, need to be clarified and further developed in the theoretical aspect.

The article deals with the theoretical aspects of the formation of the concept and strategy of constructing a regional system of economic security in modern conditions.

The influence of decentralization on separate aspects of the regional system of economic security, as well as outlined directions, ways, and methods of its improvement, are analysed.

At the core of the weakening of the integrity of the Ukrainian manufacturing space lies the contraction of economic relations between regions under the influence of two trends – the decline in production and the growth of imports.

In order to stop the effect of these trends, it is necessary to take full account of the real, historically formed properties of the Ukrainian economy, the most important of which is the integrity of its production and economic space, generated by the interconnection and complementarity of production of all Ukrainian regions within the framework of a single reproduction process, which is still weakly integrated into world market.

Formation of regional economic security systems in conjunction with the country's economic security strategy should provide solutions to these problems.

СЕКЦІЯ 2 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.977

Дорожкіна Г.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського

Сакун Л.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського

Орлова К.О.
магістр
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МЕТАЛУРГІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЗА УМОВ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено проблемі ефективного здійснення зовнішньоекономічних операцій металургійного підприємства в умовах економічної нестабільності та фінансової кризи. За об'єкт аналізу обрано провідний гірничозбагачувальний комбінат ПрАТ «Полтавський ГЗК». У процесі дослідження розглянуто сучасний стан зовнішньоекономічної діяльності підприємства, використовуючи наявні підходи до його оцінки. Також виявлено ступінь впливу фінансової кризи на позицію об'єкта дослідження на міжнародному ринку, охарактеризовано позитивні чи негативні наслідки для фінансового стану підприємства. У результаті сформульовано комплекс практичних рекомендацій із розроблення алгоритму здійснення управлінських рішень для стабілізації ведення зовнішньоекономічної діяльності.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, фінансова криза, квотування, економічна ефективність, методи оцінки зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена проблеме эффективного осуществления внешнеэкономических операций металлургического предприятия в условиях экономической нестабильности и финансового кризиса. Объектом анализа выбран ведущий горно-обогатительный комбинат ЧАО «Полтавский ГОК». В ходе исследования рассмотрено современное состояние внешнеэкономической деятельности предприятия с использованием существующих подходов к его оценке. Также выявлена степень влияния финансового кризиса на позицию объекта исследования на международном рынке, охарактеризованы положительные или отрицательные последствия для финансового состояния предприятия. В результате сформулирован комплекс практических рекомендаций по разработке алгоритма осуществления управленческих решений для стабилизации ведения внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, финансовый кризис, квотирование, экономическая эффективность, методы оценки внешнеэкономической деятельности предприятия.

ANNOTATION

The article is devoted to the problem of effective implementation of metallurgical enterprise foreign economic operations in the conditions of economic instability and financial crisis. The object of

the analysis is the leading ore mining and processing enterprise PJSC «Poltava GOK». The study was examined the current state of enterprise foreign economic activity with the introduction of existing approaches to its evaluation. Also, the influence degree of the financial crisis on the research object position on the international market was revealed, positive or negative consequences for the financial condition of the enterprise were characterized. As a result, a set of practical recommendations on developing an algorithm for implementing managerial decisions to stabilize the conduct of foreign economic activity was formulated.

Key words: foreign economic activity, financial crisis, quoting, economic efficiency, assessing foreign economic activity methods of an enterprise.

Постановка проблеми. У сучасних економічних умовах металургійні підприємства роблять найбільший внесок у розвиток країни, прискорюючи темпи зростання економіки, забезпечуючи населення робочими місцями, знижуючи соціальну напруженість. Більшість металургійних підприємств здійснюють зовнішньоекономічну діяльність (надалі ЗЕД), успішність якої залежить від зовнішніх чинників, що можуть сприяти поліпшенню її стану на підприємстві або, навпаки, його погіршенню. До таких факторів відносять політичні, макроекономічні, конкурентні та інші елементи зовнішнього середовища підприємства. Макроекономічна ситуація є одним із найменш контрольованих факторів. Тому сьогодні є гостра необхідність для більшості підприємств в освоєнні підходів до управління їхньою зовнішньоекономічною діяльністю [1, с. 412].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Суттєвий внесок у розвиток предмета зовнішньоекономічної діяльності підприємств зроблено в численних

наукових роботах таких учених-дослідників, як В.А. Кравченко, В.В. Покровська, О.М. Воронкова. Найбільш яскравими представниками зарубіжної науки, які досліджували зовнішньоекономічну діяльність, є Н.Ф. Гофман, М. Портер, Е.Ф. Прокушев, Д. Рікардо, А. Сміт та ін. [2, с. 138]. Аналізом факторів зовнішньоекономічної діяльності підприємства та дослідженням шляхів підвищення її ефективності займалися Н.С. Шестопалова, Е.А. Баришева, Л.П. Бабаш, Д.М. Іюкша, П.М. Дедведев.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Відсутність досліджень з оцінки ЗЕД промислового підприємства в умовах фінансової кризи вимагає формулювання нових рішень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Однією з цілей статті є вивчення наявних підходів до оцінки ЗЕД підприємства, їх систематизація. Планується вивчити ступінь впливу фінансової кризи на ЗЕД підприємства, деструктивні або ж, навпаки, позитивні наслідки для фінансового стану підприємства. Сформулюємо комплекс рекомендацій, який дасть підприємству змогу об'єктивно оцінити ступінь впливу зовнішніх факторів та розробити алгоритм необхідних управлінських рішень для стабілізації ведення ЗЕД.

Метою статті є розроблення методичних підходів та інструментарію для оцінювання та активізації ЗЕД.

Виклад основного матеріалу дослідження. ЗЕД відіграє вирішальну роль в умовах посилення інтеграційних процесів, забезпечує передумови активного розвитку підприємств на інноваційній основі, що визначає конкурентні переваги на світовому ринку товарів та послуг через упровадження комплексу сучасних форм, методів міжнародних економічних відносин, техніко-технологічного вдосконалення виробництва, підвищення продуктивності праці, якості продукції та послуг [3, с. 21]. Нині виділяють різні підходи до поняття та сутності ЗЕД (табл. 1).

Шляхи підвищення ефективності ЗЕД виявляються під час її планування, реалізації та аналізу результатів. Оцінка результативності подібних рішень може здійснюватися за допомогою факторних, розрахункових, експертних та інших методів.

Сутність факторного методу полягає в аналізі складників, що впливають на ефективність діяльності загалом.

Здійснюючи планомірний вплив на контрольовані чинники, підприємство змінює своє конкурентне становище на міжнародному ринку. До цих факторів можна віднести:

- ринки збуту;
- частку на ринку;
- ринкові стратегії підприємства;
- інформаційне забезпечення ЗЕД;
- якість і адаптацію товару до потреб і кон'юнктури зовнішнього ринку;
- асортимент і диверсифікацію продукції;
- цінову політику та ін.

Неконтрольовані фактори, як правило, становлять більш серйозні загрози для ЗЕД організації. Виділяють такі:

- зовнішньоторговельну політику країн;
- стан економіки країн імпортерів;
- ємність ринків збуту;
- рівень транспортних тарифів і мит;
- динаміку валютних курсів.

Фахівці ЗЕД виділяють ризики та загрози зовнішньоекономічної діяльності в окремому схемі (рис. 1).

Суттєвий вплив на результати зовнішньоекономічних угод здійснюють політичні чинники. Держави, між якими здійснюються торговельні відносини, досягають поставленої мети різними інструментами регулювання.

Прийнято виділяти дві основні групи політичних інструментів регулювання зовнішньоекономічної діяльності: тарифні; нетарифні. Особливе значення має квотування імпорту та експорту.

Коливання курсів валют, ускладнення торговельних та інших підприємницьких відносин

Таблиця 1

Поняття та визначення ЗЕД

Автор	Визначення
Єршова І.Є.	Зовнішньоекономічна діяльність – зовнішньоторговельні, інвестиційні, виробничі кооперації, фінансово-кредитні та валютні операції у сфері міжнародного обміну товарами, інформацією, роботами, послугами та іншими результатами діяльності, в тому числі інтелектуальними та правами на них.
Багірова І.В.	Зовнішньоекономічна діяльність – діяльність суб'єктів господарської діяльності України (частіше підприємств) та іноземних суб'єктів господарської діяльності (іноземних підприємств), яка базується на взаємовідносинах і здійснюється або на території України, або за її межами [4, с. 50].
Дідківська Л., Головка Л.	Зовнішньоекономічна діяльність – це розвиток економічних відносин між країнами, що здійснюють зовнішню торгівлю, міграцію капіталів і робочої сили; формують міжнародні науково-технічні та виробничі зв'язки [5, с. 151].
Мінаєв О.О.	Зовнішньоекономічна діяльність – сукупність відносин між резидентами та нерезидентами у сфері міждержавного переміщення товарів, робіт, послуг (у тому числі іноземного туризму), інтелектуальної власності, а також інвестиційного співробітництва грошово-кредитних операцій та інших видів діяльності.
Гребельник О.П.	Зовнішньоекономічна діяльність – це діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на відносинах між ними, що має місце на митній території України та за її межами [6, с. 89].

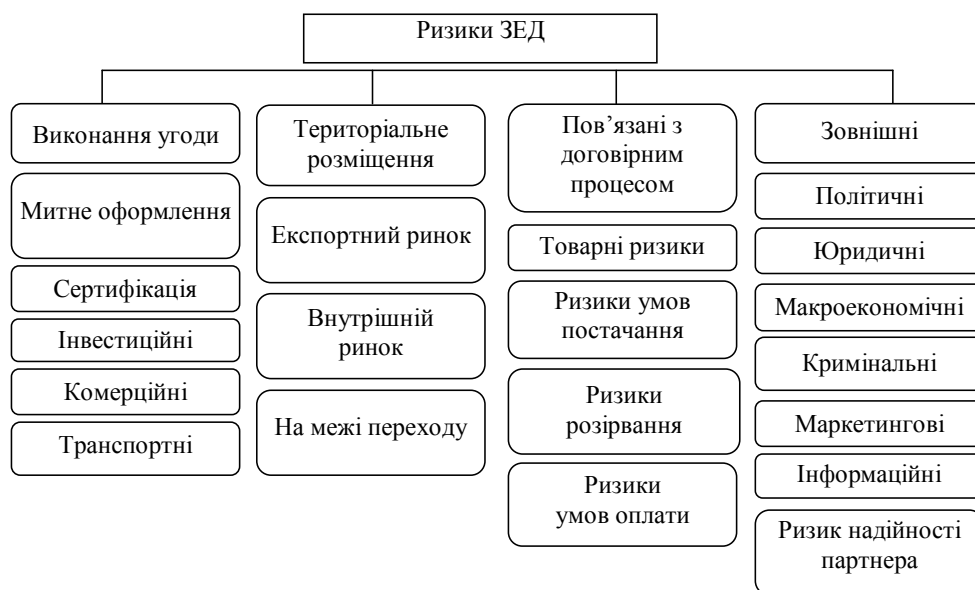


Рис. 1. Ризики зовнішньоекономічної діяльності

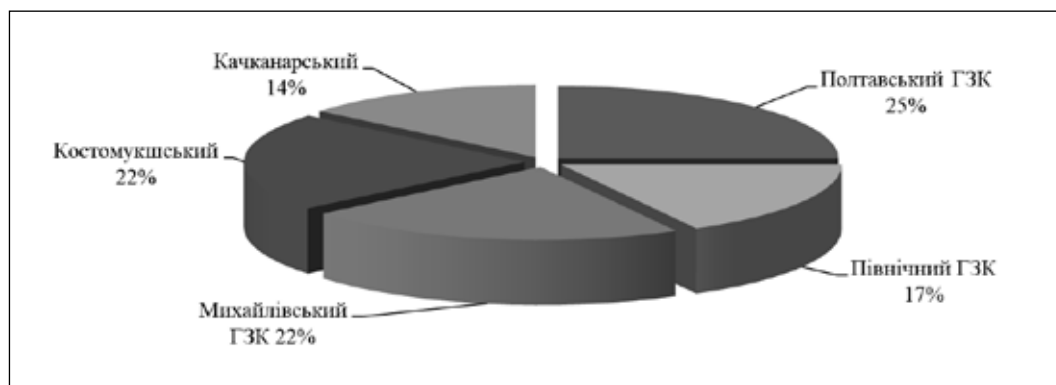


Рис. 2. Виробництво окатишів серед країн СНД (2017 р.)

час від часу приводять до шокового стану економіки країни, який прийнято називати кризовим.

Одним із сучасних видів економічних криз прийнято вважати фінансову кризу, що являє собою стан глибокого розладу фінансової системи країни, який супроводжується інфляцією, нестійкістю валютних курсів та курсів цінних паперів. Фінансова криза, безумовно, є однією з найсучасніших криз ХХІ століття. Одним із завдань цієї роботи є оцінка ступеня впливу фінансової кризи на ведення ЗЕД промислового підприємства.

ПрАТ «Полтавський ГЗК» є металургійним підприємством із повним циклом переробки залізної руди, спеціалізується на виробництві та експорті залізних окатишів (рис. 2).

ПрАТ «Полтавський ГЗК» позиціонується як виробник високоякісних залізних окатишів (рис. 3).

Частка комбінату в експорті вітчизняної залізної сировини становить 83% (табл. 2).

Понад 85% своєї продукції експортує в Австрію, Румунію, Польщу, Болгарію, Чехію, Словаччину, Сербію та Чорногорію (рис. 4).

Основними клієнтами є трейдери залізної сировини Ferrexpo AG та Ferrexpo Middle East FZE, що постачають окатиші металургійним заводам Центральної та Східної Європи, Туреччини та країн Азії.

Завдяки ефективній роботі за результатами 2017 року експортовано 10 406,8 тис. тонн окатишів до країн Європи та Близького Сходу, а також до Японії, Південної Кореї та Китаю, що дало змогу зайняти лідируючу позицію з експорту залізних окатишів серед підприємств країн колишнього СРСР.

Натепер немає єдиного методу оцінки ефективності ЗЕД промислового підприємства. Однак цей вид діяльності є одним з основних джерел доходу для компаній, що здійснюють експорт. Слід також враховувати необхідність виходу на нові ринки, особливо зважаючи на обмежений рівень споживання на внутрішньому.

Безумовно, кожне промислове підприємство самостійно формує політику ведення ЗЕД, проте багато в чому вона залежить від економічних факторів. В умовах жорсткої конкуренції на зовнішніх ринках, а також у ситуації економіч-

них шоків правильна, достовірна оцінка ефективності ЗЕД дає змогу підвищити ефективність діяльності всього підприємства, а також застрахувати себе від ризиків втрати доходів. Ефективність зовнішньоекономічних операцій закладається ще на етапі планування, а оцінюється за допомогою фінансового аналізу. Схематичний алгоритм оцінки ЗЕД наведений на рис. 5.

Найбільший вплив на експортну діяльність мають політичні та макроекономічні фактори, серед яких варто відзначити квотування і ва-

лютну волатильність. Квотування з боку тієї чи іншої держави може суттєво обмежувати ведення ЗЕД, а валютна волатильність – знижувати або, навпаки, збільшувати обсяг виручки, який компанія здатна отримати від угоди.

Для ефективного ведення ЗЕД доцільно розраховувати зміну розмірів квот як на імпорт (K_i), так і на експорт (K_e).

Розрахунок здійснюється як різниця величини квот поточного і попереднього періодів (формула 1).

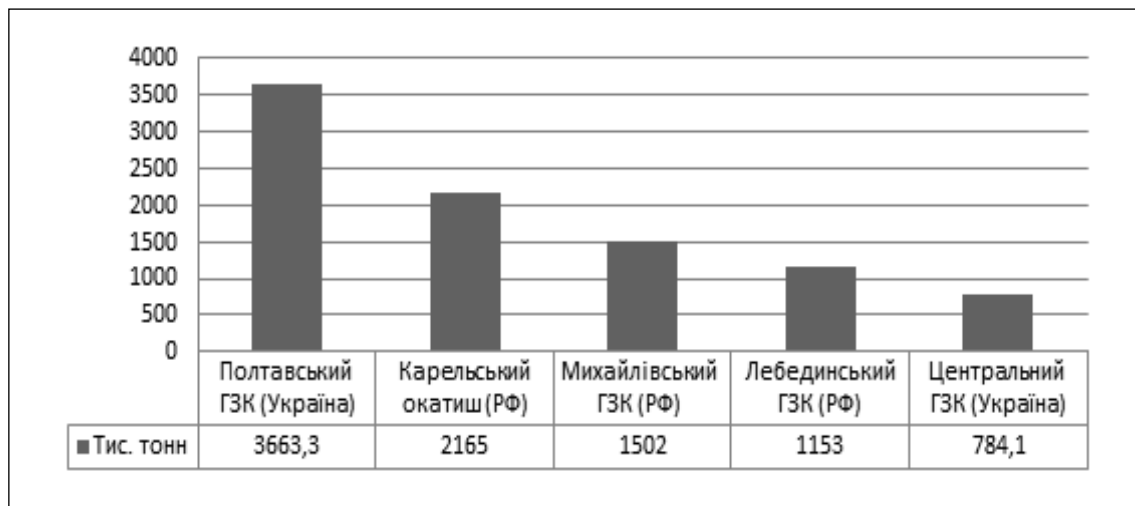


Рис. 3. Рейтинг експортерів окатишів України у СНД (2017 р.)

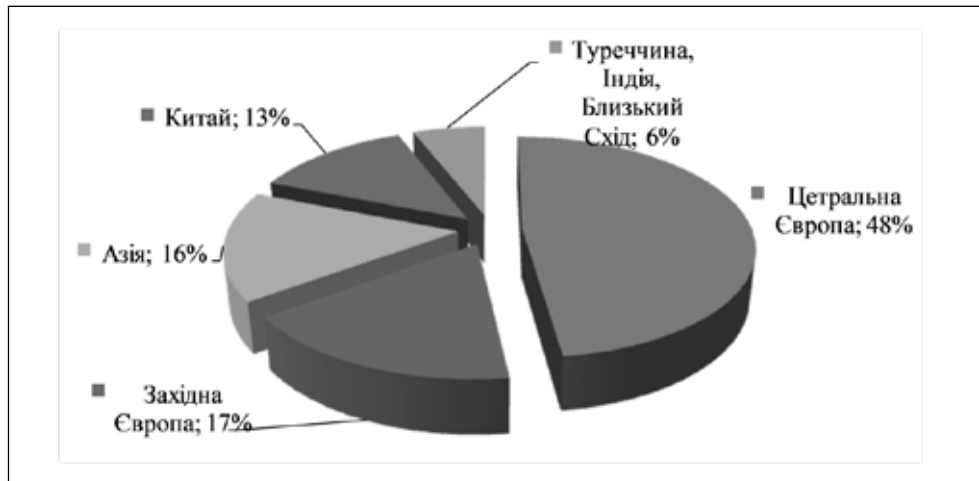


Рис. 4. Експортування окатишів ПрАТ «Полтавський ГЗК» (2017 р.)

Таблиця 2

Частка комбінату в експорті вітчизняної залізорудної сировини

Підприємство	Товарна продукція	Частка в обсязі виробництва	Частка обсягу продукції, що експортується
Полтавський ГЗК	Залізорудний концентрат, окатиші	33% концентрат 46% окатиші	82,6%
Північний ГЗК	Залізорудний концентрат, окатиші	22% концентрат 20% окатиші	70,0%
Південний ГЗК	Залізорудний концентрат, доменний агломерат	8,6% концентрат 20% окатиші	16,03%
Центральний ГЗК	Залізорудний концентрат, окатиші	10% концентрат 9% окатиші	11,96%
Інгулецький ГЗК	Залізорудний концентрат	22,7% концентрат	6,15%

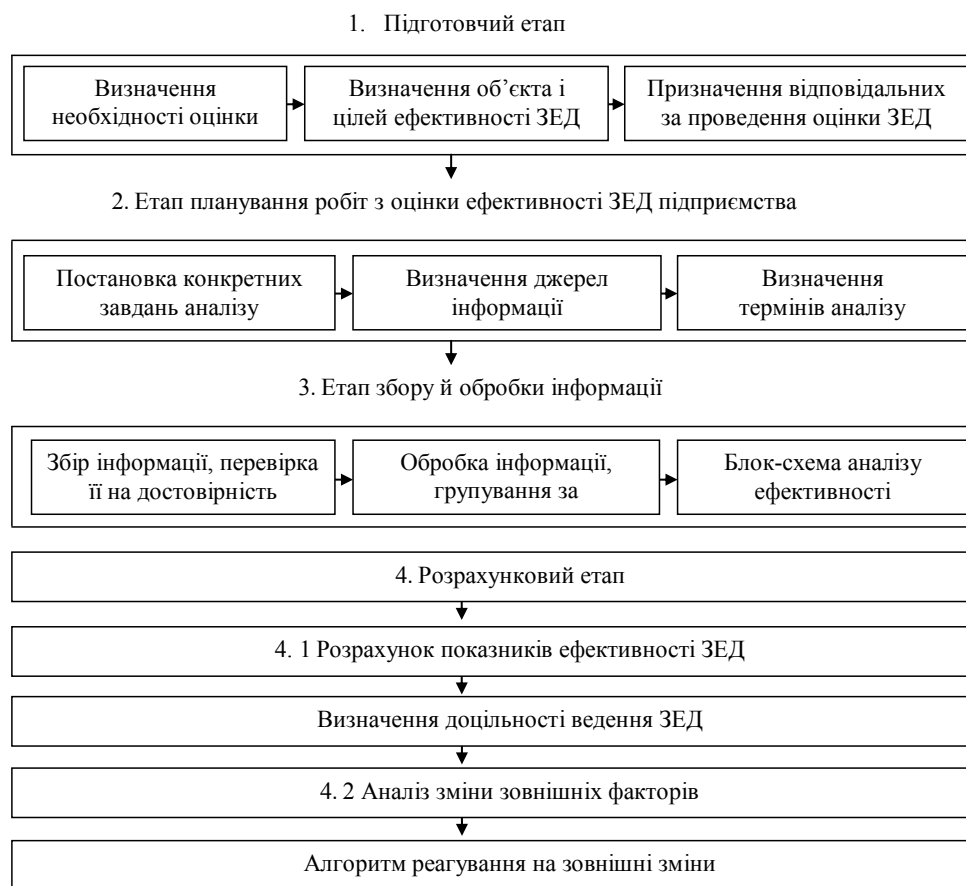


Рис. 5. Загальний алгоритм оцінки ЗЕД підприємства

$$\Delta K = K_t - K_{t-1} \quad (1)$$

Аналогічно можна обчислити зміну обмінного курсу валюти. Розрахунки здійснюються для коректного визначення напрямку з метою ефективного контролю зовнішньоекономічної діяльності.

Розглянемо ситуацію, коли відбувається збільшення квот, а курс валюти знижується. У цій ситуації питання про збільшення або зниження обсягів зовнішньої торгівлі є спірним. Якщо йдеться про експорт, то компанії рекомендується залишити обсяги без змін. Однак якщо зниження курсу супроводжується збільшенням квот на імпорту, то компанії необхідно нарощувати обсяг закупівель, оскільки вони будуть обходитися дешевше. Наслідком подібного рішення буде можливе збільшення кредиторської заборгованості, а також зменшення грошових коштів.

Якщо квоти на експорт збільшуються разом з обмінним курсом, то компанії необхідно збільшувати обсяги експорту, оскільки виручка буде зростати. Закономірним за такого варіанту є збільшення кредиторської заборгованості, грошових коштів, коефіцієнта завантаження обладнання, а також зниження собівартості за рахунок ефекту масштабу виробництва. Якщо у компанії не вистачає своїх виробничих потужностей, то можна вдаватися до послуг аутсорсингу або зовнішнього толінгу.

У ситуації, коли квоти знижуються разом з обмінним курсом, експорт не вигідний, його рівень необхідно знижувати і намагатися знайти резерви збуту на внутрішньому ринку. Разом зі зниженням експорту передбачається, що буде плановірно скорочуватися рівень кредиторської заборгованості, оскільки швидкість утворення нової та коефіцієнт завантаження обладнання зменшиться, якщо компанії не вдасться знайти інших джерел збуту. Собівартість зросте, це пов'язано зі зниженням коефіцієнта завантаження.

Якщо ми розглядаємо зниження квот на імпорту у сукупності зі зниженням обмінного курсу, то імпорту скорочується, оскільки квоти блокують можливі обсяги ввезення, проте компанія може вдатися до внутрішнього толінгу. Внутрішній толінг працює таким чином: компанія вивозить товар за кордон для переробки у компанії-партнера, у якого немає обмежень для імпорту необхідних складників, при цьому толінгові схеми не обкладаються митними податками, і товар повертається назад. Збільшення витрат на подібні операції відбувається через додаткові транспортні витрати. Ціна переробки в іншій країні може виявитися вищою, ніж власна собівартість переробки.

За зниження квот на імпорту разом зі збільшенням обмінного курсу компанії варто обмежувати обсяги імпорту та шукати резерви на вну-

трішньому ринку, оскільки «толінгові схеми» теж можуть виявитися збитковими через підвищення курсу. Залежно від специфіки зовнішньоекономічних операцій, їх масштабу ці процеси можуть відбуватися по-різному: одночасно або по черзі, безперервно або з інтервалами, з різною швидкістю та інтенсивністю, формуючи складні потоки фінансових платежів. Цей підхід дасть змогу:

- укласти зовнішньоторговельний контракт, який відповідає максимальному критерію ефективності;
- контролювати своєчасність виконання контракту та вносити коригування у процесі реалізації зовнішньоторговельної угоди;
- оцінити ступінь впливу зовнішньоторговельної діяльності на економічні показники підприємства загалом.

Першим аналітичним пунктом алгоритму є аналіз експортної конкурентоспроможності. Серед показників, які найчастіше використовуються зарубіжними вченими, прийнято виділяти:

- індекс відносної експортної конкурентоспроможності;
- індекс відносної залежності від імпорту;
- індекс відносних торговельних переваг.

Індекс відносної експортної конкурентоспроможності розраховується за допомогою формули 2.

$$RXA_{ij} = \frac{x_{ij}}{x_{il}} / \left(\frac{x_{kj}}{x_{kl}} \right), \quad (2)$$

де x – експорт, i, k – види товарів, j – експорт підприємства, l – експорт ринку товару країни.

Якщо індекс RXA більше 1, то країна має порівняльні конкурентні переваги з експорту товару, який розглядається, якщо менше 1, то вказує на конкурентні недоліки. Індекс відносної залежності від імпорту RMP дуже схожий на індекс RXA , з тією лише різницею, що в цьому разі береться для розрахунку імпорт, який позначається символом M (формула 3).

$$RMP_{ij} = \frac{m_{ij}}{m_{il}} / \left(\frac{m_{kj}}{m_{kl}} \right). \quad (3)$$

Якщо значення індексу RMP більше 1, то залежність від імпорту висока (тобто мають місце конкурентні недоліки), якщо менше 1, то низька (тобто є порівняльні конкурентні переваги). Під час розрахунку індексу відносних торговельних переваг RTA одночасно беруться показники експорту та імпорту певного товару (формула 4).

$$RTA_{ij} = RXA_{ij} - RMP_{ij}, \quad (4)$$

де RXA_{ij} – індекс відносної експортної конкурентоспроможності i -го товару в j -й країні; RMP_{ij} – індекс відносної залежності від імпорту i -го товару в j -й країні. Позитивне значення цього показника вказує на відносні конкурентні переваги в зовнішній торгівлі, а негативне – на відносні конкурентні недоліки. За одночасного аналізу експорту та імпорту індекс RTA є

найбільш точним і інформаційним показником конкурентоспроможності. Перейдемо до розгляду основних показників ефективності. Аналіз динаміки основних результуючих коефіцієнтів (прибуток від ЗЕД межах тієї чи іншої країни) доцільно проводити на основі розрахунку коефіцієнту зростання (формула 5):

$$K_r = \frac{y_i}{y_{i-1}}, \quad (5)$$

де y_i – показник поточного періоду, y_{i-1} – показник попереднього періоду.

Порівняння рентабельності продажів за експортними операціями між країнами-контрагентами проводиться за формулою 6.

$$ROS_{exp} = \frac{l_{exp}}{p_{exp}}, \quad (6)$$

де l_{exp} – чистий прибуток від експорту в розглянуту країну, p_{exp} – експортна виручка від операцій.

Для того щоб порівняти рентабельність експорту та прийняти правильне управлінське рішення, необхідно розрахувати цей показник у динаміці для кожної країни контрагента окремо, це допоможе більш цілісно оцінити результат зовнішньоекономічної діяльності. Порівняння загальної ефективності експорту підприємства в Україну з ефективністю експорту в інші країни оцінюється за формулою (7):

$$E_{exp} = \frac{l_e}{EX_e}, \quad (7)$$

де l_e – прибуток від експорту в одну з країн-контрагентів, EX_e – витрати на експорт у розглянуту країну.

Аналітичний етап оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності включає в себе такі елементи:

- аналіз раціональності використання ресурсів з метою усунення небажаних відхилень від поставлених завдань виробничої програми;
- виявлення внутрішньогосподарських резервів підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності;
- розроблення заходів із залучення резервів у господарський оборот.

Крім показника економічної ефективності ЗЕД доцільно так само скористатися другим за важливістю показником – рентабельністю продажів від експортних угод (ROS_{exp}). Цей показник дозволить підтвердити або спростувати висновки, побудовані на розрахунку показника економічної ефективності експорту. Залежно від зміни запропонованих до розрахунку показників у порівнянні з попереднім періодом компанії необхідно дотримуватися тієї чи іншої зовнішньоторговельної поведінки.

Висновки. Розроблений алгоритм оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності промислового підприємства включає послідовність таких етапів, як підготовчий, етап планування, етап збору, розрахунковий. В алгоритмі враховувався вплив зовнішніх факторів

на здійснення зовнішньоекономічної діяльності металургійного підприємства. До таких факторів було віднесено квотування та валютну волатильність. Аналізуючи вплив зовнішніх чинників, наведених в алгоритмі, можна знайти не тільки вигідне альтернативне управлінське рішення, а й резерви підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Тарасюк Г.М., Горшкова Л.О. Підходи до вирішення проблем зовнішньоекономічної діяльності підприємств України. Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. Вип. 21. С. 412–415.
2. Козік М.О. Зовнішньоекономічна діяльність регіонів України як чинник активізації просторового розвитку економіки країни. Вісник Чернігівського державного технологічного університету. 2014. № 1 (72). С. 138–143.
3. Черчик Л. Основні проблеми зовнішньоекономічної діяльності підприємств України. Економіка й управління національним господарством. 2015. № 2. С. 21–26.
4. Погребняк А.Ю., Хоменко Т.Ю. Еволюція наукових поглядів на сутність поняття «зовнішньоекономічна діяльність». Сучасні проблеми економіки і підприємництва. 2016. Вип. 18. С. 48–55.

5. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посібник / М.І. Дідівський. К.: Знання, 2006. 462 с.
6. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: навч. посібник / О.П. Гребельник, О.О. Романовський. К.: Деміур, 2003. 296 с.

REFERENCES:

1. Tarasuk, H. M., Horshkova, L. O. "Approaches to solving the problems of foreign economic activity of enterprises of Ukraine", Global and national economic problems, vol. 21, pp. 412–415.
2. Kozik, M. O. "Foreign-economic activity of the regions of Ukraine as a factor of activization of spatial development of the country's economy", Bulletin of the Chernihiv State Technological University, no. 1 (72), pp. 138–143.
3. Cherchuk, L. "The Main Problems of Ukraine International Business", Economy and Management of the National Gospodare, no. 2. C. 21–26.
4. Pohrebniak, A.Yu, Khomenko, T. Yu. "Evolution scholarly view of the essence of the concept "foreign economic activity", Problems and prospects for development of national economics, vol. 18, pp. 48–55.
5. Didivskiy M. I. (2003) Foreign economic activity of the enterprise, Knowledge, Kyiv, Ukraine.
6. Grebelnyk O. P. and Romanovskiy O. O. (2003) Fundamentals of foreign economic activity, Demiur, Kyiv, Ukraine.

Dorozhkina H.M.

*Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Management,
Kremenchuk Mykhailo Ostohradskyy National University*

Sakun L.M.

*Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Management,
Kremenchuk Mykhailo Ostohradskyy National University*

Orlova K.O.

*Master, Department of Management
Kremenchuk Mykhailo Ostohradskyy National University*

EVALUATION OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY EFFICIENCY OF THE METALLURGICAL ENTERPRISE UNDER FINANCIAL CRISIS

The relevance of the research topic is determined by the objective needs to develop theoretical, methodical, and practical provisions for assessing and regulating market potential industrial enterprises in the financial crisis. The success of most metallurgical enterprises that carry out foreign economic activity depends on external factors, which may contribute to the improvement of the enterprise or, conversely, deterioration. Such factors include political, macroeconomic, competitive, and other elements of the enterprise environment. The financial crisis is one of the most advanced crises of the 21st century. One of the goals of this work is to assess the degree of impact of the financial crisis on the management and evaluation in the field of foreign trade. The object of the study was chosen PJSC "Poltava GOK", which specializes in pellets production and export. During the study, the modern export potential of the plant was analysed. It is established that in conditions of severe competition in foreign markets, as well as in a situation of economic upheaval, a correct, reliable assessment of the foreign economic activity effectiveness can increase the efficiency as a whole, as well as insure themselves from the risks of income loss. The algorithm of estimation of industrial enterprise foreign economic activity efficiency, which includes a sequence of stages, such as preparatory, planning stage, stage of collection, calculation, was developed. The algorithm took into account the influence of the main external factors. Such factors include quotas and currency instability.

УДК 339.543

Кошонько О.В.
кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник
Науково-дослідного центру митної справи
Науково-дослідного інституту фіскальної політики

ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ФУНКЦІЙ МИТНИЦЬ ДФС УКРАЇНИ ПІД ЧАС ПЕРЕМІЩЕННЯ ТОВАРІВ У МІЖНАРОДНИХ ПОШТОВИХ ВІДПРАВЛЕННЯХ

АНОТАЦІЯ

У статті запропоновано авторський підхід до формування функцій митниць ДФС України під час здійснення міжнародного поштового обміну. Розглянуто функції, які виконують митниці ДФС України під час переміщення товарів у міжнародних поштових відправленнях. Визначено особливості реалізації функцій органу доходів і зборів під час переміщення товарів чи предметів у міжнародних поштових відправленнях.

Ключові слова: функції, міжнародні поштові відправлення, орган доходів і зборів, митниця, міжнародний поштовий обмін.

АННОТАЦИЯ

В статье предложен авторский подход к формированию функций таможен ДФС Украины при осуществлении международного почтового обмена. Рассмотрены функции, которые выполняют таможен ДФС Украины при перемещении товаров в международных почтовых отправлениях. Определены особенности реализации функций органа доходов и сборов при перемещении товаров или предметов в международных почтовых отправлениях.

Ключевые слова: функции, международные почтовые отправления, орган доходов и сборов, таможня, международный почтовый обмен.

ANNOTATION

The article proposes the author's approach to the formation of functions of customs of the SFS of Ukraine during the implementation of the international postal exchange. The functions performed by customs of the SFS of Ukraine during the goods transfer in international postal items are considered. The features of the implementation of functions by the body of revenues and charges during the movement of goods or objects in international postal items are determined.

Key words: functions, international postal items, body of incomes and charges, customs, international post exchange.

Постановка проблеми. Одним з пріоритетних напрямів утворення системи органів доходів і зборів України як ефективно спроможної системи суб'єктів здійснення державної митної справи стало чітке окреслення меж покладеної на зазначених суб'єктів компетенції, структурування здійснюваних ними функцій та процедур, спрямованих на реалізацію державної митної справи. Адже побудувати стійкий та злагоджений механізм реалізації державної митної справи можна лише тоді, коли чітко визначено перелік та зміст основних завдань, функцій та процедур, здійснюваних митницями ДФС України, належним чином врегульовано та впорядковано процес їх реалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями реалізації функцій митниці займалися такі науковці, як О. Єгоров, О. Гребельник, Т. Мельник, Ю. Рожкова.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кіль-

кість праць, проблема реалізації функцій органу доходів і зборів у процесі міжнародного поштового обміну залишається недостатньо вирішеною.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є висвітлення питання реалізації функцій органу доходів і зборів на митному кордоні під час переміщення товарів у міжнародних поштових відправленнях.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на те, що МКУ є одним з небагатьох законів, в яких закріплено регламентні та процедурні норми, досить широкий перелік функцій та процедур, здійснюваних органами доходів і зборів України, виникають певні труднощі в процесі їх реалізації. Крім того, врегулювати такий величезний масив закріплених за органами доходів і зборів України завдань, функцій та процедур, а також належним чином розробити процедурну форму реалізації повноважень у державній митній справі, закріплених за цими структурами, тільки за допомогою положень МКУ практично неможливо. У зв'язку з цим процедури реалізації повноважень органів доходів і зборів України врегульовано розпорядчими актами ДФС України.

Зміна структури та логіки існування органів митного спрямування ДФС України сприяла розробленню сучасних способів об'єктивізації здійснюваних ними функцій, тобто специфічних, відносно самостійних та якісно однорідних складових діяльності, які характеризуються цільовою спрямованістю на досягнення мети та виконання завдань, що стоять перед митницями ДФС України [2, с. 101].

Вважається, що функції, які здійснюють митниці ДФС України, є елементами їх компетенції, втіленими в певну процедурну форму згідно з актуалізованими завданнями та призначенням системи суб'єктів здійснення державної митної справи. У зв'язку з цим кожна з таких функцій є симбіозом певного масиву процедур, які спрямовані на реалізацію тієї чи іншої функції [5, с. 186].

Незважаючи на те, що система функцій, які здійснюються органами доходів і зборів України, є тісно закріпленою, проведення чіткої межі між ними все ж таки можливе, адже кожна з таких функцій має визначену сферу дії, коло відповідних повноважень, відповідні принципи та методи їх реалізації, а також

комплекс процедур, спрямованих на реалізацію тієї чи іншої функції, здійснюваної структурними підрозділами митниць ДФС України.

Зазначимо, що процедура реалізації функцій органів митного спрямування ДФС України є встановленим процесуальними правовими нормами порядком діяльності органів митного спрямування ДФС України щодо застосування матеріальних норм законодавства України з питань державної митної справи. Кожна з процедур, спрямована на реалізацію функцій органів митного спрямування ДФС України, є системою встановлених обов'язкових правил, закріплених нормами законодавства України з питань державної митної справи. Такі правила є основою створення умов для ефективної реалізації функцій органів митного спрямування ДФС України [5, с. 188].

Законодавчо закріплено, що митна справа є інструментом державного адміністрування, а саме сукупністю методів та засобів забезпечення дотримання заходів митно-тарифного регулювання, заборон та обмежень, встановлених відповідно до чинного законодавства України про державне регулювання зовнішньоторговельної діяльності, пов'язаної з переміщенням товарів, транспортних засобів та інших предметів через митний кордон держави. Таке визначення містить функціональний підхід до управління митною справою.

Митна справа за системного підходу – це сфера державної політики, особлива галузь державних інтересів, специфічний напрям діяльності системи державної влади з регулювання та контролю зовнішньоторговельної діяльності. Об'єднуючи перераховані вище підходи, митна справа є реалізацією системних митних функцій, а саме регулюючої, контрольної, фіскальної, правоохоронної, інформаційно-аналітичної. Такий підхід дає змогу розглядати митну справу як єдину технологію реалізації системних митних функцій. Під функціями органів доходів і зборів слід розуміти комплекс взаємопов'язаних, визначених у статусі та заснованих на безперервному обміні інформацією організаційно-правових впливів, його структурних підрозділів, службовців, які забезпечують об'єкти управління політичною, економічною, методичною орієнтацією, матеріальними, технічними, трудовими та іншими ресурсами, спрямованими на досягнення цілей, що стоять перед системою управління загалом. Функції органу доходів і зборів є похідними від функцій держави, вони відображають матеріальне утримання управлінської діяльності, їх перелік міститься в актах, що регулюють правове становище митниць у загальній системі органів державної влади. Реалізація системних функцій органів доходів і зборів за напрямками діяльності, а саме у сфері міжнародного обміну, забезпечується відповідними митними технологіями – технологіями діяльності митниці.

Розглядаючи технологію митного оформлення та контролю товарів, що переміщуються в

міжнародних поштових відправленнях (далі – МПВ), можемо констатувати, що під час виконання цієї технології реалізовані функції митниці, які представлені на рис. 1.

Як видно з рис. 1, функція регулятора товарообміну виявляється у виконанні митницею ролі економічного та адміністративного інструмента зовнішньоекономічної політики держави, яка полягає у створенні обмежень або стимулів щодо виходу на національний ринок товарів чи предметів, які пересилаються в МПВ та МЕР, або експорту товарів/предметів на зовнішній ринок.

Функція контролю за дотриманням законодавства України з питань митної справи є митним контролем у широкому розумінні цього поняття та включає всю сукупність контрольних заходів органів доходів та зборів, спрямованих на:

- забезпечення законності у сфері переміщення (пересилання) товарів, предметів через митний кордон шляхом міжнародного поштового обміну;

- аналіз ефективності здійснення процедур митного контролю та митного оформлення товарів, що переміщуються через митний кордон України громадянами;

- аналіз та контроль з використанням електронних баз даних порядку проведення митних процедур та виконання митних формальностей митними постами (відділами митного оформлення) під час пропуску через митний кордон України товарів чи інших предметів у МПВ;

- забезпечення взаємодії митниці ДФС України з місцевими органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування, громадськими, міжнародними організаціями й установами з питань декларування, митного контролю та оформлення товарів, що переміщуються через митний кордон України в міжнародних поштових та експрес-відправленнях (здійснюється через перевірку відомостей, засвідчених у митній декларації, під час митного оформлення товарів та інших предметів відповідно до наявності вантажу та супровідних документів, необхідних для здійснення митного контролю в зоні діяльності митниці);

- здійснення митного контролю та митного оформлення товарів, що переміщуються через митний кордон України громадянами [1; 3, с. 80–84; 4, с. 98–110].

Фіскальна функція полягає в тому, що митниця фактично виконує функції податкової, нараховує та справляє в зоні своєї діяльності митні платежі під час переміщення (пересилання) товарів чи інших предметів у міжнародних поштових та експрес-відправленнях, утримання яких, відповідно до передбачених чинним законодавством заходів митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, покладено на органи доходів і зборів (мити, акцизний податок, податок на додану вартість під час імпорту товарів), і несе відповідальність за



Рис. 1. Функції митниці під час здійснення міжнародного поштового обміну

своєчасність перерахувань отриманих коштів до державного бюджету.

Реалізація фіскальної функції відбувається шляхом:

- здійснення контролю за визначенням митної вартості, а саме оптимізація статистичної цінової бази товарів, застосування копій експортних вантажних декларацій, рахунків-фактур, завірених посадовими особами митниць держав-експортерів, досягнення домовленостей щодо обміну статистичною інформацією, реєстрами декларацій з митними службами іноземних держав, здійснення поглибленого моніторингу результатів визначення митної вартості, визначення системи критеріїв ризику, аналізу та вибіркості контролю митної вартості з метою прискорення товарообігу товарів, впровадження системи управління ризиками з метою недопущення ухилення від сплати митних платежів, відпрацювання попереджувальних заходів, спрямованих на прогнозування та недопущення можливих порушень під час декларування митної вартості;

- здійснення валютного контролю, а саме посилення контролю за фактичним здійсненням експорту, правильністю визначення вартості експортованих товарів (у разі її завищення це здійснюється з метою недопущення повернення надмірних сум ПДВ, у разі її заниження – з метою повернення повної суми валютної виручки в рахунок оплати експорту); боротьба з псевдоекспортом, правильне засто-

сування валютного курсу з метою недопущення порушення співвідношення цін на експортні та імпорتنі товари;

- здійснення умовно-гарантійного контролю, а саме застосування гарантійної системи перебування ввезених товарів на території України нефінансового (заставного) характеру, що дає можливість суб'єктам ЗЕД не вилучати значні додаткові фінанси, ширше використовувати гарантії банків, фінансово-кредитні та інші матеріально відповідальні установи, вдосконалювати механізм попередньої сплати митних платежів, проводити пост-ревізії суб'єктів ЗЕД, які отримали товари в режимі пільгового оподаткування, з метою підтвердження факту їх використання за призначенням;

- аналізу та пошуку шляхів ліквідації надтарифних та псевдотарифних механізмів митно-тарифного регулювання, а саме надмірної деталізації та значної диференціації в розмірах ставок ввізного мита на однорідні товари; наявності значної кількості пільг по сплаті ввізного мита для окремих суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; ігнорування галузевими міністерствами та відомствами основних принципів підготовки законодавчих актів з питань митно-тарифного регулювання, зокрема підготовка ними пропозицій щодо деталізації товарів за комерційними назвами, маркою та призначенням для споживання в окремій галузі; відміна надвисоких ставок мита, які практично призупиняють ввезення товарів, на які їх введено,

тому не відіграють ролі економічного регулятора й мають відверто заборонний характер.

Правоохоронна функція реалізується щодо вжиття заходів спільно з іншими правоохоронними органами, які спрямовані на попередження незаконного переміщення (пересилання) за межі території предметів, які є національним, історичним і культурним багатством країни, зброї, отруйних, сильнодіючих та радіоактивних речовин, наркотичних засобів, психотропних речовин, їх аналогів та прекурсорів, фальсифікованих лікарських засобів та інших предметів правопорушень; виконання нормативно-правових актів з питань безпосереднього здійснення митної справи, організації та регулювання митного контролю, боротьби з контрабандою та порушеннями митних правил, які ґрунтуються на чинному законодавстві, що призначені до виконання в межах компетенції митницею та є обов'язковими для всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Сутність інформаційно-аналітичної функції полягає в отриманні попередньої інформації щодо товарів чи інших предметів, які переміщуються (пересилаються) в результаті міжнародного поштового обміну; попередженні настання ймовірних ризиків незаконного переміщення заборонених для імпорту/експорту товарів чи інших предметів через митний кордон України в міжнародних поштових та експрес-відправленнях; аналізуванні та оцінюванні ризиків, причин та умов, що призвели до виникнення ризику, з метою розроблення профілів ризику та інших заходів з управління ризиками; збиранні, накопиченні, систематизації та аналізуванні інформації щодо результатів митного контролю та митного оформлення товарів чи інших предметів, що переміщуються (пересилаються) в процесі міжнародного поштового обміну; наданні, відповідно до встановленої ДФС, форм звітності за напрямом управління ризиками Департаменту організації митного контролю ДФС.

Адже, незважаючи на те, що сьогодні функції системи органів митного спрямування ДФС України та процедури, спрямовані на здійснення державної митної справи, досить чітко передбачені законодавством України з питань державної митної справи, їх різноманітність та розосередження поняття «реалізація виключно фіскальної функції органів доходів і зборів України» сприяють формуванню різноманітних трактувань функцій митниць ДФС України та процедур, спрямованих на здійснення державної митної справи. Крім того, такий стан речей ускладнює не тільки процес здійснення митницями ДФС України державної митної справи, але й безпосередньо розуміння посадовими особами митниць ДФС України своїх завдань, функцій та призначення.

Вищезазначені функції органи доходів і зборів виконують у зв'язку з тим, що під час переміщення через митний кордон товарів незалежно від виду переміщення існує можливість

систематизації та опрацювання інформації з метою прийняття обґрунтованих рішень щодо переміщення товарів у міжнародних поштових та експрес-відправленнях. Під час митного контролю здійснюється перевірка наявності в документах інформації про товар з фактичними даними про товар, виявляються невідповідності між двома видами інформації, виправляються помилки, а також попереджаються ризики та можливі збитки для держави. При цьому з'ясовуються та усуваються причини, а також умови появи митних правопорушень, відбувається вжиття заходів щодо встановлення причетних до них осіб, наводиться юридична кваліфікація цих порушень.

Висновки. Отже, відповідно до можливостей органів доходів і зборів та ефективності їх використання, митниці є опосередкованим регулятором економічної та фінансової підсистем економіки держави (відзначимо, що проблема впливу митного фактору може бути переведена зі сфери опосередкованого у сферу безпосереднього регулювання). При цьому існує принципова можливість якісної зміни місця й ролі митниці у державно-економічному та соціальному житті країни. Відповідно, можна зробити висновок, що сьогодні роботу митниці можна віднести до факторів економічної, соціальної та навіть політичної стабільності. А це означає, що від ефективності роботи органів доходів і зборів, а саме від якісного виконання підрозділами державної митниці своїх функціональних обов'язків, залежить рівень виконання різних державних програм, зокрема соціальних.

Орган доходів і зборів, будучи не тільки контролюючим та правоохоронним органом, але й ефективним регулятором зовнішньоекономічної діяльності, сприяє розвитку економічної підсистеми в окремо взятому регіоні (прилеглої до митниці території) та держави загалом.

Зі впровадженням нових технологій, які передбачають «безпаперове» декларування переміщуваних товарів і предметів, оперативна обробка й передача інформації спрощують процедуру митного оформлення, відповідно, скорочують витрати й час на проходження митних формальностей учасникам ЗЕД. Ефективна система митного регулювання (надання пільг і преференцій) сприяє розвитку окремих галузей, розвитку інфраструктури прилеглих до митниці територій, впровадженню прогресивних форм митного оформлення та митного контролю.

Отже, для нормального функціонування та розвитку економічної підсистеми країни використовуються такі основні функції митниці, як функції митного регулювання, митного контролю та інформаційно-аналітична. Ефективна система митного регулювання (надання пільг, преференцій) сприяє розвитку окремих галузей, інфраструктури прилеглої до митниці території, що позитивно позначається на соціально-економічному розвитку окремого регіону та держави загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про затвердження Порядку взаємодії територіальних органів ДФС України, місцевих фінансових органів та територіальних органів, Державної казначейської служби України у процесі повернення платникам податків помилково та/або надміру сплачених сум грошових зобов'язань: Наказ Міністерства фінансів України від 15 грудня 2016 р. № 1146. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/RE28124.html.
2. Приймаченко Д. Митна політика держави та її реалізація митними органами: монографія. Дніпропетровськ: Академія митної служби України, 2006. 332 с.
3. Федотов О. Деякі питання діяльності митниць в системі територіальних органів Міндоходів на місцях. Актуальні проблеми розвитку права і держави в умовах міжнародних інтеграційних процесів: мат. міжнар. наук.-практ. конф. (м. Дніпропетровськ, 29 листопада 2013 р.). Дніпропетровськ: Академія митної служби України, 2013. С. 216–218.
4. Федотов О. Взаємодія та координація діяльності територіальних органів митного спрямування Державної фіскальної служби України з місцевими державними адміністраціями та органами місцевого самоврядування. Проблеми законності. 2016. Вип. 133. С. 98–110.
5. Федотов О. Адміністративно-правова концепція здійснення державної митної справи: дис. ... докт. юрид. наук: спец. 12.00.07. Одеса, 2016. 457 с.

REFERENCES:

1. The Ministry of Finance of Ukraine (2016) The Order of Ukraine "Pro zatverdzhennia Poriadku vzaiemodii terytorialnykh orhaniv DFS Ukrainy, mistsevykh finansovykh orhaniv ta terytorialnykh orhaniv. Derzhavnoi kaznacheiskoi sluzhby Ukrainy u protseci povernennia platnykam podatkov pomytkovo ta/abo nadmiru splachenykh sum hroshovykh zoboviazan", available at: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/RE28124.html.
2. Pryimachenko D. (2006) Mytna polityka derzhavy ta yii realizatsiia mytnymy orhanamy: monohrafiia [Customs policy of the state and its realization by the customs authorities: monograph], Akademiia mytnoi sluzhby Ukrainy, Dnipropetrovsk, Ukraine.
3. Fedotov O. (2013) "Some issues of the activities of customs in the system of territorial bodies of local incomes". Aktualni problemy rozvytku prava i derzhavy v umovakh mizhnarodnykh intehratsiinykh protsesiv: mizhnar. nauk.-prakt. konf. (Dnipropetrovsk, 29 November 2013), pp. 216–218.
4. Fedotov O. (2016) "Interaction and coordination of activity of territorial bodies of customs direction of the State fiscal service of Ukraine with local state administrations and local self-government bodies". Problemy zakonnosti, 2016, no. 133, pp. 98–110.
5. Fedotov O. (2016) "Administrative-legal concept of implementation of the state customs business", Abstract of Ph.D. dissertation, Administrative law and process; finance law; information law, National University "Odesa Law Academy", Odesa, Ukraine.

Koshonko O.V.
*Candidate of Economic Sciences,
Senior Research Scholar,
Research Centre for Customs of Research Institute of Fiscal Policy,
National University of State Fiscal Service of Ukraine*

FEATURES OF IMPLEMENTING FUNCTIONS BY CUSTOMS OF SFS OF UKRAINE IN THE GOODS TRANSFER BY INTERNATIONAL POSTAL ITEMS

The article proposes the author's approach to the formation of functions of customs of the SFS of Ukraine during the implementation of the international postal exchange. The functions performed by customs of the SFS of Ukraine during the goods transfer in international postal items are considered. The features of the implementation of functions by the body of revenues and charges during the movement of goods or objects in international postal items are determined.

Despite the fact that the system of functions performed by the revenue and expenditure authorities of Ukraine is tightly circulated, it is nevertheless possible to draw a clear distinction between them, since each of these functions has a definite scope, a range of relevant powers, relevant principles and methods for their implementation, as well as a set of procedures aimed at the implementation of one or another function performed by the structural divisions of customs of the SFS of Ukraine.

Customs affairs are represented by the implementation of systemic customs functions: regulatory, control, fiscal, law enforcement, information and analytical. Such an approach allows considering customs affairs in the form of a unified technology for the implementation of system customs functions. Functions of revenue and expenditure bodies should mean a set of interrelated, defined in the status, and based on the continuous exchange of information organizational and legal influences, its structural units, employees who provide objects of management with political, economic, methodical orientation, material, technical, labour, and other resources, and are aimed at achieving the goals facing the management system as a whole. Functions of the body of revenues and fees are derived from the state functions, they reflect the material maintenance of management activities, and their list is contained in the acts regulating the legal status of customs in the general system of state authorities. Implementation of system functions of income and fees bodies in the areas of activity, namely in the field of international exchange, is provided by the relevant customs technologies.

In accordance with the possibilities of income and fees bodies and the efficiency of their use, customs are indirect regulators of the economic and financial subsystems of the state's economy (note that the problem of the impact of the customs factor can be transferred from the sphere of indirect regulation to the sphere of direct one). In this case, there is a fundamental possibility of qualitative change in the place and role of the customs in the state-economic and social life of the country. Accordingly, one can conclude that for today the work of the customs can be attributed to factors of economic, social, and even political stability. And this means that the level of performance of various state programs, including social ones, depends on the efficiency of the work of the income and fees authorities, namely, on the qualitative performance of responsibilities by the state customs units.

УДК 331.5;331.31

Кульганік О.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та міжнародних відносин
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

ФОРМУВАННЯ ВИСОКОКВАЛІФІКОВАНОГО СЕГМЕНТУ СВІТОВОГО РИНКУ ПРАЦІ

АНОТАЦІЯ

У статті проведено дослідження міжнародного ринку робочої сили. Метою статті є обґрунтування нових основ розвитку міждержавного обміну робочою силою та становлення світового ринку праці. Предметом дослідження стали економічні та політичні відносини, що виникають щодо функціонування міжнародного ринку праці. Деталізовано напрями трудової еміграції та імміграції, проаналізовано позитивні та негативні наслідки впливу трудової міграції на вітчизняний ринок праці. Наведено, проаналізовано приватні трансфери та прямі іноземні інвестиції в Україну.

Ключові слова: робоча сила, світовий ринок праці, міграція, висококваліфікований сегмент, заробітна плата.

АННОТАЦИЯ

В статье проведено исследование международного рынка рабочей силы. Целью статьи является обоснование новых основ развития межгосударственного обмена рабочей силой и становления мирового рынка труда. Предметом исследования стали экономические и политические отношения, возникающие касательно функционирования международного рынка труда. Детализованы направления трудовой эмиграции и иммиграции, проанализированы положительные и отрицательные последствия влияния трудовой миграции на отечественный рынок труда. Приведены, проанализированы частные трансферы и прямые иностранные инвестиции в Украину.

Ключевые слова: рабочая сила, мировой рынок труда, миграция, высококвалифицированный сегмент, заработная плата.

ANNOTATION

The article analyzes the international labor market. The purpose of the article is to justify the new foundations of the development of interstate labor exchange and the formation of the world labor market. The subject of the study was the economic and political relations arising from the functioning of the international labor market. The article details the areas of labor emigration and immigration, analyzes the positive and negative consequences of the impact of labor migration on the domestic labor market. Private transfers and direct foreign investments into Ukraine are presented and analyzed.

Key words: labor force, world labor market, migration, high qualification segment, wages.

Постановка проблеми. Разом з традиційними ринками товарів, капіталів та технологій набирає обертів новий специфічний та неординарний феномен розвитку світового господарства, а саме міжнародний ринок праці. Становлення України як незалежної держави з власними кордонами та вільним обміном трудовими ресурсами вимагає принципово нового розуміння зовнішньої трудової міграції, яка стає потужним чинником інтеграції країни до світового ринку праці. Масштабність та інтенсивність розвитку міждержавного обміну робочою силою в Україні обумовили необхідність вдосконалення державної міграційної політики, яка має стати новою сферою зовнішньоекономічної діяльності уряду

країни та створити належні умови для забезпечення українським працівникам гідного становища на міжнародному ринку праці.

В 60–70 роки трудова міграція розглядалась як процес пересування населення між селом та містом, малими містами та великими, різними регіонами Радянського Союзу. Виїзди на роботу за кордон дозволялись тільки в межах країн соціалістичного табору. Ситуація суттєво змінилась наприкінці 80-х – початку 90-х років, коли внаслідок політичної та економічної трансформації суспільства трудова міграція українських громадян за кордон стала набувати значних масштабів. Наприклад, сьогодні у Франції кількість іммігрантів зросла вдвічі, склавши на 2017 рік 100 тис. осіб, у Німеччині показник імміграції збільшився у два рази порівняно з попереднім 2016 роком, становлячи 200 тис. іммігрантів. Аспекти висококваліфікованого сегменту світового ринку праці є актуальними, оскільки приділяється значно менше уваги теоретично-методичному аналізу проблем виникнення та розвитку зовнішньої трудової міграції на світовій арені.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням міграційної активності населення активно займалися такі науковці, як Є.Ф. Баранов, Б.Д. Брєєв, Д.І. Валентей, Л.П. Давидюк, Ю.Н. Козирєв, В.І. Переведенцев, Л.Л. Рибаківський, Б.С. Хорьов.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте сьогодні з огляду на плінність часу необхідно дослідити мобільність трудових ресурсів у глобалізованому світі та можливі соціально-економічні наслідки міграції в контексті висококваліфікованого сегменту ринку праці.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування нових основ розвитку міждержавного обміну робочою силою та становлення світового ринку праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна структура світового ринку праці характеризується насамперед виникненням такого нового й особливого його сегменту, який пов'язаний з використанням висококваліфікованих спеціалістів (наукових працівників, інженерів, аналітиків систем тощо), а також фахівців у галузі інформатики, менеджерів. Розвиток сегменту ринку робочої сили значною мірою зумовлюється стрімким зростанням світової торгівлі послугами. Специфіка цього сек-

тору ринку праці полягає в тому, що завдяки розвинутій мережі телекомунікацій певна частина інтелектуальної робочої сили може брати участь у виробничому процесі, що здійснюється на будь-якій відстані від місця її перебування.

Під впливом інформаційної революції у світовому господарстві фактично формується нове середовище. Змінюється звичний характер конкурентної боротьби. Поряд із традиційним пошуком ринків збуту тепер відбувається напружений пошук цінних видів ресурсів, серед яких перше місце належить інформаційним ресурсам та їхнім носіям – людям. Компанії, що діють у високотехнологічних галузях, посилено полюють за інтелектуальними ресурсами. Без них тепер не можна вижити в конкурентній боротьбі. Виникає попит на добре підготовлених спеціалістів, котрі можуть засвоювати великі обсяги інформації, володіють технікою її оброблення. Одночасно зростає попит на інші категорії працівників (фахівців у галузі комунікацій, фінансів, освіти, науки тощо) [3].

Тому, розглядаючи ринок праці, можемо запропонувати модель соціально-економічної сегментації ринку праці (рис. 1).

Останнім часом в Україні у системі підготовки кадрів та формування кадрової політики щодо фахівців вищої кваліфікації накопичилось багато проблем, що потребують швидкого вирішення. Існує значний розрив між підготовкою наукових кадрів та їх залученням до роботи в науковій сфері, незважаючи на те, що кількість докторів та кандидатів наук зростає. Частка тих,

хто залучений до наукової та науково-технічної діяльності, неухильно скорочується. Протягом 2000–2016 років кількість докторів наук збільшилася на 47,7%, однак їх кількість у сфері наукової та науково-технічної діяльності зросла тільки на 9,8%. Кількість кандидатів наук зросла протягом 2000–2016 років на 45,8%, однак кількість тих, хто займається науковою роботою, зменшилась на 34,7%. Це свідчить про те, що фахівці з науковим ступенем (особливо молодь) більш схильні до міграції.

Причини, які спонукають частину інтелектуальної еліти емігрувати з України, представлені на рис. 2 [6].

Відповідно до джерел неофіційної статистики щорічна інтелектуальна еміграція з України налічує приблизно 95,4 тис. фахівців, тобто емігрує кожний 26 спеціаліст з вищою освітою. Протягом останніх років Україну залишило приблизно 5,5 тис. учених, що еквівалентно втраті 4 млрд. дол. США. Згідно з експертними оцінками витрати на підготовку одного фахівця з вищою освітою становлять близько 20 тис. дол. США, що означає, що кожний висококваліфікований трудовий мігрант збагачує країну свого нового перебування на цю суму.

У структурі інтелектуальної міграції з України є низка причин того, чому наші співвітчизники мігрують до інших країн, але найбільш вагомою є оплата праці (майже 65% мігрантів називають її). Проаналізуємо середню брутто-зарплатню в Європі за місяць у 2018 році (табл. 1).

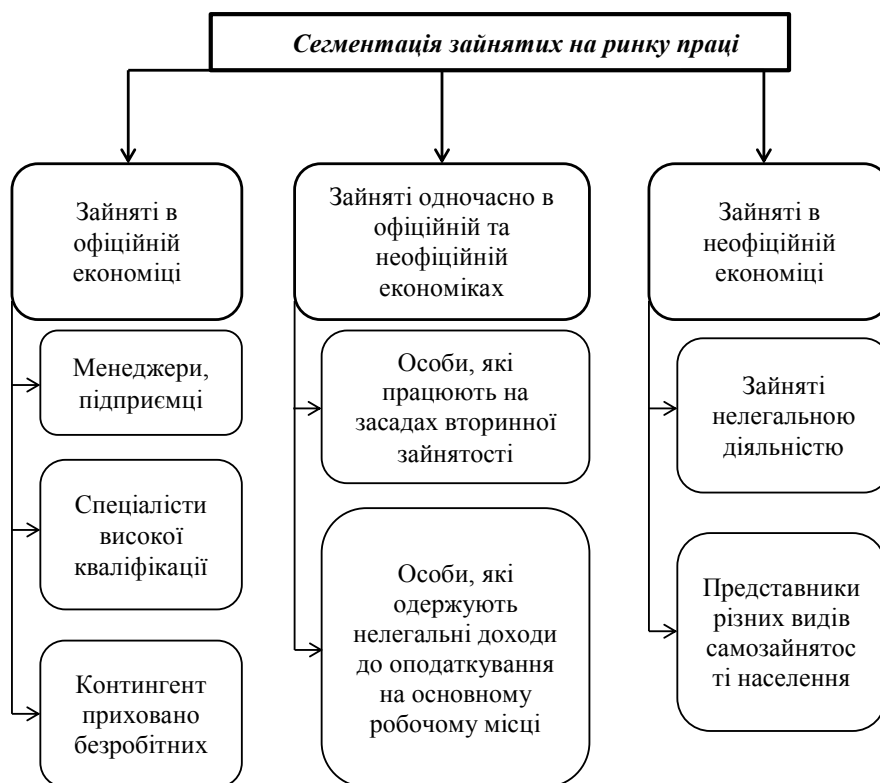


Рис. 1. Модель соціально-економічної сегментації зайнятих на ринку праці

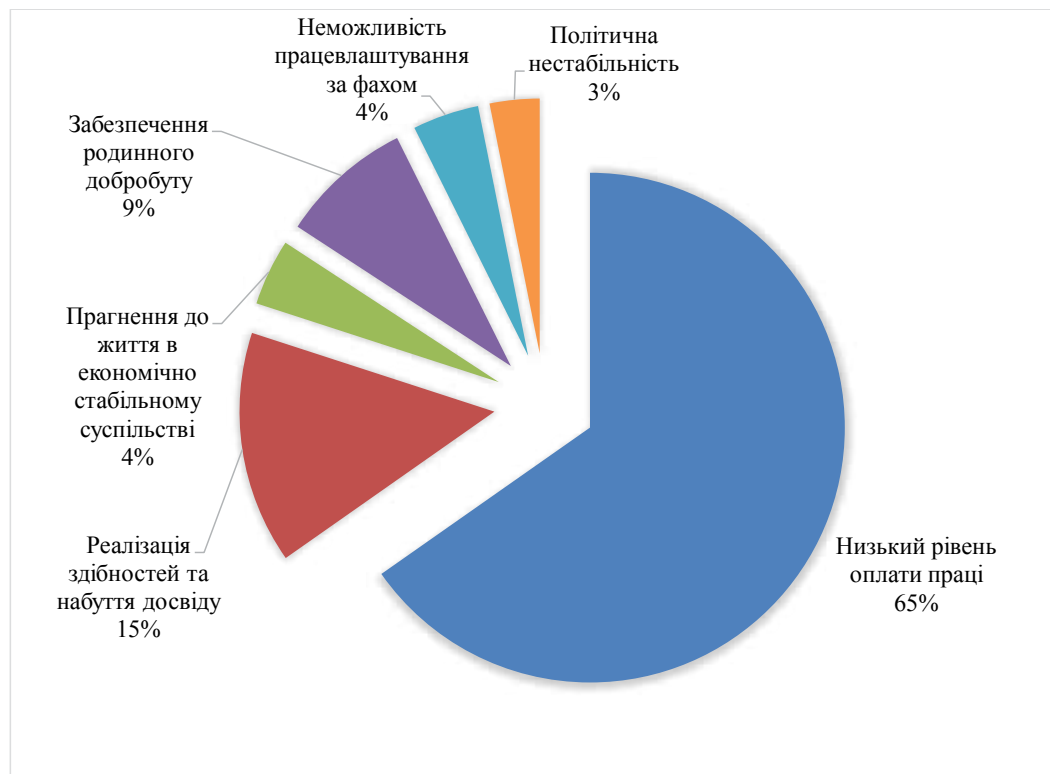


Рис. 2. Структура інтелектуальної міграції з України за причинами (2017 рік)

Таблиця 1

Середня брутто-зарплатня в Європі за місяць у 2018 році

Країна	Приватний сектор, євро за місяць, 160 год.	Рейтингова оцінка
Австрія	3 705,88	10
Бельгія	4 511,11	3
Болгарія	637,29	27
Греція	1 588,49	17
Данія	6 068,97	1
Естонія	1 352,94	18
Ірландія	3 810,17	9
Іспанія	2 417,78	12
Італія	3 141,61	11
Кіпр	2 173,33	14
Латвія	1 053,97	24
Литва	880,00	25
Люксембург	5 462,07	2
Мальта	1 878,90	15
Нідерланди	3 975,38	6
Німеччина	3 812,50	8
Польща	1 114,75	22
Португалія	1 801,57	16
Румунія	742,40	26
Словаччина	1 258,82	20
Словенія	2 218,49	13
Угорщина	1 066,67	23
Україна	254,20	28
Фінляндія	4 031,50	5
Франція	3 929,25	7
Хорватія	1 261,02	19
Чеська Республіка	1 249,64	21
Швеція	4 338,26	4

Аналіз даних табл. 1 свідчить про те, що найбільша заробітна плата зафіксована в Данії, де вона складає 6 068,97 євро на місяць. Другою країною за оплатою праці в Європі є Люксембург, де вона становить 5 462,07 євро на місяць. На третьому місці – Бельгія, оплата праці в якій на місяць в середньому складає 4 511,11 євро. Останніми в рейтинговій оцінці країн за середньою брутто-зарплатнею в Європі на місяць стали Румунія, Болгарія та Україна із середньою заробітною платою у 742,40, 637,29 та 254,20 євро відповідно.

Згідно з даними статистичного бюро Євросоюзу у 2017 році в Європі за межею бідності жили 112,9 млн. осіб (22,5% від усього населення). Найбільше від недолику грошей страждали жителі Болгарії, Греції та Румунії. Найкраща ситуація спостерігається в Нідерландах, Фінляндії, Чехії, Франції, Словенії, Словаччині та Данії. А МВФ визнав Україну найбіднішою країною в Європі. За показником ВВП на душу населення Україну обійшла навіть Молдова. У Молдові більша середня заробітна плата, ніж в Україні: 375,82 доларів проти 325,53 [2, с. 61].

Українські висококваліфіковані кадри вибирають такі країни в Європі для міграції, як Німеччина (18%), Ізраїль (7%), Польща (6%) та Чехія (4%). Це обумовлене перш за все вищим рівнем оплати праці в цих країнах, а також прагненням до життя в більш економічно стабільному суспільстві та бажанням інтелектуальних мігрантів до реалізації своїх здібностей і набуття досвіду. Проте високі заробітні плати, які забезпечуватимуть достатній рівень життя українців, дали б змогу зупинити трудову міграцію.

Основними цільовими країнами зовнішньої міграції висококваліфікованих кадрів стали США, Росія, Німеччина, Ізраїль, Канада та Польща (рис. 3) [4].

До найбільш бажаних професій за кордоном відносять лікарів та фармакологів, юристів, IT-спеціалістів, викладачів, фахівців в галузі природничих наук, публіцистів, наукових співробітників [5].

Крім негативних проявів, трудова міграція висококваліфікованої робочої сили має також низку переваг, які можна використати для покращення ситуації в країні [1, с. 82]. Графічне відображення переваг та недоліків трудової міграції представлено в табл. 2.

Також значним є вплив приватних трансфертів на зростання цін та імпорту. Зокрема, саме перекази з-за кордону значною мірою сприяють економічно невиправданому зростанню цін на нерухомість. З кожним роком приватні грошові перекази з-за кордону зростають.

Так, у 2012 році їх сума становила 6 177 млн. дол. США, у 2013–2014 роках у зв'язку зі складним економічним становищем в Україні приватні трансферти зменшилися до 5 862 млн. дол. США. Вже у 2015 році грошові перекази від мігрантів зросли більше ніж на 1 000 млн. дол. США.

Ситуація щодо приватних грошових переказів з-за кордону покращилась у 2017 році, коли вони зросли до 8 537 млн. дол. США. Прямі іноземні інвестиції, призначені для виробництва та забезпечення контролю діяльності підприємств завдяки володінню контрольним пакетом акцій, у 2012 році становили 6 073,3 млн. дол. США, у 2013–2014 роках ця цифра зменшилась до 4 753 млн. дол. США. У 2015 році прямі іноземні інвестиції за рік зросли до 5 527,9 млн. дол. США. На 2017 рік сума прямих інвестицій з-за кордону становить лише 2 860,1 млн. дол. США. За останні шість років зростає тенденція перевищення міжнародних трансфертів над прямими іноземними інвестиціями (табл. 3).

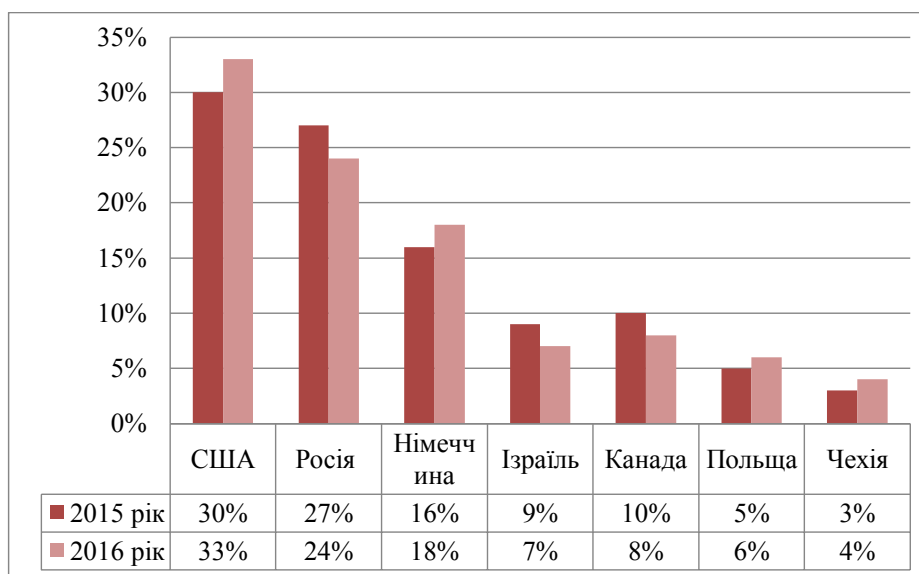


Рис. 3. Структура інтелектуальних мігрантів України за країнами призначення у 2015–2016 роках

Таблиця 2

Переваги та недоліки трудової міграції

Переваги	Недоліки
Можливість отримання нового досвіду роботи.	Втрата частини висококваліфікованих працівників.
Збільшення кількості трансфертних платежів з-за кордону.	Збільшення частки людей похилого віку, що припадає на одну молоду людину.
Підвищення кваліфікації працівників (за умови повернення в Україну).	Гальмування розвитку НТП в країні (за рахунок активної міграції науковців).
Підвищення рівня знання іноземних мов у країні.	Зменшення величини пенсій та інших соціальних виплат.
Економія держави на виплатах по безробіттю.	Підвищення пенсійного віку.
Зниження рівня безробіття за рахунок працевлаштування працівників (стосується тих людей, які довгий час не можуть знайти роботу в Україні).	Зниження рівня патріотизму в країні.

Таблиця 3

Приватні трансфери та прямі іноземні інвестиції в Україну, млн. дол. США

Показник	Рік						Абсолютне відхилення 2017 року від 2012 року, ±
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
Приватні грошові перекази з-за кордону	6 177	5 370	5 862	7 019	7 526	8 537	+2 360
Прямі іноземні інвестиції за рік	6 073,7	4 436,6	4 753	5 527,9	4 962,9	2 860,1	-3 213,6
Перевищення міжнародних трансферів над прямими іноземними інвестиціями	103,3	933,4	1 109	1 491,1	2 563,1	5 676,9	5 573,6

Економісти говорять, що трансфери можуть розглядатись як один з каталізаторів формування спекулятивної «бульбашки» на ринку нерухомості, яка загрожує стабільності фінансових інституцій та надійності збереження заощаджень громадян, що цілком підтверджується в часи фінансово-економічної кризи [2, с. 101].

З інвестуванням зароблених за кордоном коштів в житлове будівництво пов'язаний також такий негативний наслідок, як «омертвіння» капіталу, тобто витрати на будівництво в депресивних регіонах, де новозбудоване житло зрештою залишається невикористаним.

Певна частина мігрантів спрямовують кошти на купівлю житла в регіональних центрах чи столиці, що прискорює міграцію молоді із сільських місцевостей з усіма негативними наслідками для розвитку останніх.

Також для України серйозною проблемою є недостатня увага з боку держави до розвитку науково-технічної сфери та її фінансування. Так, незважаючи на усвідомлення проблем, які стоять перед науково-технічною сферою, в країні лише констатується необхідність підвищення ефективності бюджетного фінансування цього напрямку. Глобальна міграційна рухливість населення та чималі міграційні переміщення трудових ресурсів як всередині країни, так і за її межі яскраво віддзеркалюють ту ситуацію, що склалась нині у країні на національному та регіональних ринках праці.

Висновки. Отже, в епоху глобалізації міграційна політика стає фактором інноваційного розвитку. Міграція все більше впливає на зайнятність, якість людського капіталу, продуктивність праці, рівень доходів населення. Перед країнами постає завдання залучення найбільш ефективної частини людського капіталу з-за кордону, збереження та розвитку національних інтелектуальних ресурсів і трансферу технологій через фахівців. Міграція наукових працівників, їхня праця в науково-дослідних та технологічних центрах різних країн з метою набуття, вдосконалення та застосування своїх знань є реальністю нашого часу й умовою розвитку держави в майбутньому. Багато розвинених країн та країн, що розвиваються, вже дійшли висновку, що залучення іноземних учених, інженерів, менеджерів, викладачів та інших фахівців означає «імпорт знань» і може бути винятково вигідним для національної економіки. З цією метою коригуються міграційні законодавства, створюються спеціальні програми для висококваліфікованих мігрантів, цілеспрямовано розширюється прийом іноземних студентів та аспірантів, а також їх працевлаштування після завершення навчання, створюються міжнародні дослідницькі колективи, заохочується міграція, пов'язана з інвестиціями в пріоритетні галузі. В умовах перманентної економічної кризи, в якій перебуває Україна, доцільно перейняти досвід розвинених країн щодо використання інтелектуального потенціалу та вдосконалювати міграційне законодавство.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Давидюк Л.П., Калиніна С.П., Гетьманенко Ю.О. Розвиток міжнародного ринку праці: глобалізаційний аспект: монографія. Вінниця: Нілан-ЛТД, 2016. 240 с.
2. Мартинова Л.Б., Хачатрян В.В., Давидюк Л.П., Кульганік О.М. Інтернаціоналізація ринків праці: монографія. Вінниця: видавниче-редакційний відділ ВТЕІ КНТЕУ, 2017. 183 с.
3. Кисільова Т.О. Регулювання трудової міграції. Юридичний вісник України. 2013. № 17. С. 4.
4. Передрій О.С. Міжнародна трудова міграція. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. 4-те вид., перероб. і доп. Київ: Знання, 2014. С. 145–158.
5. Поліщук О.В. Особливості класифікації міжнародних мігрантів (трудова – мігрантів). Зовнішня торгівля: право та економіка. 2009. № 4. С. 138–141.
6. Причини міжнародної міграції робочої сили. Міжнародна економіка: підручник / А.П. Румянцев, Г.Н. Климко, В.В. Рокча та ін.; за ред. А.П. Румянцева. 3-тє вид., перероб. і доп. Київ: Знання, 2015. С. 149–154.
7. Смітюх Г.В. Державна політика в галузі трудової міграції потребує вдосконалення. Голос України. 2010. № 9. С. 4–5.

REFERENCES:

1. Davydiuk L.P., Kalinina S.P., Hetmanenko Y.O. (2016) Rozvytok mizhnarodnoho rynku pratsi: hlobalizatsiinyi aspekt [The development of the international labor market: the globalization aspect], Nilan-LTD, Vinnytsia, Ukraine.
2. Martynova L.B., Khachatryan V.V., Davydiuk L.P., Kulhanik O.M. (2017) Internatsionalizatsiia rynkiv pratsi [Internationalization of labor markets] Vydavnycho-redaktsiinyi viddil VTEI KNTU, Vinnytsia, Ukraine.
3. Kysilova T.O. (2013) "Rehuliuivannia trudovoi mihratsii", Yurydychnyi Visnyk Ukrainy, no. 17. P. 4–10.
4. Peredrii O.S. (2014) Mizhnarodna trudova mihratsiia [International labor migration] Znannia, Kyiv, Ukraine.
5. Polishchuk O.V. (2009) "Osoblyvosti klasyfikatsii mizhnarodnykh mihrantiv (trudiashchykh – mihrantiv)", Zovnishnia to-rhivlia: pravo ta ekonomika, no. 4. P. 138–141.
6. Rumiantsev A.P., Klymko H.N., Rokochata V.V. (2015) Prychyny mizhnarodnoi mihratsii robochoi syly [Reasons for international labor migration] Znannia, Kyiv, Ukraine.
7. Smityukh H.V. (2010) "Derzhavna polityka v haluzi trudovoi mihratsii potrebuie vdoskonalennia", Holos Ukrainy, no. 9. P. 4–5.

Kulhanik O.M.

*Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economics
and International Economic Relations,
Vinnytsia Institute of Trade and Economics,
Kyiv National University of Trade and Economics*

FORMATION OF THE HIGH QUALIFICATION SEGMENT OF THE WORLD LABOUR MARKET

The article analyses the international labour market. The purpose of the article is to justify the new foundations for the development of interstate labour exchange and the formation of the world labour market. The subject of the study was the economic and political relations arising from the functioning of the international labour market. A model of socio-economic segmentation of the labour market is developed.

The reasons that motivate a part of the intellectual elite to emigrate from Ukraine are substantiated. Also, during the course of work, the thesis has been proved that if wages are comparable to the standard of living, it will affect young people so that they do not look for better work abroad.

The article details the areas of labour emigration and immigration, analyses the positive and negative consequences of the impact of labour migration on the domestic labour market. Private transfers and direct foreign investments into Ukraine are presented and analysed.

It is established that migration is increasingly affecting employment, quality of human capital, labour productivity, and incomes. In the conditions of the permanent economic crisis, in which Ukraine is located, it is expedient to take the experience of developed countries in the use of intellectual potential and to improve the migration legislation.

УДК 338.46(48).017 / 339.9

Рахман М.С.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу
та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Харківського національного університету
імені В.Н. Каразіна*

Онiщенко В.С.

*магістрант економічного факультету
Харківського національного університету
імені В.Н. Каразіна*

АНАЛІЗ КОН'ЮНКТУРИ РИНКУ МІЖНАРОДНИХ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

АНОТАЦІЯ

У статті висвітлено сутність міжнародного туризму, досліджено особливості функціонування ринку туристичних послуг України. Проведено аналіз кон'юнктури ринку міжнародних туристичних послуг України за допомогою статистичних методів. Виконано структурний та динамічний аналіз основних показників туристичної діяльності за останнє десятиліття. Розраховано аналітичні та інтегральні показники, а також показано їх вплив на ефективність розвитку галузі. Запропоновано заходи щодо розвитку та покращення якості туристичних послуг.

Ключові слова: туризм, міжнародний туризм, ринок, сфера послуг, аналіз, Україна, кон'юнктура, інтегральні показники.

АННОТАЦИЯ

В статье освещена сущность международного туризма, исследованы особенности функционирования рынка туристических услуг Украины. Проведен анализ рынка международных туристических услуг Украины с помощью статистических методов. Выполнен структурный и динамический анализ основных показателей туристической деятельности за последнее десятилетие. Рассчитаны аналитические и интегральные показатели, а также показано их влияние на эффективность развития отрасли. Предложены меры по развитию и улучшению качества туристических услуг.

Ключевые слова: туризм, международный туризм, рынок, сфера услуг, анализ, Украина, конъюнктура, интегральные показатели.

ANNOTATION

The article outlines the essence of international tourism and explores the features of the functioning of the tourist services market in Ukraine. The analysis of market conditions of international tourist services of Ukraine by means of statistical methods is conducted. A structural and dynamic analysis of the main indicators of tourism activity in the last decade has been carried out, analytical and integrated indicators have been calculated and their influence on the development of the industry is shown. Measures to develop and improve the quality of tourist services are proposed.

Key words: tourism, international tourism, market, services, analysis, Ukraine, conjuncture, integral indicators.

Постановка проблеми. Як показує практика, сфера послуг, зокрема туристична сфера, є однією з найважливіших та швидкозростаючих складових світової економіки [4]. В умовах глобалізації світової економіки туризм набуває найбільш динамічного розвитку та стає одним зі впливових чинників, від яких залежать зростання економіки, підвищення конкурентоспроможності країни на світових ринках, покращення добробуту населення. Дедалі більше країн інвестують гроші в розвиток туризму, перетворюючи сучасний туризм на основну рушійну силу соціально-економічного прогресу

через створення робочих місць та підприємств, розвиток інфраструктури та доходи від експорту послуг. У зв'язку з реформуванням економіки України, активною зовнішньоекономічною діяльністю, виходом на міжнародні ринки, зокрема на ринки туристичних послуг, виникає необхідність підвищення експортного потенціалу туристичної галузі та її конкурентоспроможності, що не є можливим без забезпечення належного регулювання діяльності у сфері туризму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науково-методологічну базу з питань дослідження туристичної діяльності в системі народногосподарського комплексу країни, пріоритетів та стратегій розвитку туризму складають роботи таких вчених, як М. Борушак, Л. Гонтаржевська, І. Зорін, Ю. Карягін, В. Квартальнов, В. Кифяк, Л. Лук'янова, А. Любіцева, М. Мальська, Г. Михайличенко, С. Ніконоров, В. Обозний, Е. Панкова, Н. Савіна, В. Смолий, В. Цибух, Г. Шевченко.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте залишається досить велика кількість питань щодо особливостей сучасного ринку міжнародних послуг України та його перспектив розвитку з урахуванням сучасного стану національної економіки, виділення закономірностей та причин зміни динаміки й структури показників ринку, що дає змогу вибрати найбільш доцільні напрями розвитку цієї сфери.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в дослідженні кон'юнктури ринку міжнародних туристичних послуг України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Надання послуг є найбільш динамічною статтею зовнішньої торгівлі, а туризм – однією з найбільших ланок сфери послуг, яка з кожним роком набуває все більшого розмаху та розвитку, надаючи послуги рекреаційно-оздоровчого характеру.

Відповідно до ст. 1 Закону України «Про туризм» під туристичним продуктом розуміється попередньо розроблений комплекс туристичних послуг (поєднує не менше двох туристичних послуг), які реалізуються або пропонуються для

реалізації за визначеною ціною. Сам туризм є тимчасовим виїздом особи з місця проживання в оздоровчих, пізнавальних, професійно-ділових чи інших цілях без здійснення оплачуваної діяльності в місці, куди особа від'їжджає [1].

Ринок міжнародних туристичних послуг – це відкрита система відносин між суб'єктами туристичної діяльності з реалізації та придбання міжнародних туристичних послуг.

Ринок туристичних послуг України представлений у трьох напрямках:

1) надання послуг щодо організації та продажу туристичних подорожей;

2) виконання й надання послуг щодо перевозок пасажирів, розміщення в готелі, ресторанних послуг та інших, що стосуються контр-агентної діяльності;

3) здійснення екскурсійної діяльності [2].

Проаналізуємо основні показники України за видами туристичної діяльності. Згідно з останніми даними статистичного бюлетеня «Туристична діяльність в Україні у 2017 році» на ринку налічувалося 3 469 одиниць суб'єктів туристичної діяльності, з яких 1 785 були юридичними особами (табл. 1) [6].

Щоб оцінити розвиток українського ринку послуг, розглянемо динаміку імпорту та експорту туристичних послуг і кількість туристів, обслуговуваних суб'єктами туристичної діяльності в Україні, за останні 10 років.

Згідно з даними рис. 1 можна простежити хвилювий напрям динаміки туристичного потоку України. Отже, варто зазначити, що з 2011 року динаміка набула позитивних значень, проте у 2014 році простежується спад загальної кількості туристів, що пов'язано з неврахуванням тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції. У структурі туристичного потоку України до 2013 року частка іноземних туристів становила понад 50,0%, а у 2008 році вона досягла 62,2% (25,4 млн. осіб), проте з 2014 року їх частка не перевищувала 36,2–35,0% [6].

Кількість громадян України, що виїжджають за кордон, зростає, а у 2017 році вона досягла найвищої позначки за останнє десятиліття – 26,4 млн. осіб, що насамперед пов'язано з відсутністю робочих місць для молоді, яка в пошуках кращого життя, отримуючи освіту на батьківщині, виїздить та розвиває економіку інших країн, які мають більш стабільний та сприятливий економіко-політичний клімат.

Подорожуючи, туристи вибирають різноманітні цілі, які Державна служба статистики України поділяє на службові, ділові, навчання, дозвілля та відпочинок, лікування, спортивний туризм, спеціалізований туризм тощо [10].

Наступною буде представлена статистика за структурою туристичних подорожей за



Рис. 1. Структура туристичного потоку України за 2007–2017 роки в динаміці, осіб
Джерело: розроблено авторами за джерелами [6; 7]

Таблиця 1

Кількість суб'єктів туристичної діяльності за видами суб'єктів на 2017 рік, одиниць

Види суб'єктів	Кількість суб'єктів			
	Туроператори	Турагенти	Суб'єкти, що здійснюють екскурсійну діяльність	Разом
Юридичні особи	498	1 172	73	1 743
Фізичні особи-підприємці	–	1 630	96	1 726

Джерело: розроблено авторами за джерелом [6]

лежно від мети за кількістю осіб станом на 2017 рік. Подана структура налічує п'ять основних вище перерахованих напрямів, що притаманні українському ринку туристичних послуг. У структурі виїзного потоку громадян України у 2017 році 63% громадян виїжджали за кордон з метою дозвілля та відпочинку, 34% припадають на службові поїздки, а лише близько 1,0% припадає на спеціалізований, спортивний туризм та лікування. Найменша кількість осіб у 2017 році подорожувала з метою спортивного туризму (1 079 осіб) (рис. 2) [10].

У 2017 році 9 782 іноземні туристи, або 58% в'їзного туристичного потоку, подорожували з метою дозвілля та відпочинку; 14% та 13% іноземних туристів приїжджали з метою лікування та службової поїздки відповідно (рис. 3) [10].

У структурі зовнішньої торгівлі туристичними послугами експорт скоротився майже в 2 рази, а саме з 51,9% у 2008–2010 роках до 25–27% у 2014–2017 роках, з очевидною перевагою імпорту та зростанням від'ємного балансу за статтею подорожі з 17 млрд. дол. США у 2012 році до 525,1 млрд. дол. США у 2017 році (рис. 4).

Протягом 2014–2016 років мали місце негативні тенденції щодо розвитку туризму, а саме спостерігався спад в'їзного туристичного потоку, що пов'язано з територіальними, політичними змінами та різким зростом валютного курсу.

В експорті та імпорті міжнародних туристичних послуг України перше місце посідають представники Азійського континенту з часткою у 32% та 52% відповідно. Стосовно екс-

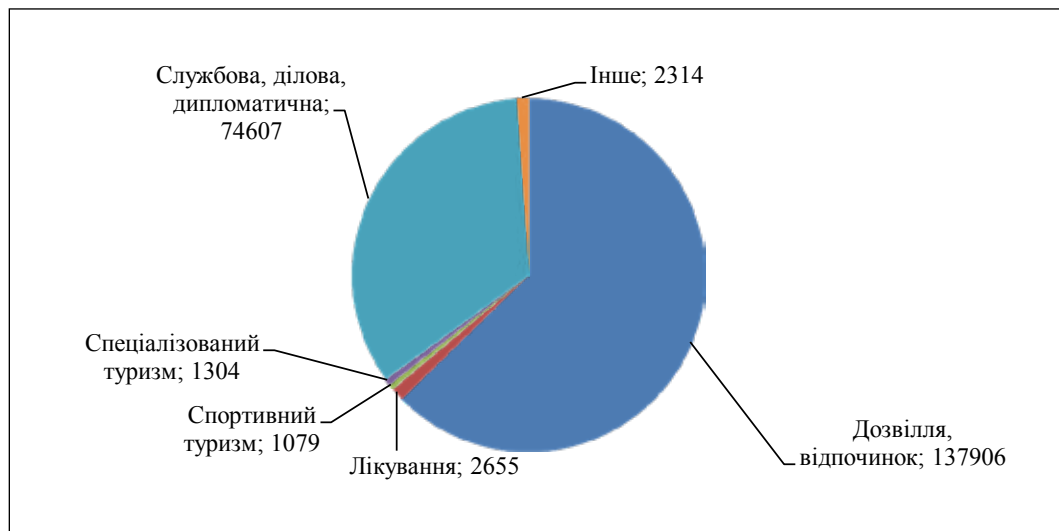


Рис. 2. Структура виїзного потоку громадян України за метою подорожей у 2017 році, осіб
Джерело: розроблено авторами за джерелом [10]

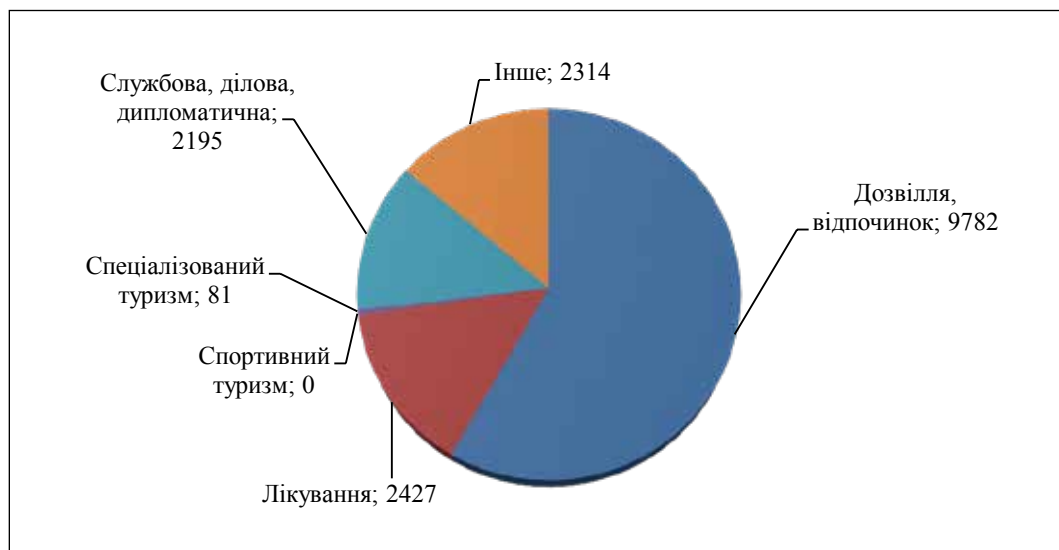


Рис. 3. Структура в'їзного потоку громадян України за метою подорожей у 2017 році, осіб
Джерело: розроблено авторами за джерелом [10]

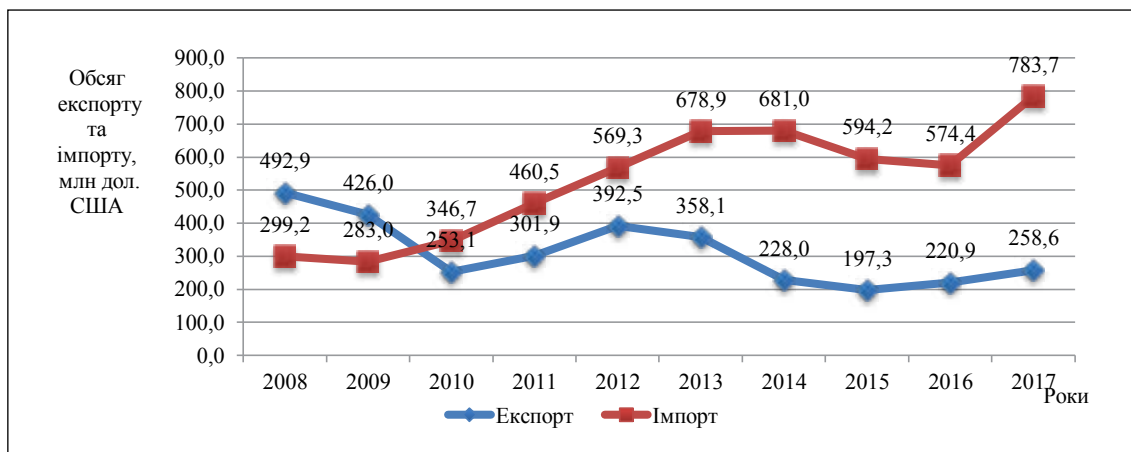


Рис. 4. Динаміка експорту-імпорту туристичних послуг України за 2008–2017 роки, млн. дол. США

Джерело: побудовано авторами за джерелом [10]

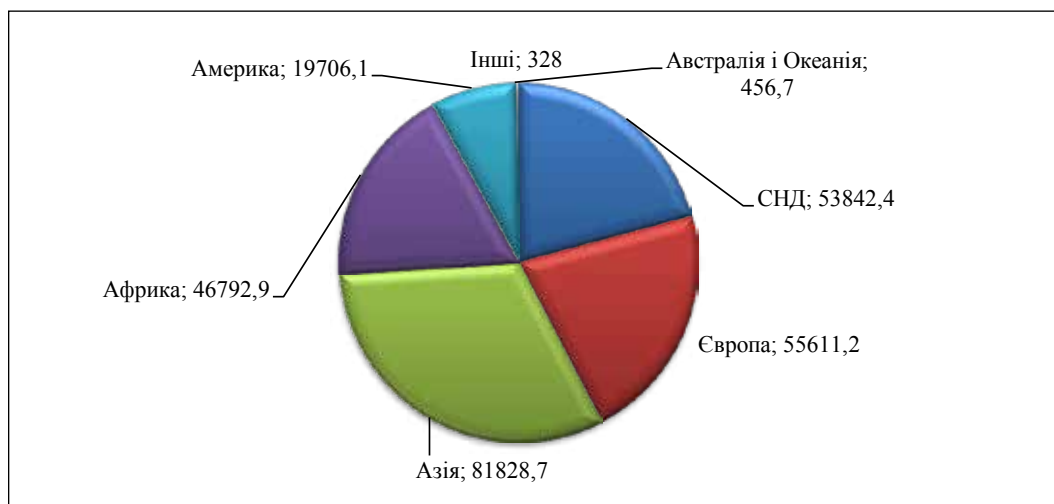


Рис. 5. Структура експорту міжнародних туристичних послуг країнами світу за 2017 рік, тис. дол. США

Джерело: розроблено авторами за джерелом [10]

порту, то друге місце посідають представники країн Європи та СНД з частками у 21%, третє – представники Африканського континенту з часткою у 18% (рис. 5).

В географічній структурі імпорту країни Європи займають 35% а Африканські країни – 7%, посідаючи друге та третє місця відповідно, а представники країн СНД займають лише 2,5% загального імпорту туристичних послуг України (рис. 6) [10].

Додатне сальдо двосторонньої торгівлі туристичними послугами України було з країнами СНД, Америкою, а також Австралією і Океанією.

Визначення та регулювання найважливіших макроекономічних показників соціально-економічного розвитку країни, виявлення тенденцій та чинників, які впливають на їхню величину, є важливими завданнями теорії та практики господарювання [5]. Тому функціонування економіки країни як цілісної системи

оцінюють на основі чітко визначених показників, які дають можливість оцінити її динаміку. За останні три роки темпи зросту мають позитивну динаміку (рис. 7).

Так, однією зі сприятливих умов розвитку туризму в Україні стало прийняття безвізового режиму з країнами ЄС, туристичний ринок поступово відновлюється після кризи 2014 року, а українці починають підкорювати Європу, Туреччина ж і Єгипет змагаються за лідерство у сфері туризму. 2017 рік можна з упевненістю назвати роком розвитку туризму в Україні: потік стрімко збільшився, а кількість реалізованих путівок, згідно з даними Держкомстату, збільшилась на 36%. Розраховано інтегральні показники міжнародних туристичних послуг України за 2010–2016 роки. Отримані дані наведено в табл. 2.

З отриманих даних можна побачити, що в динаміці спостерігаються помітні негативні зрушення, останні показники мають негатив-

ну динаміку. Спостерігається зростання балансу. Також бачимо певне коливання в динаміці структури експорту та імпорту, хоча очевидним є переважання імпорту.

Виведенню туризму України на якісно кращий рівень мають сприяти PR компанії наших туристичних об'єктів, адже багато туристів, можливо, навіть не знають, що в комплексі може запропонувати їм Україна; популяризація вітчизняних курортів серед українців та

іноземців; організація в Україні конференцій та з'їздів іноземних туроператорів; створення якісної нормативної бази для залучення інвестицій. Необхідно популяризувати та робити особливий акцент на унікальності національної кухні, українських традицій та природно-архітектурних цінностях, проводити міжнародні турніри, конкурси й фестивалі, шукати новаторські прояви в туристичній сфері саме нашої батьківщини.

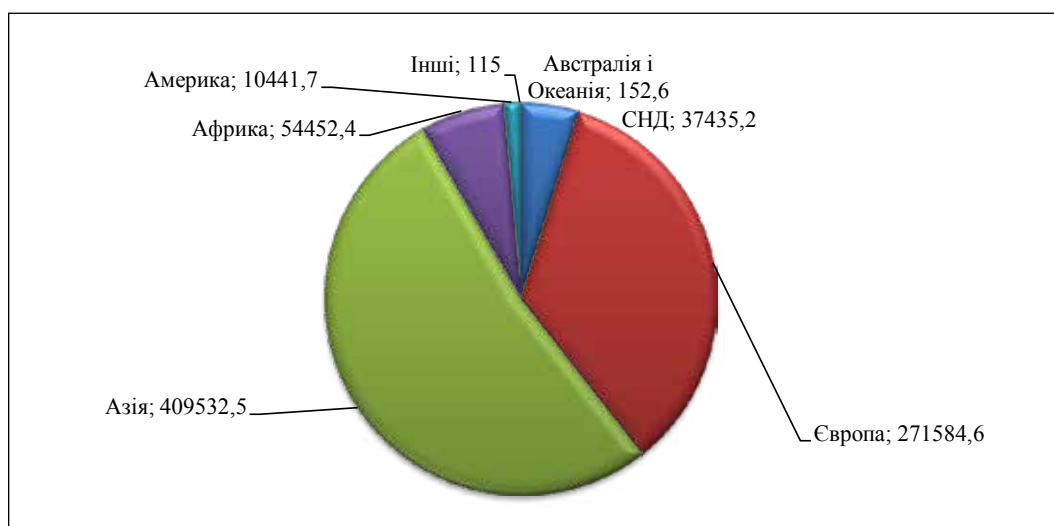


Рис. 6. Структура імпорту міжнародних туристичних послуг країнами світу за 2017 рік, тис. дол. США

Джерело: розроблено авторами за джерелом [10]

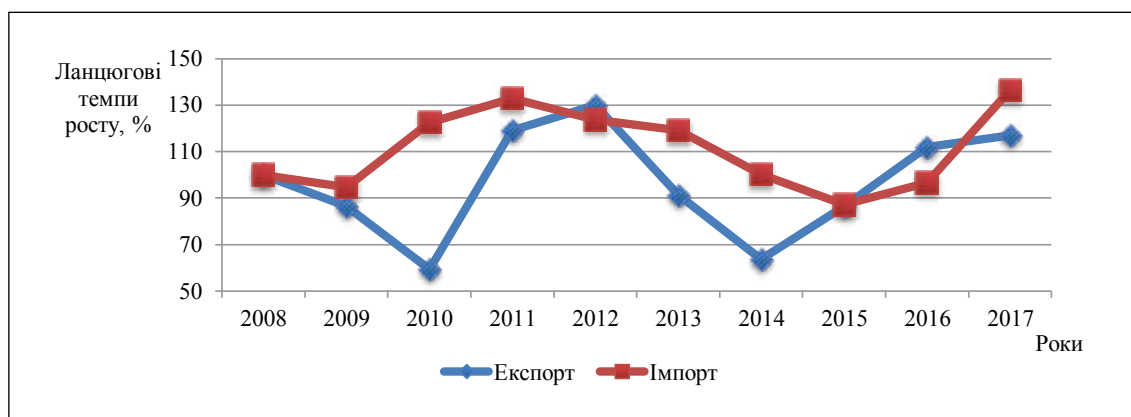


Рис. 7. Графічне зображення ланцюгових темпів росту експорту та імпорту міжнародних туристичних послуг України за 2008–2017 роки, %

Таблиця 2

Інтегральні показники зовнішньоекономічної діяльності України у сфері міжнародних туристичних послуг за 2010–2016 роки

Показники	Роки						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Зовнішньоторговельний обіг, млн. дол. США	725,7	917,5	1127,2	1234,0	909,0	798,5	795,3
Експорт, %	52,4	49,6	49,2	43,6	25,1	25,2	27,8
Імпорт, %	47,6	50,4	50,8	56,4	74,9	74,8	72,2
Експортне покриття імпорту, %	110,3	98,4	97,0	77,4	33,5	33,6	38,5

Джерело: розроблено авторами за джерелом [6]

Висновки. В результаті проведеного аналізу ринку міжнародних туристичних послуг України можна зробити висновок, що туристична галузь має важливе економічне й соціальне значення для нашої держави. Розвиток туризму сприятиме створенню нових робочих місць та отриманню додаткових надходжень до бюджету, що сприятиме як зростанню добробуту населення, так і покращенню життя в країні загалом.

Укріплення позицій України на світовому туристичному ринку є можливим за умов створення національного конкурентоздатного туристичного продукту, іміджу країни/регіону, прийняття дострокової стратегії та виконання політики стійкого розвитку щодо вирішення нагальних проблем [3]:

- забезпечення безпеки перебування іноземних громадян;
- використання інформаційних технологій для просування туристичного продукту, задоволення потреб споживачів та вдосконалення менеджменту й маркетингу ЗЕД у туризмі;
- вдосконалення законодавства;
- оновлення інфраструктури, підвищення кваліфікаційного рівня наявного персоналу, навчання нових кадрів;
- вирішення транспортної проблеми;
- подолання політичної кризи, що дасть змогу туристичному ринку України перейти на новий, вищий ступінь.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про туризм: Закон України від 15 січня 2015 року № 124-VIII / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/124-8>.

2. Шевченко Г. Перспективи європейської інтеграції ринку туристичних послуг України. Науковий вісник НЛТУ України. 2013. Вип. 23. С. 124–130.
3. Рахман М., Євтушенко В., Мангушев Д.В. Вплив міжнародного туризму на економічний розвиток та імідж окремої країни. Проблеми економіки. 2017. № 2. С. 26–34.
4. Мангушев Д. Услуги как индикатор роста макроэкономических показателей стран. Бизнес-Информ. 2014. № 2. С. 87–91.
5. Аксьоненко К., Тарасова К. Статистичний аналіз ринку туристичних послуг України. 2017. Вип. 3. С. 145–149.
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Офіційний сайт Міністерства інфраструктури України. URL: <http://www.mtu.gov.ua>.

REFERENCES:

1. The Verkhovna Rada of Ukraine (2015), The Law of Ukraine "On tourism", available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/124-8>.
2. Shevchenko H. (2013), "Prospects of European Integration of Ukrainian Tourist Market", *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, vol. 23, pp. 124–130.
3. Rahman M., Yevtushenko V., Mangushev D. (2017) "Impact of International Tourism on Economic Development and the Image of an Individual Country", *Problems of the economy*, no. 2, pp. 26–34.
4. Mangoshev D. (2014), "Services as an Indicator of the Growth of Macroeconomic Indicators of Countries", *Business-Inform*, no. 2, pp. 87–91.
5. Aksonenko K., Tarasova K. (2017), "Statistical analysis of the development of tourism in Ukraine", vol. 3, pp. 145–149.
6. Official site of the State Statistics Service of Ukraine (2018), available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Official site of the Ministry of Infrastructure of Ukraine (2018), available at: <http://www.mtu.gov.ua>.

Rakhman M.S.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Marketing
and Management of Foreign Economic Activity,
V.N. Karazin Kharkiv National University*

Onischenko V.S.

*Graduate Student of Economic Faculty,
V.N. Karazin Kharkiv National University*

ANALYSIS OF UKRAINE'S INTERNATIONAL TRAVEL SERVICES MARKET CONDITIONS

The article outlines the essence of international tourism and explores the features of the functioning of the tourist services market in Ukraine. The purpose of this article is to study the state of the market for international tourism of Ukraine for the comprehensive assessment of the tourist flows of the country and identify its shortcomings and future development prospects.

It is determined that in the conditions of globalization of the world economy, tourism becomes the most dynamic development and becomes one of the influential factors, on which the growth of the economy depends, as well as an increase of competitiveness of the country in world markets, improvement of the welfare of the population.

The analysis of the current state of the market for international tourist services of Ukraine with the help of statistical methods is carried out. A structural and dynamic analysis of the main indicators of tourism activity in the last decade is carried out, analytical and integrated indicators are calculated, and their influence on the development of the industry is shown.

The analysed pace of development of the tourist industry of Ukraine has shown that Ukraine focuses on the development of "inbound tourism". In the geographical structure, the positive balance of trade in international tourist services of Ukraine was only with the CIS countries.

The positive impact on the development of tourism in Ukraine, as a result of the adoption of a visa-free regime with EU countries, as a consequence of the gradual restoration of the tourism market after the 2014 crisis, has shown a significant increase in the flow of travel. In integral indicators, there is an increase in the balance, fluctuations in the dynamics of the structure of exports and imports, the apparent predominance of imports. Considered the expediency of directing the sector development industry to Ukrainian tourism and the economic benefits of a long-term investment strategy in the infrastructure of our country for the ease of licensing revenue from travel agencies that send travellers abroad.

It is concluded that the development of international tourism in Ukraine, its transformation into a source of significant and stable budget revenues, as well as an increase in the tourist image of Ukraine, require from our country the development of an appropriate regulatory framework, an active state policy, and the concerted actions of all state and local government bodies on issues tourism, creation of rebranding and PR of innovative competitive tourism product, along with radical changes of tourism infrastructure.

УДК 339.13

Савіна С.С.
кандидат економічних наук,
Вінницький національний аграрний університет

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГУ В МАЛОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто особливості маркетингу в малому підприємстві. Визначено місце й роль малого підприємства в економіці. Наведено обмеження малих підприємств, які позначаються на їх маркетингу. Встановлено, що головною метою маркетингових заходів для суб'єктів малого підприємництва є зростання продажів, утримання та повторне залучення клієнтів. Наведено переваги маркетингового управління діяльністю підприємства. Обґрунтовано, що пріоритетною формою маркетингу в малому підприємстві є цільовий спеціалізований маркетинг. Запропоновано ключові елементи ефективної маркетингової стратегії для малого підприємства.

Ключові слова: мале підприємство, маркетинг, маркетингова стратегія, маркетингове управління, цілі маркетингу.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены особенности маркетинга в малом предпринимательстве. Определены место и роль малого предпринимательства в экономике. Приведены ограничения малых предприятий, которые сказываются на их маркетинге. Установлено, что главной целью маркетинговых мероприятий для субъектов малого предпринимательства является рост продаж, удержание и повторное привлечение клиентов. Приведены преимущества маркетингового управления деятельностью предприятия. Обосновано, что приоритетной формой маркетинга в малом предпринимательстве является целевой специализированный маркетинг. Предложены ключевые элементы эффективной маркетинговой стратегии для малого предпринимательства.

Ключевые слова: малое предпринимательство, маркетинг, маркетинговая стратегия, маркетинговое управление, цели маркетинга.

ANNOTATION

The features of marketing in small entrepreneurship are considered in the article. The place and role of small entrepreneurship in economy are determined. The limitations of small entrepreneurship that affect their marketing are outlined. It is established that the main purposes of marketing measures for small entrepreneurship entities are driving sales, retaining and re-engaging customers. The advantages of marketing management of the activity of small enterprise are presented. It is substantiated that the priority form of marketing in small entrepreneurship is target specialized marketing. The key elements of an effective marketing strategy for small entrepreneurship are proposed.

Key words: small entrepreneurship, marketing, marketing strategy, marketing management, marketing goals.

Постановка проблеми. В сучасних умовах підприємцю доводиться стежити за багатьма важливими аспектами, а саме продажами, фінансами, персоналом. На маркетинг, як правило, не залишається часу. Крім того, багато підприємців не володіють відповідними інструментами та ресурсами, які здатні зробити маркетингові зусилля більш ефективними. Проте в умовах зростання споживчих очікувань маркетинг є засобом виживання для будь-якого підприємства, а особливо малого. Це визначає необхідність стратегічної орієнтації управління на основі маркетингових підходів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми маркетингу розглядаються багатьма

науковцями. Серед них слід назвати таких, як Е.М. Азарян, Г.Л. Азоев, Г. Ассель, Г.Л. Багієв, Л.В. Балабанова, Н.В. Білоцерківська, А.А. Бревнов, С.С. Гаркавенко, В.Г. Герасимчук, Дж. Дей, Ф. Котлер, Т.О. Прима, Б.А. Райзберг, Дж. Робертс, Б.А. Соловйов, М.С. Туrowsька, Р.А. Фатхутдинов, В.Е. Хруцький, А.Г. Чернявський.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте питання маркетингу суб'єктів малого підприємства потребують подальшого вивчення, зокрема впровадження засобів маркетингу в діяльність малих підприємств.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення особливостей маркетингу в малому підприємстві та розробка рекомендацій щодо маркетингової стратегії суб'єктів малого підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Місце й роль малого підприємства проявляється у функціях, які спрямовані на стабілізацію економіки. У розвиненому демократичному світі мале підприємство розглядається переважно як суб'єкт, що забезпечує становлення і розвиток демократії та водночас спрямований на вирішення соціальної політики зайнятості [1, с. 60]. Мале підприємство впливає на економічне зростання, створює додаткові робочі місця, допомагає задовольнити споживачів, сприяє насиченню ринку товарами необхідної якості, дає широкую свободу ринкового вибору, забезпечує конкуренцію на ринку тощо. Суб'єкти малого підприємства мають низку конкурентних переваг, головною з яких є оперативність реагування на зміни споживчого попиту.

Аналіз статистичних даних свідчить про те, що на малі підприємства в Україні у 2017 році припадали 95,5% загальної кількості підприємств [2]. Питома вага зайнятих працівників становить 28,4% (1,6 млн. осіб). Крім того, у фізичних осіб-підприємців кількість зайнятих становить більше 2 млн. осіб [3].

Слід зазначити, що для малого підприємства стратегічне управління є не менш важливим, ніж для середнього або великого, а одним з елементів стратегічного управління є розробка маркетингових стратегій. Економічне середовище стає все більш нестійким, і керівникам малого підприємства слід розуміти важливість і вплив стратегічного маркетингу на діяльність компанії. Звичайно, маркетингова стратегія не є єдиною функціональною стратегією компанії, але вона відіграє не останню роль. Завдяки їй можна визначити цільові ринки, з огляду на які вибираються відповідні маркетингові підходи й

заходи. Ця стратегія враховує попит, потреби та побажання клієнтів, а також визначає, яким чином компанія може їх задовольнити [4, с. 28].

Як свідчить практика, маркетинг для малого підприємництва – це система організації його діяльності зі вжиттям базових маркетингових заходів. Хоча спостерігається неповне ігнорування маркетингу, більшість суб'єктів малого підприємництва використовують лише окремі його інструменти (переважно різні види реклами власних товарів або послуг).

Особливістю малого підприємництва часто є брак ресурсів, що ставить перед ним серйозне завдання: підхід до вибору маркетингових інструментів повинен бути відповідальним та продуманим до дрібниць. У зв'язку з цим виникає потреба мінімізації ймовірності скоєння помилок, оскільки наслідки можуть досить сильно вплинути на фінансове здоров'я компанії. Зазвичай керують малими підприємствами самі засновники або призначені ними близькі особи. Тому за все, що відбувається в компанії, вони несуть особисту відповідальність. Це створює проблеми щодо делегування повноважень для прийняття рішень стосовно маркетингу фахівцями у цій галузі та призводить до затримки розвитку. На відміну від великих компаній, в малих керівники нерідко вважають, що обов'язково слід брати участь у вирішенні оперативних питань. Вихід з цієї ситуації може полягати у створенні відділу маркетингу з відповідними повноваженнями або співпраці з маркетинговим агентством. Як правило, фахівці, які там працюють, володіють і досвідом, і необхідними знаннями, що має допомогти усунути ефект недовіри [5].

Як свідчать опитування суб'єктів малого підприємництва із США [6], основною метою маркетингу для більшості власників малого бізнесу у 2017 році є зростання продажів (31%) (рис. 1). На другому місці перебувають утримання й повторне залучення клієнтів (23%). Хочуть підвищити свою ефективність 11% респондентів і при цьому заощадити. Прагнуть зміцнити впізнавання бренду та поширити важливу інформацію 13% опитуваних. Майже 14% власників малого бізнесу переслідують інші цілі.

Наведені дані підтверджують дослідження [5], адже у більшості невеликих компаній маркетингова діяльність здійснюється на тактичному та оперативному рівнях. Це означає, що підприємці переважно живуть сьогоднішнім днем, тобто збільшити продажі та подумати, що робити далі. Але навіть на цьому рівні спостерігаються певна плутанина і не завжди правильне застосування різних маркетингових інструментів. Хаотичне використання тактичного та оперативного маркетингу дає змогу фірмі вирішувати бізнес-завдання, які актуальні тільки сьогодні, але не дає компанії можливості розвиватися та нарощувати свій потенціал. З цього випливає, що компанії, які не дбають про збільшення своєї конкурентоспроможності, стають дуже вразливими для конкурентів.

Крім того, 49% власників малого бізнесу – єдині маркетологи в компанії, тільки 21% допомагають інші співробітники, і приблизно така ж частина підприємців частково або повністю доручає цю роботу позаштатним фахівцям або агентствам [6].

Маркетингове управління діяльністю підприємства сприяє процесу аналізування, роз-

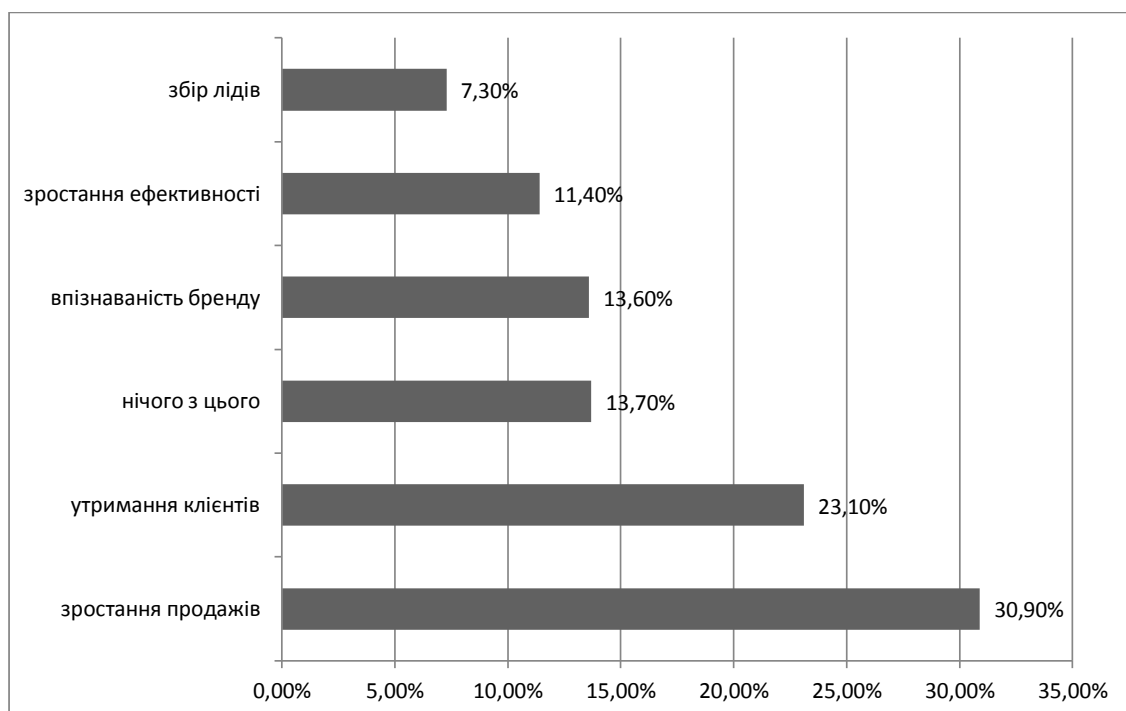


Рис. 1. Цілі маркетингу в малому підприємстві у 2017 році [6]

роблення та вжиття заходів, спрямованих на встановлення, зміцнення та підтримку взаємовигідних відносин з покупцями; забезпечує можливість організації діяльності підприємства на принципах оптимального використання наявного потенціалу та отримання найбільшого прибутку на основі задоволення потреб споживачів. Маркетинг в системі управління підприємством виконує супроводжуючу місію, починаючи з організаційно-підготовчої функції та закінчуючи контрольною функцією.

Для того щоб вижити та зайняти свою ринкову нішу, суб'єкти малого підприємництва повинні добре орієнтуватися в умовах досить високого ступеня невизначеності й ризику та адаптуватися до них. Це означає, що маркетинг малого бізнесу спочатку має ризиковий характер. Для зниження ступеня ризику маркетингу малого підприємництва потрібен високий професіоналізм у сфері управління ринковою інформацією та швидкість реакції щодо прийняття рішень за зміни умов зовнішнього середовища.

Маркетинг малого підприємництва має певні особливості. Для того щоб мале підприємство могло вижити та зайняти свою ринкову нішу, його маркетинг від самого початку повинен бути орієнтований на конкретного споживача з його індивідуальними запитами. Іншими словами, пріоритетною формою маркетингу в малому підприємстві є цільовий спеціалізований маркетинг. Він дає змогу сконцентрувати об'єктивно невеликі ресурси малого підприємства на найбільш важливому напрямі. Проте прийняття неправильного рішення в малому підприємстві має більше негативних наслідків через відсутність фінансових можливостей диверсифікувати свою діяльність та свій ризик.

Отже, маркетинг суб'єкта малого підприємства має такі завдання:

- проведення маркетингових досліджень з вивчення ринку;
- сегментація ринку;
- вибір цільового сегменту;
- оцінювання його потенційної потужності;
- оцінювання ризику вибору ринкової ніші та сили потенційних конкурентів.

Водночас для того, щоб швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища, необхідно проводити постійний моніторинг ринкової ситуації за визначеними найбільш значимим параметрами (попит, пропозиція, ціни, товари-конкуренти, альтернативні технології тощо). Збір та оперативне використання такої інформації є вирішальним фактором успіху в маркетингу малого підприємства.

Як свідчать проведені нами дослідження, ефективна маркетингова стратегія в малому підприємстві базується на п'яти ключових елементах:

- 1) досконале визначення цільової аудиторії;
- 2) диференціація ринкової ніші;
- 3) створення унікальної торговельної пропозиції;

4) визначення головних конкурентів, аналіз їх маркетингової активності;

5) формування конкурентної переваги.

Визначення цільової аудиторії є найважливішим рішенням. Розуміння своєї цільової аудиторії дає змогу спростити пошук потенційних споживачів. Визначення поведінки, потреб та інших характеристик, які притаманні більшості клієнтів, називають портретом покупця. Це дає змогу спростити співробітникам компанії створення маркетингових матеріалів, розроблення стратегії просування бізнесу та збільшення продажів. Потрібно мати хороше уявлення про свою цільову аудиторію (хто ці люди, чого вони хочуть). Це дасть змогу підвищити шанси донести свою пропозицію до потенційних покупців, виділитися серед загального інформаційного поля.

Після точного визначення ніші ринку можна з легкістю вибрати цільову аудиторію. Якщо правильно підібрати маркетингові комунікації, то потік клієнтів буде більшим, при цьому дохід компанії стане збільшуватися. Під час вибору ринкової ніші перш за все необхідно врахувати попит. При цьому варто зауважити, що попит може бути високим на той чи інший товар/послугу в даний момент, але не виключено, що через кілька років, а то й місяців показники попиту знизяться. Тому успішні підприємці вважають, що краще вибрати ті ніші, де ринкова ситуація ще не визначена, але при цьому споживачі все більше й більше виявляють інтерес. Це так звані перспективні ніші для бізнесу, де ще не визначені ринкові лідери, не так багато конкурентів. Конкуренція під час вибору ніш також є одним з важливих критеріїв вибору. Останнім фактором під час вибору ніші є знання самого підприємця про продукт. Адже продати товар або послугу можна тільки в разі розуміння всієї специфіки самого продукту. Отже, диференціація ринкової ніші дає змогу виокремити та коротко описати бізнес, а також допомагає розставити маркетингові пріоритети.

Унікальна торговельна пропозиція – це вказівка на те, чим вигідно відрізняється товар від подібних товарів конкурентів, тобто це вказівка на ті ключові особливості, з якими буде асоціюватися цей товар (бізнес) у потенційних споживачів. Створення унікальної торговельної пропозиції – це визначення однієї (двох) ключової відмінності.

Кожний клієнт шукає рішення своєї проблеми та порівнює альтернативи. Будь-яке повідомлення має нести ключову ідею: що пропонується, чому потрібно вибрати саме це. Йдеться про чітку диференціацію конкурентів.

Після аналізу конкурентів слід приділити увагу конкурентним перевагам. Під конкурентними перевагами розуміють такі характеристики та якості марки або продукту, завдяки яким організація об'єктивно перевершує своїх конкурентів. В малому підприємстві сформулювати конкурентну перевагу можна на різних основах. Це можуть бути гнучка спеціалізація (на-

приклад, спеціалізація послуг для конкретних груп клієнтів), швидке постачання, співпраця з обслуговуючою компанією інших виробників, унікальна кваліфікація, тісна взаємодія з покупцем, позиціонування та чітке розуміння потреб клієнтів [9].

Для того щоб успішно розробити маркетингову стратегію, необхідно використовувати інновації та проявляти креативність. Щоб стратегія була ефективною, дослідники [7] висунули п'ять принципів розроблення маркетингової стратегії:

- 1) знайти своє ринкове місце і зайняти його;
- 2) не просто продавати, а залучати;
- 3) прагнути стати унікальними;
- 4) надати індивідуальність своєму бізнесу;
- 5) прагнути встановити зв'язок на емоційно-му рівні.

Під час розроблення маркетингової стратегії слід звернути увагу на те, що ключові фактори її успіху – це встановлення міцних зв'язків з клієнтами, а також своєчасна реакція на зміни клієнтських бажань і потреб.

Висновки. Головною особливістю малого підприємництва є обмеженість ресурсів, поєднання різних функціональних обов'язків одним фахівцем, значна особиста відповідальність власника, що позначається також на маркетингу. Зокрема, він обмежується використанням лише базових маркетингових заходів, акцентом на збільшенні продажів, тактичним та оперативним рівнем маркетингових заходів. Стратегічне застосування маркетингу дає змогу суб'єктам малого підприємництва перебудувати свою діяльність з урахуванням вимог, які висуває ринок. Маркетинг для суб'єктів малого підприємництва повинен ґрунтуватися на вивченні споживчого попиту та можливостей збуту товарів і послуг. Таким чином, стратегія маркетингу створюється щодо конкретного споживача з його індивідуальними запитами, на основі чого формуються конкурентні переваги.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ткачук О.М., Турчак В.В. Управління розвитком підприємства в Україні. Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. 2015. № 1. С. 56–64.
2. Кількість підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства у 2017 році // Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/fin/kp_ed/kp_ed_u/kp_ed_u_2017.htm.
3. Кількість зайнятих працівників на підприємствах за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства у 2017 році // Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/fin/kp_ed/kp_ed_u/kzp_ed_u_2017.htm.
4. Бевзенко В.Ф., Баширов И.Х., Лазебник Р.М. Эволюция маркетинга: монография. Донецк: Юго-Восток Лтд, 2005. 136 с.
5. Ковбас І.М. Формування системи управління маркетинговою діяльністю підприємства. Сталий розвиток економіки. 2015. № 3 (28). С. 260–267.
6. 2017 Small Business Marketing Trends Report. URL: <https://www.infusionsoft.com/resources/2017-small-business-marketing-trends-report>.
7. Хмелев И.Б. Формирование конкурентной среды как условие развития инновационной деятельности. Ценности и интересы современного общества: материалы Международной научно-практической конференции (Москва, 14 октября – 11 ноября 2013 года). Москва, 2013. С. 244–248.
8. Решетько Н.И., Соколов М.А., Куприянова А.С. Эффективность маркетинговой стратегии в малом бизнесе. Молодой ученый. 2014. № 6.2. С. 54–56.
9. Аналоуи Ф., Карамі А. Стратегический менеджмент малых и средних предприятий: учебник для студентов вузов. Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. 400 с.

REFERENCES:

1. Tkachuk O.M., Turchak V.V. (2015) "Management of entrepreneurship development in Ukraine", Bulletin of the Kiev National University of Trade and Economics, no. 1, pp. 56–64.
2. Official site of State Statistics Service of Ukraine (2017), "Number of enterprises by type of economic activity with distribution to large, medium, small and micro enterprises in 2017", available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/fin/kp_ed/kp_ed_u/kp_ed_u_2017.htm.
3. Official site of State Statistics Service of Ukraine (2017), "Number of employed employees in enterprises by type of economic activity with distribution to large, medium, small and micro enterprises in 2017", available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/fin/kp_ed/kp_ed_u/kzp_ed_u_2017.htm.
4. Bevezhenko V.F., Bashirov I.H., Lazebnik R.M. (2005) *Jevoljucija marketinga [Evolution of marketing]*, Jugo-Vostok Ltd, Doneck, Ukraine.
5. Kovbas I.M. (2015) "Formation of the management system of the marketing activity of an enterprise", Sustainable development of the economy, no. 3 (28), pp. 260–267.
6. 2017 Small Business Marketing Trends Report. URL: <https://www.infusionsoft.com/resources/2017-small-business-marketing-trends-report>.
7. Hmelev I.B. (2013), "Formation of a competitive environment as a condition for the development of innovative activities", *Cennosti i interesy sovremennogo obshchestva [Values and interests of modern society]*, Moscow, 2013, pp. 244–248.
8. Reshet'ko N.I., Sokolov M.A., Kuprijanova A.S. (2014) "The effectiveness of marketing strategy in a small business", *The young scientist*, no. 6.2, pp. 54–56.
9. Analoui F., Karami A. (2005) *Strategicheskij menedzhment malyh i srednih predpriyatij [Strategic management of small and medium enterprises]*. JuNITI-DANA, Moscow, Russia.

Savina S.S.
*Candidate of Economic Sciences,
Vinnytsia National Agrarian University*

FEATURES OF MARKETING IN SMALL ENTREPRENEURSHIP

The features of marketing in small entrepreneurship are considered in the article. The aim of the article is to identify features of marketing in small entrepreneurship and to develop recommendations for the marketing strategy of small business entities.

The place and role of small entrepreneurship in the economy are determined. Small entrepreneurship affects economic growth, creates additional workplaces, helps to satisfy consumers, fosters market saturation with the necessary quality, gives broad freedom of market choice, ensures competition in the market, etc.

The limitations of small entrepreneurship that affect their marketing are outlined. Most small businesses use only some tools of marketing. The main feature of small entrepreneurship is the limited resources, the combination of different functional responsibilities by one specialist, a significant personal responsibility of the owner, which affects and marketing. In particular, it is limited to using only basic marketing measures, an emphasis on increased sales, tactical and operational level of marketing efforts. It is established that the main purposes of marketing measures for small entrepreneurship entities are driving sales, retaining and re-engaging customers.

The advantages of marketing management of the activity of small enterprise are presented. The strategic use of marketing allows small business entities to rebuild their business, taking into account the requirements put forward by the market. It is substantiated that the priority form of marketing in small entrepreneurship is target specialized marketing. The key elements of an effective marketing strategy for small entrepreneurship are proposed: perfect definitions of the target audience, differentiation of the market niche, creation of a unique trading offer, identification of main competitors and analysis of their marketing activity, the formation of competitive advantage.

Thus, the marketing strategy is created in relation to a specific consumer with his individual inquiries, on the basis of which competitive advantages are formed.

УДК 327:339.9(477+510)

Сарнацький О.П.

доктор історичних наук, професор,
професор кафедри міжнародних економічних відносин
Запорізького національного технічного університету

Семко О.Я.

студент
Запорізького національного технічного університету

ОСНОВНІ НАПРЯМИ МІЖНАРОДНОГО НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ ТА КИТАЮ

АНОТАЦІЯ

У статті на основі аналізу еволюції та особливостей співробітництва в сучасних умовах глобального розвитку окреслено основні напрями міжнародного науково-технічного співробітництва України та Китаю. Воно почало активно розвиватися з початку 90-х рр. минулого століття і триває досі у сферах суднобудування, авіадвигунобудування, раціонального природокористування, енергоефективності, науки, розвитку аерокосмічних, інформаційних та комунікаційних технологій.

Ключові слова: наука, суднобудування, авіадвигунобудування, енергоефективність, інформаційні та комунікаційні технології, раціональне природокористування, співробітництво, розвиток.

АННОТАЦИЯ

В статье на основе анализа эволюции и особенностей сотрудничества в современных условиях глобального развития очерчены основные направления международного научно-технического сотрудничества Украины и Китая. Оно начало активно развиваться с начала 90-х гг. прошлого столетия и продолжается до сих пор в сферах судостроения, авиадвигателестроения, рационального природопользования, энергоэффективности, науки, развития аэрокосмических, информационных и коммуникационных технологий.

Ключевые слова: наука, судостроение, авиадвигателестроение, энергоэффективность, информационные и коммуникационные технологии, рациональное природопользование, сотрудничество, развитие.

ANNOTATION

The main directions of international scientific and technical cooperation between Ukraine and China have been outlined in the article on the basis of evolution and peculiarities' analysis of cooperation in the current global development conditions. The cooperation developed dynamically since the beginning of the 1990-ies and continues to the present day in the spheres of shipbuilding, aircraft engine building, rational use of nature, energy efficiency, science, aerospace, computer science and communication technologies.

Key words: science, shipbuilding, aircraft engine building, energy efficiency, computer science and communication technologies, rational nature management, cooperation, development.

Постановка проблеми. В сучасних умовах нестабільності політичного середовища в країні, конфлікту на Донбасі, закриття одного з основних ринків збуту для України набуває життєвої необхідності впровадження нових економічних реформ, актуалізується питання зміцнення двосторонніх відносин з іншими, не менш важливими в стратегічному контексті азійськими країнами, а також стає необхідним пошук потенційно можливих сфер міжнародного науково-технічного співробітництва з ними. Найбільш активна співпраця України з азійськими країнами розпочалася ще з часів становлення її незалежності, розбудови національної економі-

ки та інтенсифікації інтеграції країни в процеси глобалізації. КНР завжди посідала провідне місце в міжнародних відносинах України з іншими державами цього регіону. Обсяги двосторонньої торгівлі між ними постійно зростали, посилювалась галузева співпраця. Сьогодні пошук нових шляхів науково-технічного співробітництва та розвиток вже наявних становлять невід'ємну частину зовнішньої політики України, оскільки протягом останніх років значно погіршилися відносини з колишньою стратегічно важливим партнером – Російською Федерацією.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання різнопланової співпраці України та Китаю знайшли відображення у працях вітчизняних дослідників та китайських науковців. Серед напрацювань українських авторів, у яких досліджується ретроспективний аналіз еволюції взаємовідносин України та Китаю, слід відзначити роботи С. Гродського [1], А. Гончарука [2], О. Васильєва [3], А. Філіпенка [4], В. Рогового [5], В. Богуслаєва [6], а серед досліджень китайських вчених варто назвати роботи Сююня Лю [7], Хіна Менг [8], Хуана Яшен [9], Чуньтао Се [10]. Розглядали цю проблематику і такі російські дослідники, як В. Кашин [11–14], Н. Печоріна [15; 16], В. Терехов [17].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на напрацювання вітчизняних, китайських та російських дослідників щодо різнопланової співпраці України та Китаю, питання міжнародного науково-технічного співробітництва цих країн ще не знайшли окремого та достатнього розкриття. Тому висвітлення саме цієї частини загальної проблеми є сьогодні актуальним та потребує подальшого продовження наукового пошуку в цьому напрямі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є спроба висвітлити стратегічно пріоритетні напрями міжнародного науково-технічного співробітництва України та Китаю на основі аналізу еволюції та особливостей співробітництва в сучасних умовах глобального розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним з прикладів українсько-китайського співробітництва в науково-технічній сфері є міжнародне співробітництво в галузі ВПК, що є важливим для КНР. Щодо оборони багато уваги

КНР приділяла та продовжує приділяти розвитку власного військово-морського флоту. Досі Китай успішно реалізував «Програму чотирьох модернізацій», прийняту у 1978 р. під час першого оголошення військово-морського будівництва. Сьогодні в країні створено сучасний військово-морський флот армії Китаю. Будучи високотехнологічним видом збройних сил, флот разом з аерокосмічною сферою став основним споживачем як фундаментальних стратегічних, так і прикладних досягнень науково-технічного прогресу. Одним з численних зарубіжних партнерів в задоволенні цих потреб КНР від початку 1990-х рр. виступала Україна [11, с. 42].

Старт військово-морського співробітництва України та відбувся вже у 1993 р., коли закладений в січні 1989 р. на Херсонському суднобудівному заводі та спущений на воду в квітні 1992 р. комерційний танкер проекту 15990 типу «Командарм Федько», названий «Володимир Перегудов», був проданий Китаю. У тому ж році він був відбуксований в Далянь. Там він і добудовувався до травня 1996 р. на замовлення ВМС НВАК як допоміжне судно. Прапор на судні, що отримав назву «Nansang», був піднятий у 1996 р., після чого воно стало до ладу як судно комплексного постачання та корабль управління Південного флоту Китаю. У 2004 р. його було перейменовано на «Qinghaihu». Танкер здатний приймати на борт 9 630 т палива і передавати його одночасно на три корабля. Не обійшлося також без підтримки вже експлуатованих китайським флотом надводних та підводних кораблів, побудованих в Росії. Компанія «Poly Technologies» до 2012 р. включно регулярно отримувала від ДК «Укрспецекспорт» запчастини для корабельних дизельних двигунів серії Д42, підводних човнів проектів 877 і 636, раніше отриманих ВМС НВАК з Російської Федерації. Також відомо, що «Укрспецекспорт» поставив на адресу компанії «China Shipbuilding & Offshore International» головні турбозубчаті агрегати ГГЗА-523 в складі парової турбіни, редуктора, конденсатора, звукоізолюючої муфти тощо [12, с. 11].

Свій перший авіаносець «Ляонін» (в минулому крейсер «Варяг») Китай придбав недобудованим в Україні у 1998 р. Корабель був повністю реконструйований та розпочав свою військову службу у 2012 р.

У 2004 р. казенний дослідницько-проектний центр кораблебудування і ДП Центральне конструкторське бюро (ЦКБ) «Чорноморець» за посередництвом корпорації «Укрінмаш» підготували і передали компанії «China Shipbuilding & Offshore International Company» документацію технічного забезпечення ремонту кораблів водотоннажністю близько 8 000 т, включаючи такі важливі корабельні системи, як система об'ємного хімічного гасіння і система кондиціонування повітря. Очевидно, що вона була використана китайською стороною під час здійснення ремонтних робіт на отриманому з Росії у

1999–2000 рр. есмінці проекту 956Е «Hangzhou Fuzhou», а також буде використана в майбутньому під час ремонту модернізованих есмінців проекту 956ЕМ «Taizhou і Ningbo», які прибули до КНР у 2005–2006 рр. Одним з стратегічних пріоритетів Китаю є велика кораблебудівна програма, в рамках якої заплановано також будівництво авіаносців. Засоби масової інформації неодноразово називали Україну головним постачальником технологій та обладнання для китайської авіаносної програми, проте факти підтверджують значний, але аж ніяк не монопольний характер українського внеску в цю галузь співробітництва [13, с. 19].

Під час двосторонніх переговорів на вищому та міжвідомчому рівнях, включаючи V засідання Міжурядової комісії «Україна – Китай» в серпні 2009 р. в Києві, сторони визначили пріоритетні напрями розвитку військово-технічного співробітництва, зокрема в галузі кораблебудування. Перш за все це участь українських кораблебудівників у створенні великотоннажних бойових кораблів для ВМС КНР, а також будівництво для ВМС цієї країни малих десантних кораблів на повітряній подушці типу «Зубр». До цього треба додати поставки для ВМС засобів радіо- і радіотехнічної розвідки, електронної протидії, нових типів РЛС різного призначення, морських охоронних систем, гідроакустичних станцій виявлення підводних та надводних об'єктів. Дуже важливими є спільні розробки різного призначення (зокрема, морської) [15, с. 19].

Крім того, китайська сторона виявила значний інтерес до обміну досвідом у сфері наукових досліджень і використання високих технологій, а також у підготовці кадрів у вищих навчальних закладах України. За видимої масштабності заявлених напрямів реальні результати співпраці набагато скромніші. Слід зазначити, що на виконання сьомого пункту, згідно з даними прес-служби міністерства оборони України, в Академії Військово-морських сил ім. Нахімова, відповідно до українсько-китайської угоди 2010 р., почалась підготовка двох військових. Для оцінювання обсягів виконання інших пунктів варто навести такі цифри. За 2009 р. загальний обсяг експорту продукції військового та подвійного призначення з України склав 799,5 млн. дол. При цьому частка кораблебудівельної сфери склала 21,3%. У 2012 р. обсяг торгово-посередницької діяльності держкомпанії «Укрспецекспорт» склав уже 1,024 млрд. дол. При цьому на військово-морську галузь припадає приблизно 11,5%. Таким чином, щорічна кількісна складова доходів від реалізації військово-морської техніки не перевищує 100–180 млн. дол. Ця сума розподіляється за ступенем значимості та величиною між головними імпортерами, якими є Російська Федерація, Індія, В'єтнам і КНР. Отже, максимальний щорічний дохід від українського вій-

ськово-морського експорту в Китай в кращому разі не перевищує декількох десятків мільйонів дол., що є досить скромною цифрою [15, с. 19].

Китай використовує досвід і напрацювання України не тільки у суднобудівній, але й в авіаційній галузі. Прикладом давньої успішної співпраці сторін в галузі авіадвигунобудування є низка літаків із запорізькими двигунами. У 1954 р. вперше злетів китайський навчально-тренувальний літак CJ-5 (PE5) з двигуном М-11ФР, створеним в Запоріжжі.

Наприкінці 90-х – на початку 2000-х рр. почалась експлуатація навчально-тренувальних літаків К-8J з двигунами AI-25ТЛК. У 2008 р. злетів китайський УТCL-15 з AI-222-25. Крім цього, в Китаї перебувають в експлуатації літаки Ан-12, Ан-26, вертольоти фірм Камова і Міля, оснащені двигунами запорізького виробництва. Згідно з підрахунками фахівців понад 1,3 тисячі двигунів, розроблених ДП «Івченко-Прогрес» і серійно виготовлених АТ «Мотор Січ», експлуатуються в КНР.

Присутність ПАТ «Мотор Січ» на китайському ринку підтверджує інтерес країни до пострадянських розробок у сфері авіатехніки. А формальне припинення ВТС України з Росією призвело не тільки до падіння оборотів запорізької компанії, але й до нових рішень щодо спільного виробництва. Згідно з повідомленнями китайських ЗМІ за ліцензією на території Китаю буде організовано виробництво авіаційних двигунів фірми «Мотор Січ». Серед них слід назвати турбовальні вертолїтні двигуни Д-136, МС-500 В, ТВ-3-117, ВМА-СВМ1В, турбогвинтовий AI-450С, турбореактивні двохконтурні Д-436-148, Д-18Т, турбогвинтовентиляторний Д-27 і турбореактивний AI-222. Ці двигуни до 2015 р. масово експортувалися в Росію, а після заборони долали два-три кордони, щоби потрапити до кінцевого споживача для установки на авіатехніку російського виробництва [20].

Останніми роками розвитку авіаційної промисловості в Китаї приділяється підвищена увага. КНР має один з найбільших у світі ринків цивільних та військових літаків і вертольотів. Парк літаків та вертольотів національних ЗС вимагає суттєвого оновлення. З огляду на ці тенденції фахівці АТ «Мотор Січ» спільно з ДП «Івченко-Прогрес» розробили пропозиції щодо можливої ремоторизації літальних апаратів виробництва КНР. Наприкінці 2015 р. в Чунціні почалося будівництво китайсько-української виробничої бази, де будуть проектуватися, розроблятися та тестуватися різні моделі газотурбінних, вентильаторних і турбовентильаторних авіаційних двигунів.

Одним з важливих проектів для запорізьких двигунобудівників може стати створення турбовального двигуна для розпочатої реалізацією в рамках спільної програми Росії та Китаю нового важкого вертольоту АНЛ. У російських ЗМІ нещодавно з'явилося повідомлення, що ПАТ «Мотор Січ» може взяти участь в російсько-

китайському проекті важкого вертольоту АНЛ і представити для нової машини турбовальні двигуни AI-136Т. Крім ПАТ «Мотор Січ», підвищений інтерес до китайського напрямку стало виявляти ДП «Антонов». У пресі активно обговорювалася можливість продажу технічної документації китайської корпорації, яка не має ніякого відношення до авіабудування. 30 серпня 2016 р. в Україні вибухнув скандал, пов'язаний з появою зовсім несподіваної новини про те, що якась гонконгська компанія (наводилась навіть її назва, а саме “China Airspace”) і українське ДП «Антонов» підписали договір, згідно з яким до Китаю переходить право власності на надважкий літак Ан-225 «Мрія», включаючи використання креслень і специфікацій літака [20].

Останніми роками АТ «Мотор Січ» поглиблює співпрацю з авіаційними підприємствами Китаю. На думку фахівців, китайсько-українське співробітництво у сфері авіаційних двигунів має взаємовигідний характер. З одного боку, підвищення рівня розробки та виробництва авіаційних двигунів має велике значення для китайської авіаційної промисловості, а з іншого боку, українське підприємство, використовуючи переваги китайського партнера й ринку, зможе поставляти на світовий ринок якісну та конкурентоспроможну продукцію.

У серпні 2016 р. укладено угоду між ДП «Антонов» і китайською компанією “China Airspace”. Сторони висловили наміри про довгострокову співпрацю, що має розпочатися будівництвом другого модернізованого екземпляру літака Ан-225 «Мрія» на держпідприємстві «Антонов», після чого планується створення спільного серійного виробництва Ан-225 в Китаї за ліцензією ДП «Антонов». Ан-225 «Мрія» з максимальною спорядженою масою 640 т є найпотужнішим літаком у світі [14, с. 17].

Загалом «Мотор Січ» веде в Китаї три теми. Зокрема, свідченням спільного успіху сторін є три літаки із запорізькими двигунами. По-перше, це навчально-тренувальний К8 з двигуном AI25ТЛК. Такі машини, призначені для початкового навчання, в Китаї дуже добре продаються навіть не тільки всередині країни, адже їх у КНР закуповують 16 держав [17, с. 28].

Друга тема – навчально-тренувальний літак L15. «Це літак особливий. По-перше, він конкурент Як-130, літаку виробництва “Alenia Aermacchi” (SF-260F), Південнокорейському T50. Але у всіх він виграє тим, що китайці замовили форсажну камеру, і на цьому салоні вони демонстрували піруети вищого пілотажу – це маневреність на низьких висотах і надзвуковий політ на великих висотах», – пояснив керівник підприємства. Він говорить, що другу фазу навчання льотчиків можна буде проводити не на бойових літаках, таких як МіГ-29 або Су-27, а на L15. «У них [китайців] дуже великі, амбітні завдання стоять перед цим літаком. Вони його трохи подовжили, зробили важче для того, щоб він брав більше зброї. І у них вже великий ри-

нок збуту цього літака», – сказав В'ячеслав Богуслаєв [6, с. 244].

Третя тема – літак Ан-148. Щодо можливого продажу цих українсько-російських лайнерів, як київського, так і воронезького складання, в Китаї велись переговори з низкою китайських компаній представниками російського та українського авіаційних підприємств. Двигуни на літак, як відомо, поставляє «Мотор-Січ». «Це жива тема», – підкреслив генконструктор АНТК ім. Антонова Дмитро Ківа. Він зазначив, що «у нас тут дуже хороші коріння з російськими партнерами і друзями, і ми продовжуємо працювати. Тому що двигуни – це спільний продукт» [6, с. 342].

Наступним прикладом українсько-китайського співробітництва у науково-технічній сфері є робота Цзинаньського парку високотехнологічного співробітництва України та КНР (українсько-китайський технопарк), офіційне відкриття якого відбулося в листопаді 2002 р. під час візиту Президента України до КНР. Українсько-китайський технопарк – це індустріальний парк українсько-китайського міжурядового науково-технічного та економічного співробітництва, що є важливою платформою та носієм спільної науково-технічної та економічної роботи між Україною та КНР, а також відіграє роль інкубатора українсько-китайських науково-технічних розробок і бази для розвитку високотехнологічного господарства.

Основною метою діяльності цієї структури є формування ефективного механізму для налагодження взаємовигідного трансферу високих технологій, спільного розроблення науково-технічних проектів та їх впровадження у виробництво, створення спільних підприємств з реалізації наукоємної та високотехнологічної продукції.

Одними з функцій українсько-китайського технопарку визначено створення оптимальних умов для започаткування спільної діяльності українсько-китайських підприємств, сприяння їх швидкому розвитку; управління науково-технічними проектами, що мають державне значення та сприяння у проведенні розроблень спільних українсько-китайських проектів; високотехнологічний інкубатор, що спирається на висококваліфіковану українсько-китайську науково-технічну діяльність та отримання науково-технічних розробок, які містять інтелектуальну власність; надання консультаційних послуг у сфері інвестування та кредитування підприємствам, котрі розташовані на території технопарку.

Ключову роль в модернізації та розвитку економіки на основі нового технологічного укладу відіграє різке підвищення інноваційної активності. У сучасній економіці на частку науково-технічного прогресу припадає до 90% сукупного внеску всіх факторів приросту. Тому пріоритетними напрямками співробітництва в галузі міжнародного науково-технічного спів-

робітництва між Україною та КНР визначено енергоефективність, авіабудування, суднобудування, раціональне природокористування, розвиток аерокосмічних, інформаційних та комунікаційних технологій, підготовку та стажування аспірантів і молодих вчених, а також спільні дослідження в галузях матеріалознавства, фізики твердого тіла, радіоелектроніки, низьких температур, магнетизму тощо [2, с. 45].

Під час першого засідання Підкомісії з питання українсько-китайського співробітництва, яка відбулася в липні 2012 р. у м. Пекін, затверджено програму науково-технічного співробітництва України та КНР на 2013–2014 рр., що передбачає реалізацію низки конкретних проектів між науково-дослідними та освітніми установами обох країн. 23 червня 2016 р. у Києві відбулося друге засідання Підкомісії з питання українсько-китайського співробітництва, під час якого обговорено стан та перспективи українсько-китайського співробітництва, а також затверджено Програму співпраці між Україною та КНР на 2017–2018 рр. Нині здійснюється підготовка третього засідання Підкомісії з питання українсько-китайського співробітництва, яке заплановане на 2018 р. у Китаї. З урахуванням критичного значення та високої невизначеності результатів наукових досліджень держава має взяти на себе функції інтелектуально-інформаційного центру регулювання та стратегічного планування розвитку економіки, підтримки відповідного науково-технологічного середовища, що включає розвинену базу фундаментальних знань і пошукових досліджень, інститути прикладних досліджень і дослідно-конструкторських розробок, систему стимулювання освоєння та поширення нових технологій. У всіх країнах світу послідовно збільшується фінансування НДДКР, частка яких у ВВП досягає 4%, що в багато разів перевищує наукоємність української економіки [20].

Ще одним прикладом успішної співпраці сторін є також співробітництво в галузі енергетики. Китайська компанія “China National Nuclear Corporation” допоможе добудувати енергоблок № 3 за наявною технологією, а № 4 – за новою. Китайська “CNNC” у співпраці з “Industrial & Commercial Bank of China” (“ICBC”) запропонувала Україні розглянути можливість добудови енергоблоку № 4 Хмельницької АЕС власною технологією “Hualong One” (HPR-1000). Китайські представники прибули, щоб запропонувати участь в добудові блоків № 3 і № 4 (ХАЕС – ІФ) за так званою формулою 1+1. Тобто третій блок добудовується за технологією ВВЕР, четвертий – за китайською технологією з реактором “Hualong”. Президент «Енергоатому» говорить, що китайська сторона заявила про можливість високого рівня української локалізації під час добудови блоків і готовність надати 85% фінансування від загальної вартості проекту. Глава «Енергоатому» нагадав, що вже розроблене техніко-економічне обґрунтування (ТЕО) добудови ХЗ/Х4 на основі ВВЕР, що має позитивні ви-

сновки державної експертизи з ядерної та радіаційної безпеки, а також інвестиційної складової [18, с. 17].

Висновки. Отже, світовий досвід засвідчує, що все більше держав підвищують свою науково-технологічну спроможність, впроваджують технологічні інновації, залучаючись до різних альянсів та міжнародних корпорацій, пропонуючи високотехнологічну продукцію за конкурентними цінами. Без спільної системної роботи держави, бізнесу та громадянського суспільства з реалізації курсу на суверенний розвиток на передовій технологічній основі забезпечити стійкість внутрішнього соціального та економічного порядку в Україні неможливо. Збереження залежного становища економіки від західного ядра світової фінансово-економічної системи веде до подовження та поглиблення кризи. Стійке поліпшення економічної ситуації в Україні неможливе без зміни теперішньої сировинної моделі щодо виходу країни на міжнародну арену. Тому Україна повинна надалі розширювати напрями свого науково-технічного співробітництва, використовуючи досвід і фінансові ресурси розвинутих країн Сходу, зокрема Китаю, щоби підвищити науково-технічний рівень шляхом впровадження новітніх технологій, створення експортно орієнтованих підприємств, вітчизняних технопарків тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Гродський С. Сучасне торгівельне та інвестиційне співробітництво між Україною та Китаєм. Економічний аналіз. 2013. Вип. 12. Ч. 2. С. 202–206.
- Гончарук А. Українсько-китайське стратегічне партнерство на сучасному етапі. Україна – Китай. 2014. № 1. С. 44–46.
- Васильєв О. Розвиток виробничих сил, науки і техніки як головний фактор, що визначає соціально-політичну трансформацію сучасних держав. Зовнішні справи. 2014. № 9. С. 44–47.
- Філіпенко А. Пріоритетні напрями зовнішньоекономічної політики України в сучасних умовах. Геостратегічні пріоритети України в політичній, економічній, правовій та інформаційній сферах: матеріали наук. конф. (15 жовтня 2015 р., Київ). Київ, 2015. С. 15–18. URL: <http://www.iir.edu.ua/uploads/files/Publikacii>.
- Роговий В. Перспективи та ризики розвитку українсько-китайських торговельно-економічних відносин. Вісник Житомирського державного технологічного університету. 2016. № 2 (76). С. 106–110.
- Рожденный побеждать. История. События. Люди: в 2 кн. / гл. ред. В. Богуслаев. Запорожье: Мотор Сич, 2017. Кн. 2. 372 с.
- Лю С. Китайський досвід реформування економіки і можливості його використання в Україні. Економіка: проблеми теорії та практики. 2002. Вип. 119. С. 71–79.
- Менг Х. Україно-китайські відносини наприкінці XX – поч. XXI ст.: автореф. дис. ... канд. іст. наук: спец. 07.00.02. Київ, 2005. 16 с.
- Яшен Х. Капитализм по-китайски: Государство и бизнес. (Серия «Сколково»). / пер. с англ. Москва: Альпина Пабlishерз, 2010. 375 с.
- Се Ч. Почему Китай второй по величине экономический субъект мира. Китай. 2011. № 7. С. 37–39.
- Кашин В. Авиационное двигателестроение КНР. Экспорт вооружений. 2011. № 5. С. 41–49.
- Кашин В. Китайская вертолетостроительная копорация. Экспорт вооружений. 2014. № 2. С. 7–11.
- Кашин В. Китайская система сбора и систематизации научно-технической информации из открытых источников. Экспорт вооружений. 2015. № 5. С. 18–20.
- Кашин В. Китайские инновации в военной сфере: реальность и культурные стереотипы. Экспорт вооружений. 2017. № 6. С. 16–18.
- Печорина Н. Сотрудничество между Украиной и КНР в области военно-морской техники. Экспорт вооружений. 2013. № 3. С. 14–22.
- Печорина Н. Сотрудничество между Украиной и КНР в области вооружения и военной техники для сухопутных войск и технологий двойного назначения. Экспорт вооружений. 2013. № 4. С. 2–9.
- Терехов В. Китай в современном мире. Экспорт вооружений. 2004. № 1. С. 26–32.
- Китай решил достроить блок ХАЭС, только вот по своей технологии. Промышленность в фокусе. 2017. № 11. С. 14–18.
- Інформація про міжнародне науково-технічне співробітництво Національної академії наук України. URL: new.nas.gov.ua/Pages/default.aspx.
- «Мотор Сич» создаст завод в Китае. URL: <https://cfts.org.ua>.

REFERENCES:

- Hrodskyi S. (2013) "Modern Trade and Investment Cooperation between Ukraine and China". *Ekonomichnyi analiz*, no. 12, part. 2, pp. 202–206.
- Honcharuk A. (2014) "Ukrainian-Chinese Strategic Partnership at the Present Stage", *Ukraina – Kytai*, vol. 1, pp. 44–46.
- Vasyliev O. (2014) "The Development of Productive Forces, Science and Technology as the Main Factor Determining the Socio-political Transformation of Modern States", *Zovnishni spravy*, vol. 9, pp. 44–47.
- Filipenko A. (2015) "Priority Directions of Foreign Economic Policy of Ukraine in Modern Conditions". *Neostrategichni pryorityty Ukrainy v politychnii, ekonomichnii, pravovii ta informatsiinii sferakh: Materialy nauk. konf. (15 zhovtnia 2015 r. Kyiv)*. K. pp. 15–18, URL: <http://www.iir.edu.ua/uploads/files/Publikacii>.
- Rohovy V. (2016) "Prospects and Risks of Ukrainian-Chinese Trade and Economic Relations Development", *Visnyk Zhytomirskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu*, vol 2 (76), pp. 106–110.
- Bohuslaev V. (2017) *Rozhdenni pobezhdai. Ystoryia. Sobityia. Liudy: u 2 kn. [Born to Win. History. Events. People: in 2 books]*, Motor Sych, Zaporozhe, Ukraine.
- Liu S. (2002) "Chinese Experience in Reforming of the Economy and the Possibility of its Application in Ukraine", *Ekonomika: problemy teorii ta praktyky*, vol. 119, DNU, Dnipropetrovsk, pp.71–79.
- Menh Kh. (2005) "Ukrainian-Chinese Relations at the End of the 20-th – Beginning of the 21-th Centuries", Ph.D. Thesis: History, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine.
- Yashen Kh. (2010) *Kapitalizm po-kytaysky: Hosudarstvo y biznes [Chinese Capitalism: State and Business]*, Alpina Pablishers, Moscow, Russia.

10. Se, Ch. (2011) "Why China is the Second Largest Economic Entity in the World", *Kytai*, vol. 7, pp. 37–39.
11. Kashyn V. (2011) "Aviation Engine Industry in PRC", *Eksport vooruzhenyi*, vol. 5, pp. 41–49.
12. Kashyn V. (2014) "China Helicopter Corporation", *Eksport vooruzhenyi*, vol. 2, pp. 7–11.
13. Kashyn V. (2015) "The Chinese System of Collecting and Systematizing of Scientific and Technical Information from Open Sources", *Eksport vooruzhenyi*, vol. 5, pp. 18–20.
14. Kashyn V. (2017) "Chinese Military Innovation: Reality and Cultural Stereotypes", *Eksport vooruzhenyi*, vol. 6, pp. 16–18.
15. Pechoryna N. (2013) "Cooperation between Ukraine and China in the Field of Naval Technology", *Eksport vooruzhenyi*, vol. 3, pp. 14–22.
16. Pechoryna N. (2013) "Cooperation between Ukraine and China in the Field of Weapons and Military Equipment for Ground Forces and Dualuse Technologies", *Eksport vooruzhenyi*, vol. 4, pp. 2–9.
17. Terekhov V. (2004) "China in the Modern World", *Eksport vooruzhenyi*, vol. 1, pp. 26–32.
18. "China Decided to Complete the KhNPP Unit, Only According to its Technology", (2017), *Promishlennost v fokuse*, vol. 11, pp. 14–18.
19. "Information on International Science and Technology Cooperation of Ukrainian National Academy of Sciences". URL: [new.nas.gov.ua/Pages/default.aspx](http://nas.gov.ua/Pages/default.aspx).
20. "Motor Sich will Create a Factory in China". URL: <https://cfts.org.ua>.

Sarnatskyi O.P.

*Doctor of Historical Sciences, Professor,
Professor at Department of International Economic Relations,
Zaporizhzhia National Technical University*

Semko O.Ya.

*Student,
Zaporizhzhia National Technical University*

MAIN DIRECTIONS OF INTERNATIONAL SCIENTIFIC AND TECHNICAL COOPERATION BETWEEN UKRAINE AND CHINA

In current conditions of instability of the political environment in the country, the Donbas conflict, the shutdown of one of the main markets, it becomes vital for Ukraine to implement new economic reforms and to strengthen bilateral relations with other equally important in the strategic context Asian countries, as well as to search for potentially possible spheres of international scientific and technical cooperation with them. The most active cooperation of Ukraine with the Asian countries has begun since the establishment of its independence, the development of the national economy, and the intensification of the country's integration into the globalization processes. The People's Republic of China has always been a leader in Ukraine's international relations with other countries in the region. The volumes of bilateral trade between our countries have been continuously increasing and the sectoral cooperation has been intensifying. Today the search for new directions of scientific and technical cooperation and the development of already existing ones are an integral part of Ukraine's foreign policy since relations with a strategically important partner, the Russian Federation, have become much worse in recent years. However, the issue of international scientific and technical cooperation (ISTC) between both countries has not yet found a separate and sufficient disclosure. It is one of the forms of international economic relations constituting a system of economic links at the intersection of science, technology, production, service activities, and trade. The cooperation exists on the basis of common and agreed in advance intentions ensured by international economic treaties. Therefore, the investigation of this part of the general problem is currently relevant and requires further scientific research in this direction. The main directions of international scientific and technical cooperation between Ukraine and China are outlined in the article on the basis of evolution and peculiarities' analysis of cooperation in the current global development conditions. The cooperation developed dynamically since the beginning of the 1990s and continues to the present day in the spheres of shipbuilding, aircraft engine building, rational use of nature, energy efficiency, science, aerospace, computer science, and communication technologies.

УДК 338.43.02 (4+73+71)

Сарнацький О.П.

доктор історичних наук, професор,
професор кафедри міжнародних економічних відносин
Запорізького національного технічного університету

Хромагіна Н.І.

студентка
Запорізького національного технічного університету

ТЕНДЕНЦІЇ АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИНЕНИХ КРАЇН СВІТУ

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто причини нарощування обертів міжнародної торгівлі, цілі та завдання аграрної політики, вплив на процес глобалізації світової економіки багатонаціональними і транснаціональними корпораціями. Відзначено основні аспекти економічного аграрного регулювання як слаборозвинених, так і розвинених країн.

Ключові слова: аграрне регулювання, глобалізація, аграрна політика, багатонаціональні компанії, транснаціональні компанії.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены причины наращивания оборотов международной торговли, цели и задания аграрной политики, влияние на процесс глобализации мировой экономики многонациональными и транснациональными корпорациями. Отмечены основные аспекты экономического аграрного регулирования как слаборазвитых, так и развитых стран.

Ключевые слова: аграрное регулирование, глобализация, аграрная политика, многонациональные компании, транснациональные компании.

ANNOTATION

The article considers the reasons for increasing the turnover of inter-country trade, the goals and objectives of agrarian policy, the impact on the globalization process of the world economy, multinational and transnational corporations. The main aspects of the economic agrarian regulation of both underdeveloped and developed countries are noted.

Key words: agrarian regulation, globalization, agrarian policy, multinational companies, transnational companies.

Постановка проблеми. За результатами дослідження Організації з продовольства і сільського господарства ООН (ФАО) і Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) доведено, що внаслідок підвищення ціни вартість продуктів харчування в найближчі 10 років зросте на 10–40%. За останні 10 років процес збільшення обсягів виробництва продуктів харчування сповільнився, незважаючи на те, що у провідних країнах світу зростає рівень життя і, відповідно, споживання. Експерти зазначають, що темпи росту виробництва і продуктивності в аграрному секторі знижуються, внаслідок чого підвищуватимуться ціни переважно в країнах, що розвиваються, де сім'ї витрачають на харчування близько 60% доходів [1, с. 53].

Згідно з прогнозами ООН через кілька десятиріч років значно підвищиться попит на продовольство, що пов'язують зі зростанням населення у світі та погіршенням природно-кліматичних умов для виробництва сільськогосподарської продукції. Проте перші реальні прояви цього вже спостерігаються на світовому ринку агропродовольства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідження проблем зовнішньої торгівлі продукцією АПК відображено в численних наукових працях як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, таких як О.М. Варченко, А.Б. Мельников, А.В. Болоболов, В.В. Сидоренко, А.В. Толмачев.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на напрацювання вітчизняних та зарубіжних дослідників щодо вивчення проблем зовнішньої торгівлі продукцією АПК, в роботах вчених недостатньо розглянуті питання системи регулювання аграрного ринку.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є спроба висвітлити вплив транснаціональних і багатонаціональних корпорацій на процес глобалізації світової економіки, пропозиція основних напрямів державного регулювання агропродовольчого комплексу.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах глобалізації світової економіки, кризового стану продовольчої безпеки відбувається нарощування обертів міжнародної торгівлі продовольством.

Безпосередніми причинами нарощування обертів міжнародної торгівлі продовольством стали:

- зростання потреби в імпортному продовольстві розвинених і колишніх соціалістичних країн внаслідок стійкого відставання вітчизняної пропозиції від попиту;
- різке тимчасове зростання потреби в імпорті зерна та інших продуктів в низці країн за сильних неврожаїв (розвинені країни Азії, Африки, колишнього СРСР);
- стійке розширення товарообміну в групі промислово розвинених країн під впливом попиту, що збільшується;
- зростаючі міжнародні поставки сировини та напівфабрикатів внаслідок кооперування виробництва під егідою транснаціональних компаній;
- збільшення вивезення сільськогосподарської сировини країнами світу, що розвивається, в результаті налагодження сучасного спеціалізованого виробництва окремих продовольчих товарів для підвищення експортного потенціалу;

- підвищення конкурентоспроможності на світовому ринку продовольства;
- зростання світових цін на основні види продовольства.

Основними сучасними світовими експортерами продовольства є США, Франція, Нідерланди, Китай, Росія, Бразилія та деякі інші країни. Серед імпортерів безперечним лідером є Японія, стрімко зростає в імпорті продовольства частка індустріальних держав Південно-Східної Азії. Агропродовольча політика багатьох країн світу спрямована на збільшення виробництва й експорту зерна, м'ясних і молочних продуктів, цукру. Головними постачальниками зерна є США, Канада, ЄС (переважно Франція), Аргентина, Австралія, Росія. На їх частку припадає 3/4 світового експорту пшениці та кормового зерна [14, с. 448].

Система міжнародної торгівлі сільськогосподарською продукцією, зокрема продовольством, нині зазнає докорінних змін. Необхідність здійснення реформ у зазначеній сфері була викликана надмірною державною підтримкою та протекціонізмом у багатьох країнах (особливо розвинених) в попередні десятиліття [4, с. 346; 6, с. 201].

Проведена політика підтримки високих внутрішніх цін привела до великого поширення експортних субсидій та обмежень на імпорт і надвиробництва низки сільськогосподарських товарів, що ускладнило міждержавні відносини в зовнішньоекономічній сфері. Відсутність узгоджених на міжнародному рівні правил і процедур неодноразово була приводом для виникнення протиріч, що можуть призвести до підризу стабільності міжнародної торгівлі та виникнення торговельних воєн.

Основні «битви» розгортались між ЄС і США, які внаслідок проблем зі збутом практикували широкомасштабне застосування субсидій під час постачання свого зерна на зовнішні ринки. Ці дії викликали активну протидію з боку Канади, Австралії та інших більш дрібних експортерів, чиє фінансове становище не дає змогу застосовувати субсидії у великих розмірах. Згідно з даними ОЕСР загалом по розвинених країнах рівень підтримки сільського господарства у 2008 р. склав 35% сукупних фермерських доходів проти 37% кінця 1980-х рр. Згідно з даними ООН сьогодні в структурі експорту сільськогосподарської продукції продовольство має близько 70%, зокрема м'ясо-молочна продукція – 12%, зернові – 9%, цукор – 2,5%, вина – 3,5%, бавовна – 1,3%. На стан світових ринків сільськогосподарських продуктів істотно впливає діяльність великих міжнародних аграрних компаній. У багатьох країнах світу (особливо в країнах, що розвиваються) транснаціональні корпорації (ТНК) вирощують продукцію на експорт, скуповують у місцевих виробників їхню продукцію за низькими цінами, прагнучі продавати її на світовому ринку значно дорожче. ТНК контролюють до 90% експорту чаю, кави,

какао, бавовни, тютюну та джуту [2, с. 58].

В умовах глобалізації світової економіки зростає роль ТНК в імпорті та експорті сільськогосподарської продукції. Транснаціональні корпорації є системою підприємств (фірм), включаючи головну компанію (вона, як правило, визначає національність ТНК) та її закордонні філії. Контроль над активами зарубіжних підприємств батьківська компанія забезпечує шляхом володіння 10% і більше звичайних акцій або їхнього еквівалента в акціонерному капіталі своїх зарубіжних підприємств [2, с. 106].

Фірми, створені за кордоном за участю іноземного капіталу «батьківської» фірми, в економічній літературі зазвичай називають закордонними філіями ТНК, хоча краще б їх називати афілійованими чи спорідненими. Ці філії можуть функціонувати у формі відділень, дочірніх фірм або асоційованих компаній.

Всі ТНК можна розділити на два типи, а саме національні та багатонаціональні. Національні ТНК, тобто утворені на базі капіталу з однієї країни, переважають у світі. Багатонаціональні компанії утворюються шляхом об'єднання капіталів різних націй.

В окремий тип ТНК доцільно виділити корпорації, які настільки розширили свої ділові зв'язки, що їх діяльність поширюється практично по всьому світі. Це глобальні ТНК, характерними рисами яких є такі: а) товари і послуги цих ТНК знаходять збут на всіх трьох найбільш емних ринках світу, а саме в Північній Америці, Європі та Азії; б) під час підготовки до виходу на ринок з новою продукцією вони розраховують на її споживання в усьому світі; в) організаційна структура управління закордонними підприємствами цих ТНК дуже складна, в ній найчастіше можна виділити товарний підхід.

Для глобальних ТНК характерні такі стратегічні установки:

- 1) забезпечення виробництва переважно іноземною сировиною;
- 2) закріплення на закордонних ринках збуту через свої закордонні філії;
- 3) розміщення промислових підприємств у країнах з найменшими витратами виробництва та збуту [6, с. 68].

Головною ланкою управління всією ТНК служить штаб-квартира її основної компанії.

Зарубіжні філії використовують місцеві, світові та трансфертні ціни. Місцеві ціни використовуються під час поставках на внутрішній ринок країни перебування закордонної філії. Світові використовуються зазвичай під час здійснення операцій із зовнішнім ринком. Трансфертні ціни – це перш за все регульовані корпораціями (особливо ТНК) ціни на проміжні товари [10, с. 85].

Під час встановлення цих цін ТНК керуються такими міркуваннями: а) підтримка низьких цін з метою конкуренції, адже на тих ринках, де конкуренція гостра, ТНК можуть

надати підтримку своїм філіям через низькі ціни на товари, які вони їм постачають; б) підтримка молодих філій, що здійснюється не тільки через низькі ціни на поставлені їм товари, але й через ціни, які вище за світові, на продукцію, що закуповується у них; в) розміри мит. Зазвичай мита стягуються на базі заявленої вартості товару, тому під час ввезення своїх товарів у зарубіжну країну для своїх місцевих філій за низькими цінами ТНК мають можливість заощадити на сплаті ввізного мита. Під час вивезення із зарубіжної країни продукції своїх місцевих філій за низькою ціною ТНК мають можливість заощадити на вивізних митах.

У розвинених країнах діє та посилюється податкове законодавство про трансфертні ціни, яке пропонує різні методи перерахунку трансфертних цін у ринкові з метою визначення справжнього оподатковуваного доходу, перш за все на базі тих ринкових цін, які складаються між не пов'язаними один з одним фірмами. У країнах, що розвиваються, та перехідних економіках з їх зазвичай високим ввізним і вивізним митом особливу увагу приділяють контролю за цінами товарів, які ввозяться і вивозяться. Існує також міжнародна практика регулювання трансфертного оподаткування [10, с. 84].

Стратегія багатьох ТНК передбачає постійне розширення географічних напрямів їх міжнародного бізнесу. Наступ ведеться під впливом двох основних принципів: не обмежуватися діяльністю на добре вивчених ринках, а постійно шукати нові ринки збуту по всьому світі; випередити суперників через пошук вигідних партнерів по виробництву і збуту в потрібному місці в потрібний час.

Одночасно низка ТНК прагне до лідерства на вибраних товарних ринках, щоб забезпечити жорсткий контроль за якістю продукції, відбором постачальників, обслуговуванням після продажів. Наприклад, у корпорації «Боїнг» (США) 90% продажів припадають на авіаційну техніку [12, с. 8].

Найбільшим експортером сільгосппродукції сьогодні є США. Перше й головне завдання аграрної політики США полягає в підтримці фермерських доходів на рівні доходів осіб, зайнятих в несільськогосподарській сфері економіки, шляхом стабілізації цін на сільськогосподарську продукцію та скорочення нереалізованих товарних запасів. Друге не менш важливе завдання полягає в підвищенні ефективності сільськогосподарського виробництва шляхом розвитку сільськогосподарської науки й освіти, створення сільської виробничої інфраструктури, охорони земельних та водних ресурсів тощо. Третє завдання полягає в необхідності скорочення бюджетних витрат на товарні програми, тобто в ослабленні податкового тягаря для платників податків. Четвертим завданням є забезпечення високої конкурентоспроможності американського про-

довольства та просування його на світовий ринок [13, с. 99].

Перераховані завдання визначають напрями державної політики США в галузі сільськогосподарства та виробництва продовольства: а) регулювання виробництва і збуту продукції в країні; б) створення сільської виробничої інфраструктури; в) розвиток сільськогосподарських НДДКР, впровадження результатів їх діяльності в практику; г) охорона земельних та водних ресурсів; д) надання продовольчої допомоги нужденним; е) субсидування програм експорту сільськогосподарських товарів [3, с. 540–541].

В умовах насиченого та переважно самозабезпечувального продовольчого ринку США державна аграрна політика спрямована не на збільшення обсягу виробництва, а на забезпечення його стабільності та високої ефективності, поліпшення якості продукції, підвищення ефективності ринкового механізму в аграрному секторі. Особлива увага приділяється в цій політиці ціновій політиці, плануванню та вдосконаленню замовлення на необхідну продукцію фермерських господарств, розвитку наукових досліджень, впровадженню інформаційного забезпечення, посиленню держрегулювання, контролю в аграрному секторі США.

Основні цілі аграрної політики ЄС були визначені у ст. 39 Римського договору:

1) збільшення сільськогосподарського виробництва на основі впровадження досягнень науково-технічного прогресу, забезпечення раціонального розвитку сільського господарства та оптимального використання виробничих ресурсів (особливо трудових);

2) забезпечення високого життєвого рівня населення (особливо зайнятого в сільському господарстві) за рахунок підвищення його доходів;

3) стабілізація ринків;

4) забезпечення стійкого продовольчого постачання населенню за прийнятними цінами.

У цій же статті договору записано, що під час розроблення єдиної аграрної політики беруться до уваги соціальна структура сільського господарства та відмінності між регіонами. Особливий наголос робиться на необхідності розроблення спеціальних заходів стосовно сільського господарства в зв'язку з його специфічним становищем та тісними взаєминами з іншими секторами економіки.

Договір визначає конкретний перелік заходів щодо реалізації завдань Єдиної аграрної політики. Серед основних слід назвати такі: визначення термінів перехідного періоду для введення Єдиної аграрної політики; визначення форм організації ринку; вироблення загальних організаційних основ регулювання цін, підтримки виробництва та збуту різних продуктів, зберігання, транспортування, механізму стабілізації експорту та імпорту; вироблення єдиних методів розрахунку цін [5, с. 89].

Єдина аграрна політика ЄС здійснюється через такі принципи:

- єдині ціни на сільськогосподарську продукцію;
- рівень цін на сільськогосподарську продукцію, що перевищує світовий;
- єдина фінансова система, фінансова солідарна відповідальність.

Завдяки дотриманню цих принципів досягаються спільність ринку та системи збуту й цін в територіальних межах ЄС, використання єдиних правил конкуренції, уніфікація адміністративних процедур, санітарних та ветеринарних норм. Передбачається, що фермери країн-членів ЄС повинні перебувати в більш сприятливих умовах порівняно з постачальниками сільськогосподарської продукції з інших країн, оскільки рівень витрат виробництва сільськогосподарської продукції в ЄС набагато вище, ніж в країнах, що є експортерами продовольства. З цією метою необхідно підвищувати конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції, що досягається встановленням більш високих цін порівняно зі світовими цінами [2, с. 109].

Солідарна фінансова відповідальність означає, що витрати щодо фінансування Єдиної аграрної політики здійснюються через бюджет ЄС. Цей принцип дуже важливий для більш слабких в економічному відношенні членів Союзу і країн, в яких переважає аграрний сектор, оскільки надані їм асигнування з бюджету ЄС перевищують їх внесок в нього.

У Римському договорі передбачено створення фондів фінансування аграрного ринку в ЄС. Створено Єдиний фонд орієнтації і гарантування сільського господарства (ФЄОГА), який здійснює фінансування всіх заходів щодо реалізації Єдиної аграрної політики.

ФЄОГА включає два великі розділи, а саме розділ гарантування та розділ орієнтації. Засоби розділу гарантування (він акумулює понад 90% коштів фонду) витрачаються на підтримку рівня встановлених ЄС гарантованих цін на продукцію сільського господарства шляхом закупки та зберігання запасів аграрної продукції, яка не знаходить збуту, субсидування експорту цієї продукції в треті країни за допомогою відшкодування фермерам різниці між цінами ЄС і світовими, а також на підтримку курсів національних валют, що застосовуються для розрахунків в сільськогосподарському секторі ЄС.

Єдина аграрна політика з жорсткими заходами аграрного протекціонізму привела до того, що ЄС став найбільшим виробником та експортером продовольства. Вона є однією з небагатьох його успішних спільних програм. Згідно з офіційними даними від часу введення Єдиного аграрного ринку в 1968 р. продуктивність праці в сільському господарстві країн ЄС зростала на 6–7% щорічно [5, с. 149].

Головним завданням введення централізованої системи субсидування в ЄС, яка існує в тій

чи іншій формі з 50-х рр. минулого століття, було різке збільшення виробництва продуктів харчування після війни. Тому субсидії видавалися фермерам залежно від обсягів виробництва, тобто чим більше виробництво, тим більше суми, які виділяє держава. Система стала давати збої, коли в Європі розпочалась криза перевиробництва. ЄС намагався обмежити падіння цін державними закупівлями, введенням індикативних цін, збільшенням бар'єрів на шляху імпорту. Як дотепно зауважив один з аграрних міністрів ЄС, «фермери працювали не на землі, а на субсидії». Гори продовольства, які викупував уряд для стабілізації ринку, не знаходили покупця.

Спільна аграрна політика призвела до нарікання торгових партнерів Європи, адже сільгосппродукція за субсидованими цінами надходила на зовнішні ринки, витісняючи продукцію інших країн, перш за все зі слаборозвинених аграрних регіонів. Експорт аграрної продукції залишався для країн третього світу часто єдиним джерелом доходів, і протекціоністська політика європейців ставила ці країни на межу виживання. Головний напрям аграрної політики країн ЄС полягав у підвищенні конкурентоспроможності сільського господарства [7, с. 98].

Особливістю аграрних перетворень в Китаї є забезпечення продовольчої безпеки країни в умовах зростаючої перенаселеності, зниження землезабезпеченості. Подолавши згубні наслідки «культурної революції», країна приступила до пошуку найбільш швидких та ефективних економічних інструментів проведення реформ. Особливо потрібна термінова аграрна реформа, оскільки проблема з продовольством була надзвичайно гострою. Завдяки економічно і соціально обґрунтованій аграрній політиці до початку ХХІ століття в Китаї був створений абсолютно новий аграрний сектор економіки, який забезпечив вирішення всіх економічних, соціальних, політичних та продовольчих проблем. Наголос був зроблений на систему обов'язкових держпостачань і додаткових держзакупівель, підвищення закупівельних цін, прискорений розвиток сільської промисловості, сільських промислів, що сприяють повнішій зайнятості населення та отриманню значних додаткових доходів [2, с. 71].

Проблема працевлаштування величезного сільського населення є найважливішою та найскладнішою проблемою китайського села. Одним з основних шляхів вирішення цієї проблеми є взятий керівництвом країни курс на розвиток багатогалузевої економіки в сільській місцевості. При цьому акцент робиться на створенні дрібних сільських підприємств. Особливо активно ці підприємства створюються в приморських районах, а також в районах, де реалізуються місцеві експериментальні програми розвитку сільської економіки.

До кінця 1980-х рр. в низці провінцій Китаю було створено 18 експериментальних сільсько-

господарських баз, що охоплюють цілі райони, округи, повіти. Їх створення було продиктоване пошуком шляхів використання місцевих соціально-економічних умов для формування раціональної та ефективної інфраструктури китайського села. Найбільш успішні експерименти отримали статус моделі. До таких моделей відноситься експериментальний сільськогосподарський округ Венчжоу. Ця модель є зразком розвитку ринкової економіки у віддалених перенаселених районах, що мають певні історичні та економічні традиції. Спостерігається постійне зростання обсягів виробництва в тваринництві, що має дуже високі темпи [2, с. 80].

Реалізація аграрної реформи в Китаї сприяла розвитку внутрішнього та зовнішнього ринків продовольства. За останні роки виробництво окремих видів продовольства зросло більш ніж вдвічі, різко покращилася структура харчування населення, з багатьох видів продукції Китай вийшов на світовий ринок як експортер.

Щодо аграрної політики в країнах Центральної та Східної Європи, то головним її напрямом було посилення ролі держави в аграрних перетвореннях. Основними напрямками ринкових перетворень були приватизація та лібералізація, які, зрештою, розглядалися не як шлях виходу з кризи, а як самоціль, що призвело до ще більшого обвалу виробництва в галузі та наростання соціальної напруженості [9, с. 188].

Вирішення проблем аграрного сектору здійснювалося в країнах Центральної та Східної Європи шляхом лібералізації цін, введення жорсткої фінансово-кредитної політики, скорочення державних витрат на підтримку галузей економіки. Однак на певному етапі реформ у багатьох країнах виникла проблема деградації сільського господарства на тлі безпрецедентно глибокого диспаритету цін, загострення соціальних проблем у сільській місцевості, зниження життєвого рівня як сільського, так і міського населення [9, с. 192].

Основними причинами цього положення стали кризові явища в економіці країн, зобов'язання перед світовими фінансовими організаціями, взяті відповідно до умов отримання кредитів, зростання бюджетного дефіциту. Під впливом цих факторів стало зрозуміло, що регулююча роль держави необхідна. Сьогодні потрібні комплексне державне втручання в аграрний сектор та особлива політика, що істотно коригує ринковий механізм.

Одними з методів формування нової системи державного регулювання АПК в колишніх соціалістичних країнах Європи є створення відносно самостійної інституційної системи, яка, однак, діє під контролем відповідних міністерств; регулювання аграрних галузей і державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників. Масштаби та ступінь розвитку інституційної системи диференційовані по країнах, проте спрямованість та основні принципи її побудови і функціонування збіга-

ються. Провідною сферою діяльності інституційної системи є регулювання внутрішнього аграрного ринку та фінансово-економічної сфери сільськогосподарського сектору, а головним її елементом – спеціальні фонди. Вони найбільш розвинені в Польщі, Чехії, Словаччині, а найменш – в Угорщині та інших колишніх соціалістичних країнах, де вони перебувають в зародковому стані [9, с. 190].

Система регулювання аграрного ринку в цих країнах базується на однотипних або близьких за характером принципах та інститутах. У всіх країнах тією чи іншою мірою використовуються інтервенційні або мінімальні гарантовані ціни, нормування та регіоналізація закупівель. Створено спеціальні органи, які здійснюють від імені та за дорученням держави інтервенційну діяльність. Кошти цих органів утворюються з бюджетних дотацій, надходжень від продажу продукції, компенсаційних імпорتنних зборів, кредитів, грошових штрафів та інших надходжень [8, с. 234].

Загалом інтервенційні заходи сприяють пом'якшенню падіння реальних закупівельних цін та доходів, а також забезпеченню поточної платоспроможності господарств і підприємств.

Під час аналізування аграрного сектору економіки постсоціалістичних країн виділені основні напрями державного регулювання АПК таких держав:

- впорядкування та регулювання внутрішнього аграрного ринку шляхом встановлення мінімальних цін, за якими держава гарантує закупівлю певних квот сільгосппродукції; оголошення орієнтовних і негарантованих цін, що дають змогу сільгоспвиробникам оцінити можливості та перспективи розвитку; інтервенційні закупівлі та продаж сільськогосподарських продуктів, зокрема зі спеціальних державних продовольчих фондів;

- регулювання зовнішньоекономічних зв'язків з урахуванням забезпечення економічної, екологічної та продовольчої безпеки;

- забезпечення стійкості внутрішнього ринку; виконання міжнародних зобов'язань на основі розумного протекціонізму за допомогою тарифних та нетарифних (квоти, ліцензії, заборони) інструментів, субсидування експорту, виборчого заохочення імпорту тощо;

- цільова фінансово-кредитна підтримка важливих напрямів реорганізації АПК і соціального розвитку села [8, с. 236].

Напрями державного регулювання здійснюються на принципах, головними з яких є такі: а) консенсус законодавчої і виконавчої гілок влади; б) комплексний міжгалузевий і міжвідомчий підхід до вжиття конкретних заходів державного регулювання виконавчою владою; в) залучення до прийняття основних рішень представників підприємницьких організацій галузей АПК і споживачів; г) створення відносно самостійної системи регулювання сільськогосподарської галузі, яка, однак, діє під контр-

одем відповідних міністерств; фінансування державної підтримки виробників.

Висновки. Таким чином, особливим об'єктом державного регулювання є фінансово-економічна сфера аграрного сектору. В окремих країнах створені спеціальні державні інститути, які надають фінансову підтримку сільськогосподарським товаровиробникам. У країнах розробляються довгострокові стратегічні комплексні програми розвитку АПК. Додатковим фактором, що стимулює трансформацію систем державного регулювання аграрного сектору країн Центральної та Східної Європи, є необхідність адаптації та уніфікації з відповідною системою регулювання в рамках ЄС у зв'язку з майбутньою інтеграцією в нього.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Варченко О.М. До питання поєднання державного і ринкового регулювання продовольчої безпеки. Економіка України. 2004. № 7. С. 53–59.
2. Болоболов А.В., Сидоренко В.В. Рыночные преобразования в аграрной сфере экономики. Краснодар, 2002. 285 с.
3. Березенков В.В., Гайдук В.И., Михайлушкин П.В. Коммерческая деятельность: учеб. пособие. Краснодар, 2010. 256 с.
4. Булатов Н.С. Мировая экономика: учебник. Москва: Экономист, 2007. 840 с.
5. Зинченко А.П. Аграрная политика: учебники и учебные пособия для студентов высших учебных заведений. Москва: Колосс, 2004. 305 с.
6. Калюжнова Н.Я., Якобсон А.Я. Маркетинг: общий курс. Москва, 2009. 475 с.
7. Мельников А.Б. и др. Мировая экономика: учеб. Пособие. Краснодар: КубГАУ, 2009. 404 с.
8. Нечаев В.И., Бершицкий Ю.И., Резниченко С.М. Региональные аспекты государственного регулирования агропромышленного производства. Санкт-Петербург, 2009. 336 с.
9. Сидоренко В.В. Аграрная политика России: учеб. пособие для вузов. Краснодар: Мир Кубани, 2010. 471 с.
10. Сидоренко В.В., Михайлушкин П.В. Современные товарные рынки: учеб. пособие. Краснодар, 2010. 214 с.
11. Сидоренко В.В., Михайлушкин П.В. Государственное регулирование экономики. Краснодар, 2011. 649 с.
12. Сидоренко В.В., Михайлушкин П.В. Конкурентоспособность аграрного сектора экономики России. Международный с.-х. журнал. 2011. № 6. С. 23–31.
13. Толмачев А.В., Варфоломеев В.Н., Спиркин О.Д. Экономические инструменты инвестиционного регулирования региональных аграрных рынков. Москва, 2009. 172 с.

REFERENCES:

1. Varchenko O.M. (2004) "On thesis sue of combining state and market regulation of food security" *EkonomikaUkrainy*, vol. 7, pp. 53–59.
2. Bolobolov A.V., Sidorenko V.V. (2002) *Rynochnyye preobrazovaniya v agrarnoi sfere ekonomiki* [Market transformations in the agrarian sector of the economy], Krasnodar, Edvi, Russia.
3. Berezenkov V.V., Gayduk V.I., Mikhailushkin P.V. (2010) *Kommercheskaya deiatelnost: ucheb. posobie* [Business activity: tutorial], Krasnodar, Edvi, Russia.
4. Bulatov N.S. (2007) *Mirovaia ekonomika: uchebnik* [World economy: textbook], Moscow, Ekonomist, Russia.
5. Zinchenko A.P. (2004) *Agrarnaya politika. Uchebniki i uchebnye posobiia dlia studentov vysshikh uchebnykh zavedenii* [Agrarian policy. Textbooks and study guides for university students], Moscow, Koloss, Russia.
6. Kaliuzhnova N.Ya., Yakobson A.Ya. (2009) *Marketing: Obshchii kurs* [Marketing: General course], Moscow, Omega-A, Russia.
7. Melnikov A.B. i dr. (2009) *Mirovaia ekonomika: ucheb. posobie* [World economy: tutorial], Krasnodar, KubGAU, Russia.
8. Nechayev V.I., Bershitskiy Yu.I., Reznichenko S.M. (2009) *Regionalnye aspekty gosudarstvennogo regulirovaniia agropromyshlennogo proizvodstva* [Regional aspects of state regulation of agro-industrial production.], Saint-Petersburg, Lan, Russia.
9. Sidorenko V.V. (2010) *Agramaya politika Rossii: ucheb. posobie dlya vuzov* [Agrarian policy of Russia: manual for universities], Krasnodar, Mir Kubani, Russia.
10. Sidorenko V.V., Mikhailushkin P.V. (2010) *Sovremennyye tovarnyye rynki: ucheb. posobie* [Modern commodity markets: tutorial], Krasnodar, Atrii, Russia.
11. Sidorenko V.V., Mikhailushkin P.V. (2011) *Gosudarstvennoye regulirovaniye ekonomiki* [State regulation of the economy], Krasnodar, Mir Kubani, Russia.
12. Sidorenko V.V., Mikhailushkin P.V. (2011) "Competitiveness of the Russian agricultural sector", *Mezhdunarodnyi s.-kh. zhurnal*, vol. 6, pp. 23–31.
13. Tolmachev A.V., Varfolomeev V.N., Spirkin O.D. (2009) *Ekonomicheskiye instrument investitsionnogo regulirovaniya regionalnykh agrarnykh rynkov* [Economic instruments of investment regulation of regional agrarian markets], Moscow, Ekzamen, Russia.

Sarnatskyi O.P.*Doctor of Historical Sciences, Professor,
Professor at Department of International Economic Relations,
Zaporizhzhia National Technical University***Khromahina N.I.***Student,
Zaporizhzhia National Technical University*

TRENDS OF THE AGRARIAN POLICY OF DEVELOPED COUNTRIES

The article considers the reasons for increasing the turnover of inter-country trade, the goals and objectives of agrarian policy, the impact of multinational and transnational corporations on the globalization process of the world economy. The main aspects of the economic agrarian regulation of both underdeveloped and developed countries are noted. The most important feature of the globalizing world economy is the transnationalization of business and active moving of companies across national boundaries to expand markets for products and investments. Throughout the entire period of development of multinational corporations in process of their evolution, approaches of researchers to the efficiency of multinational corporations also changed; are a major element in the development of international economic relations and the global economy. Development of transnational corporations in the last decade reflects the internationalization of production and capital, the globalization of the world economy. The study reveals the place and importance of the agricultural sector in foreign trade strategy of leading countries – the largest manufacturers and exporters (importers) of agro-food products. In some countries, special state institutions have been created that provide financial support to agricultural producers. It is proved that the further development of foreign trade of agricultural products should be developed in the following areas: improvement of laws and regulations and the resolution of contentious issues hampering the development of agriculture and foreign trade; improving the investment climate; increasing state support of the agrarian sector. The countries develop long-term strategic integrated programs for the development of the agro-industrial complex. An additional factor that stimulates the transformation of the state regulation systems of the agrarian sector of Central and Eastern Europe is the need for adaptation and unification with the appropriate regulatory framework within the EU in connection with future integration into it.

УДК 339.5

Ставська Ю.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
готельно-ресторанної справи та туризму
Вінницького національного аграрного університету

Глуха А.О.

магістр факультету менеджменту та права
Вінницького національного аграрного університету

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено сучасний стан та тенденції розвитку зовнішньоекономічного співробітництва України з країнами Європейського Союзу в умовах євроінтеграційних процесів. Проаналізовано зовнішню торгівлю товарами та послугами України з Європейським Союзом. Ідентифіковано наявні бар'єри на шляху розвитку зовнішньоекономічної діяльності України у відносинах із країнами ЄС. Обґрунтовано перспективи зміцнення торговельної діяльності України на шляху євроінтеграції. Внесено пропозиції щодо посилення економічного співробітництва України з Євросоюзом, оскільки існує взаємне прагнення сторін до збільшення обсягів двосторонньої торгівлі.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, експорт, импорт, Європейський Союз, зовнішньоекономічна політика, торговельні відносини, зона вільної торгівлі.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы современное состояние и тенденции развития внешнеэкономического сотрудничества Украины со странами Европейского Союза в условиях интеграционных процессов. Проанализирована внешняя торговля товарами и услугами Украины с Европейским Союзом. Идентифицированы имеющиеся барьеры на пути развития внешнеэкономической деятельности Украины в отношениях со странами ЕС. Обоснованы перспективы укрепления торговой деятельности Украины на пути евроинтеграции. Внесены предложения по укреплению экономического сотрудничества Украины с Евросоюзом, поскольку существует взаимное стремление сторон к увеличению объемов двусторонней торговли.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, экспорт, импорт, Европейский Союз, внешнеэкономическая политика, торговые отношения, зона свободной торговли.

ANNOTATION

The article investigates the current state and trends of development of foreign economic cooperation of Ukraine with the countries of the European Union in the conditions of European integration processes. The foreign trade in goods and services of Ukraine with the European Union is analyzed. The existing barriers to the development of Ukraine's foreign economic activity in relations with EU countries have been identified. The prospects of strengthening Ukraine's trade activity on the path of European integration are substantiated. Proposals were made to strengthen Ukraine's economic cooperation with the European Union, as there is a mutual desire of the parties to increase the volume of bilateral trade.

Key words: foreign economic activity, export, import, European Union, foreign economic policy, trade relations, free trade zone.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Роль зовнішньоекономічної діяльності в сучасній Україні завжди була і залишається пріоритетним напрямом політики держави, що створює основи для розвитку вигідної торгівлі і сприятливого інвестиційного клімату в країні, забезпечує її стабільний розвиток. Зовнішньоторгівельне співробітництво України

з країнами Європейського Союзу на сучасному етапі набувають особливого значення для розвитку української економіки, оскільки її основними партнерами у міжнародній торгівлі є країни ЄС, що підвищує значимість цього дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблеми розвитку зовнішньої торгівлі України в умовах поглиблення процесів євроінтеграції, підвищення ефективності використання експортного потенціалу досліджуються багатьма вітчизняними науковцями, серед яких – С.В. Безсонова, Н.М. Богацька, І.В. Бураковський, Л.В. Осипова, А.А. Мазаракі, Ю.В. Макогон, Ю.В. Ставська, Л.О. Ярош-Дмитренко та ін. Однак, зважаючи на об'єктивний розвиток зовнішньоекономічних відносин України з країнами ЄС, це питання вимагає постійного дослідження та аналізу.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження проблем та перспектив зовнішньоекономічної діяльності України на шляху євроінтеграції, пошук можливих шляхів та теоретичних рекомендацій щодо зміцнення стану зовнішньоторгівельних відносин України з країнами Європейського Союзу.

Завданням роботи є дослідження динаміки показників діяльності зовнішньоекономічної діяльності України з країнами ЄС та виявлення основних проблеми, що перешкоджають розвитку зовнішньоторгівельних відносин, пошук можливих перспектив розвитку зовнішньоекономічного співробітництва України з Європейським Союзом.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Зовнішньоекономічна діяльність є особливою сферою господарської діяльності України та невід'ємною частиною її економіки, у якій задіяна значна кількість підприємств, фірм, організацій, органів влади; їхня робота безпосередньо пов'язана із зовнішньою торгівлею, експортом та імпортом товарів, із використанням іноземних інвестицій у різних сферах економіки.

Для успішної інтеграції економічного комплексу України в європейські відкриті простори необхідно виробляти та випускати товари, які будуть конкурентоспроможними на ринках Європейського Союзу, тобто товари, які зможуть

відповідати вимогам європейського ринку за технічними параметрами, якістю, безпекою та ціною. На шляху вирішення даних завдань наша держава зустрічається з багатьма труднощами: залежністю української економіки від монополістичних імпортерів ринків із постачання стратегічно важливих товарів (енергетики, сировини та інших матеріальних ресурсів) для життєво важливих галузей виробництва; високою залежністю процесу структурного та технологічного реформування економіки України від різних форм зовнішніх джерел фінансування; проблемою малорозвиненої зовнішньоторговельної інфраструктури; із жорсткими умовами конкурентної боротьби на європейських ринках товарів, послуг та капіталів і разом із цим зі слабкою конкурентозахищеністю зовнішньоекономічної діяльності України; певним тиском інших країн Європейського Союзу на зовнішньоторговельну діяльність України шляхом прямих та побічних

форм різноманітних торговельних, інвестиційних, торговельно-стандартних, технологічних, фінансових та інших обмежень [6, с. 259].

За сучасних умов посилення розвитку відносин з Європейським Союзом у довгостроковій перспективі є одним із пріоритетних напрямів зовнішньоторговельної політики України. Країни ЄС є головними партнерами України у здійсненні міжнародної торгівлі. Частка експорту до країн ЄС у загальній структурі зовнішньої торгівлі України з іншими країнами становить 38,3% у 2017 р., а частка імпорту – 42,4% (у 2015 р. – 32,8% та 42,1% відповідно), що засвідчує їх вагоме місце в міжнародній співпраці з нашою державою (рис. 1).

З кожним роком економічні відносини України з Європою суттєво поліпшуються, значною мірою за рахунок експорту (рис. 2).

За підсумками 2017 р. експорт товарів і послуг у європейські країни збільшився на 27%, або до

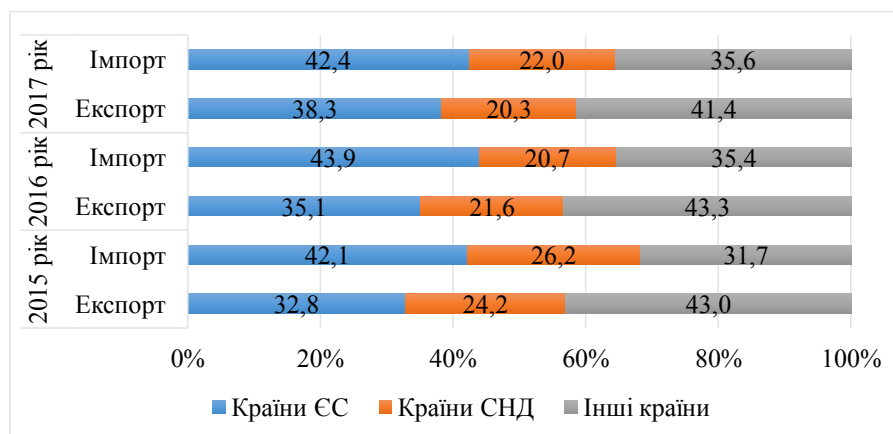


Рис. 1. Структура зовнішньої торгівлі України за 2015–2017 рр., %
Джерело: складно за [2]

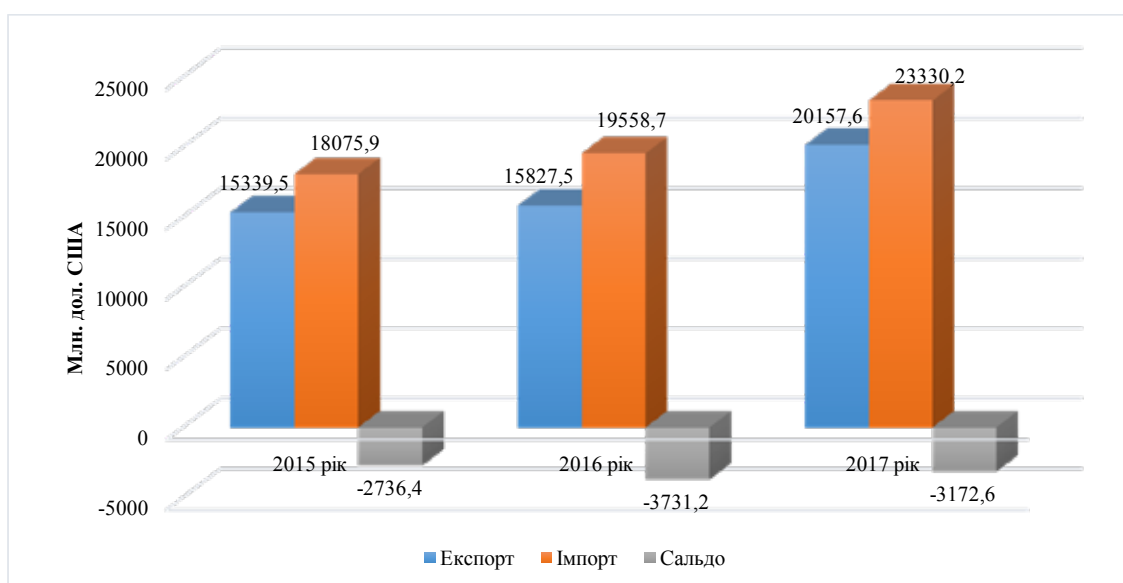


Рис. 2. Динаміка зовнішньої торгівлі України товарами та послугами з країнами ЄС за 2015–2017 рр., млн. дол. США
Джерело: складено за [5]

20,1 млрд. дол. США, порівняно з 2016 р. Разом із цим відбулося зростання частки імпорту з країн Європи – на 37,7 млрд. дол. США, або на 19,2%. Це стало можливим завдяки набуттю чинності Угоди про асоціацію між Україною та ЄС у вересні 2017 р., яка передбачає створення зони вільної торгівлі (ПВЗВТ) між Україною та Європейським Союзом [1]. Перевагами цієї Угоди є те, що українські підприємства отримують стабільний і передбачуваний преференційний доступ до найбільшого ринку в світі з більш ніж 500 млн. споживачів. При цьому виробники Європейського Союзу отримують переваги від спрощеного доступу до українського ринку та будують нові відносини з українськими постачальниками та партнерами. 1 жовтня 2017 р. набули чинності додаткові автономні торговельні преференції ЄС для України. Регулювання ЄС збільшує кількість сільськогосподарської продукції, яку Україна може експортувати до ЄС згідно з Угодою про асоціацію, не сплачуючи митних зборів, за рахунок квот індивідуально на кожний вид продукції [3].

Хочеться особливо приділити увагу експорту продукції аграрного сектору, адже сьогодні це основний профіль народного господарства України. Так, серед товарів АПК та харчової промисловості у 2017 р. найбільша частка експорту традиційно припадала на зернові культури – 30,3% від загального обсягу товарів АПК (переважно за рахунок кукурудзи – 25,1%, а пшениці – 3,9%). Україна вже декілька років поспіль є світовим лідером із виробництва й експорту соняшникової олії, частка експорту жирів та олії тваринного або рослинного походження за останній рік становила 26,1%, з якої 23,6% – олія соняшникова. Третє місце займають насіння і плоди олійних рослин – 19,4% (серед них ключове місце займають ріпак і соєві боби) [4]. Із наведених даних можна зазначити, що основу аграрного експорту все ж таки становить експорт сировини, а саме продукції рослинного походження: пшениці, кукурудзи, ячменю та соєвих бобів.

Виділяють такі основні групи товарів, які Україна найбільше експортує до ЄС: чорні метали; електричні машини й устаткування; зернові культури; руди, шлак і зола; жири та олії тваринного або рослинного походження; насіння і плоди олійних рослин; деревина і вироби з деревини; палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки (рис. 3).

Серед груп товарів, які імпортувалися в Україну, за даними 2017 р., такі: палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки; реактори ядерні, котли, машини; засоби наземного транспорту, крім залізничного; електричні машини; фармацевтична продукція; пластмаси, полімерні матеріали; різноманітна хімічна продукція; папір та картон (рис. 4).

Україна здійснює експортно-імпортні операції з усіма країнами ЄС. Проте найголовнішими країнами-партнерами, до яких Україна здійснює експорт своїх товарів, є Польща, Італія, Німеччина, Нідерланди, Угорщина, Іспанія, а найбільші імпортери – це Німеччина, Польща, Італія, Франція, Угорщина та Чехія (рис. 5).

Спираючись на проведені дослідження, можна сформулювати основні проблеми зовнішньоторговельних відносин України та Євросоюзу. По-перше, з боку України експортуються товари переважно у вигляді сировини та напівфабрикатів, тоді як країни – члени ЄС імпортують у країну товари кінцевого вжитку. Як наслідок, багато експортоорієнтованих галузей української економіки не можуть розвиватися, а це, своєю чергою, призводить до консервування експортних можливостей та зменшення експортного потенціалу держави. По-друге, суттєві витрати на дотримання стандартів ЄС значно зменшують можливості залучення до експортних поставок у Євросоюз вітчизняного малого і середнього бізнесу, адже введення технологічних інновацій, які б забезпечували виробництво продукції за європейськими стандартами, у процес виробництва для українських підпри-



Рис. 3. Структура експорту товарів із країнами ЄС у 2017 р.

Джерело: складено за [5]

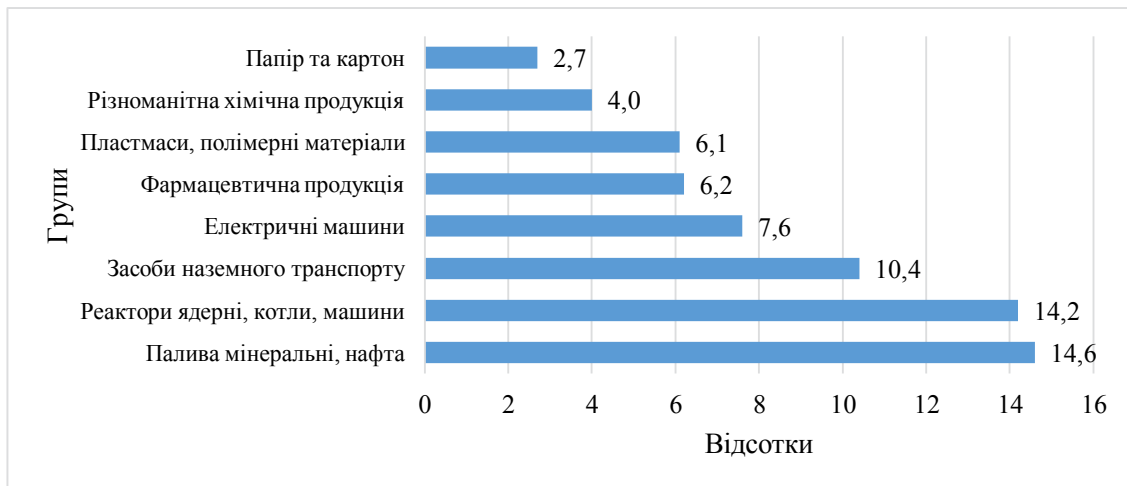


Рис. 4. Структура імпорту товарів із країнами ЄС у 2017 р.

Джерело: складено за [5]

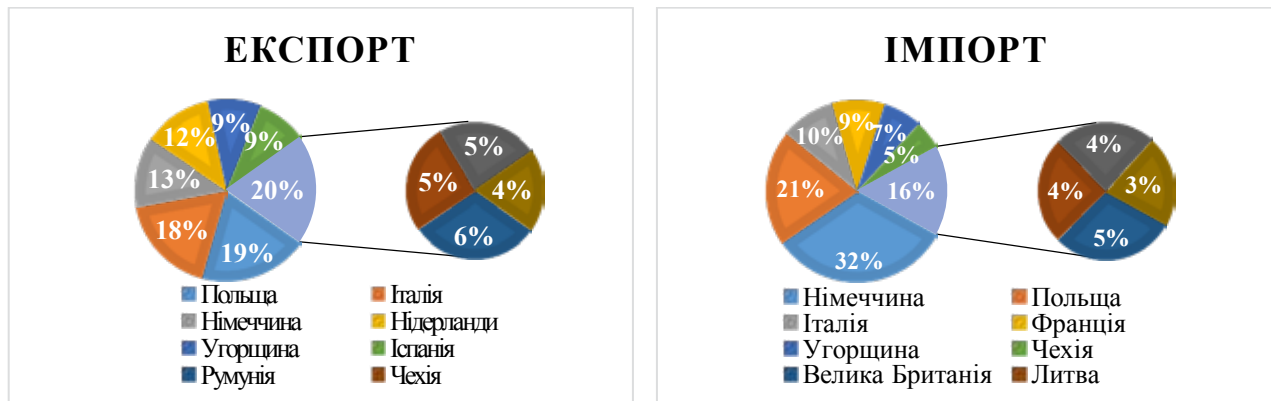


Рис. 5. Основні країни-партнери ЄС для України в 2017 р.

Джерело: складено за [5]

емств вимагає значних фінансових коштів на закупівлю обладнання, нематеріальних активів та перекваліфікації персоналу тощо.

В Україні доступ для вітчизняних підприємств-експортерів до кредитних ресурсів є ускладненим, причиною чого є відсутність державної політики щодо розвитку інфраструктурної середовища експортної діяльності саме з погляду застосування інструментів фінансового сектору. Це стосується як надання інвестиційних ресурсів для модернізації основних засобів, так і позик для покриття поточних потреб оборотного капіталу. Страхування фінансових ризиків від експортної діяльності в практиці українських кредитно-фінансових установ фактично не виділяється як окремий вид кредитування, що визначає специфіку експортно-кредитної діяльності лише з погляду валютного ризику.

Наступною проблемою є відсутність захисту українських виробників від конкурентів із країн – членів ЄС: іноземні компанії створюють різноманітні бар'єри під час входу на їхній ринок, не даючи можливості вітчизняним підприємствам конкурувати зі своєю продукцією на європейських ринках.

Як згадувалося вище, Україна експортує лише сировину та напівфабрикати. Оскільки європейський ринок перенасичений сировиною агропромислового комплексу, Європейський Союз здійснює квотування постачання низки ключових товарів українського експорту сільськогосподарської продукції, що призводить до зменшення експортних можливостей України в економічній співпраці з ЄС.

Підсумовуючи згадані проблеми зовнішньоекономічних відносин України з країнами Європейського Союзу, можна виділити найголовнішу з них і, мабуть, основоположну – недосконалість нормативно-правового регулювання та непродуманість зовнішньоторговельної політики. Незважаючи на наявність низки суттєвих проблем, торговельні відносини з ЄС є важливою ланкою у зовнішньоекономічній діяльності України, адже це додатковий крок до входу в Євросоюз та можливість відкрити для себе нові ринки.

Позитивні зрушення торговельного співробітництва України з країнами Європейського Союзу створюють перспективу розвитку зовнішньоекономічної діяльності в майбутньому. Сьогодні частка імпорту перевищує частку експорту,

тому потрібно звернути увагу на максимальне збільшення обсягів експорту українських товарів та послуг. Аналіз сучасних тенденцій розвитку зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС дає змогу запропонувати шляхи, використання яких дасть можливість удосконалити зовнішньоторговельну діяльність країни і підвищити її ефективність на шляху євроінтеграції. Основними напрямками змін є:

- чіткий перегляд експортно-імпоротної політики держави, поступовий перехід від експорту сировини до виробництва продукції з високою доданою вартістю;

- вдосконалення законодавчої бази, що сприятиме полегшенню регулювання зовнішньоторговельних операцій та водночас підтримці національного виробництва, вдосконаленню митно-тарифного механізму;

- здійснення широкої підтримки вітчизняних виробників для входу на ринок країн ЄС за рахунок забезпечення функціонування механізмів кредитування і страхування експорту за участю держави, а також надання державних гарантійних зобов'язань щодо експортних кредитів;

- підвищення конкурентоспроможності товарів шляхом поліпшення рівня їхньої якості та технологічності, постійного здійснення інноваційної політики, а саме: підвищення технічного рівня, впровадження енерго- та ресурсозберігаючих технологій, підвищення рівня механізації та автоматизації виробництва, науково-технічне й технологічне оновлення виробництва тощо;

- розроблення та реалізація низки національних та регіональних стратегій для збільшення експорту українських товарів та послуг на європейські ринки і зменшення імпорتنних поставок до України, загалом це стратегії підтримки машинобудівної, аграрної галузей вітчизняної економіки, легкої промисловості;

- створення та впровадження імпортозамінюючих виробництв: виникає необхідність в активізації співпраці з виробниками Європейського Союзу з приводу перенесення виробництва (частини або повністю) в Україну та заміни імпоротної продукції на внутрішніх ринках продукцією національного виробника;

- залучення експортерів із країн, які не є членами ЄС, для розміщення їхніх виробничих потужностей на території України з перспективою постачання продукції на ринки Євросоюзу.

Отже, можна вважати, що потенціал зовнішньоторговельних відносин між Україною та Європейським Союзом можна реалізувати більш ефективно. Це призведе до поліпшення ефективності зовнішньоторговельних відносин для обох сторін і так допоможе Україні отримати додаткові стимули до довгострокового економічного зростання.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. У товарній структурі зовнішньоекономічної діяльності України зберігаються тенденції до експорту нею переважно сировинних та базових товарів, водночас – імпорту з Європейського

Союзу переважно промислової, машинобудівної, а також хімічної продукції з більшою часткою доданої вартості. З огляду на це, основним завданням вітчизняних експортерів залишається збереження на європейських ринках частки української продукції металургійної та металообробної промисловості, а також продукції агропромислового комплексу, оскільки останнє є перспективним для європейського ринку, і тому необхідне нарощування обсягів експорту продукції сільського господарства за наявності відповідних сертифікатів та відповідності стандартам європейського внутрішнього ринку.

Перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності України в умовах євроінтеграції, поліпшення її зовнішньоторговельних зв'язків з Європейським Союзом пов'язані із загальною зовнішньоекономічною політикою країни, реалізацією її економічних інтересів, проникненням і зміцненням позицій вітчизняних виробників на зовнішньому ринку товарів і послуг, підвищенням конкурентоспроможності української продукції, збільшенням експорту, притоку іноземних інвестицій, контролем потоку валютних цінностей в Україну, захистом прав та інтересів вітчизняних та іноземних виробників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Угода про асоціацію між Україною та ЄС і його державами-членами / Комітет з питань європейської інтеграції Верховної Ради України. URL: <http://comeuroint.rada.gov.ua/>.
2. Державна служба статистики України. URL: <https://ukrstat.org>.
3. Представництво Європейського Союзу в Україні. URL: <https://eeas.europa.eu>.
4. Український клуб аграрного бізнесу. URL: <http://ucab.ua>.
5. Статистичний збірник Співробітництво між Україною та країнами ЄС у 2017 році. URL: http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/06.
6. Ставська Ю.В., Дмитренко І.А. Переваги та ризики Євроінтеграції для АПК України. Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету. Серія «Економічні науки». 2013. Вип. 3(80). С. 256–264.

REFERENCES:

1. Agreement about association between Ukraine and the EU and its member states / Committee on European Integration of the Verkhovna Rada of Ukraine available at: <http://comeuroint.rada.gov.ua/> (Accessed 2 October 2018).
2. State Statistics Service of Ukraine (2018), available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (Accessed 4 October 2018).
3. Representation of the European Union in Ukraine, available at: <https://eeas.europa.eu> (Accessed 8 October 2018).
4. Ukrainian Agribusiness Club, available at: <http://ucab.ua> (Accessed 6 October 2018).
5. Statistical collection Cooperation between Ukraine and EU countries in 2017, available at: http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/06 (Accessed 9 October 2018).
6. Stavsky Yu.V. (2013), «Technical regulation of the quality of agrarian sector products in Ukraine in the context of globalization», Collection of scientific works of Vinnytsia National Agrarian University. Economic Sciences, vol. 4, no. 81, pp. 218–224.

Stavska Yu.V.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management
of Foreign Economic Activity,
Hotel and Restaurant Business and Tourism,
Vinnytsia National Agrarian University*

Hlukha A.O.

*Master's Degree, Faculty of Management and Law,
Vinnytsia National Agrarian University*

PERSPECTIVES FOR THE DEVELOPMENT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES OF UKRAINE IN THE CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION

Foreign economic activity is a special sphere of economic activity of Ukraine and an integral part of its economy, which involves a significant number of enterprises, firms, organizations, authorities, and their work is directly connected with foreign trade, export and import of goods, with using of foreign investments in various spheres of the economy.

For successful integration of the economic complex of Ukraine into European open spaces, domestic enterprises need to produce goods that will be competitive in the markets of the European Union, that is to say, to produce goods that will be able to meet the requirements of the European market according to technical parameters, quality, safety, and price. Our state meets with many difficulties while solving these problems: the dependence of the Ukrainian economy on monopolistic import markets for the supply of strategically important goods (energy, raw materials, and other material resources) for vital industries; high dependence of the process of structural and technological reformation of the Ukrainian economy on various forms of external sources of financing; with the problem of underdeveloped foreign trade infrastructure; with harsh conditions of competition in European markets for goods, services, and capitals and, along with this, with a weak competitiveness of Ukraine's foreign economic activity; with a certain pressure from other European Union countries on foreign trade activity of Ukraine through direct and indirect forms of various trade, investment, trade-standard, technological, financial, and other restrictions.

Under the current conditions, strengthening the development of relations with the European Union in the long-term perspective is one of the priority directions of Ukraine's foreign trade policy. The EU countries are the main partners of Ukraine in the implementation of international trade. Every year, economic relations between Ukraine and Europe are significantly improving, largely due to exports. This was made possible by the entry into force of the Association Agreement between Ukraine and the EU in September 2017, which provides for the establishment of a Free Trade Area (FTA) between Ukraine and the European Union. The benefits of this deal are that Ukrainian enterprises receive stable and predictable preferential access to the largest market in the world, with more than 500 million consumers. At the same time, producers of the European Union benefit from simplified access to the Ukrainian market and build new relationships with Ukrainian suppliers and partners. On October 1, 2017, additional autonomous trade preferences of the EU for Ukraine came into force. EU regulation increases the quantity of agricultural products that Ukraine can export to the EU under the Association Agreement without paying customs duties, at the expense of quotas individually for each type of product.

Ukraine carries out export-import operations with all EU countries. However, the most important partner countries which buy Ukrainian goods are Poland, Italy, Germany, the Netherlands, Hungary, Spain, and the largest importers are Germany, Poland, Italy, France, Hungary, and the Czech Republic.

In the commodity structure of Ukraine's foreign trade activity, there are tendencies to export mainly raw materials and basic goods, at the same time – to import from the European Union mainly industrial, machine-building, and chemical products with a greater share of value added. In view of this, the main task of domestic exporters is the preservation of the share of Ukrainian products of the metallurgical and metal-working industries in the European markets, as well as the preservation of agro-industrial products, because this is promising for the European market. Therefore, it is necessary to increase the volume of export of agricultural products in the presence of appropriate certificates and compliance with the standards of the European internal market.

The prospects of Ukraine's foreign economic activity in terms of European integration, the improvement of its foreign trade relations with the European Union are related to the overall foreign economic policy of Ukraine, realization of its economic interests, penetration and strengthening of the positions of domestic producers in the foreign market of goods and services, increase of competitiveness of Ukrainian products, increase in exports, inflow of foreign investments, control of the flow of currency valuables in Ukraine, protection of the rights and interests of domestic and foreign producers.

УДК 339.5

Ставська Ю.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
готельно-ресторанної справи та туризму
Вінницького національного аграрного університету

Курило Н.Ф.

магістр факультету менеджменту та права
Вінницького національного аграрного університету

ОСОБЛИВОСТІ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ АЗІЇ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

АНОТАЦІЯ

У статті висвітлено сучасний стан торговельних відносин між Україною та країнами Азії, здійснено аналіз динаміки експорту та імпорту товарів та послуг України з Азіатським регіоном. Визначено актуальність та розширення можливостей експорту товарів за рахунок підписання угод про зону вільної торгівлі з деякими країнами Азії. Проаналізовано пріоритетні напрями стратегічного співробітництва, зроблено пропозиції щодо економічного розвитку України з Китаєм, оскільки існує взаємне прагнення сторін до збільшення обсягів двосторонньої торгівлі, розвитку довгострокових форм економічного співробітництва, поглиблення інвестиційної взаємодії між країнами.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, експорт, імпорт, торговельні відносини, співробітництво, зона вільної торгівлі.

АННОТАЦИЯ

В статье освещено современное состояние торговых отношений между Украиной и странами Азии, осуществлен анализ динамики экспорта и импорта товаров и услуг Украины с Азиатским регионом. Определены актуальность и расширение возможностей экспорта товаров за счет подписания соглашений о зоне свободной торговли с некоторыми странами Азии. Проанализированы приоритетные направления стратегического сотрудничества, внесены предложения по экономическому развитию Украины с Китаем, поскольку существует взаимное стремление сторон к увеличению объемов двусторонней торговли, развитию долгосрочных форм экономического сотрудничества, углубления инвестиционного взаимодействия между странами.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, экспорт, импорт, торговые отношения, сотрудничество, зона свободной торговли.

ANNOTATION

The article describes the current state of trade relations between Ukraine and the countries of Asia, analyzes the dynamics of export and import of goods and services of Ukraine with the Asian region, identifies the relevance and expansion of export opportunities through the signing of free trade agreements with some Asian countries, analyzes the priority areas strategic cooperation, proposals on Ukraine's economic development with China have been made, as there is a mutual desire of the parties to increase the volumes of bilateral tradeoffs, development of long-term forms of economic cooperation, deepening of investment cooperation between Ukraine and China.

Key words: foreign economic activity, export, import, trade relations, cooperation, free trade zone.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Співпраця з країнами Азії як безпосередніми сусідами нашої держави є однією із закономірних умов розвитку вітчизняної економіки. Необхідність поглиблення інтеграційних зв'язків є одним з обов'язкових

чинників підвищення ефективності функціонування як кожного окремого підприємства, так і всієї економічної системи. Встановлення стабільних відносин із країнами – членами Митного союзу є одним із пріоритетних завдань держави, оскільки Україна за рахунок сприятливих природно-економічних умов та географічного положення може досягти значних успіхів у цьому напрямі, що підвищує значимість даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Дослідження проблем співробітництва України з країнами Азії здійснювали такі українські науковці, як: А.С. Філіпенко, З.Я. Макогін, В.М. Галик, А.І. Мокій, І.В. Клименко, Н.М. Грущинська, О.В. Кравченко, Н.Ю. Коровайченко, Ю.В. Ставська та ін. Також цій проблемі присвячено аналітичні доповіді Національного інституту стратегічних досліджень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою роботи є висвітлення проблем, особливостей та перспектив розвитку зовнішньоекономічної діяльності України з країнами Азії на сучасному етапі.

Досягнення означеної мети передбачало постановку і вирішення таких завдань, як розгляд особливостей співпраці України із Азіатським регіоном; аналіз динаміки зовнішньоторговельного обороту України (товарів і послуг) із країнами Азії; визначення переваг та недоліків українського експорту в Азіатський регіон; визначення актуальності та розширення можливостей експорту товарів за рахунок підписання угод про зону вільної торгівлі з деякими країнами Азії; внесення пропозицій щодо поглиблення торгових зв'язків України з Китаєм, які позитивно впливають на економічне зростання України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На ефективну реалізацію соціально-економічної політики країни безпосередньо впливає зовнішньоекономічна політика, що й є її важливим складником.

У той час, коли Україна займає неналежне місце в міжнародному поділі праці, коли структура економіки не відповідає ресурсному

потенціалу, якість продукції значною мірою поступається закордонним аналогам, сальдо платіжного балансу є вже кілька років поспіль негативним, курс національної грошової одиниці залишається нестабільним, зовнішньоекономічна політика країни повинна орієнтуватися на вирішення цих проблем [6].

У науці, політиці, суспільстві з набуття незалежності велися дискусії щодо зовнішньоекономічного вектору України («Схід – Захід»), але зовнішньоекономічної політичної виваженості так і не було. Причинами цього є політичні та економічні інтереси владних структур, що змінювалося, геополітичне становище України і, відповідно, інтереси Росії та країн Європи.

Міжнародний режим України формувався два десятиліття. Країна підписала значну кількість двосторонніх, багатосторонніх угод, є членом міжнародних організацій, а також регіональних союзів. Положення угод давали значні можливості Україні використовувати зовнішньоекономічні зв'язки для соціально-економічного розвитку. Але, на жаль, владні структури реалізовували тільки власні амбіції та інтереси [6].

Зовнішньоторговельна, зокрема митно-тарифна, політика країни повинна орієнтуватися не на фінансовий аспект (зокрема, податково-бюджетний), а бути регулятором, стимулом розвитку національної економіки, зважувати попит на внутрішньому ринку й орієнтувати національного товаровиробника на впровадження нових технологій, які є якісним складником конкурентоспроможності продукції. У реалізації такої зовнішньоекономічної політики мають брати участь також регіони, але на основі загальнодержавної політики.

Реформа державного, муніципального управління, значна економічна фінансова самостійність регіонів повинні також доповнюватися й правом регіонів самостійно приймати рішення про залучення іноземних інвестиційних ресур-

сів, підписання зовнішньоторговельних договорів у рамках загальнодержавних програм [6].

На сучасному етапі зовнішня політика країни характеризується багатовекторністю, прагненням розвивати поступальні відносини з ключовими гравцями сучасного багатополярного світу. Не випадково, що, крім традиційних європейського і російського векторів, у зовнішній політиці України поступово розвиваються перспективні напрями. Відповідно, експортний потенціал України потребує нових стимулів, а саме перспективних векторів [8].

Одним із найбільш перспективних напрямів зовнішньої політики України на даному етапі є азіатський вектор. Можна виділити низку чинників, які можуть свідчити про об'єктивність проникнення України в нові індустріальні регіони, що розвиваються, такі як Далекий Схід, Південно-Східна та Південна Азія [8].

По-перше, ринок Азіатського регіону характеризується величезною ємністю та імпортом потенціалом. По-друге, азіатські держави є великими інвесторами в сировинні та в промислові сектори. Характерною особливістю їхньої інвестиційної політики є відсутність уваги, на відміну від країн ЄС, на внутрішньополітичну стабільність, інвестиційний клімат у цілому. По-третє, можна виділити і політичний чинник зближення України та азіатських держав.

Розширення зв'язків України з країнами Азії на багатосторонній основі створює можливість виходу на великі масштабні азіатські ринки, які є дуже привабливими для вітчизняних виробників, особливо аграріїв (рис. 1).

Дослідивши статистичну інформацію щодо пропозиції та споживання сільськогосподарської продукції, можна зробити висновок про незаповненість азіатського ринку сільськогосподарською продукцією на 20–30%, що дає великі перспективи заповнення цієї ніші продукцією українського виробництва.

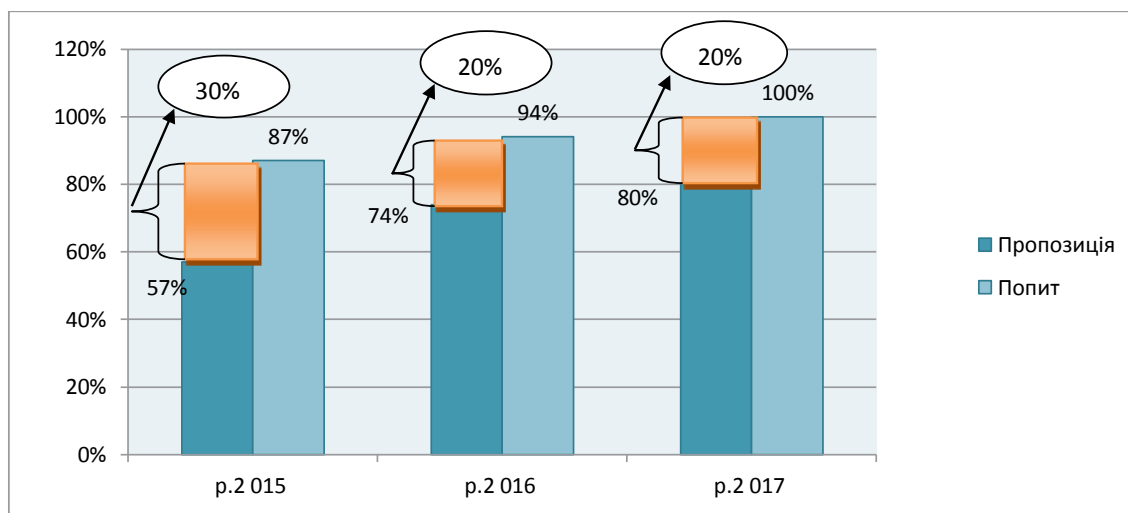


Рис. 1. Співвідношення попиту та пропозиції на сільськогосподарську продукцію в країнах Азії за період 2015–2017 р.

Джерело: складено за [2]

На сучасному етапі структура експорту продукції до країн Азії займає другу позицію після країн Європи (рис. 2).

Як бачимо, більше третини вітчизняної експортної продукції спрямовано в європейські країни. При цьому, на жаль, частка європейського експорту складається переважно з продукції сировинного характеру. Разом із цим залежність України від енергоносіїв східних країн зростає та породжує подальше підвищення частки імпорту в динаміці зовнішньоторговельного обороту України (табл. 1). Крім того, експорт в Азіатський регіон складається переважно з готової продукції, що підвищує його кінцеву вартість та збільшує доходи країни. До її складу належать такі види товарів, як: продукція АПК та харчової промисловості (47,1%), продукція металургійного комплексу (23,0%), продукція машинобудування (11,4%), мінеральні продукти (9,4%), продукція хімічної промисловості (5,0%), продукція з деревини (4,1%) [3].

Дослідивши структуру міжнародної торгівлі України, можемо зробити висновок, що частка імпорту в зовнішньоторговельному обороті з країнами СНД та Європи дещо перевищує частку експорту. З країнами Азії ситуація протилежна. У цілому торговельно-економічні зв'язки України з країнами Азії розвиваються

як за рахунок експорту вітчизняної продукції, так і імпорту переважно сировинних ресурсів.

Для більш детального аналізу зовнішньоекономічної діяльності України з країнами Азії необхідно виділити ті з них, які відіграють найважливішу роль. Для цього виберемо країни Азії, в яких товарооборот з Україною найбільший.

П'ятірку лідерів зі споживання української продукції у 2017 р. очолили такі країни Азії, як Індія, Туреччина, Іран, Ізраїль, Саудівська Аравія. Основні товарні позиції українського експорту: жири та олії рослинного походження; аграрна продукція; чорна металургія; реактори ядерні, котли та машини; добрива; продукти неорганічної хімії. Основні товари азіатського імпорту в Україну: фармацевтична продукція; органічні хімічні сполуки; пластмаси та полімерні матеріали; чорні метали та вироби з них; тютюн та промислові заміники тютюну [4]. Також Україна здійснює у невеликих обсягах експорт продукції АПК до Японії та Китаю. Так, у 2017 р. було погоджено документацію та отримано дозвіл на експорт до Японії продукції молочної галузі України. Нині країна веде переговори з Японією щодо відкриття ринку для продукції птахівництва [5].

Таким чином, у структурі експорту України до Азіатського регіону переваги віддаються аграрному сектору, оскільки виробництво су-

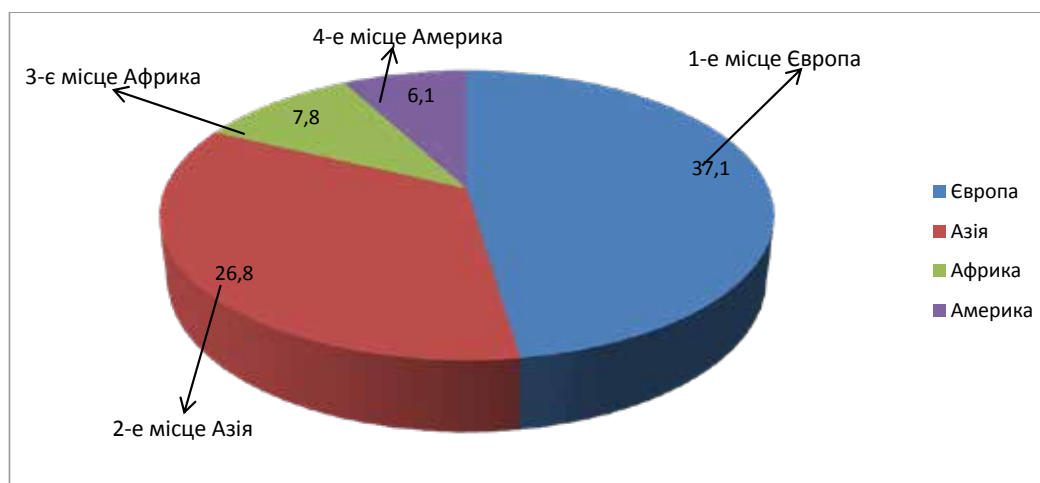


Рис. 2. Структура експорту товарів та послуг України за 2017 р., %

Джерело: складено за [2]

Таблиця 1

Структура зовнішньоторговельного обороту України (%)

	2015 р.		2016 р.		2017 р.	
	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт
Країни СНД	24,9	27,5	21,8	22,3	21,2	22,8
Європа	31,9	42,2	34,2	44,5	37,1	45,8
Азія	28,7	15,8	28,5	19,0	26,8	18,7
Америка	5,2	5,5	5,6	6,1	6,0	6,7
Африка	8,2	7,3	8,7	5,7	7,8	4,8
Австралія	1,1	1,7	1,2	2,4	1,1	1,2
Всього	100	100	100	100	100	100

Джерело: розраховано на основі [2]

Таблиця 2

Структура експорту та імпорту товарів України з країнами Азії за 2017 р. (млн. дол. США)

№	Країни Азії	Товарооборот		Імпорт		Експорт	
		млн. дол. США	%	млн. дол. США	%	млн. дол. США	%
1.	Китай	7438	39,8	5400	60,7	2038	20,8
2.	Туреччина	3695	19,8	1210	13,6	2485	25,4
3.	Індія	2726	14,6	537	6,0	2189	22,4
4.	Ізраїль	764	4,1	163	1,8	601	6,1
5.	Саудівська Аравія	690	3,7	173	1,9	517	5,3
6.	Казахстан	686	3,7	315	3,5	371	3,8
7.	Індонезія	652	3,5	255	2,9	397	4,1
8.	Іран	622	3,3	70	0,8	552	5,6
9.	Японія	908	4,9	691	7,8	217	2,2
10.	Грузія	501	2,7	83	0,9	418	4,3
	Всього	18682	100	8897	100	9785	100

Джерело: розраховано на основі [2]

часної високоякісної технологічної продукції поки що знаходиться на досить низькому рівні у зв'язку з нестачею необхідних ресурсів, досвідчених працівників та впровадження міжнародних стандартів якості.

Актуальним залишається питання про відкриття зони вільної торгівлі України з деякими країнами Азії. Переговори про зону вільної торгівлі між Україною і Туреччиною тривають останні сім років. Більше 90% положень угоди вже узгоджені, й є підстави сподіватися, що до кінця 2018 р. її укладуть. Країни завершили десятий раунд переговорів щодо укладення угоди про зону вільної торгівлі. На цьому етапі обговорили доступ до ринку сільськогосподарських товарів, ринку послуг, положення угоди щодо телекомунікацій та електронної комерції [1].

Делегації України та Ізраїлю попередньо підписали угоду про створення зони вільної торгівлі між країнами. Переговори були активізовані в 2015 р., і лише в 2017 р. пройшли 11 раундів перемовин. Набрання чинності документом дасть змогу одразу і без мит експортувати до Ізраїлю широку лінійку агропродукції та продовольства, а також ліки, косметичку, продукцію хімічної та легкої промисловості, будівельні матеріали, електроніку.

Розпочато процедуру внесення змін до угоди між урядом України та урядом Республіки Грузія про вільну торгівлю. Грузія є першою країною, з якою Україна планує застосувати на практиці Регіональну конвенцію Пан-Євро-Мед. 1 лютого 2018 р. Україна стала повноправним членом Регіональної конвенції Пан-Євро-Мед. На практиці застосування Конвенції має такий вигляд: під час виробництва товарів в Україні можна закуповувати сировину і комплектуючі в Грузії, а вже готову продукцію експортувати в інші країни – члени Конвенції, використовуючи ефект діагонального накопичення за встановлення преференційного статусу товару. Українські матеріали і комплектуючі можуть використовуватися у виробництві в Грузії для подальшого експорту у вигляді складників готової продукції [1].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Україна має важливе геополітичне та гео економічне становище, що робить її важливим транспортно-логістичним центром у рамках інфраструктури «Шовкового шляху» – проекту, який має на меті тісніше з'єднати Європу та Азію. «Шовковий шлях» дає Україні технічну можливість обійти обмеження, встановлені Російською Федерацією щодо транзиту своєї продукції до країн Центральної Азії.

Найбільш розвинутим у сфері виробництва сучасної високоякісної технологічної продукції серед країн Азії є Китай. Торговельний баланс для України з Китаєм є негативним, оскільки імпорт перевищує експорт. Проте існує взаємне прагнення сторін до збільшення обсягів двосторонньої торгівлі, диверсифікації її структури, розвитку довгострокових форм економічного співробітництва, поглиблення інвестиційної взаємодії між Україною та Китаєм.

Поглиблення торгових зв'язків із Китаєм позитивно впливає на економічне зростання України, однак значне переважання імпорту вимагає ретельного аналізу заходів торговельної політики, тому наші пропозиції є такими:

1. Поліпшити структуру торгівлі шляхом введення нових форм торговельних відносин, особливо це стосується виробничого співробітництва: співпраці на компенсаційній основі та організації спільних виробництв шляхом придбання ліцензій.

2. Пошук способів зменшення енергоємності експортних галузей як такої, що значно впливає на конкурентоспроможність українського експорту.

3. Розроблення інституційних основ для співпраці, які повинні включати не тільки міждержавні макроекономічні, а й низку галузевих органів для встановлення ефективного співробітництва в конкретних сферах.

4. Стимулювання засобів тарифного та нетарифного регулювання імпорту в Україну.

5. Створення спільного інвестиційного фонду на умовах паритету.

На сучасному етапі одним із головних напрямів нашої зовнішньополітичної діяльності в країнах Азії повинно стати формування і пропагування серед азіатських країн образу України як миролюбивої європейської держави, надійного та передбачуваного партнера, дійсно зацікавленого в розвитку широких відносин із країнами регіону [3].

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Все, що треба знати сьогодні. Вільна торгівля України та країн Азії. URL: <https://ukr.segodnya.ua/economics/enews/svobodnaya-torgovlya-ukrainy-i-turcii-raskryty-detali-neprostyh-peregovorov-1136025.html>
2. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Економічне співробітництво України та країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону. URL: http://allref.com.ua/uk/skachaty/Ekonomichne_spivrobitnictvo_Ukrayini_ta_krayin_aziams-ko-tihookeans-kogo_regionu
4. Посольство України в Республіці Індія. Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Індією. URL: <https://india.mfa.gov.ua/ua/ukraine-in/trade>
5. Посольство України в Японії. Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Японією. URL: <https://japan.mfa.gov.ua/ua/ukraine-japan/trade>
6. Ставська Ю.В. Стратегія формування та розвитку зовнішньоекономічного потенціалу підприємств АПК України. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. Вип. 5. С. 89–93.
7. Ставська Ю.В. Технічне регулювання якості продукції аграрного сектора України в контексті глобалізації. Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету. Серія «Економічні науки». 2013. Вип. 4 (81). С. 218–224.

8. Україна та країни Південно-Східної Азії. Азійський вектор. URL: uk.wikipedia.org/wiki/Україна_та_країни_Південно_Східної_Азії.

REFERENCES:

1. All you need to know today (2018), "Free Trade between Ukraine and Asia", available at: <https://ukr.segodnya.ua/economics/enews/svobodnaya-torgovlya-ukrainy-i-turcii-raskryty-detali-neprostyh-peregovorov-1136025.html> (Accessed 7 October 2018).
2. State Statistics Service of Ukraine (2018), available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (Accessed 3 October 2018).
3. Abstract (2016), "Economic cooperation of Ukraine and the countries of the Asia-Pacific region" available at: http://allref.com.ua/uk/skachaty/Ekonomichne_spivrobitnictvo_Ukrayini_ta_krayin_aziams-ko-tihookeans-kogo_regionu (Accessed 7 October 2018).
4. Embassy of Ukraine in the Republic of India (2017), "Trade and Economic Cooperation between Ukraine and India" available at: <https://india.mfa.gov.ua/ua/ukraine-in/trade> (Accessed 6 October 2018).
5. Embassy of Ukraine in Japan (2017), "Trade and Economic Cooperation between Ukraine and Japan", available at: <https://japan.mfa.gov.ua/en/ukraine-japan/trade> (Accessed 6 October 2018).
6. Stavsky Yu.V. (2015), "Strategy of formation and development of foreign economic potential of enterprises of agroindustrial complex of Ukraine", Global and national problems of the economy, no. 5, pp. 89–93.
7. Stavsky Yu.V. (2013), "Technical regulation of the quality of agrarian sector products in Ukraine in the context of globalization", Collection of scientific works of Vinnytsia National Agrarian University. Economic Sciences, vol. 4, no. 81, pp. 218–224.
8. Ukraine and Southeast Asian countries (2018), "Asian vector", available at: uk.wikipedia.org/wiki/Україна_та_країни_Південно_Східної_Азії (Accessed 2 October 2018).

Stavska Yu.V.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management
of Foreign Economic Activity,
Hotel and Restaurant Business and Tourism,
Vinnytsia National Agrarian University*

Kurylo N.F.

*Master's Degree, Faculty of Management and Law,
Vinnytsia National Agrarian University*

PECULIARITIES OF FOREIGN TRADE COOPERATION OF UKRAINE WITH ASIAN COUNTRIES IN GLOBALIZATION CONDITIONS

At the present stage, Ukraine's foreign policy is characterized by a multi-vector nature, the aspiration to develop forward relations with the key players of the modern multipolar world. It is no coincidence that in addition to traditional European and Russian vectors, Ukraine's foreign policy is gradually developing promising directions. Accordingly, the export potential of Ukraine needs new incentives, namely prospective vectors.

One of the most promising directions of Ukraine's foreign policy at this stage is the Asian vector. It should be noted that a number of factors can be distinguished, which may indicate the objectivity of Ukraine's penetration into emerging industrialized developing countries such as the Far East, South-East, and South Asia.

First, the Asian market is characterized by enormous capacity and import potential. Secondly, the Asian states are large investors in the raw materials and in the industrial sectors. A characteristic feature of their investment policy is the lack of attention, unlike the EU countries, on internal political stability, the investment climate in general. Thirdly, one can also highlight the political factor of rapprochement between Ukraine and Asian states.

The expansion of the ties between Ukraine and the countries of Asia on a multilateral basis creates an opportunity to reach large Asian markets, which are too attractive for domestic producers, especially agrarians.

Having examined the statistical information on the supply and consumption of agricultural products, we can conclude that the Asian market is not completely filled with agricultural products by 20-30%, which gives great prospects for filling this niche with products of Ukrainian production.

At the present stage, the structure of export of products to the countries of Asia takes the second place in relation to the countries of Europe. Exports to the Asian region consist mainly of finished products, which increases its final value and increases the country's revenues. Among them are the following types of goods: agricultural products and food industry (47.1%), products of the metallurgical complex (23.0%), machine building products (11.4%), mineral products (9.4%), products chemical industry (5.0%), wood products (4.1%).

The fifth leaders in consuming Ukrainian products in 2017 were led by the following Asian countries: India, Turkey, Iran, Israel, and Saudi Arabia. The question remains about the opening of the free trade zone of Ukraine with some Asian countries. The negotiations on a free trade zone between Ukraine and Turkey have been going on for the last seven years. More than 90% of the provisions of the agreement are already agreed and there is a reason to hope that by the end of 2018 it will be concluded. Negotiations on the Free Trade Area with Israel were intensified in 2015, and only in 2017 were 11 rounds of talks. The entry into force of the document will allow the export of a wide range of agro-products and foodstuffs to Israel, as well as medicines, cosmetics, products of the chemical and light industry, building materials and electronics, without any customs duties. The procedure for amending the agreement between the Government of Ukraine and the Government of the Republic of Georgia on free trade has begun. Georgia is the first country, with which Ukraine plans to apply the Pan-Euro-Honey Regional Convention in practice. On February 1, 2018, Ukraine became a full member of the Pan-Euro-Med Regional Convention.

Consequently, at the present stage, one of the main directions of our foreign policy in Asia should be the formation and promotion of the image of Ukraine as a peace-loving European state, a reliable and predictable partner who is really interested in developing broad relations with the countries of the region.

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 331.215.564

Васюренко Л.В.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри обліку і аудиту
Луганського національного аграрного університету
м. Харків, Україна

ОЦІНЮВАННЯ СТАНУ БАЗОВИХ ПОКАЗНИКІВ ОПЛАТИ ПРАЦІ

АНОТАЦІЯ

Серед показників рівня життя населення та загального розвитку суспільства одним із найважливіших є розмір винагороди, яку отримують працівники за виконану працю. Дослідження та оцінювання рівня динаміки, розміру, диференціації заробітної плати як базових показників оплати праці є напрямом удосконалення організації плати праці в національній економіці країни.

Ключові слова: заробітна плата; оплата праці; диференціація; організація; механізм; трудові відносини; фонд оплати праці.

АННОТАЦИЯ

Среди показателей уровня жизни населения и общего развития общества одним из важнейших является размер вознаграждения, которое получают работники за проделанный труд. Исследования и оценки уровня динамики, размера, дифференциации заработной платы как базовых показателей оплаты труда является направлением совершенствования организации оплаты труда в национальной экономике страны.

Ключевые слова: заработная плата; оплата труда; дифференциация; организация; механизм; трудовые отношения; фонд оплаты труда.

ANNOTATION

Among the indicators of the standard of living of the population and the overall development of society, one of the most important is the amount of remuneration that employees receive for their work. Research and assessment of the level of dynamics, size, differentiation of wages as basic indicators of wages, is the direction of improving the organization of wages in the national economy.

Key words: wages; wages; differentiation; organization; mechanism; labor relations; wage Fund.

Постановка проблеми. Процес становлення і розвитку ринкових відносин в Україні спричинив трансформаційні зміни у всіх сферах вітчизняної економіки, зокрема, у процесі організації оплати праці. Заробітна плата найманих працівників залежить від їхніх особистих здібностей і людського капіталу; стає частиною валового доходу підприємця, яку він витрачає на оплату праці зайнятих у виробництві; для багатьох груп працівників вона є єдиним джерелом доходу і матеріального добробуту. Формування ринкової економіки супроводжується поглибленням диференціації оплати праці та суттєвим зменшенням її розміру в Україні, що вказує на необхідність удосконалення організації цього процесу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сучасні економічні школи та напрями економічної думки тією чи іншою мірою досліджують механізм

організації оплати праці, його зв'язки з іншими макроекономічними змінними. Вагомий внесок у розвиток теорії трудових відносин і, зокрема, формування заробітної плати, пошуку засобів ослаблення негативних наслідків трансформаційних процесів зробили праці таких учених, як Д.В. Богиня, О.В. Бондарук, А.В. Базилук, В.М. Вегера, М.Д. Ведерніков, А.М. Колот, В.Д. Лагутін, Е.М. Лібанова, К.І. Складана та ін. Водночас багато питань, пов'язаних із дослідженням особливостей функціонального становлення організації оплати праці, є недостатньо вивченими.

Постановка завдання. Нагальним завданням є дослідження стану визначальних показників оплати праці як основи удосконалення інституційного і макроекономічного середовища для оптимізації стану показників трудових відносин загалом.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Комплексне макроекономічне оцінювання стану показників оплати праці економіки України, на нашу думку, визначається такою низкою завдань.

Досліджуючи структуру фонду оплати праці за видами економічної діяльності у розрізі чотирьох базових складників (фонд основної заробітної плати, надбавки і доплати, премії та винагороди, заохочувальні та компенсаційні виплати), можна дійти таких висновків. Структура фонду оплати праці у промисловості має найвищі значення 456,7% щодо середнього значення серед усіх галузей національного господарства, що свідчить про велику частку зайнятих у цій галузі (табл. 1).

Структура фонду оплати праці у галузі тимчасового розміщування й організації харчування та надання інших послуг має найнижчі значення 14,1% та 7,93%, відповідно щодо середнього значення серед усіх галузей національного господарства, що свідчить про незначну частку зайнятих у цих галузях. Частка додаткових заохочувальних і компенсаційних витрат, хоч і робить оплату праці більш гнучкою, негативно впливає на соціальну захищеність працівників у сфері оплати праці та свідчить про інфляційні процеси в економіці країни, які потребують відшкодуванні в оплаті праці (рис. 1).

Таблиця 1

**Дослідження змін у структурі фонду оплати праці
у період 2010–2016 рр. за видами економічної діяльності**

КВЕД	Фонд основної заробітної плати (ФОЗП)		Надбавки і доплати		Премії і винагороди		Заохочувальні та компенсаційні виплати	
	млн. грн	% до середнього по КВЕД	млн. грн	% до ФОЗП	млн. грн	% до ФОЗП	млн. грн	% до ФОЗП
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	13 302,67	86,39	20,03	0,15	36,57	0,27	373,50	2,81
Промисловість	70 328,67	456,75	27,23	0,04	34,48	0,05	5 184,00	7,37
Будівництво	6 597,00	42,84	22,57	0,34	33,85	0,51	258,33	3,92
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт авто-транспортних засобів і мотоциклів	24 258,17	157,54	12,28	0,05	58,57	0,24	907,00	3,74
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	20 432,83	132,70	30,05	0,15	32,65	0,16	2 807,50	13,74
Тимчасове розміщування й організація харчування	2 178,00	14,14	24,28	1,11	27,60	1,27	82,67	3,80
Інформація та телекомунікації	7 604,83	49,39	17,03	0,22	50,17	0,66	606,00	7,97
Фінансова та страхова діяльність	12 310,50	79,95	23,95	0,19	49,17	0,40	1 278,50	10,39
Операції з нерухомим майном	3 504,00	22,76	26,18	0,75	35,80	1,02	166,33	4,75
Професійна, наукова та технічна діяльність	12 068,17	78,38	30,47	0,25	38,88	0,32	921,83	7,64
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	5 705,50	37,05	29,78	0,52	35,47	0,62	178,67	3,13
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	9 933,33	64,51	39,43	0,40	37,25	0,38	2 902,00	29,21
Освіта	31 028,00	201,51	52,65	0,17	8,97	0,03	2 721,17	8,77
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	20 984,50	136,28	54,85	0,26	10,85	0,05	1 650,83	7,87
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	4 906,00	31,86	40,53	0,83	28,97	0,59	328,83	6,70
Надання інших видів послуг	1 221,67	7,93	21,52	1,76	2 601,00	212,91	61,33	5,02
В середньому за КВЕД	15 397,74	100,00	29,55	0,19	195,01	1,27	1 276,78	8,29

Джерело: розроблено автором за даними [2; 3]

З огляду на те, що у регіональному аспекті середній рівень заробітної плати досить диференційований, доцільним є аналіз структури працівників за розміром оплати праці за видами економічної діяльності (табл. 2).

З таблиці видно, що від 3,8 до 8,4% працівників в Україні отримують оплату праці станом на грудень 2017 р. на рівні мінімальної заробітної плати. Визначаються сфери економіки, де відстежується позитивна тенденція до зменшення частки працівників з мінімальною винагородою за працю, зокрема сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство – з 20,5% до 4,2%; промисловість – з 19,7% до 1,7%; оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – з 10% до 3,9%; транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність – з 12,8% до

2,8%; інформація та телекомунікації – з 7,4% до 1,5%. Але залишаються сфери економіки, де частка тих, хто отримує мінімальні кошти за свою працю, тільки зростає, це сфера тимчасового розміщування й організація харчування та надання інших видів послуг. Ця тенденція підтверджує думку про відсутність раціональності у регулюванні організації оплати праці, яка б оптимізувала вартість робочої сили в економіці. Також це свідчить про рівень тінізації сфер економічної діяльності, адже ці висновки та розрахунки побудовані на офіційних статистичних даних.

У більшості розвинених країн світу заробітна плата оцінюється не у місячному, а у погодинному еквіваленті. Погодинний розмір заробітної плати вираховується із розміру зарплати на місяць та середньомісячної норми тривалості

робочого часу за 40-годинного робочого тижня. З огляду на те, що в Україні значна частина працівників зайнята на не повний посадовий оклад, а лише частково, доцільніше буде проаналізувати рівень заробітної плати не за відпрацьований місяць, а за відпрацьовану годину (табл. 3).

Наведені у табл. 3 розрахунки свідчать, що рівень погодинної оплати праці є найвищим у фінансовій та страховій діяльності. Він суттєво відрізняється від показників в інших

сферах економіки. Зокрема, станом на 2016 р. погодинна оплата у цій сфері була 68,95 гривень, у сфері охорони здоров'я та надання соціальної допомоги – 23,45 гривень. Варто зазначити, що вказана різниця ще більше поглиблюється, оскільки за останні досліджувані роки, починаючи з 2010 р., рівень погодинної оплати праці зростав найменшими темпами у сфері надання інших видів послуг і найбільше у промисловості – у 5 разів. Таким чином, можна стверджувати, що якщо подібна

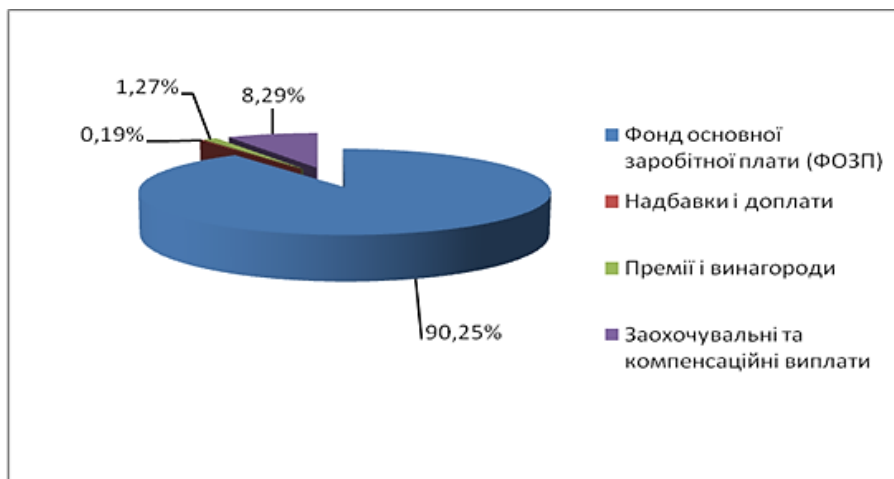


Рис. 1. Структура фонду оплати праці в середньому по національному господарству

Джерело: розроблено автором за даними [2; 3]

Таблиця 2

Частка працівників, які отримують заробітну плату в межах мінімальної у період 2010–2016 рр. за видами економічної діяльності

КВЕД	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Середнє значення за період
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	20,5	13,6	12,7	7,4	7,4	5,1	4,2	8,4
Промисловість	19,7	18,3	15,8	9,4	3,3	1,9	1,7	8,4
Будівництво	4,6	3,5	3,5	6,7	5,4	2,4	2,9	4,1
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	10,0	7,4	7,3	4,3	6,2	3,8	3,9	5,5
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	12,8	9,0	6,9	10,0	5,2	3,6	2,8	6,3
Тимчасове розміщування й організація харчування	3,9	2,7	11,1	4,4	8	4,2	6,7	6,2
Інформація та телекомунікації	7,4	6,0	3,7	8	1,9	1,8	1,5	3,8
Фінансова та страхова діяльність	2,8	6,0	4,6	7,3	3,0	1,4	2,5	4,1
Операції з нерухомим майном	3,0	8,0	2,1	6,9	5,0	2,7	3,7	4,7
Професійна, наукова та технічна діяльність	6,4	8,5	2,2	8	2,7	2,1	2,1	4,3
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	9,6	5,8	5,5	6,7	4,4	3,5	4,2	5,0
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	8,2	7,0	7,1	11,3	2,1	1,3	1,0	5,0
Освіта	8,2	7,0	7,1	10,2	4,2	2,5	2,9	5,7
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	8,0	7,0	8,1	8,7	5,0	2,7	3,1	5,8
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	11,5	10,0	11,2	10,2	6,9	5,4	5,6	8,2
Надання інших видів послуг	6,8	6,4	6,5	4,5	7,8	6,3	9,0	6,8

Джерело: розроблено автором за даними [2, 3]

тенденція буде зберігатися, то згодом рівень погодинної оплати праці набуде ще більшого розриву. Тому вже сьогодні вкрай необхідне прийняття таких управлінських рішень, які забезпечували б відповідне зростання погодинної оплати праці в усіх галузях національної економіки.

У структурі доходів населення України важливе значення має заробітна плата найманих працівників (рис. 2). Як бачимо з рисунка 2, близько 39% у структурі доходів України займає заробітна плата. При цьому протягом досліджуваного періоду, починаючи із 2010 року, ця частка поступово зростає, хоча у 2014 р. від-

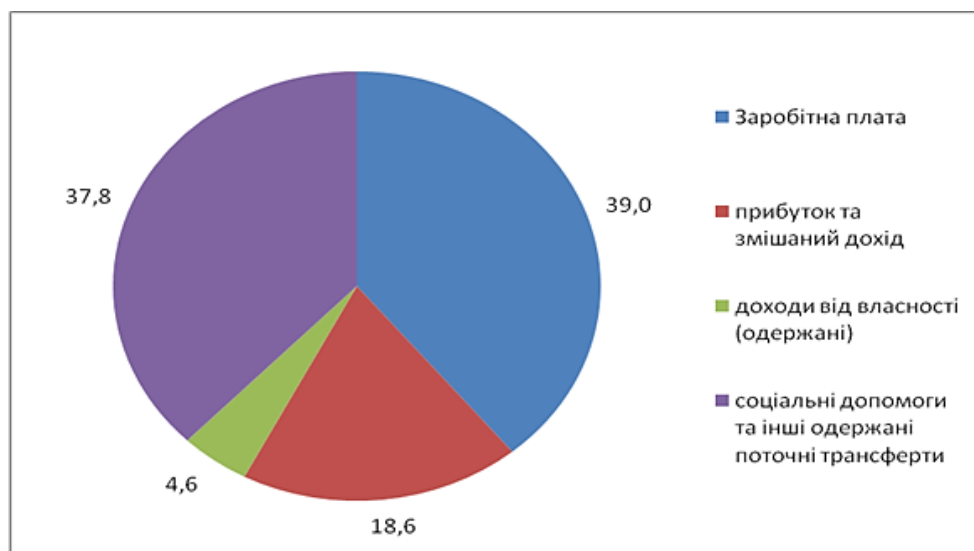


Рис. 2. Частка заробітної плати у доходах населення України у 2016 році, %
Джерело: розроблено автором за даними [2; 3]

Таблиця 3

**Середньомісячна заробітна плата за відпрацьовану годину
у період 2010–2016 рр. за видами економічної діяльності**

КВЕД	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Середнє значення за період
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	9,34	11,6	12,94	14,88	23,23	20,89	27,67	18,5
Промисловість	8,31	9,4	10,57	24,48	15,79	31,69	42,09	22,3
Будівництво	17,14	20,3	22,73	18,67	26,46	24,07	32,79	24,2
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	13,27	15,7	17,36	19,23	20,56	30,19	38,98	23,7
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	21,3	20,1	17,29	23,41	22,56	30,81	40,7	25,8
Тимчасове розміщення й організація харчування	16,37	18,4	19,85	14,86	14,71	18,68	24,34	18,5
Інформація та телекомунікації	26,05	33,8	37,37	29,35	15,79	45,52	64,74	37,8
Фінансова та страхова діяльність	16,05	19,0	22,19	39,49	33,47	55	68,95	39,7
Операції з нерухомим майном	18,7	21,2	24,58	17,81	44,93	23,47	32,52	27,4
Професійна, наукова та технічна діяльність	17,39	19,0	21,8	29,3	20,16	45,32	58,21	32,3
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	10,21	19,4	13,83	16,06	28,29	19,7	26,25	20,6
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	16,89	15,1	19,87	23,42	16,63	28,1	41,45	24,1
Освіта	13,89	11,2	21,52	19,51	24,48	22,77	30,56	21,7
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	14,87	16,0	17,29	14,86	19,99	17,91	23,45	18,3
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	25,6	22,2	22,34	22,38	15,5	28,75	36,09	24,5
Надання інших видів послуг	25,8	23,1	22,19	17,99	18,37	23,81	31,79	22,9

Джерело: розроблено автором за даними [2; 3]

булося її деяке зменшення. Відзначимо, що населення формує свій дохід за рахунок різних джерел. Традиційно значну частку у цій структурі займає заробітна плата.

Наведені дані свідчать, що протягом останнього десятиліття номінальні доходи населення суттєво збільшились. Особливо відчутним зростання було протягом 2010–2016 рр. У доходах населення майже 30% займає заробітна плата, і у міру зростання доходів зростає також і абсолютна сума заробітної плати.

На відміну від дуалістичної моделі західних ринків, українському ринку праці властива трисекторна модель, яка охоплює: зайнятих в офіційній економіці; зайнятих у неофіційній економіці та зайнятих одночасно в офіційній та неофіційній економіках. Особливу тривогу викликають соціально вразливі сегменти ринку праці, представлені конкурентоспроможними працівниками з нестійкою зайнятістю, спадним попитом на послуги праці, низькими та нестабільними доходами. Це великий масив прихованих безробітних, яких налічується до половини зайнятого населення країни, офіційно безробітні, контингенти не зайнятого в офіційній економіці населення, доходи яких не забезпечують достатнього життєвого рівня. Сектор неформальної зайнятості є вкрай неоднорідним за економічними та соціальними показниками сегментом і має такі характерні ознаки:

- незареєстрованість зайнятості, діяльність тільки на свій власний страх і ризик із повною відповідальністю за результати;
- суперечність із розвитком офіційної економіки, ізольованість, некоординованість цих видів діяльності;
- залежність доходів від ступеня ризику, випадкових обставин, відсутність будь-якого соціального захисту.

З огляду на можливості вітчизняної статистики, ми можемо аналізувати винятково офіційну зайнятість населення в Україні (табл. 4). Згідно зі статистичними даними, наведеними у табл. 6, бачимо, що показник офіційної зайнятості населення починаючи із 2014 р. має тенденцію до зменшення, зокрема, за досліджувані роки він зменшився на 10%. За цей же період практично вдвічі зросла кількість зайнятих у діяльності у сфері транспорту. Проте протягом останніх трьох років спостерігається зменшення зайнятості за всіма видами економічної діяльності: різке падіння на 23% у сфері фінансової та страхової діяльності.

Безумовно, це є наслідком фінансово-економічної, політичної кризи, військової агресії, яка зачепила Україну, починаючи з кінця 2013 р.

Як відомо, найменшим чином ця криза стосувалася сфери творчості, мистецтва та розваг, що відобразилось і на показниках зайнятості. Так, якщо врахувати, що за останні роки кількість зайнятих у сільському господарстві практично кожного року зменшувалася, то протягом останніх трьох-чотирьох років ми спо-

стерігали тенденції більш повільного падіння, тільки починаючи з 2014 р. кількість зайнятих у сільськогосподарському виробництві зменшилася на 7%. Також бачимо, що у сфері оптової та роздрібно торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів починаючи із 2014 р. кількість зайнятих зменшилася на 4%. І навіть у післякризові роки у цій галузі кількість зайнятих також зменшувалася.

Досить позитивною є динаміка зменшення кількості фахівців, зайнятих у сфері державного управління, оскільки починаючи із 2014 р. кількість державних службовців скорочувалася. Лише у 2016 р. проти 2014 р. кількість працівників у сфері державного управління становила 88%.

Згідно із законом України «Про зайнятість населення», до зайнятого населення належать особи, які працюють за наймом на умовах трудового договору (контракту) або на інших умовах, передбачених законодавством, особи, які забезпечують себе роботою самостійно (у тому числі члени особистих селянських господарств), проходять військову чи альтернативну (невійськову) службу, на законних підставах працюють за кордоном та які мають доходи від такої зайнятості, а також особи, що навчаються за денною формою у загальноосвітніх, професійно-технічних та вищих навчальних закладах та поєднують навчання з роботою [1]. Таким чином, не всі зайняті особи отримують заробітну плату і є штатними працівниками. Тому між показником кількості зайнятого населення і середньообліковою кількістю штатних працівників є суттєва відмінність (рис. 3).

Наведені дані на рис. 3 свідчать, що починаючи із 2010 р. спостерігається суттєвий розрив між кількістю зайнятого населення і середньообліковою кількістю штатних працівників. Так, якщо у 2010 р. зайнятих в економіці України було трохи більше ніж 20 млн. осіб, а штатних працівників – близько 13 млн., то уже у 2016 р. кількість зайнятих залишилася практично на такому самому рівні, проте чисельність штатних працівників зменшилася майже на 3 млн. осіб.

Світова економічна наука зменшення кількості зайнятого населення в основному пояснює двома чинниками. По-перше, це може бути за рахунок підвищення продуктивності праці, що однозначно спричиняє вивільнення частини працівників. З іншого боку, це може бути спричинено економічною кризою, яка приводить до зменшення попиту на робочу силу та існування значної частки неофіційної зайнятості. В Україні за досліджуваний період практично до 2014 р. включно спостерігалось економічне зростання. Проте, як і у багатьох інших країнах, криза негативно відобразилася на стані виробництва, а відповідно – і на зайнятості населення. Тобто починаючи з 2014 р. відбувся спад виробництва. Це відобразилось на зменшенні попиту на працю. Якщо врахувати ці два чинники, то вони

впливали не лише на кількість штатних працівників, які зайняті у різних видах економічної діяльності, а й на рівні оплати праці.

Аналіз основних тенденцій в організації ринку оплати праці дає змогу дійти висновку, що в Україні на сучасному етапі не реалізується повною мірою жодна функція заробітної плати, що зумовлено низьким її рівнем, слабкою залежністю від результатів праці, неефективною системою організації оплати праці.

Висновки і пропозиції. Загалом підсумуємо, що ситуація з оплатою праці працівників та їх зайнятістю в Україні за досліджуваний період змінилася неоднозначно: відбулися зміни як у бік зростання показників, так і навпаки – у бік їх зменшення. У галузевому аспекті рівень оплати праці також характеризується неоднорідністю змін: за окремими галузями спостерігаються вищі темпи зростання заробітної плати порівняно з іншими галузями. Порівняння

Таблиця 4

**Динаміка облікової кількості штатних працівників
за видами економічної діяльності (на 31 грудня, тис. осіб)**

КВЕД	Облікова кількість штатних працівників						
	усього			з них жінки			
	2014	2015	2016	2014	2015	2016	
						тис. осіб	%
Усього	9 022,4	8 204,8	8088,0	4 996,6	4 603,6	4 530,6	56,0
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство							
з них сільське господарство	460,8	439,9	430,7	147,4	137,1	133,0	30,9
Промисловість	401,1	376,7	368,4	136,9	126,0	122,2	33,2
Будівництво	2 288,4	2 053,0	1990,7	864,3	782,3	761,6	38,3
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	205,1	171,9	165,6	42,6	36,0	34,0	20,6
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність							
діяльність у сфері транспорту	781,7	706,6	747,5	405,0	377,0	398,1	53,3
складське господарство та допоміжна діяльність у сфері транспорту							
поштова та кур'єрська діяльність	730,1	657,9	680,3	283,2	252,5	259,5	38,1
Тимчасове розміщення й організація харчування	287,7	266,2	290,5	89,1	80,4	88,7	30,5
Інформація та телекомунікації							
Фінансова та страхова діяльність	349,5	308,5	308,3	113,6	99,6	99,9	32,4
Операції з нерухомим майном	92,9	83,1	81,5	80,5	72,5	70,9	87,0
Професійна, наукова та технічна діяльність з неї наукові дослідження та розробки							
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	79,6	72,3	75,7	54,1	49,6	51,6	68,2
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	148,1	132,5	122,3	66,3	60,1	55,8	45,6
Освіта	254,3	203,6	196,2	179,7	145,5	141,6	72,2
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги з них охорона здоров'я	100,0	89,9	82,5	44,6	40,2	35,4	42,9
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок							
діяльність у сфері творчості, мистецтва та розваг	276,3	240,5	234,4	146,8	129,9	126,2	53,8
функціонування бібліотек, архівів, музеїв та інших закладів культури	105,1	98,7	91,0	51,9	49,4	45,6	50,1
Надання інших видів послуг	221,0	180,4	182,8	93,2	81,9	81,2	44,4
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	555,1	505,7	490,9	373,0	341,8	328,5	66,9
Освіта	1 586,3	1 516,2	1478,6	1 224,6	1 175,9	1 150,4	77,8
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги з них охорона здоров'я							
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	1 123,3	1 040,8	1022,5	934,2	865,8	850,2	83,1
діяльність у сфері творчості, мистецтва та розваг	1 003,2	932,2	913,0	831,7	773,6	757,6	83,0
функціонування бібліотек, архівів, музеїв та інших закладів культури							
Надання інших видів послуг	176,1	164,5	157,8	117,7	111,9	107,9	68,4
діяльність у сфері творчості, мистецтва та розваг	91,6	87,9	86,9	62,4	59,9	59,0	67,9
функціонування бібліотек, архівів, музеїв та інших закладів культури	52,3	49,3	47,5	40,8	39,6	37,8	79,6
Надання інших видів послуг	36,2	29,3	29,6	19,9	16,1	15,4	52,1

Джерело: розроблено автором за даними [2; 3]

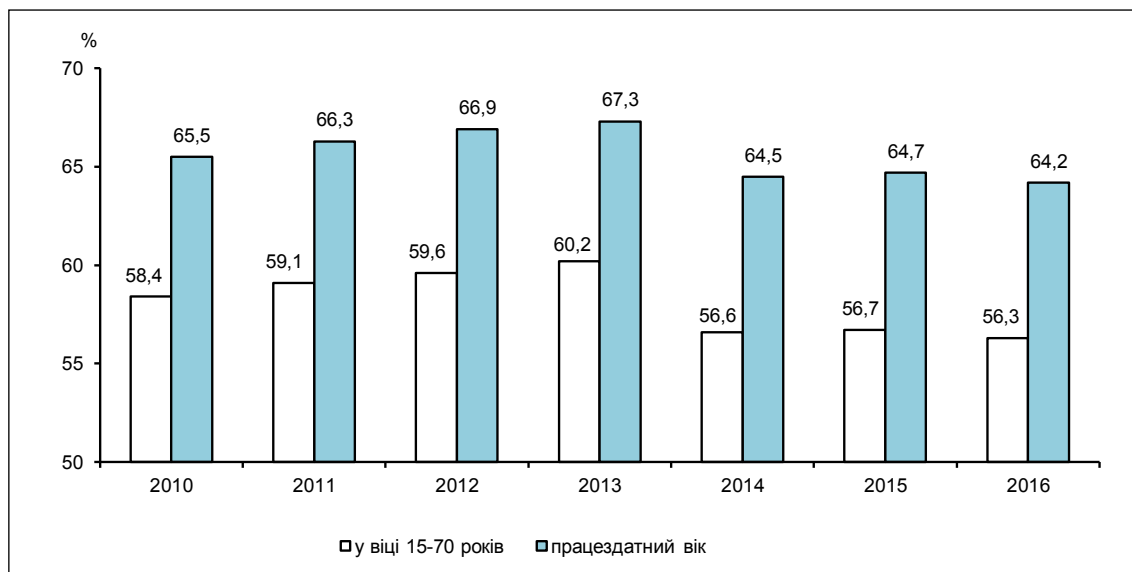


Рис. 3. Рівень зайнятості населення за період 2010–2016 рр.

Джерело: розроблено автором за даними [2; 3]

темнів зростання номінальної та реальної заробітної плати показали, що вони поступово вирівнюються, проте розмір реальної заробітної плати є недостатнім для задоволення потреб населення. Крім цього, праця найманих працівників загалом оцінюється невідповідно до виконаної ними роботи чи їх кваліфікації та оплачується на недостатньому рівні.

2. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Мінфін. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/salary/min/>.

REFERENCES:

1. Zakon Ukrainy «Pro zaynyatist naselennya» [Law of Ukraine «On employment»]: Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5067-17>
2. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [State statistics service of Ukraine]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. MInfln [Ministry of finance]: Available at: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/salary/min/>.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про зайнятість населення» від 30 серпня 2016 року. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5067-17>

Vasiurenko L.V.

*Candidate of Economic Sciences,
Senior Instructor at Department of Accounting and Audit
Luhansk National Agrarian University (Kharkiv)*

ASSESSMENT OF BASIC INDICATORS OF LABOUR REMUNERATION

The process of formation and development of market relations in Ukraine has caused transformational changes in all spheres of the domestic economy, in particular, in the process of remuneration. Wages of employees depend on their personal abilities and human capital; become a part of the gross income of the entrepreneur, which he spends on wages for employed in production; for many groups of workers, it is the only source of income and material well-being. The formation of a market economy is accompanied by a deepening of wage differentiation and a significant reduction in its size in Ukraine, which indicates the need to improve the organization of this process.

Analysis of the main trends in the organization and the wage market leads to the conclusion that in Ukraine at the present stage any function of wages is not fully implemented due to its low level, weak dependence on the results of labour, inefficient system of wage organization.

The situation with the wages of workers and their employment in Ukraine during the study period has changed ambiguously, namely, there have been changes in the direction of growth of indicators, and vice versa – in the direction of their reduction. In the sectoral aspect, the level of wages is also characterized by heterogeneity of changes: in some industries, there are higher rates of wage growth compared to other industries. A comparison of the growth rates of nominal and real wages has shown that they are gradually equalized but the real wages are not sufficient to meet the needs of the population. In addition, the work of employees is generally not measured by the work they have done or their qualifications and is underpaid.

УДК 164.01:330.131.3(477):334.752(045)

Григорак М.Ю.
кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри логістики
Національного авіаційного університету

Савченко Л.В.
кандидат технічних наук,
доцент кафедри логістики
Національного авіаційного університету

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ РЕВЕРСИВНОЇ ЛОГІСТИКИ В ЦИРКУЛЯРНІЙ ЕКОНОМІЦІ

АНОТАЦІЯ

У статті поданий авторський погляд на сучасне розуміння сутності і ролі реверсивної логістики в умовах економіки сталого розвитку. Систематизовані і класифіковані види зворотних потоків і потоків повернень товарно-матеріальних цінностей, визначено основні фактори, бар'єри і стимули, що впливають на прийняття відповідних управлінських рішень. Виявлені та класифіковані витрати та втрати, що супроводжують реверсивну логістику на мікро- та макрорівнях.

Ключові слова: реверсивна логістика, реверсивні потоки, циркулярна економіка, сталий розвиток, витрати реверсивної логістики.

АННОТАЦИЯ

В статье представлен авторский взгляд на современное понимание сущности и роли реверсивной логистики в условиях экономики устойчивого развития. Систематизированы и классифицированы виды обратных потоков и потоков возвратов товарно-материальных ценностей, определены основные факторы, барьеры и стимулы, влияющие на принятие соответствующих управленческих решений. Выявлены и классифицированы расходы и потери, сопровождающие реверсивную логистику на микро- и макроуровне.

Ключевые слова: реверсивная логистика, реверсивные потоки, циркулярная экономика, устойчивое развитие, расходы реверсивной логистики.

ANNOTATION

The article presents the author's view on the modern understanding of the essence and role of reverse logistics in a sustainable development economy. The types of reverse and return flows of inventory items are systematized and classified, the main factors, barriers and incentives that influence the adoption of relevant management decisions are identified. Identified and classified costs and losses accompanying reverse logistics at the micro and macro levels.

Key words: reverse logistics, reverse flows, circular economy, sustainable development, expenses of reverse logistics.

Постановка проблеми. На сучасному етапі економічного розвитку України реверсивна логістика розглядається як важливий фактор розвитку логістичних компаній і підприємств, галузей промисловості і держави загалом. Питання організації процесів реверсивної логістики в Україні сьогодні є слабо вивченими. Це пов'язано з тим, що більшість ланцюгів поставок продукції орієнтовані тільки на рух матеріальних потоків у прямому напрямі і не враховують можливість виникнення їх повернень у зворотному. Обробка повернутих матеріальних потоків, а також їх рециклінг або утилізація пов'язані з великою кількістю проблем і витрат, для подолання яких потрібні знання і досвід у галузі управління реверсивною логістикою, а

також відповідної інфраструктури. Відсутність корпоративного інтересу у підприємств різних галузей промисловості, торгових і посередницьких компаній пояснюється складністю координації економічних інтересів між різними сторонами ланцюгів поставок і реальних передумов можливості синхронізації бізнес-процесів, пов'язаних із переміщенням зворотних товарів і їх подальшою переробкою або утилізацією. На макроекономічному рівні є значні прогалини в законодавстві, які негативно впливають на проблеми міжгалузевої і міжорганізаційної координації та інтеграції, не стимулюють суб'єктів господарювання інвестувати кошти в розвиток реверсивної логістики. Діяльність із вилучення вторинних ресурсів практично не регулюється державою. Це пов'язано з тим, що держава в галузі охорони навколишнього середовища орієнтована на «каральні» заходи, спрямовані на відшкодування шкоди від уже вчиненого впливу на навколишнє середовище, тобто на наслідки шкоди, а не на його мінімізацію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Європейські директиви [1] і досвід багатьох розвинених країн свідчать про великий накопичений досвід вирішення цих проблем. Досвід Китаю показав, що широкомасштабна система рециркуляції, впроваджена в Китаї, незважаючи на обсяг отриманих технічних знань, виявилася неефективною. Wang et al. (2012) стверджують, що впровадження переробної інфраструктури у великих масштабах у Китаї може бути успішним тільки за наявності адекватних законів [2; 3]. Першим нормативним актом у світовому масштабі, який визнає важливість організацій зі збору відходів в ланцюзі рециркуляції і вимагає інтеграції цих працівників у систему RL, є бразильське законодавство. У ньому відображений інноваційний підхід, що передбачає включення в цей процес кооперативів зі збору відходів [4]. Бразильська модель передбачає формування партнерських відносин із великими компаніями в системі реверсивної логістики. Завдяки такому партнерству підприємства зі збору відходів можуть отримати більш високу прибутковість і більш гідні умови праці за рахунок зменшення сукупної вартості товарного руху і економії ресурсів [5].

Актуальність дослідження різних аспектів реверсивної логістики сильно зросла в останні роки, що зумовлено активним розвитком електронної комерції. За даними Асоціації електронної комерції в Європі (Ecommerce Europe), в Україні ринок електронної комерції є самим швидкозростаючим в Європі з 2015 року. За підрахунками експертів, щороку він показує приріст на рівні 50-60%, наприклад, в 2016 р. обсяг ринку електронної комерції становив 38 млрд. грн, а вже в 2017 році його розмір досяг 50 млрд. грн. [6].

Так, в США обсяг доходів коливається від 150 до 200 мільярдів доларів щорічно, що становить приблизно 0,7% ВВП. При цьому експерти стверджують, що витрати ланцюга постачань, пов'язані зі зворотною логістикою, становлять у середньому близько 7–10% вартості товару. За оцінками, китайський ринок відновлювального ринку становить 16 мільярдів доларів.

Таким чином, зворотна логістика обіцяє стати стратегічною висотою і новим викликом у галузі управління підприємством.

Формулювання цілей статті. Реверсивна логістика створила інноваційні можливості для наукових досліджень і бізнес-спільноти з погляду вивчення економічних, соціальних, екологічних наслідків управління поверненням товарів і рециклінгу. Методологія цього дослідження передбачає проведення системного аналізу еволюції поглядів на розуміння терміна «реверсивна логістика», порівняльного аналізу різних наукових шкіл з погляду ролі і місця реверсивної логістики в управлінні матеріальними і товарними потоками в різних логістичних системах, аналізу стимулів і бар'єрів, вигод і витрат, сучасних логістичних стратегій і бізнес-моделей ринкової поведінки бізнес-структур.

Виклад основного матеріалу. Слід зазначити, що в наукових і бізнесових літературних джерелах використовують різні терміни, що мають близьке значення з терміном «реверсивна логістика» (reverse logistic, RL). Зокрема, досить часто використовують поняття «*обробка повернень*», «*логістика зворотних потоків*», «*логістика реверсивних потоків*», «*логістика повернень*» (Logistics of Return), Aftermarket Logistics, Aftermarket Supply Chain, Retrologistics, «*логістика рециклінгу*» тощо. Ці поняття близькі за змістом і не суперечать одне одному, а тільки відображають різні погляди авторів на одну і ту ж проблему, для кращого розуміння якої розглянемо еволюцію розвитку цієї сфери.

Одними з перших авторів, які привернули увагу дослідників до проблеми управління зворотними потоками і фактично сформулювали базову концепцію реверсивної логістики, були П.Р. Мерфі і Р.Ф. Поіст (1989 р.) [7]. Вони ввели поняття «реверсивний розподіл» як рух товару від споживача до виробника в наявних каналах розподілу. У 1992 р Т.Л. Поллен і М.Т. Ферріс [8] звернули увагу на той факт, що потоки вто-

ринних ресурсів не обов'язково будуть здійснювати рух по тому ж каналу, що і зворотні потоки. П. Гуїнтіні і Т. Ендел (1995 р.) визначали поняття «реверсивна логістика» як «управління організацією матеріальних ресурсів, отриманих від клієнтів» [9, с. 73]. Rogers and Tibben-Lembke зв'язали визначення RL із загальним визначенням логістики, тим самим розуміючи її як процес планування, виконання та контролю ефективності руху потоків сировини, напівфабрикатів, готової продукції від точки споживання до точки походження з метою відновлення цінності або правильної утилізації [10, с. 2]. Аналогічно Horvath et al. (2005) акцентує увагу на тому, що RL представляє набір програм або компетенцій, спрямованих на переміщення товарів у зворотному напрямі в ланцюзі постачань (тобто від споживача до виробника).

Дискусійним у науковій літературі залишається питання, чи стосується діяльність з обробки побутових відходів RL. Зокрема, Дж. Хіллегерсберг, Р. Зюйдвідж, Дж. Ван Нуннен і Д. Еїджік визначили логістику зворотних потоків як «ефективне виконання процесу утилізації продукції, абсолютно не придатної до продажу або застарілої під час знаходження в ланцюзі постачань» [11, с. 74]. Російський вчений Ю. Барняк також вважає, що поворотна логістика являє собою процес переміщення продукту з точки його споживання через ланки ланцюга поставок до точки походження (продажу, виробництва) з метою відновлення його цінності або забезпечення правильної утилізації продукту [12]. Деякі дослідники трактують поворотну логістику як повернення інвестицій, таким чином акцентують увагу на фінансовому аспекті реверсивної логістики [13]. У дослідженнях В.А. Лазарева виділені поворотні і зворотні потоки. Зворотний потік – це потік товарів, що являє собою рух матеріальних ресурсів до місць їх переробки для подальшого залучення в господарський оборот. На основі вищевикладених даних автори формують таке визначення поняття «реверсивна логістика»: «Реверсивна логістика – логістика, основним завданням якої є управління поворотними і зворотними товарно-матеріальними потоками» [14, с. 193–194].

Узагальнюючи різні погляди дослідників з різних країн, Асоціація Реверсивної Логістики (США) у 2015 році уточнила визначення реверсивної логістики як діяльності з управління цінностями (як корисними в подальшому, так і марними), які утворюються в процесі придбання або споживання товару або послуги, незалежно від сфери і галузі використання» [15, с. 47]. У новому розумінні відображений глобальний тренд зростання значущості не тільки економічного, але і екологічного аспекту, тобто ця діяльність повинна бути спрямована не тільки на відшкодування збитків компанії від повернень, але і на зниження впливу на навколишнє середовище.

Збільшення обсягів утворення та захоронення відходів спричиняє погіршення екологічної ситуації як в окремих країнах, так і в глобальній економіці. З іншого боку, ці відходи містять значну кількість вторинних ресурсів, які могли б використовуватися в процесі виробництва нової продукції. Саме тому в країнах Європейського союзу і США створена й успішно функціонує система управління поворотними і зворотними потоками, яка включає в себе не тільки товари, але і тару, а також вторинні ресурси. Ця система по своїй суті спрямована на мінімізацію утворення відходів шляхом повторного залучення товарно-матеріальних цінностей в процес виробництва. Таке розуміння привело до появи нових бізнес-моделей – циркулярної логістики (circular logistic, CL) і замкнутих ланцюгів поставок (closed-loop supply chain, CLSC). Автори статті [16] проаналізували 382 опублікованих матеріалів з січня 2007 року по березень 2013 року, щоби знайти майбутні напрями та можливості дослідження в RL/CLSC. Вони дійшли висновку про те, що управлінські рішення у сфері реверсивної логістики стають все більш складними. Вони повинні інтегрувати різні рівні прийняття рішень, враховувати безліч об'єктивних факторів, використовувати нові підходи для досягнення зелених, стійких і екологічних цілей. Julia L. K. Nuñezholz (2017) зазначає, що поява моделей замкнутих ланцюгів поставок і розвиток концепції циркулярної логістики замикає контур управління матеріальними (товарними) потоками в логістиці і забезпечує стійкість використання природних ресурсів на основі проектування замкнутих ланцюгів поставок в економічній діяльності. За такого підходу матеріали використовуються повторно, а не викидаються як відходи, утворюючи петлю потоків [17].

Застосування циркулярних бізнес-моделей і замкнутих ланцюгів поставок у різних галузях економіки приводить до суттєвих екологічних, економічних і соціальних вигод. Так, їх упровадження в автомобілебудуванні, за оцінками експертів, створить можливість скоротити споживання сировинних ресурсів на 98%; забезпечити економію енергії на рівні 83%, зниження вартості готової продукції до 40% і викидів вуглекислого газу – до 87% [18].

На основі вищесказаного ми вважаємо, що *реверсивна логістика – це процес повернення зі сфер споживання і повернення у сфери виробництва та утилізації товарно-матеріальних цінностей, які можуть бути піддані перепродажу, повторному використанню, ремонту, а в разі неможливості здійснення зазначених дій – їх правильній утилізації*. Таке розуміння відображає сучасний етап еволюційного розвитку нового напрямку в логістиці, ключовою ідеєю якого є сталий розвиток і глобальна екологізація виробництва і споживання, що робить істотний вплив на процеси реверсивного руху товарно-матеріальних цінностей тепер і в майбутньому.

Незважаючи на розмаїття ідей і бізнес-моделей з управління реверсивними потоками в логістиці, на нашу думку, необхідно уточнити розуміння сутності реверсивної логістики як наукового напрямку і сфери професійної діяльності. Застосування логістичного підходу в управлінні поворотними і зворотними потоками товарно-матеріальних цінностей дає змогу комплексно підійти до реалізації ключових процесів і завдань управління реверсивними потоками, забезпечує підвищення задоволеності споживачів, отримання додаткового прибутку і підтримки життєвого циклу продукції. Для цього необхідно вважати питання реверсивної логістики невід'ємною частиною складного механізму в єдину систему управління ланцюгами поставок і логістичними системами на мікро- та макрорівні.

Одним із ключових питань, яке активно обговорюється дослідниками різних країн, є проблема того, які процеси слід включати до реверсивної логістики. Від чітко позначеного контуру розуміння цих процесів безпосередньо залежить якість управлінських рішень на різних рівнях управління економічними системами, шляхи гармонізації приватних і державних інтересів під час розроблення національних стратегій розвитку логістичного ринку, інтеграція ланок і логістичних процесів у галузевих і міжгалузевих ланцюгах поставок товарів і послуг. Узагальнюючи різні погляди, наведені в огляді літературних джерел, а також практичні кейси компаній – лідерів ринку послуг з реверсивної логістики, можна визначити об'єктами реверсивної логістики повернені товари, браковану або морально застарілу продукцію, роботи і послуги з ремонту та відновлення споживчих властивостей товарів, переробку відходів, тару і упаковку. Основною метою управління реверсивними потоками в логістиці є, на нашу думку, скорочення нераціонального споживання ресурсів, переробка товарів, уже непридатних для цільового використання, в інші види ресурсів, а також утилізація відходів з мінімізацією шкідливого впливу на навколишнє середовище.

Розглянемо можливі елементи макрологістичного середовища, що входять у замкнутий ланцюг поставок:

1. Постачальники сировини.
2. Виробники.
3. Споживачі.
4. Хендлінгові компанії, сервісні центри.
5. Підприємства з продажу уціненого товару.
6. Благодійні організації, місця благодійності.
7. Підприємства з поводження з відходами.
8. Підприємства з переробки вторинної сировини.

Слід зауважити, що цей перелік є узагальнюючим – не всі замкнуті ланцюги поставок містять усі вісім елементів. Однак, з погляду макросередовища, обліку його витрат, втрат і еколого-соціо-економічного ефекту, кожен компонент є досить значущим. Додамо також, що запропоновані елементи можуть бути розши-

рені різними посередниками. Посередницькі організації не включені до переліку основних, оскільки, з погляду реверсивних потоків, нічим не відрізняються від ланки, що стоїть у логістичному ланцюзі до них.

Аналіз думок авторів, що займаються проблемами реверсивної логістики, дає змогу говорити про необхідність використання певної класифікації реверсивних матеріальних потоків. Авторами пропонується така класифікація:

1. Товари (сировина), оцінені як відходи.
2. Товари (сировина) з вадами, не оцінені як відходи.
3. Товари (сировина), які повертають до попередньої ланки згідно з договірними умовами або законодавством.
4. Товари (сировина), що втратили свою цінність для певної ланки, але не оцінені як відходи.
5. Товари (сировина), що оцінені як морально застарілі (але не відходи).
6. Товари (сировина), продаж або використання яких є недоцільним, але не оцінені як відходи.
7. Товари (сировина), що можуть бути прийняті до вторинної переробки.
8. Товари (сировина), доставлені помилково.
9. Повернення тари (упаковки).

Розглянемо реверсивні потоки, що можуть генеруватися логістичним ланцюгом «Постачальник – Виробник – Споживач» (табл. 1).

Розглянемо компоненти витрат реверсивної логістики на мікрорівні. Оскільки реверсивний потік спрямований обернено до прямого потоку, вважаємо, що розгляд витрат слід починати з кінця логістичного ланцюга, тобто з моменту повернення. Це повернення може бути здійснене за кошти споживача або клієнта, який бажає повернути товар, або ж за рахунок коштів ком-

панії, що приймає зворотний потік. При цьому повернення може бути спрямоване як до компанії, що була продуцентом відповідного прямого потоку, так і до компанії, що буде поновлювати, переробляти, перепродавати, рециркулювати або утилізувати повернені товари. Витрати, що супроводжують процес переміщення реверсивного потоку, назвемо транспортними витратами. Відповідно до них, потрібні витрати на інформаційне супроводження процесу перевезення (переміщення), витрати на комунікацію. Звісно, цей етап обробки оберненого потоку неможливий без втручання людей, що приймають запит на повернення, обробляють інформацію щодо причин цього, організують процес прийняття до перевезення, саме перевезення та організаційно супроводжують повернені товари, доки вони є вантажем.

Далі, залежно від обраного методу поводження зі зворотним потоком, можливі витрати на ремонт, перепродаж за зниженою ціною, переробку, розкомплектацію, утилізацію, захоронення тощо. Усі ці витрати можна віднести до виробничих витрат реверсивної логістики, оскільки вони передбачають переробку вхідного матеріального потоку (повернених товарів) у інші товари та/або відходи.

Оскільки операція транспортування переходить у виробничий процес, виникає потреба у зберіганні на різних етапах – первинного поверненого товару, переробленого поверненого товару – та на можливих проміжних стадіях виробничого процесу. За потреби у додаткових матеріалах, компонентах та обладнанні для виробничого процесу витрати на ці елементи також мають бути враховані.

Після доведення повернених товарів до стану, у якому можливе подальше їх просування (до полиць магазинів, на склад, на полігон побутових

Таблиця 1

Реверсивні потоки логістичного ланцюга

	Елемент системи	Приймач потоку							
		Постачальник сировини	Виробник	Споживач	Підприємство з продажу уцінених товарів	Ремонтне, сервісне підприємство	Благодійна організація, місце для благодійності	Підприємство з поводження з відходами	Підприємство вторинної переробки
Джерело потоку	Постачальник сировини				2, 4, 5	2	2, 4, 5, 6	1	5, 6, 7
	Виробник	3, 8, 9							
	Споживач		3, 8						

1. Товари (сировина), оцінені як відходи.
2. Товари (сировина) з вадами, не оцінені як відходи.
3. Товари (сировина), які повертають до попередньої ланки згідно з договірними умовами або законодавством.
4. Товари (сировина), що втратили свою цінність для певної ланки, але не оцінені як відходи.
5. Товари (сировина), що оцінені як морально застарілі (але не відходи).
6. Товари (сировина), продаж або використання яких є недоцільним, але не оцінені як відходи.
7. Товари (сировина), що можуть бути прийняті до вторинної переробки.
8. Товари (сировина), доставлені помилково.
9. Повернення тари (упаковки).

відходів тощо), можлива потреба у повторному транспортуванні з відповідними витратами у тому числі й на інформаційний потік та заробітну плату супроводжуючого ці процеси персоналу.

Вважаємо, що на цьому етапі логістичний процес, пов'язаний з реверсивним матеріальним потоком на мікрорівні, закінчується.

Розглянемо ті логістичні процеси, що відбуваються поза мікрологістичною системою. У цьому сенсі слід розглянути ситуації, коли обернений потік має перероблятися поза логістичною системою продуцента відповідного прямого потоку. Ланками такої макрологістичної системи можуть бути компанії з переробки відходів, вторсировини, а також виробники, що використовують зворотний потік інших компаній як сировину для виробництва власної продукції. Зауважимо, що тенденція до максимального використання усіх ресурсів та мінімізації відходів може розглядатися як до прямих, так і до обернених потоків. Отже, за збільшення коефіцієнту використання ресурсів та зменшення кількості відходів на кожній ланці макрологістичної системи можливе майже 100%-ве використання ресурсів та позбавлення від відходів, що не можуть бути перероблені. Це повністю відповідає ідеї циркулярної економіки, в якій логістичні системи повинні мати замкнений контур, принаймні на макрорівні. Цільовою функцією такої системи, що враховує як економічні, так і соціальні та екологічні аспекти, може вважатися мінімізація відходів, які підлягають захороненню на полігонах.

Підсумовуючи вищесказане, витратами реверсивної логістики на мікрорівні є:

- витрати на транспортування у зворотному напрямі;
- витрати на зберігання повернутих товарів;
- витрати на виробничі, ремонтні операції з поверненими товарами;
- витрати на повернення відновлених товарів до системи розподілу або до споживачів;
- витрати на утилізацію повернутих товарів тощо.

Тепер розглянемо витрати та втрати, що супроводжують реверсивні потоки на рівні держави (на макрорівні):

- усі витрати реверсивної логістики мікрорівня;
- витрати на збір, перевезення, сортування, захоронення та спалювання відходів;
- витрати на інфраструктуру реверсивної логістики (побудову полігонів для зберігання твердих побутових відходів, сортувальних станцій, ремонтних майстерень тощо);
- витрати на організацію та підтримку функціонування системи переробки вторинної сировини;
- втрати від вилучення із загального користування земельних ділянок, зайнятих під інфраструктуру реверсивної логістики;
- витрати природних ресурсів на функціонування системи підтримання реверсивних пото-

ків (енергія, паливо, деревина, будівельні матеріали тощо);

– екологічні втрати через забруднення повітря, води, ґрунтів, пов'язане з функціонуванням системи підтримання реверсивних потоків тощо.

Видно, що макрорівень реверсивної логістики наочно показує комплекс економічних, екологічних та соціальних проблем, пов'язаних із потоками повернень, відмов, відходів та вторинної сировини. Отже, саме на макрорівні можна побачити усі негативні аспекти реверсивних потоків, а також винайти ефективні з погляду сталого розвитку держави шляхи зменшення цих потоків та їх наслідків.

Висновки. Таким чином, реверсивна логістика має своїми об'єктами потоки, що є непрямыми до логістичної системи. На мікрорівні це потоки, що спрямовані у бік, протилежний прямому матеріальному потоку, або назовні логістичної системи – до ремонтних, благодійних організацій або до підприємств поводження з відходами та вторинною сировиною.

Макрорівень реверсивної логістики відображає взаємозв'язок між усіма ланками, зайнятими у процесі обробки реверсивних потоків. Саме макрорівень здатен виявити усі витрати та втрати, пов'язані з реверсивними потоками у межах держави або регіону. І саме на цьому рівні чітко виявляються проблеми сталого розвитку країни – в економічному, екологічному та соціальному аспектах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Directive 2012/19/EU of the European Parliament and of the Council of 4 July 2012 on waste electrical and electronic equipment (WEEE) – 2012. // URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1462653380548&uri=CELEX:32012L0019> (дата звернення: 21.06.2018).
2. Wang, F. et al. The Best-of-2-Worlds philosophy: developing local dismantling and global infrastructure network for sustainable e-waste treatment in emerging economies. *Waste Management*, n.32, p.2134–2146, 2012.
3. Abdulrahman, M. D., Gunasekaran, A., & Subramanian, N. (2014). Critical barriers in implementing reverse logistics in the Chinese manufacturing sectors. *International Journal of Production Economics*, 147, p. 460–471.
4. Demajorovic, J.: Migliano, J. E. B. Política nacional de resíduos sólidos e suas implicações na cadeia da logística reversa de microcomputadores no Brasil. *Gestão & Regionalidade*, v. 29, n. 87, p. 64–80, 2013.
5. Demajorovic J, Augusto E.E.F., Souza, M. T. S. De. Reverse logistics of e-waste in developing countries: challenges and prospects for the Brazilian model *Ambiente & Sociedade São Paulo* v. XIX, n. 2 p. 117–136 abr.-jun. 2016.
6. European B2c E-commerce Report. Режим доступу: https://www.reportlinker.com/market-report/E-Commerce/510738/E-Commerce?utm_source=adwords1&utm_medium=cpc&utm_campaign=High_Tech_And_Media&utm_adgroup=E-Commerce_Reports&gclid=Cj0KCQjwn4ncBRCaARlsAFD5-gVTKLCi_ex9NrSdSofLMznF2cjhmEUQw5tqn5OPAQhwHU4fUb6UmO8aAqUeEALw_wcB (дата звернення: 24.02.2018).

7. Murphy, P. R., Poist, R. F. Management of logistical retromovements: an empirical analysis of literature suggestions. *Transportations research forum*, 1989. pp. 177–184.
8. Pohlen, T. L., Farris II, M. T. Reverse Logistics in plastics recycling // *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*. 1992. Vol. 22, No 7. pp. 35–47.
9. Giuntini, R, Andel, T. Advance with Reverse Logistics: Part 1 // *Transportation & Distribution*, Cleveland. 1995. Vol. 36, No 2 (Feb). pp. 73–75.
10. Rogers, D.S., Tibben-Lembke, R.S. Going backwards: Reverse Logistics trends and practices. – Reverse Logistics Executive Council, Pittsburgh, P.A. 1999.
11. Hillegersberg, J., Zuidwijk, R., Nunen, J., Eijk, D. Supporting Return Flows in the Supply chain // *Communications on the ACM*. 2001. June, Vol. 44, No.6. pp. 74–79.
12. Барняк Ю.В. Возвратная логистика: новый центр прибыли. URL: http://logisticpolygon.ru/articles/logistics-analytics/analytics-2013/analytics_6 (дата звернення: 23.08.2018).
13. Управление закупками и поставками: учебник для студентов вузов / М. Линдерс, Ф. Джонсон, А. Флинн (и др.): пер. с англ. под ред. Ю.А. Щербанина. 13-е изд. М.: НИТИ-ДАНА, 2012. 751 с.
14. Лазарев, В.А. Методология управления устойчивостью предприятия: логистическая концепция: монография [Текст] / В.А. Лазарев: М-во образования и науки РФ, Урал. гос. экон. ун-т. Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2011. 239 с.
15. Reverse Logistics Digital Magazine. Edition 58. pp. 47.
16. Govindan, K., Soleimani, H., & Kannan, D. (2015). Reverse logistics and closed-loop supply chain: A comprehensive review to explore the future. *European Journal of Operational Research*, 240(3), 603–626.
17. Nußholz J. L. K. Circular Business Models: Defining a Concept and Framing an Emerging Research Field Sustainability 2017, 9. URL: www.mdpi.com/journal/sustainability (дата звернення: 24.09.2018).
18. Automotive Parts Remanufacturing Market: Global Industry Analysis and Forecast 2016–2024. Persistence Market Research, 2015. URL: <http://www.persistencemarketresearch.com/market-research/automotive-parts-remanufacturing-market.asp> (дата звернення: 24.02.2017).
4. Demajorovic, J.: Migliano, J. E. B. Política nacional de resíduos sólidos e suas implicações na cadeia da logística reversa de microcomputadores no Brasil. *Gestão & Regionalidade*, v. 29, n. 87, p. 64–80, 2013.
5. Demajorovic J., Augusto E.E.F., Souza, M. T. S. De. Reverse logistics of e-waste in developing countries: challenges and prospects for the Brazilian model *Ambiente & Sociedade São Paulo* v. XIX, n. 2 p. 117–136 abr.-jun. 2016.
6. European B2c E-commerce Report Available at: https://www.reportlinker.com/market-report/E-Commerce/510738/E-Commerce?utm_source=adwords1&utm_medium=cpc&utm_campaign=High_Tech_And_Media&utm_adgroup=E-Commerce_Reports&gclid=Cj0KCQjwn4ncBRCaARIsAFD5-gVTKLCi_ex9NrSdSofLMznF2cjhmEUQw5tqn5OPAQh-wHU4fUb6UmO8aAqUeEALw_wcB (accessed 24.02.2018).
7. Murphy, P. R., Poist, R. F. Management of logistical retromovements: an empirical analysis of literature suggestions. *Transportations research forum*, 1989. pp. 177–184.
8. Pohlen, T. L., Farris II, M. T. Reverse Logistics in plastics recycling // *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*. 1992. Vol. 22, No 7. pp. 35–47.
9. Giuntini, R, Andel, T. Advance with Reverse Logistics: Part 1 // *Transportation & Distribution*, Cleveland. 1995. Vol. 36, No 2 (Feb). pp. 73–75.
10. Rogers, D. S., Tibben-Lembke, R. S. Going backwards: Reverse Logistics trends and practices. Reverse Logistics Executive Council, Pittsburgh, P. A. 1999.
11. Hillegersberg, J., Zuidwijk, R., Nunen, J., Eijk, D. Supporting Return Flows in the Supply chain [Text]// *Communications on the ACM*. 2001. June, Vol. 44, No.6. pp. 74–79.
12. Барняк Ю.В. Возвратная логистика: новый центр прибыли. Электронный ресурс. Available at: http://logisticpolygon.ru/articles/logistics-analytics/analytics-2013/analytics_6 (accessed 23.08.2018).
13. Управление закупками и поставками: учебник для студентов вузов [Текст] / М. Линдерс, Ф. Джонсон, А. Флинн (и др.): пер. с англ. под ред. Ю.А. Щербанина. 13-е изд. М.: НИТИ-ДАНА, 2012. 751 с.
14. Лазарев, В.А. Методология управления устойчивостью предприятия: логистическая концепция : монография [Текст] / В.А. Лазарев: М-во образования и науки РФ, Урал. гос. экон. ун-т. Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2011. 239 с.
15. Reverse Logistics Digital Magazine. Edition 58. pp. 47.
16. Govindan, K., Soleimani, H., & Kannan, D. (2015). Reverse logistics and closed-loop supply chain: A comprehensive review to explore the future. *European Journal of Operational Research*, 240(3), 603–626.
17. Nußholz J. L. K. Circular Business Models: Defining a Concept and Framing an Emerging Research Field Sustainability 2017, 9, 1810 Available at: www.mdpi.com/journal/sustainability (accessed 24.09.2018).
18. Automotive Parts Remanufacturing Market: Global Industry Analysis and Forecast 2016–2024. Persistence Market Research, 2015. Available at: <http://www.persistencemarketresearch.com/market-research/automotive-parts-remanufacturing-market.asp> (accessed 24.02.2017).

REFERENCES:

1. Directive 2012/19/EU of the European Parliament and of the Council of 4 July 2012 on waste electrical and electronic equipment (WEEE) – 2012.// Available at: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1462653380548&uri=CELEX:32012L0019> (accessed 21.06.2018)
2. Wang, F. et al. The Best-of-2-Worlds philosophy: developing local dismantling and global infrastructure network for sustainable e-waste treatment in emerging economies. *Waste Management*, n.32, p.2134–2146, 2012.
3. Abdulrahman, M. D., Gunasekaran, A., & Subramanian, N. (2014). Critical barriers in implementing reverse logistics in the Chinese manufacturing sectors. *International Journal of Production Economics*, 147, p. 460–471.
5. Demajorovic J., Augusto E.E.F., Souza, M. T. S. De. Reverse logistics of e-waste in developing countries: challenges and prospects for the Brazilian model *Ambiente & Sociedade São Paulo* v. XIX, n. 2 p. 117–136 abr.-jun. 2016.
6. European B2c E-commerce Report Available at: https://www.reportlinker.com/market-report/E-Commerce/510738/E-Commerce?utm_source=adwords1&utm_medium=cpc&utm_campaign=High_Tech_And_Media&utm_adgroup=E-Commerce_Reports&gclid=Cj0KCQjwn4ncBRCaARIsAFD5-gVTKLCi_ex9NrSdSofLMznF2cjhmEUQw5tqn5OPAQh-wHU4fUb6UmO8aAqUeEALw_wcB (accessed 24.02.2018).
7. Murphy, P. R., Poist, R. F. Management of logistical retromovements: an empirical analysis of literature suggestions. *Transportations research forum*, 1989. pp. 177–184.
8. Pohlen, T. L., Farris II, M. T. Reverse Logistics in plastics recycling // *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*. 1992. Vol. 22, No 7. pp. 35–47.
9. Giuntini, R, Andel, T. Advance with Reverse Logistics: Part 1 // *Transportation & Distribution*, Cleveland. 1995. Vol. 36, No 2 (Feb). pp. 73–75.
10. Rogers, D. S., Tibben-Lembke, R. S. Going backwards: Reverse Logistics trends and practices. Reverse Logistics Executive Council, Pittsburgh, P. A. 1999.
11. Hillegersberg, J., Zuidwijk, R., Nunen, J., Eijk, D. Supporting Return Flows in the Supply chain [Text]// *Communications on the ACM*. 2001. June, Vol. 44, No.6. pp. 74–79.
12. Барняк Ю.В. Возвратная логистика: новый центр прибыли. Электронный ресурс. Available at: http://logisticpolygon.ru/articles/logistics-analytics/analytics-2013/analytics_6 (accessed 23.08.2018).
13. Управление закупками и поставками: учебник для студентов вузов [Текст] / М. Линдерс, Ф. Джонсон, А. Флинн (и др.): пер. с англ. под ред. Ю.А. Щербанина. 13-е изд. М.: НИТИ-ДАНА, 2012. 751 с.
14. Лазарев, В.А. Методология управления устойчивостью предприятия: логистическая концепция : монография [Текст] / В.А. Лазарев: М-во образования и науки РФ, Урал. гос. экон. ун-т. Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2011. 239 с.
15. Reverse Logistics Digital Magazine. Edition 58. pp. 47.
16. Govindan, K., Soleimani, H., & Kannan, D. (2015). Reverse logistics and closed-loop supply chain: A comprehensive review to explore the future. *European Journal of Operational Research*, 240(3), 603–626.
17. Nußholz J. L. K. Circular Business Models: Defining a Concept and Framing an Emerging Research Field Sustainability 2017, 9, 1810 Available at: www.mdpi.com/journal/sustainability (accessed 24.09.2018).
18. Automotive Parts Remanufacturing Market: Global Industry Analysis and Forecast 2016–2024. Persistence Market Research, 2015. Available at: <http://www.persistencemarketresearch.com/market-research/automotive-parts-remanufacturing-market.asp> (accessed 24.02.2017).

Hryhorak M.Yu.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Head of Department of Logistics,
National Aviation University*

Savchenko L.V.

*Candidate of Engineering Sciences,
Senior Lecturer at Department of Logistics,
National Aviation University*

THE CONCEPTUAL BASIS OF REVERSE LOGISTICS DEVELOPMENT IN THE CIRCULAR ECONOMY

The urgency of the study of various aspects of reverse logistics has greatly increased in recent years, due to the active development of e-commerce.

Increasing the volume of waste generation and disposal causes the deterioration of the environmental situation, both in individual countries and in the global economy. On the other hand, these wastes contain a significant amount of secondary resources that could be used in the production of new products. This understanding has led to the emergence of new business models – circular logistic (CL) and closed-loop supply chain (CLSC).

In the new sense, the global trend reflects the growth of the significance of not only economic but also the environmental aspect, this activity should be aimed not only at the reimbursement of company losses from returns but also the reduction of harmful environmental impact.

Scientists use different terms that are closely related to the term “reverse logistic” (RL). In particular, terms such as return handling, return flow logistics, reverse logistics, logistics of return, aftermarket logistics, aftermarket supply chain, retrologistics, recycling logistics, etc. are often used.

Based on the analysis of many literary and Internet sources, the authors proposed their own understanding of the term: reverse logistics – a process of returning from the spheres of consumption to the sphere of production and utilization of inventories that can be resold, reused, repaired, and in the case impossibility to carry out the said actions – their proper utilization.

According to the authors, the main goal of the management of reversible flows in logistics is the reduction of inefficient consumption of resources, the processing of goods that are no longer suitable for the intended use, other types of resources, as well as the utilization of waste with minimization of harmful effects on the environment.

It is shown that the issue of reversing logistics should be considered as an integral part of a complex mechanism in a single system of supply chain management and logistics systems of micro and macro levels.

УДК 342.951:351.713

Капітанець С.В.
*кандидат педагогічних наук, доцент,
старший науковий співробітник відділу
удосконалення протидії митним правопорушенням
Науково-дослідного центру митної справи
Університету державної фіскальної служби України*

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ ПРОТИДІЇ НЕЗАКОННОМУ ПЕРЕМІЩЕННЮ ТЮТЮНОВИХ ВИРОБІВ ЧЕРЕЗ МИТНИЙ КОРДОН УКРАЇНИ

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано необхідність удосконалення системи запобігання незаконному переміщенню тютюнових виробів через митний кордон України. Зазначено місце та значення організаційного механізму у згаданій системі. Визначено основні блоки заходів протидії незаконному обігу тютюнових виробів. Запропоновано заходи організаційного забезпечення механізму запобігання незаконному переміщенню через митний кордон України тютюнових виробів та протидії йому.

Ключові слова: порушення митних правил, митний кордон, тютюнові вироби, механізм, організаційне забезпечення, заходи.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснована необходимость совершенствования системы предотвращения незаконному перемещению табачных изделий через таможенную границу Украины. Указаны место и значение организационного механизма в упомянутой системе. Определены основные блоки мероприятий противодействия незаконному обороту табачных изделий. Предложены мероприятия организационного обеспечения механизма предотвращения незаконного перемещения через таможенную границу Украины табачных изделий и противодействия ему.

Ключевые слова: нарушение таможенных правил, таможенная граница, табачные изделия, механизм, организационное обеспечение, мероприятия.

ANNOTATION

In the article we grounded the need of improving of the system of preventing the illegal transmission of tobacco products through the customs border of Ukraine. Indicated the place and significance of the organizational mechanism in the mentioned system. Determined the main blocks of measures of the illicit transmission of tobacco products. Proposed measures of the organizational support of the mechanism of prevention and counteraction to the illegal movement of the tobacco products through the customs border of Ukraine.

Key words: violation of customs rules, customs border, tobacco products, mechanism, organizational support, measures.

Постановка проблеми. Проблемами сьогодення в українському суспільстві є виникнення загроз митній безпеці, що є важливою складовою економічної безпеки, та завдання суттєвих збитків національній економіці шляхом систематичного вчинення митних правопорушень. У зв'язку з цим серед головних питань, вирішення яких забезпечуватиме захист і реалізацію економічних інтересів як сукупності об'єктивних економічних потреб незалежної країни, слід виокремити запобігання зростанню обсягів контрафактних товарів; боротьбу з контрабандою, митними правопорушеннями, відмиванням доходів, одержаних злочинним шляхом; взаємодію митних органів з іншими

правоохоронними та контролюючими органами з метою упередження порушень чинного законодавства, що може призвести до значної шкоди національним інтересам; боротьбу з корупцією, що тягне зменшення обсягів так званого тіньового сектору та обсягів «чорного» та «сірого» імпорту [1].

До митних правопорушень, що вражають своєю частотою та розмахом, впевнено можна віднести незаконне переміщення тютюну та тютюнових виробів через митний кордон України. Про гостроту зазначеної проблеми (особливо впродовж останніх років) свідчать статистичні дані Державної фіскальної служби України (далі – ДФС), згідно з якими простежується тенденція до щорічного стійкого зростання вартості вилучених митницями ДФС тютюну та тютюнових виробів за їх відносно незмінного обсягу. Так, у 2016 році митницями ДФС вилучено 38,7 млн. шт. сигарет загальною вартістю 18,46 млн. грн., у 2017 році – 34 млн. шт. загальною вартістю 23,6 млн. грн., а протягом першого кварталу 2018 року – 18 млн. шт. загальною вартістю 25,1 млн грн. Окрім того, згідно з даними Всесвітньої митної організації, наша держава є лідером у світі за незаконним переміщенням тютюнових виробів через митний кордон [2]. Нині незаконне переміщення тютюнової продукції включно з контрафактними виробами вважається найсерйознішим ризиком безпеки на українському кордоні, в результаті якого бюджет України та країн ЄС втрачає мільйони євро.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання незаконного обігу тютюнових виробів вивчали у своїх працях К.С. Красовський, Ю.Г. Кисловський та інші науковці [3; 4]. Правові аспекти протидії незаконному переміщенню тютюнових виробів через митний кордон України розкрито у дослідженнях В.В. Ліпинського [5]. Комплекс заходів, пов'язаних із запобіганням злочинам у сфері обігу підакцизних товарів, досліджували у своїх роботах І.В. Кириченко, В.В. Лисенко, О.П. Дзісяк [6; 7].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас питання організаційного механізму протидії незаконному переміщенню тютюнових виробів через митний кордон України недостатньо висвітлене в на-

укових дослідженнях. Вивчення вказаної проблеми дало б змогу підвищити ефективність провадження діяльності системи органів ДФС щодо протидії митним правопорушенням.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). З огляду на актуальність проблеми метою статті є обґрунтування та визначення заходів організаційного забезпечення задля вдосконалення механізму запобігання незаконному переміщенню через митний кордон України тютюнових виробів та протидії йому.

Виклад основного матеріалу дослідження. Протидія митним правопорушенням, пов'язаним з незаконним переміщенням тютюнових виробів через митний кордон, як свідчить раніше проведений нами аналіз, є важливим завданням митних адміністрацій більшості країн світу. Зазвичай митні адміністрації кожної країни спроможні самостійно виконувати поставлені перед ними урядами своїх держав завдання з вирішення визначеної вище проблеми, оскільки мають для цього нормативно визначені повноваження та ефективну організаційну структуру, а у своєму розпорядженні – достатні організаційні ресурси (технічні, інформаційні та кадрові). Проектуючи ситуацію на українські реалії та враховуючи конгруентність митних інституцій, що, безперечно, спостерігається у їх конвергенції, вважаємо цілком справедливим стверджувати, що стан забезпечення окремих аспектів діяльності ДФС впливає на ефективність функціонування фіскальної служби як державного органу та якості виконання поставлених перед нею завдань. Зокрема, на ДФС покладається певний обсяг обов'язків щодо запобігання порушень митного законодавства та протидії ним (наприклад, боротьба з незаконним переміщенням тютюнових виробів через митний кордон України). Позитивних консеквенцій у вирішенні фіскальною службою зазначеної проблеми можна очікувати за наявності належного організаційного забезпечення, що є необхідним базисом функціонування організаційного механізму з метою підвищення ефективності системи запобігання незаконному переміщенню тютюнових виробів через митний кордон України.

Задля повноти та цілісності дослідження системи запобігання незаконному переміщенню тютюнових товарів через митний кордон України та протидії йому, обґрунтування об'єктивності практичних пропозицій, сформульованих у тексті статті, існує потреба розкриття сутності організаційного механізму. Згідно з нашим авторським тлумаченням організаційний механізм – це сукупність певних взаємопов'язаних заходів, вжиття яких дає змогу створити належні умови для забезпечення ефективного функціонування будь-якої системи. Щодо поняття «забезпечення», то, узагальнюючи відомі та найбільш уживані визначення й пов'язуючи досліджуване поняття з діяльністю органів фіскальної служби, вважаємо, що сутність органі-

заційного забезпечення полягає в комплексному вжитті ДФС певних заходів, результати чого спрямовані на створення відповідних умов для якісного виконання завдань ДФС як органу виконавчої влади.

Розуміючи та усвідомлюючи наявні недоліки, проблеми та особливості протидії незаконному переміщенню тютюнових виробів через митний кордон, зважаючи на пріоритетні напрями підвищення дієздатності митної політики держави у цій сфері, а також відповідаючи завданням, визначеним Стратегією у сфері протидії незаконному виробництву та обігу тютюнових виробів на період до 2021 року [8], вважаємо, що з метою кращого розуміння змістового навантаження та за принципом логічності доцільно сформулювати групи заходів організаційного забезпечення, розподіливши їх за такими блоками, як інформаційно-аналітичний, контролю та превенції, взаємодії. Далі детальніше зупинимось на кожному зі вказаних вище блоків, обґрунтуємо та запропонуємо заходи, що можуть увійти до кожного з них.

Інформаційно-аналітичний блок. Одними з найважливіших напрямів підвищення ефективності протидії митним правопорушенням щодо незаконного переміщення тютюнових виробів через митний кордон України є вдосконалення наявної інформаційно-аналітичної діяльності та організація її взаємодії з інформаційними системами інших як державних, так і закордонних міністерств, відомств та інституцій правоохоронного та економічного напрямів. Безперечним є той факт, що організація аналітичної роботи у ДФС сприяє об'єктивному та своєчасному оцінюванню діяльності фіскальної служби, виявленню проблем та оперативному пошуку шляхів їх вирішення. Інформаційно-аналітичне забезпечення – це готовність спеціально організованих та призначених для конкретних цілей сил і засобів виконувати поставлені завдання через систематизацію, збір та аналітичну інтерпретацію інформації. При цьому головними показниками цінності інформації незалежно від джерела походження залишається її повнота та достовірність, оскільки хибна та неповна інформація лягає в основу прийняття неправильних рішень. Водночас носії інформації повинні давати змогу швидко та безпомилково узагальнювати зібрані відомості в будь-який момент на запит суб'єкта управління. Це забезпечується шляхом постійного оновлення та вдосконалення комп'ютерної техніки й програмного забезпечення у фіскальній службі.

Основними принципами інформаційно-аналітичного забезпечення є цілеспрямованість і цільова ефективність, наступальність, безперервність і своєчасність, об'єктивність і науковість, всебічність. Так само необхідно використати системний підхід, тобто проаналізувати в певній послідовності постійне підвищення його ефективності та оперативності. У рамках цього ж підходу актуальним завданням надалі зали-

шається вдосконалення методики аналітичної роботи під час дослідження питань, пов'язаних з незаконним обігом тютюнової продукції. Основний спосіб її вирішення полягає у використанні наукових методів аналізу соціальних процесів та спеціальних розробках прикладних прийомів виконання конкретних аналітичних завдань з акцентом на дослідження незаконного переміщення саме тютюнових виробів. Аналіз інформації повинен мати певну послідовність дій, що складає алгоритм її дослідження. Системний підхід також передбачає розгляд досліджуваного явища в динаміці. Під час проведення аналітичної роботи особливо цінним є вивчення якісних характеристик досліджуваного явища протягом декількох років.

З огляду на вищеописане вважаємо, що вдосконаленню запобігання незаконному переміщенню тютюнових виробів через митний кордон України сприятиме вжиття деяких першочергових заходів інформаційно-аналітичного блоку. До них варто віднести заходи, зазначені в табл. 1.

Блок контролю та превенції. Коли йдеться про заходи контролю щодо запобігання незаконному переміщенню через митний кордон України тютюнових виробів, то є очевидним, що такі заходи стосуються загалом митного контролю. Їх вжиття здійснюється митними органами в межах їх компетенції з метою забезпечення дотримання норм Митного кодексу, законів та інших нормативно-правових актів з питань митної справи та міжнародних договорів України [9]. В інтерпретації оновленої Кіотської конвенції митний контроль (Customs control) – це заходи, що використовують митниці для гарантування виконання митного законодавства. У Митному кодексі України (далі – МКУ) митному контролю присвячено статті 318–363 Розділу XI «Митний контроль» [10]. Митний контроль – це встановлені дії мит-

них органів щодо товарів та транспортних засобів, які переміщуються через митний кордон, а також осіб, причетних до такого переміщення, для гарантування реалізації митних правил. Контроль має три значення, такі як функція, процес та засіб управлінської діяльності ДФС, отже, його важливість годі піддавати сумніву. В контексті нашого дослідження це одна з основних складових діяльності системи управління фіскальної служби як контролюючого органу виконавчої влади, що здійснюється на основі спостереження за функціонуванням системи протидії та запобігання незаконного переміщення через митний кордон України тютюнових виробів з метою забезпечення її ефективності. Тому доречно зауважити, що від засобів, методів та способів контролю, їх технічної та технологічної новизни, а також професійності фахівців системи органів ДФС та їх резистентності щодо негативного ставлення до корупції сильно буде залежати також дієвість згаданої вище системи протидії. З митним контролем тісно пов'язана також не менш важлива превенція митних правопорушень та її напрями, зокрема соціального, економічного, спеціального та індивідуального характеру, що здійснюються суб'єктами профілактики з метою виявлення, нейтралізації та усунення причин і умов вчинення протиправних дій, попередження та припинення правопорушень цими суб'єктами. Нині в Україні превенція не є ефективною, на відміну від багатьох зарубіжних країн, вона переважно зводиться до формального проголошення такої роботи. Теорія проведення попереджувальної та роз'яснювальної роботи щодо негативних наслідків незаконного переміщення тютюнових виробів через митний кордон України відрізняється від реалій сьогодення та потребує негайного вжиття дієвих профілактичних заходів. Адже, як відомо, кошти, витрачені на превенцію правопорушень у сфері митної спра-

Таблиця 1

Заходи інформаційно-аналітичного блоку

№	Заходи
1	Обробка інформації офіційної статистики та наявної у базах даних ДФС шляхом аналізу та використання сучасних наукових методів, спеціальних прийомів для виконання конкретних аналітичних завдань, спрямованих на дослідження проблеми незаконного переміщення через митний кордон саме тютюнових виробів.
2	Класифікація та узагальнення досліджуваної інформації щодо фактів незаконного переміщення тютюнових виробів та сировини з урахуванням актуальних маркерів (наприклад, переміщення підозрілих товарів та нелогічність переміщення певних товарів за вказаним маршрутом; специфічні схованки; габаритні транспортні засоби, зокрема вагони, ваговози, довгоміри).
3	Деталізація інформації, що надходить з різних джерел, для ДФС про факти затримань цигарок (дата виявлення, місце затримання, анкетні дані особи правопорушника, відправника та одержувача вантажу, маршрут слідування, характеристики цигарок, спосіб та місце приховування, марка та реєстраційний номер транспортного засобу).
4	Постійне внесення змін та доповнень до профілів ризиків за результатами безперервного аналізу оновлюваної інформації щодо незаконного переміщення через митний кордон тютюнових виробів.
5	Використання звітів SOCTA для оперативної та аналітичної роботи.
6	Отримання та використання оперативної інформації від OLAF, Europol та SELEC, а також інформації з інших джерел, що є достовірною та важливою щодо запобігання незаконному переміщенню через митний кордон тютюнових виробів (наприклад, інформація від інститутів громадянського суспільства, представників мережі інформаторів).

Джерело: власна розробка автора

ви, будуть в декілька разів меншими, ніж витрати, пов'язані із заходами щодо усунення наслідків протиправних діянь.

Саме тому, до блоку контролю та превенції вважаємо за необхідне віднести заходи, визначені в табл. 2.

Блок взаємодії. Боротьба з порушенням митного законодавства, а саме щодо незаконного переміщення через митний кордон, не може бути ефективною без тісного міжнародного співробітництва, взаємодії та координації роботи ДФС з іншими органами та інституціями, зокрема правоохоронними. Так, на думку Д.В. Приймаченка, реалізація завдань, покладених на органи доходів та зборів, неможлива без співпраці та взаємодії з цілою низкою державних інституцій, а питання організації інформування в процесі здійснення митних процедур та підвищення його ефективності належить до пріоритетних [11].

Взаємодія системи органів ДФС – це їх функціональне співробітництво, спільна діяльність та (або) інформаційний обмін з іншими державними органами з різних напрямів митної діяльності задля ефективного виконання покладених на них завдань та функцій. Про взаємодію ДФС з правоохоронними та контролюючими органами йдеться в чинному МКУ [10]. Причому така взаємодія відбувається на двох рівнях, а саме національному та міжнародному. Першому рівню взаємодії присвячено главу 77 «Взаємовідносини органів доходів і зборів з іншими органами державної влади, органами місцевого самоврядування, суб'єктами підприємницької діяльності» МКУ. Також про взаємодію згадується у статті 319 «Взаємодія органів доходів і зборів з іншими уповноваженими органами під час переміщення товарів через митний кордон України» МКУ, де зазначається, що товари, які переміщуються через митний кордон України, крім митного контролю, можуть під-

лягати державному санітарно-епідеміологічному, ветеринарно-санітарному, фітосанітарному, екологічному та радіологічному контролю [10]. Виняткової значущості в питаннях боротьби з незаконним переміщенням тютюнової продукції через кордон України набуває на національному рівні також міжвідомча взаємодія ДФС з Держприкордонслужбою України.

Таким чином, внутрішньо системною взаємодією в досліджуваному аспекті є взаємопов'язана діяльність у системі ДФС, а міжсистемною – взаємодія між органами ДФС та правоохоронними і контролюючими органами. Але необхідно враховувати, що іноді обидва види взаємодії можуть органічно поєднуватися в одну загальносистемну взаємодію. До такого виду взаємодії можна віднести нормотворчу діяльність з підготовки та прийняття спільних наказів та інструкцій.

У боротьбі з незаконним обігом тютюнових виробів, окрім співпраці з державними органами та інституціями, не останнє місце посідає взаємодія ДФС з виробниками тютюнових виробів. Про взаємодію із суб'єктами господарювання йдеться у статті 562 МКУ, де чітко визначено, що «органи доходів і зборів встановлюють та підтримують офіційні відносини консультативного характеру з суб'єктами господарювання» [10]. Ці відносини включають укладення меморандумів про взаєморозуміння з метою розвитку співробітництва, забезпечення участі зазначених осіб у вдосконаленні митного контролю та оптимізації методів роботи органів доходів і зборів. Безумовно, конструктивний діалог між ДФС та виробниками тютюнових виробів шляхом створення спільної робочої групи з вирішення нагальних питань та проведення регулярних зустрічей сприятиме вирішенню проблеми.

Невід'ємною умовою сьогодення є залучення до обговорення та спільного вирішення питань,

Таблиця 2

Заходи блоку контролю та превенції

№	Заходи
1	Надання законодавством права митницям ДФС здійснювати оперативно-розшукову діяльність.
2	Посилення технічного оснащення митних пунктів пропусків (модернізація технічних систем митного контролю, зокрема встановлення стаціонарних сканерів).
3	Посилення роботи кінологічних команд шляхом постійного навчання.
4	Визначення переліку посадових осіб на різних рівнях системи органів ДФС (номер телефону, скринька електронної пошти), які ведуть напрям митних правопорушень, пов'язаних з незаконним обігом тютюнових виробів.
5	Запровадження системи відстеження та простеження руху (переміщення) тютюнових виробів ланцюгом поставок шляхом розроблення власного (ДФС) або використання наявних в ЄС програмно-інформаційних комплексів для простеження цього руху.
6	Здійснення спільними мобільними групами перевірок (огляди, переогляди) транспортних засобів з вантажами, зокрема під митним контролем, котрі переміщуються територією України (особливо в прикордонних районах), щодо наявності відповідних товаросупровідних документів та марок акцизного збору.
7	Здійснення профілактичних дій інформаційного характеру з населенням (особливо прикордонних територій) щодо проблеми незаконного переміщення тютюнових виробів через митний кордон України.
8	Інформування громадськості про результати вжитих заходів з протидії незаконному переміщенню тютюнових виробів через митний кордон України.

Джерело: власна розробка автора

що належать до компетенції ДФС, не пов'язаних із тютюновою промисловістю представників інститутів громадянського суспільства. Як свідчить досвід країн з високим рівнем соціально-економічного розвитку, взаємодія фіскальної служби з громадськими організаціями, діяльність яких прямо чи опосередковано стосується боротьби з незаконним обігом сигарет, може суттєво зменшити низку репутаційних ризиків для України, допоможе у вирішенні проблем щодо незаконного обігу тютюнових виробів.

Другий рівень взаємодії – міжнародний – регламентовано у статті 567 МКУ, якою передбачається, що взаємодія органів доходів та зборів України з митними та іншими уповноваженими органами іноземних держав, а також міжнародними організаціями щодо боротьби з контрабандою та порушеннями митних правил здійснюється в порядку, передбаченому міжнародними договорами України, укладеними відповідно до закону [10]. Про взаємодію шляхом вжиття спільних заходів, спрямованих на запобігання, виявлення та припинення контрабанди і порушень митних правил також йдеться у пункті 3 статті 565 МКУ. Нагадаємо, що за роки незалежності Україною було укладено більше 200 міжнародних двосторонніх і багатосторонніх угод, серед яких 6 конвенцій, 15 меморандумів, 84 протоколи та близько 100 угод із питань співробітництва щодо протидії контрабанді та вчиненню порушень митних правил, зокрема незаконного переміщення через митний кордон тютюнових виробів [12]. Для вирішення зазначеної проблеми важливо активізувати взаємодію з митними адміністраціями сусідніх країн, а саме Білорусі, Грузії, Литви, Угорщини, Польщі, Румунії, Словаччини, Молдови; міжнародними організаціями, зокрема

Місією EUBAM, OLAF, Europol, SELEC; митними службами держав-учасниць ГУАМ.

Отже, взаємодія є однією з пріоритетних складових частин організаційного забезпечення вдосконалення механізму запобігання незаконному переміщенню через митний кордон України тютюнових виробів та протидії йому, тому до блоку взаємодії, на нашу думку, слід включити перелік заходів, зазначених у табл. 3.

Отже, для дієвої протидії незаконному переміщенню через митний кордон України тютюнових виробів необхідно чітко усвідомлювати величину загрози та масштаби наслідків такого правопорушення митного законодавства для України. Саме тому охарактеризована в кількісному та якісному розрізі проблема потребує адекватного вирішення з боку держави, інтереси якої у цій сфері репрезентує ДФС (наявність чіткого плану дій, а також його неухильне покрокове виконання шляхом вжиття відповідних заходів з продуманою та скоординованою взаємодією тощо).

Висновки. З проведеного дослідження випливає, що виявленню, затриманню та вилученню тютюну й тютюнових виробів, які правопорушники намагаються незаконно перемістити через митний кордон України, сприятимуть повсякденна та кропітка робота ДФС, систематичне вжиття заходів, що належать до взаємопов'язаних блоків, а саме інформаційно-аналітичного, контролю та превенції, взаємодії. Такі заходи не лише спрямовані на запобігання незаконному переміщенню тютюну та тютюнових виробів через митний кордон України й протидію йому, але й забезпечуватимуть зміцнення потенціалу України в протидії транснаціональній злочинності та участь нашої країни у спільних зусиллях світової спільноти у цій сфері.

Таблиця 3

Заходи блоку взаємодії

№	Заходи
1	Проведення спільних нарад та робочих зустрічей представників територіальних органів ДФС (митниць та головних управлінь) для поліпшення координації дій, а також представників ДФС та інших державних органів, зокрема правоохоронних, включаючи Держприкордонслужбу.
2	Проведення зустрічей для обміну думками між представниками різних державних органів, включаючи ДФС, та неурядових організацій, наукових установ, громадськості з питань протидії незаконному обігу тютюнових виробів.
3	Залучення представників галузевих асоціацій та імпортерів тютюнових виробів до обговорення пропозицій, внесених суб'єктами законодавчої ініціативи.
4	Використання новітніх інструментів та механізмів співробітництва, включаючи посилення інформаційного обміну, між митницями ДФС та митними органами іноземних держав, агентствами та інституціями ЄС, іншими міжнародними організаціями на стратегічному та оперативному рівнях.
5	Розширення міжнародної співпраці, зокрема щодо здійснення спільного митного контролю на митному кордоні України разом з митними органами суміжних держав.
6	Проведення спільних зустрічей та нарад для активізації регіонального або тематичного співробітництва між митницями ДФС та митними і правоохоронними органами суміжних держав у боротьбі з незаконним переміщенням тютюнових виробів через митний кордон України.
7	Розроблення та проведення спеціальних операцій, спрямованих на протидію незаконному переміщенню через митний кордон України тютюнових виробів за участю митних та прикордонних органів іноземних держав із залученням міжнародних організацій (OLAF, Europol, SELEC тощо).
8	Залучення спільних слідчих груп (JITs), а також міжнародних організацій OLAF та Europol до боротьби з організованими злочинними угрупованнями, причетними до незаконного обігу тютюнових виробів.

Джерело: власна розробка автора

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фень К.С. Ретроспективний огляд поняття «економічна безпека». Молодий вчений. 2016. № 2 (29). С. 98–102. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/joumaE2016/2/24.pdf>.
2. Illicit Trade Report 2015. URL: https://illicittrade.com/reports/downloads/OMD_ITR_Complete_LR_2016_12_04.pdf.
3. Красовский К.С. Табак и закон, или Рамочная Конвенция по борьбе против табака ратифицирована, что дальше? Киев. 2005. 136 с.
4. Кисловский Ю.Г. Контрабанда: история и современность. Москва: Инфра-М, 2009. 306 с.
5. Ліпінський В.В. Правові аспекти протидії незаконному переміщенню тютюнових виробів через митний кордон України. Вісник АМСУ. Серія «Право». 2014. № 1 (12). С. 59–64.
6. Кириченко І.В. Запобігання злочинам у сфері обігу алкогольних напоїв та тютюнових виробів: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: спец. 12.00.08; Київський національний університет внутрішніх справ. Київ, 2009. 20 с.
7. Лисенко В.В., Дзісяк О.П. Сучасний стан та проблеми протидії незаконному обігу товарів. Вісник прокуратури. 2008. № 8. С. 74–81.
8. Про схвалення Стратегії у сфері протидії незаконному виробництву та обігу тютюнових виробів на період до 2021 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 23 серпня 2017 року № 570-р. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/570-2017-%D1%80>.
9. Бережнюк І.Г. Митне регулювання України: національні та міжнародні аспекти: монографія. Дніпропетровськ: Академія митної служби України, 2009. 543 с.
10. Митний кодекс України від 13 березня 2012 року № 4495-VI. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.
11. Приймаченко Д.В. Інформування як форма взаємодії органів доходів і зборів у процесі здійснення митних процедур. Фінансове право. 2014. № 3. С. 25–29.
12. Карнаухов О.В. Теоретичні основи взаємодії і координації митних та правоохоронних і контролюючих органів у ході виявлення ознак кримінального правопорушення та розслідування у провадженнях про контрабанду. Науковий вісник ДДУВС. 2012. № 4. С. 517–524.

REFERENCES:

1. Fen K.S. (2016) Retrospective review of concept "economic security", *Molodyi vcheny*, no. 2 (29). P. 98–102, available at: <http://molodyvcheny.in.ua/files/joumaE2016/2/24.pdf>.
2. Illicit Trade Report 2015, available at: https://illicittrade.com/reports/downloads/OMD_ITR_Complete_LR_2016_12_04.pdf.
3. Krasovskiy K.S. (2005) *Tiutiun i zakon, abo Ramkova Konventsia z kontroliu nad tiutiunom ratyfikovana, shcho dali?* [Tobacco and the law, or the Framework Convention on Tobacco Control ratified, what's next?], Kyiv, Ukraine, 133 p.
4. Kislovskiy Yu.G. (2009) *Kontrabanda: istoriia i sovremennost* [Smuggling: History and Modernity], "Infra-M", Moscow, Russia, 306 p.
5. Lipinskiy V.V. (2014) Legal aspects of combating transmission of tobacco products through the customs border of Ukraine. *Visnyk ACA. Series "Legal"*, no. 1 (12), pp. 59–64.
6. Kyrychenko I.V. (2009) "Prevention of crimes in the sphere of alcoholic beverages and tobacco products turnover", Thesis abstract of Cand. Sc. (Jur.), 12.00.08, Kyiv National University of Internal Affairs, Kyiv, Ukraine, 20 p.
7. Lysenko V.V., Dzisiak O.P. (2008) "The current state and problems of counteracting the illicit circulation of goods", *Visnyk prokuratury*, no. 8, pp. 74–81.
8. Kabinet Ministriv Ukrainy (2017), *Pro skhvalennia Stratehii u sferi protydii nezakonnomu vyrobnytstvu ta obihu tiutiunovykh vyrobiv na period do 2021 roku* [About approval of Strategy in the field of combating to the illegal production and turnover of tobacco products on a period to 2021], *Rozporiadzhennia dated 23.08.2017 no. 570-p*, available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/570-2017-%D1%80>.
9. Berezhniuk I.H. (2009) *Mytne rehuliuвання Ukrainy: natsionalni ta mizhnarodni aspekty* [Custom adjusting of Ukraine: national and international aspects], monograph, *Akademiia mytnoi sluzhby Ukrainy*, Dnipropetrovsk, 543 p.
10. Verkhovna Rada Ukrainy (2012) *Mytnyi kodeks Ukrainy* [Customs code of Ukraine], dated 13.03.2012 no. 4495-17, available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.
11. Pryimachenko D.V. (2014) Informing as form of co-operation of organs of revenue and duties in the process of realization of custom procedures, *Finansove pravo*, no. 3. pp. 25–29.
12. Karnaukhov O.V. (2012) Theoretical bases of co-operation and co-ordination of customs, law-enforcement and supervisory authorities during the exposure of signs of the criminal offence and investigation in realizations about contraband, *Naukovyi visnyk DDUVS*, no. 4, pp. 517–524.

Kapitanets S.V.

*Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor,
Senior Researcher at Department
for Improvement of Counteraction to Customs Offenses,
Research Centre of Customs Affairs
of Research Institute of Fiscal Policy,
National University of State Fiscal Service of Ukraine*

IMPROVEMENT OF THE ORGANIZATIONAL MECHANISM OF COMBATING ILLEGAL MOVEMENT OF TOBACCO PRODUCTS ACROSS THE CUSTOMS BORDER OF UKRAINE

The emergence of threats to customs security is the problem of the present in Ukrainian society – an important component of economic security and the task of significant damage to the national economy through the systematic commission of customs offenses. To customs offenses affecting its frequency and scope, it is possible to confidently include the illegal movement of tobacco and tobacco products across the customs border of Ukraine.

The provision of certain aspects of the SFS affects the efficiency of the functioning of the fiscal service as a state body and the quality of its tasks and functions, in particular, related to preventing and counteracting the violation of customs legislation in the area of illegal movement of tobacco products across the customs border of Ukraine. Positive consequences in solving fiscal problems of this problem can be expected with the availability of proper organizational support, which is a necessary basis for the functioning of the organizational mechanism in order to increase the effectiveness of the system for preventing the illegal movement of tobacco products across the customs border of Ukraine.

It is necessary to clearly understand the magnitude of the threat and scale of the consequences of such an offense of customs legislation for Ukraine in order to effectively counteract the illegal movement of tobacco products across the customs border of Ukraine. The identified problem needs to be adequately addressed by the state, whose interests in this field represent the SFS, in particular, the availability of a clear action plan and its steady step by step implementation of appropriate measures with well-thought-out coordinated interaction.

Detection, detention, and withdrawal of tobacco and tobacco products that the offenders are trying to illegally move across the customs border of Ukraine, in our opinion, will contribute to the day-to-day work of the SFS and the systematic implementation of activities that are related to interconnected blocks: information and analytical, control and prevention, interaction. Such measures are not only aimed at preventing and counteracting the illegal movement of tobacco and tobacco products across the customs border of Ukraine but also will provide Ukraine with the potential for countering transnational crime and participation of our country in the joint efforts of the world community in this area.

УДК 338.465.4

Пішеніна К.К.
кандидат наук з державного управління
Міністерства освіти і науки України

ІНТЕГРАЦІЙНІ ВИКЛИКИ СУЧАСНИХ ОСВІТНІХ ТЕХНОЛОГІЙ

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто актуальність та особливості здійснення інтеграційних процесів у сучасній системі освіти. Проаналізовано позитивний міжнародний досвід у системі сучасних освітніх технологій. Визначено особливості модернізаційних процесів освітнього кластеру. Розглядаючи інноваційний процес, автор виявив взаємозв'язок суспільних потреб та освітніх послуг. Зокрема, розкрито сутність інтеграційного механізму взаємодії суб'єктів підприємницької діяльності та організації інноваційного процесу в освітній сфері.

Ключові слова: інтеграція, освіта, інновації, механізм взаємодії, система освіти.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены актуальность и особенности осуществления интеграционных процессов в современной системе образования. Проанализирован положительный международный опыт в системе современных образовательных технологий. Определены особенности модернизационных процессов образовательного кластера. Рассматривая инновационный процесс, автор выявил взаимосвязь общественных потребностей и образовательных услуг. В частности, раскрыта сущность интеграционного механизма взаимодействия субъектов предпринимательской деятельности и организации инновационного процесса в образовательной сфере.

Ключевые слова: интеграция, образование, инновации, механизм взаимодействия, система образования.

ANNOTATION

The article considers the relevance and peculiarities of the implementation of integration processes in the modern educational system. An analysis of positive international experience in the system of modern educational technologies is conducted. The peculiarities of the modernization processes of the educational cluster are determined. Considering the innovation process, the relationship between social needs and educational services is revealed. In particular, the essence of the integration mechanism of the interaction of business entities and the organization of the innovation process in the educational sphere is revealed.

Key words: integration, education, innovation, mechanism of interaction, education system.

Постановка проблеми. Флагманом розвитку сучасної економіки є освіта. Безумовними лідерами стають ті країни, що активно впроваджують інновації в освітню політику. Створюється потужний еволюційний важіль, який формує значні соціокультурні зрушення. Впровадження позитивного міжнародного досвіду в систему сучасних освітніх технологій держави забезпечує високий рівень модернізації освітнього кластеру. За таких обставин найважливішою умовою забезпечення стабільного економічного зростання в Україні стає необхідність нагальної активізації інтеграційних процесів, докорінної модернізації технологічної бази та впровадження сучасних інформаційних технологій в освітній процес. Масштабність та висока складність завдань забезпечення сталого інноваційного розвитку освіти зумовлюють зростання ролі наукових досліджень цих питань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження закономірностей інноваційного розвитку та вивчення різних аспектів інтеграційних процесів в освітній сфері здійснювалося в наукових працях видатних вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, таких як В. Гриньова, А. Гальчинський, В. Геєць, С. Дорогунцов, С. Ілляшенко, А. Кінах, Л. Кузьменко, Л. Масловська, П. Мельник, О. Попов, Л. Рейкова, В. Рижих, Д. Стеченко, Д. Стігліц, О. Шнипко.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на велику кількість досліджень у цій сфері, деякі важливі питання формування та розвитку методичної та практичної бази інтеграційного розвитку й підтримки інноваційної діяльності в контексті сталого розвитку освітньої сфери, досі не дістали належного висвітлення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у виявленні характерних особливостей інтеграційних процесів, які є головним елементом національної інноваційної складової освітніх технологій, та визначенні їх властивостей, завдяки яким національна освітня система може забезпечити високу якість освітніх послуг світового рівня.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під час дослідження проблем у сфері освіти, пов'язаних із взаємодією суб'єктів інноваційного процесу, доцільно розглянути поняття «інтеграція» на основі використання комплексного підходу. Поняття «інтеграція» походить від латинських значень “*integrum*” («ціле») і “*integratio*” («заповнення», «відновлення»). У контексті нашого дослідження воно означає поєднання, переплетення, об'єднання економічних, державних, соціальних структур різних рівнів [1, с. 112; 2].

В економічному аспекті інтеграція інтерпретується як процес розширення економічного та виробничого співробітництва, форма взаємного пристосування, інтернаціоналізація господарського життя, об'єднання національних господарств двох та більше держав [3, с. 28; 4, с. 301]. В нашому випадку інтеграція відбувається в об'єднанні та спільному використанні освітніх ресурсів, створенні сприятливих умов для здійснення економічної діяльності бізнес структур, отриманні висококваліфікованих співробітників, розширенні та поглибленні виробничо-технологічних зв'язків підприємств під час створення професійних стандартів підготовки спеціалістів, знятії взаємних бар'єрів щодо працевлаштування [5, с. 149; 6, с. 19].

Інтеграцію в освітній сфері необхідно розглядати як процес організації, який має ознаки ієрархічності, самоорганізації та націлений на отримання кінцевого результату. Для глибшого розуміння сутності інтеграції необхідно змістовно розглянути головні ключові слова та розібратися з їх сутністю та взаємозв'язками:

- слова «цілий», «єдиний», «нероздільний», «зв'язаність», «зв'язок» застосовують під час тлумачення інтеграції як стану;

- слова «об'єднання», «єднання», «згуртування», «зближення», «пристосування», «зв'язування», «співпраця» вживають під час трактування інтеграції як процесу;

- слово «імерджентність», що означає здатність до саморозвитку, раціональності та координації факторів виробництва освітньої послуги, вживають під час розуміння інтеграції як організації.

Розглядаючи інноваційний процес з точки зору економічної теорії та беручи до уваги діалектику взаємин, можемо виявити взаємозв'язок суспільних потреб з виробництвом, обумовлений позитивною динамікою продуктивних сил в суперечливій єдності з виробничими відносинами, які безпосередньо впливають на періоди зміни фаз технологічного укладу. Такі відносини здійснюються на основі наукових знань, що генерують науку, соціально-культурні цінності та потреби людини в нових освітніх технологіях, виробництві освітніх послуг. Цей підхід дає змогу розкрити сутність інтеграційного механізму взаємодії суб'єктів та організації інноваційного процесу в освітній сфері.

У сучасній науковій літературі механізми взаємодії освітньої та інформаційної сфер розглянуті під різним кутом [7, с. 88; 8, с. 21; 9, с. 12]. З усього різноманіття підходів багато вчених правомірним чином виділяють особливу групу інституційних інструментів. У контексті нашого дослідження завдання формування механізму інтеграційної взаємодії суб'єктів освітньої діяльності передбачає обґрунтування пріоритетності та розроблення відповідних інструментів, що дають змогу виконати такі зміни:

- коригування параметрів освітньої інфраструктури, необхідне для ефективної взаємодії суб'єктів;

- селекція та закріплення між суб'єктами інтеграційної взаємодії ефективних типів трансакційних комунікацій;

- ініціювання інтеграційної взаємодії індивідуальних суб'єктів в раціональних формах економічних відносин.

Поділяючи позицію сучасних дослідників, ми виходимо з того, що інституційні механізми регулювання та впорядкування цікавлять нас з боку інтеграційного процесу секторальної конвергенції, тому повинні відповідати таким вимогам:

- відповідність конкретному механізму формування та реалізації освітнього процесу, отже, відповідність його природі;

- використання стратегії розвитку інтеграційної взаємодії, здійснення підтримки у її застосуванні в освітньому процесі;

- володіння системним механізмом забезпечення якості освітніх послуг, тобто вичленення одного або декількох інструментів з цього механізму, що, як правило, призводить до негативного результату.

З одного боку, механізм інтеграційної взаємодії суб'єктів освітнього процесу детермінує над комплексом інституційних інструментів, які є основними векторами та функціональними ланками розвитку освітньої інфраструктури.

З іншого боку, механізм, що складається з певного числа інституційних інструментів, повинен впливати на підтримку оптимальної стратегії взаємодії суб'єктів освіти в просторі [10, с. 19; 11, с. 68; 12]. Очевидно, що це стратегія інтеграції.

В наших дослідженнях ми виділяємо дві основні гілки стратегії інтеграції, а саме вертикальну та горизонтальну. Співвідношення між основними гілками стратегії визначається природою керованого освітнього процесу, характером інституційного середовища та особливостями організації інноваційного процесу.

Про домінування вертикальної гілки стратегії інтеграції можна говорити під час застосування механізму інтеграційної взаємодії суб'єктів у контексті відокремленої освітньої структури. В цьому разі інституційне середовище, що формує механізм регулювання інтеграційної взаємодії освітнього кластеру, має відповідати таким вимогам:

- адекватність домінуючому вектору вертикальної інтеграції реалізованої стратегії;

- забезпечення реалізації інтересів суб'єктів інтеграційної взаємодії всіх інституцій;

- відповідність інституційним параметрам, факторам та інтеграційним аспектам інноваційного процесу у сфері освіти.

Відповідно до зазначених вимог докорінно змінюється система управління освітнім кластером під час використання механізму інтеграційної взаємодії суб'єктів інноваційного процесу в освіті [13, с. 184].

По-перше, функції органів державного управління освітньою сферою принципово змінюються, переходячи від установче-галузевого до програмно-цільового або регіонального управління, усуваючи бар'єри, що розділяють академічну науку на вузівську та галузеву.

По-друге, утворюються організаційні форми управління, а саме корпоративні інститути, освітні асоціації, наукові й технологічні парки, що мають переважно акціонерну основу. Фінансові, інноваційні та інвестиційні фонди, а також інформаційно-посередницькі фірми здійснюють інтеграційні процеси й ринкове регулювання діяльності суб'єктів освітньої діяльності.

По-третє, основний керований суб'єкт інноваційного процесу перетворюється, а головним організаційно-господарським осередком стає

кафедра або лабораторія, що займається науково-дослідницькою діяльністю та працює за конкретним контрактом над науково-освітнім проектом.

Академічні й вузівські організації та багато інших науково-дослідницьких комплексів перетворюються на дослідницькі центри, що функціонують на контрактній основі. Розробленням та освоєнням високих технологій, випуском наукоємної продукції займаються створені освітні центри підприємства інноваційного бізнесу.

В умовах утворення нових організаційно-правових форм виробництва освітніх послуг високу ефективність може забезпечити наявна система управління науково-технічним потенціалом під час реалізації перетворень на основі використання інтеграційної стратегії. З розвитком різних відносин та форм власності в освітньому кластері, впровадженням принципів самоокупності та самофінансування спостерігається об'єднання управління інноваційною діяльністю в освітній галузі та виробничих систем на підприємствах.

Процес формування механізмів інтеграційної взаємодії освітніх структур та бізнес-структур повинен будуватися на принципі реалізації інтересів та вимог роботодавців, які використовують інноваційні технології процесу доброзичливості та згуртованості задля досягнення мети.

Висновки. На основі проведеного дослідження можна зробити такі висновки.

1) Для реалізації інтеграційної стратегії розвитку освітнього кластеру на платформі інноваційних технологій необхідно оптимізувати наявні освітні технології під час організації інституційних змін в управлінні ринком освітніх послуг.

2) З огляду на міжнародний досвід посилення якісної складової сфери освіти необхідно забезпечити якісні зміни самої освітньої системи, реформування спеціальностей за вимогами роботодавців та створення освітніх програм відповідно до сучасних інноваційних виробничих технологій.

3) Паралельно з реформаційними змінами у сфері освітніх послуг, підняттям якості та конкурентоспроможності освітніх послуг усіх видів та рівнів співпраці з підприємствами необхідно особливу увагу приділити вдосконаленню інформаційних технологій, які використовуються в навчальному процесі, реалізації наукових досліджень та розробок, інформаційній техніці, а також інформаційно-аналітичним послугам. Це опосередковано підтримує платформу інтеграційної стратегії та модернізацію галузі освіти в структурі національної економіки України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ржепішевська В. Проблеми та перспективи функціонування вищих навчальних закладів у регіональній інноваційній системі. *Ефективна економіка*. 2013. № 3. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_3_30.

2. Яровенко Т. Визначення стратегічних напрямів інвестиційного розвитку сфери освіти України на основі SWOT-аналізу. *Економічний вісник університету: зб. наук. пр. учених та аспірантів*. Вип. 27/1. Переяслав-Хмельницький: ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький ДПУ ім. Григорія Сковороди», 2015. С. 26–32.
3. Каленюк І. Стратегічні аспекти розвитку освіти. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації: монографія / Д. Лук'яненко, О. Білорус, В. Євдокименко, Б. Губський, Т. Ковальчук; за ред. Д. Лук'яненко. Київ: КНЕУ, 2001. С. 333–356.
4. Маркіна І. Формування інноваційної системи вищої освіти. Трансфер технологій та інновації: конкурентоспроможна економіка і сталий розвиток: матеріали VII форуму (24–25 жовтня 2013 р.) / відп. ред. В. Шовкалюк. Київ: НТУУ «КПІ», 2013. 352 с.
5. Дубасенюк О. Інновації в сучасній освіті. Інновації в освіті: інтеграція науки і практики: збірник науково-методичних праць. Житомир: вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2014. С. 12–28.
6. Освіта й наука в інноваційному розвитку сучасної Європи: зб. наук.-експерт. матеріалів / за заг. ред. С. Здіорука. Київ: НІСД, 2014. 124 с.
7. Жил'яєв І. Система освіти України в умовах приєднання до Світової організації торгівлі. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2010. № 3. С. 17–24.
8. Гедз М. Характеристика параметрів модернізаційного потенціалу економіки регіонів. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки»*. 2013. № 5 (61). С. 9–15. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpushk_2013_5_3.
9. Геєць В. Ліберально-демократичні засади: курс на модернізацію України. *Економіка України*. 2010. № 3. С. 4–20.
10. Катаєва О., Леліхов А. Підходи до комерціалізації послуг науково-технічної сфери та освіти. *Економіка України*. 2004. № 10. С. 67–71.
11. Кочеміровська О., Пищуліна О. Щодо організаційно-економічних засобів підвищення якості соціальних послуг: аналітична записка. Нац. ін-т стратег. дослідж. 2012. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/590>.
12. Осовська Г., Юшкевич О., Завадський Й. *Економічний словник*. Київ: Кондор, 2009. 358 с.
13. Кваснюк Б. Роль держави в довгостроковому економічному зростанні. Київ: Форт, 2003. 424 с.

REFERENCES:

1. Rzhypshevskaya V. (2013) Problems and prospects of functioning of higher educational institutions in the regional innovation system. *Effective economy*. № 3. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_3_30.
2. Yarovenko T. (2015) Determination of strategic directions of investment development of the sphere of education of Ukraine on the basis of SWOT-analysis. *Economic Herald of the University: Sb. sciences etc. of scientists and post-graduate students*. Pereyaslav-Khmelnytsky: Pereyaslav-Khmelnytsky State University of Internal Affairs Gregory Skovoroda. Issue 27/1. P. 26–32.
3. Kaleniuk I. (2001) Strategic Aspects of Education Development. *Strategies of economic development in the conditions of globalization: monograph* / D. Lukyanenko, O. Belarus, V. Evdokimenko, B. Gubsky, T. Kovalchuk; under ed. D. Lukyanenko. K.: KNEU. P. 333–356.
4. Markina I. (2013) Formation of the innovative system of higher education. *Technology Transfer and Innovation: A Competitive*

- Economy and Sustainable Development: VII Forum (October 24–25, 2013), op. ed. V. Shovkalyuk. K.: NTUU "KPI". 352 p.
5. Dubaseniuk O. (2014) Innovations in modern education. Innovation in education: integration of science and practice: a collection of scientific and methodological works. Zhytomyr: View at ZHDU them. I. Franco. P. 12–28.
6. Education and science in the innovative development of modern Europe: Sb. scientist-expert. materials / for collections ed. S. Zdiorok. K.: NISD, 2014. 124 p.
7. Zhilyaev I. (2010) The system of education of Ukraine in the conditions of joining the World Trade Organization. Foreign Trade: Economics, Finance, Law. № 3. P. 17–24.
8. Gedz M. (2013) Characteristics of the parameters of the modernization potential of the region's economy. Scientific herald of Poltava University of Economics and Trade. Series "Economic Sciences". № 5 (61). P. 9–15. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpushk_2013_5_3.
9. Heyets V. (2010) Liberal-democratic foundations: a course on modernization of Ukraine. Ukraine economy. № 3. P. 4–20.
10. Kataeva O., Lelikhov A. (2004) Approaches to commercialization of scientific and technical services and education. Ukraine economy. № 10. P. 67–71.
11. Kocheyyrovskaya O., Pyshchulina O. (2012) Regarding organizational and economic means of improving the quality of social services. Analytical note. National other strategist research. URL: <http://www.niss.gov.ua/artilisi/590>.
12. Osovska G., Yushkevich O., Zavadsky J. (2009) Economic Dictionary. K.: Condor. 358 p.
13. Kvasnyuk B. (2003) The role of the state in long-term economic growth. K.: Fort. 424 p.

Pishenina K.K.

*Candidate of Public Administration,
Chief Specialist of the Planning Department and
Financing of Scientific Budget Programs
Department of Economics and Finance,
Ministry of Education and Science of Ukraine*

INTEGRATED CHALLENGES OF MODERN EDUCATIONAL TECHNOLOGIES

The basis for the development of the modern economy is education. Unconditional leaders are those countries that are actively implementing innovation in education policy. This creates a powerful evolutionary lever, which generates significant socio-cultural changes. The introduction of positive international experience in the system of modern educational technologies of the state provides a high level of modernization of the educational cluster. Under such circumstances, the most important condition for ensuring stable economic growth in Ukraine is the urgent need to intensify integration processes, radical modernization of the technology base, and the introduction of modern information technologies in the educational process. The scale and high complexity of the tasks of ensuring sustainable innovation development of education have led to an increase in the role of scientific research on these issues.

In the research, we distinguish two main branches of the integration strategy – vertical and horizontal. The relationship between the main branches of the strategy is determined by the nature of the guided educational process, the nature of the institutional environment, and the peculiarities of the organization of the innovation process.

Academic and university organizations and many other research facilities turn into research centres that operate on a contractual basis. The development of high technologies, the release of high-tech products are engaged in the creation of educational centres of the enterprise of innovative business.

In the conditions of formation of new organizational and legal forms of production of educational services, high efficiency can provide an existing system of management of scientific and technical potential in the implementation of transformations based on the use of integration strategy. With the development of various relations and forms of ownership in the educational cluster, the implementation of the principles of self-sustainability and self-financing, there is an association of management of innovation activities in the educational industry and production systems at enterprises.

In order to implement the integration strategy of the development of an educational cluster on the platform of innovative technologies, it is necessary to optimize existing educational technologies in the organization of institutional changes in the management of the market of educational services.

Taking into account the international experience of strengthening the qualitative component of the education sphere, it is necessary to ensure qualitative changes in the educational system itself, the reform of specialties on the requirements of employers and the creation of educational programs in accordance with modern innovative manufacturing technologies.

Parallel with reformation changes in the field of educational services, raising the quality and competitiveness of educational services of all types and levels of cooperation with enterprises, a special attention should be paid to the improvement of information technologies used in the educational process, implementation of research and development, information technology and information and analytical services. It indirectly supports the platform of integration strategy and modernization of the education sector in the structure of the national economy of Ukraine.

УДК 479.056.16.1(48)

Сіренко К.Ю.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та соціальних дисциплін
Академії державної пенітенціарної служби*

ФІНАНСУВАННЯ НАУКОВОЇ ТА НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ВАЖІЛЬ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто проблему фінансування наукової та науково-технічної діяльності в Україні. Відповідно до сучасних тенденцій розвитку світового ринку наукоємної продукції проаналізовано чинники, що впливають на розвиток цього ринку в Україні. Визначено основні тенденції бюджетного фінансування науково-дослідних розробок в Україні за останні роки, запропоновано шляхи підвищення його результативності.

Ключові слова: фінансування, інновації, науково-технічні розробки, інноваційна політика, інноваційні витрати, дослідження, забезпечення.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена проблема финансирования научной и научно-технической деятельности в Украине. В соответствии с современными тенденциями развития мирового рынка наукоемкой продукции проанализированы факторы, влияющие на развитие этого рынка в Украине. Определены основные тенденции бюджетного финансирования научно-исследовательских разработок в Украине за последние годы, предложены пути повышения его результативности.

Ключевые слова: финансирование, инновации, научно-технические разработки, инновационная политика, инновационные расходы, исследование, обеспечение.

ANNOTATION

The problem of financing scientific and scientific-technical activity in Ukraine is investigated in the article. In accordance with the current trends in the development of the world market of science-intensive products, factors influencing the development of this market in Ukraine have been analyzed. The main tendencies of budget financing of research development in Ukraine in recent years have been determined and ways of increasing its effectiveness have been proposed.

Key words: financing, innovation, scientific and technical developments, innovation policy, innovative costs, research, software.

Постановка проблеми. Здійснюючи розгляд стану наукової та науково-технічної діяльності в Україні, ми, на жаль, спостерігаємо тенденцію до зменшення кількості наукових відкриттів та проведених наукових досліджень. Як свідчить вітчизняна практика, сучасна наука переживає не найкращі часи, оскільки відчуває недостатність фінансування. Фінансування науки можна розглядати як з позиції здійснення безпосереднього фінансування наукових проєктів, так і з боку належного матеріального забезпечення наукових кадрів [1, с. 811]. Відсутність належного фінансового забезпечення, концентрації та ефективного використання наявних фінансових ресурсів стримує процес активізації інноваційної діяльності та знижує першорядний вплив на ефективність економічних інновацій.

Діяльність у сфері науки в Україні регулюється Конституцією України [2] і Законом України «Про наукову і науково-технічну ді-

яльність» [3]. Україна має вагомий науковий та науково-технічний потенціал, відомі наукові школи та визначні наукові досягнення, що сконцентровані в академічній, вузівській та галузевій сферах. У Конституції України зазначено, що держава сприяє розвитку науки, встановленню наукових зв'язків країни зі світовим співтовариством (ст. 54) [2]. Отже, держава має приділяти велику увагу фінансуванню наукової та науково-технічної діяльності, що включає фінансування фундаментальних досліджень та видатків на розроблення перспективних технологій і пріоритетних напрямів науково-технічного прогресу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам фінансування наукової та науково-технічної діяльності присвячена значна кількість праць вітчизняних авторів, таких як О.В. Абакуменко [4; 5], Л.О. Коваленко [4], Н.А. Марченко [5], Ю.М. Бажал, Т.М. Боголіб, Б.А. Маліцький, О.С. Попович, В.П. Соловйов, О.В. Малієнко, В.М. Міщенко.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однією з актуальних та невирішених проблем у цьому сенсі залишається проблема фінансування фундаментальних, прикладних та експериментальних розробок. Дослідження фінансування наукової та науково-технічної діяльності на цьому етапі залишається проблемним питанням, вирішення якого потребує поступового переходу від «дефіцитного» до науково центричного підходу з розширенням залучення підприємницького сектору до фінансування НДДКР.

Загальними напрямками залишаються дослідження результативності фінансування НДР, а саме чітка визначеність галузі споживання кінцевих результатів кожного типу НДР, множинність форм фінансування/інвестування відповідно до типу НДР, наявність системи критеріїв оцінювання результативності фінансування фундаментальних НДР та ефективності фінансування/інвестування прикладних НДР, застосування крос-галузевого оцінювання результативності фінансування НДР.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз та оцінювання фінансування наукової та науково-технічної діяльності в Україні стосовно вітчизняного та зарубіжного досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні тренди світового соціально-економіч-

ного розвитку свідчать про те, що фінансування наукової та науково-технічної діяльності є найбільш ефективним важелем підвищення конкурентоспроможності країн. Але в Україні протягом багатьох років інноваційна активність промислових підприємств залишається на вкрай низькому рівні: у 2017 р. інноваційною діяльністю займалися лише 16,2% [6] підприємств, а впроваджували інновації всього 14,3% підприємств [6].

Динаміка питомої ваги обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП з 1,09% у 2005 р. знизилась до критичного рівня в 0,45% у 2016 р. [6], зокрема за рахунок коштів державного бюджету – 0,16% [6] (за прийнятного значення 2% ВВП [7]).

Отже, з огляду на малу частку ВВП, яка виділяється на проведення наукових досліджень, нині в Україні наука не впливає на забезпечення економічного зростання. За таких умов перше питання, яке виникає, стосується недостатності обсягів фінансування.

Бюджетне фінансування НДР в Україні останніми роками зменшується внаслідок збільшення витрат на обороноздатність держави, економічного спаду. Водночас брак фінансування науки може привести до незворотних процесів, пов'язаних з міграцією та перекваліфікацією кадрів, а також повною руйнацією матеріально-технічної бази в цій сфері тощо.

Основним джерелом фінансування інноваційних витрат залишаються власні кошти підприємств, а саме 7 704,1 млн. грн. у 2017 р. (або 84,5% загального обсягу витрат на інновації). Кошти державного бюджету отримали 8 підприємств, місцевих бюджетів – 17, загальний обсяг яких становив 322,7 млн. грн. (3,5% загального фінансування НДДКР) (табл. 1).

Для порівняння, частка обсягу витрат на НДР у ВВП країн ЄС-28 у середньому становила 2,03% [8]. Більшою за середню частка витрат на дослідження та розробки була у Швеції (3,25%), Австрії (3,09%), Німеччині (2,94%), Данії (2,87%), Фінляндії (2,75%), Бельгії (2,49%), Франції (2,25%), а меншою – в Македонії, Латвії, Румунії, Кіпрі та Мальті (від 0,43% до 0,61%) [8].

Найголовнішим поясненням зменшення бюджетного фінансування НДР в Україні є збільшення витрат на обороноздатність і безпеку держави. Водночас брак фінансування науки може привести до незворотних процесів, пов'язаних з міграцією та перекваліфікацією кадрів, а також повною руйнацією матеріально-технічної бази в цій сфері тощо.

На підприємствах та в організаціях, які здійснювали НДР, кількість виконавців таких робіт на кінець 2017 р. становила 94,3 тис. осіб (з урахуванням сумісників та осіб, які працюють за договорами цивільно-правового характеру), з яких 63,0% становлять дослідники, 9,7% – техніки, 27,3% – допоміжний персонал. Відносно 2015 р. загальна кількість виконавців скоротилась на 24,6 тис. осіб (20%), зокрема кількість дослідників зменшилась майже на 30%, тоді як кількість допоміжного персоналу зросла майже на 15%.

Забезпечення наукової та науково-технічної діяльності вимагає активізації державної інноваційної політики. У розвинутих країнах світу та тих, що швидко розвиваються, істотно змінюється роль держави у формуванні та реалізації інноваційної політики, яка з розподільника ресурсів перетворюється на глобального координатора та фасилітатора взаємодії між різними економічними агентами.

Таблиця 1
Динаміка і структура фінансування інноваційної діяльності в Україні за джерелами у 2009–2017 рр., млн. грн./% до загального обсягу [6]

Джерела фінансування	Рік								
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Усього, млн. грн./ питома вага, %	7 949,9; 100	8 045,5; 100	14 333,9; 100	11 480,5; 100	9 562,6; 100	7 695,8; 100	13 813,6; 100	23 229,4; 100	9 117,5; 100
зокрема, за рахунок власних коштів	5 169,4; 65,0	4 775,2; 59,3	7 585,5; 52,9	7 335,8; 63,8	6 973,4; 73,0	6 540,2; 85,0	13 427,0; 97,2	22 035,9; 94,9	7 704,1; 84,5
держбюджету	127,0; 1,6	87,0; 1,1	149,2; 1,0	224,2; 1,9	24,6; 0,25	344,0; 4,5	55,1; 0,3	178,9; 0,8	227,2; 2,5
місцевих бюджетів	7,4; 0,1	5,7; 0,1	12,3; 0,1	17,6; 0,1	157,6; 1,6	5,7; 0,1	38,3; 0,3	99,1; 0,4	95,5; 1,0
позабюджетних фондів	1,7; 0,0	0,9; 0,0	0,5; 0,0	–	2,7; 0,02	32,8; 0,4	0,001; 0,0	–	–
вітчизняних інвесторів	31,0; 0,4	31,0; 0,4	45,4; 0,3	154,4; 1,3	123,7; 1,3	8,1; 0,1	74,2; 0,6	134,3; 0,6	273,0; 3,0
іноземних інвесторів	1 512,9; 19,0	2 411,4; 30,0	56,9; 0,4	994,7; 8,6	1 253,2; 13,1	138,6; 1,8	58,6; 0,4	23,3; 0,1	107,7; 1,2
Кредитів	941,6; 11,8	626,1; 7,8	5 489,5; 38,3	2 407,8; 20,9	63,2; 0,6	561,1; 7,3	113,7; 0,8	626,0; 2,7	594,4; 6,5
інших джерел	158,9; 2,1	108,2; 1,3	994,6; 7,0	345,8; 3,0	397,5; 4,1	64,9; 0,8	45,0; 0,3	131,5; 0,5	115,2; 1,3

Джерело: розрахунки зроблено за матеріалами статистичного збірника «Наукова та інноваційна діяльність в Україні»

Головним фокусом нової політики стає не підтримка окремих ринків чи секторів, а забезпечення процесів доконкурентного розвитку технологій та компетенцій, розбудова публічно-приватного партнерства в широкому розумінні як стратегічного співробітництва на контрактній основі між трьома або більше державними та приватними економічними агентами, що передбачає довгострокові інвестиційні зобов'язання під час виконання ініційованих державою високоризикових проектів у науково-технологічній сфері.

Зокрема, до напрямів державної підтримки з доведеною ефективністю, що застосовуються розвиненими країнами світу у розбудові інноваційно орієнтованої економічної політики, належать такі [10].

1) Державна фінансова підтримка приватного інвестування у НДДКР, що включає пряму підтримку через систему державних грантів на дослідження та розроблення, а також непряму підтримку із застосуванням системи податкових пільг та кредитів на виконання НДДКР. Пряме фінансування застосовується для точкових проектів, що мають найбільшу соціальну або економічну значущість та відповідають цілям державної економічної політики (наприклад, зменшення викидів вуглецю через фінансування низько емісійних технологій). Натомість податкові пільги поширюються на широке коло економічних агентів. Дослідження європейських експертів доводять, що в середньому зниження вартості НДДКР для підприємств на 10% приводить до збільшення приватних інвестицій у НДДКР на 1% у короткостроковій та на 10% у довгостроковій перспективі.

2) Інноваційно орієнтовані державні закупівлі, що створюють попит на нові технології та надають сигнал щодо безпечності інвестування у них приватним інвесторам, завдяки чому у таких країнах, як США, Японія, Франція, виникла ціла низка високотехнологічних галузей. Саме використання механізму державних закупівель забезпечило розвиток таких інноваційних технологій, як GPS (Global Positioning System) та високошвидкісне залізничне сполучення. Уряди багатьох розвинених країн також закуповують електромобілі з метою стимулювання їх виробництва та зниження тиску на навколишнє природне середовище.

3) Розвиток публічно-приватного партнерства в інноваційних галузях шляхом утворення державно-приватних консорціумів з розроблення та виробництва інноваційної продукції, центрів розвитку компетенцій, інноваційних кластерів за вибраними державою пріоритетними напрямками із застосуванням програмного підходу, що часто також передбачає забезпечення державної підтримки експорту виробленої продукції та розвитку людського капіталу. Слід зазначити, що важливою передумовою успішності всіх наведених вище механізмів державної підтримки промислового розвитку

є обов'язкове вироблення системи моніторингу та оцінювання результатів їх застосування, що дає змогу оперативним чином приймати рішення щодо продовження або припинення державної підтримки.

Уряди європейських країн, попри жорстку політику бюджетної консолідації, роблять все можливе для збереження та навіть збільшення частки витрат на дослідження та розроблення, підвищуючи ефективність державних інвестицій в інновації завдяки перегляду та поставленню за мету досягнення до 2020 р. фінансування наукових досліджень та розроблень на рівні 3% ВВП.

Провідні світові виробники промислової продукції до 2020 р. планують щорічно інвестувати у цифровізацію 907 млрд дол. США. Зокрема, ключовими напрямками цих інвестицій стануть як власне цифрові технології (сенсорні пристрої, пристрої з'єднання, програмне забезпечення, системи управління виробництвом), так і навчання персоналу та організаційні зміни. При цьому рівень цифровізації промислових лідерів зростає з 33% сьогодні до 72% у 2020 р. [11].

Сьогодні промисловий сектор України слабо реагує на нові світові тенденції виробничої діяльності, що істотно нарощує технологічний розрив між українською економікою та промисловими лідерами світу. Щодо цифровізації виробництва, то далеко не всі українські промислові підприємства використовують навіть технології автоматизації, тобто ключової технології попереднього покоління, тоді як технології «Індустрії 4.0» передбачають значно вищий рівень взаємодії цифрових систем на основі оброблення великих даних. Приклади впровадження систем 4.0 в Україні поки що залишаються поодинокими.

Висновки. Попри повільні темпи просування України щодо створення нової моделі інноваційного розвитку, першими позитивними зрушеннями стали окремі кроки, спрямовані на розбудову економічного співробітництва між державою, бізнесом та науковим сектором. Зокрема, до них можна віднести:

- затвердження середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності загальнодержавного рівня на 2017–2021 рр., де визначено найважливіші вектори високотехнологічного розвитку України в галузях машинобудування, АПК, фармацевтики та медичного обслуговування, а також природоохоронних, ресурсозберігаючих, інформаційних технологій та нанотехнологій тощо [12];

- схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки [13], де визначено напрями державної політики стимулювання розвитку в Україні «Індустрії 4.0», що полягають у створенні інфраструктури «Індустрії 4.0», зокрема індустріальних парків, галузевих центрів технологій; доступі до капіталу для створення нових інноваційних виробництв; розвитку циф-

рових навичок для підготовки персоналу, здатного працювати з технологіями «Індустрії 4.0»;

– приєднання України до Європейського звіту про розвиток інновацій (Innovation Union Scoreboard), що дасть змогу отримувати результати проведеного європейськими експертами аналізу стану розвитку інновацій в Україні, основних проблем та рекомендацій щодо їх вирішення, а також відстежувати показники інноваційного розвитку у динаміці та порівняно з іншими країнами ЄС та світу;

– підписання Угоди про співпрацю між Національною академією наук України та Міністерством економічного розвитку і торгівлі України, що передбачає спільну роботу щодо модернізації економіки України через виконання прикладних досліджень та науково-технічних розробок, перш за все у сфері промисловості, створення ефективної інноваційної екосистеми, де ключовими гравцями стануть державні службовці, промисловці, вчені та освітяни [14];

– заснування у 2015 р. за ініціативою Міжнародного фонду сприяння інвестиціям Національної асоціації наукових, технологічних парків та інших інноваційних організацій України [15].

Досягнення успіху в реалізації започаткованих ініціатив вимагає значного прискорення темпів реформування, створення надійного інституційного фундаменту нової індустріалізації економіки та розбудови широкого публічно-приватного партнерства за перспективними з точки зору промислового розвитку напрямками [16]. Інституційне забезпечення державної інноваційної політики має охоплювати повний інноваційний цикл, сприяючи розвитку та посиленню зв'язків між усіма елементами національної інноваційної системи [17].

Державна підтримка інноваційного розвитку має фокусуватись на сприянні здійсненню наукових досліджень та розробок, здійсненні організаційної та фінансової підтримки інноваційних підприємств, створенні ефективної системи контролю за інноваційною діяльністю та коригування інноваційної політики [16].

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бурдонос Л.І. Стан фінансового забезпечення розвитку наукової діяльності в Україні. *Young Scientist*. 2017. № 10 (50). С. 811–813.
2. Конституція України: офіц. текст. Київ: КМ, 2013. 96 с.
3. Про наукову і науково-технічну діяльність: Закон України від 11 жовтня 2017 р., підстава 2148-19. Відомості Верховної Ради (ВВР). 2016. № 3. С. 25. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/848-19>.
4. Абакуменко О.В., Коваленко Л.О., Сіренко К.Ю. Академічні інкубатори як драйвер розвитку інноваційних проєктів. Проблеми і перспективи економіки та управління. 2015. № 3 (3). С. 9–16.
5. Абакуменко О.В., Марченко Н.А., Сіренко К.Ю. Ресурсний потенціал економічного зростання як фактор конкурентоспроможності національної економіки. *Бізнес-Сінформ*. 2015. № 10. С. 61–68.

6. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: статистичний збірник / Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/09/zb_nauka_2017.pdf.
7. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, затверджені Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29 жовтня 2013 р. № 1277.
8. Здійснення наукових досліджень і розробок у 2017 році: дані економічної статистики / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Наука Украины. Цифры, факты, проблемы. Киев: Институт электросварки им. Е.О. Патона НАН Украины, 2012. 47 с.
10. Warwick K., Nolan A. Evaluation of Industrial Policy, OECD Science, Technology and Industry Policy Papers No. 16. URL: <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/5jz181jh0j5k-en.pdf?expires=1508774649&id=id&accname=guest&checksum=59EF8571D72AB39B17B55FC23A0C4F75>.
11. PwC Global Industry 4.0 Survey: Industry 4.0: Building the digital enterprise. URL: <https://www.pwc.com/gx/en/industries/industries-4.0/landing-page/industry-4.0>.
12. Деякі питання визначення середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності загальнодержавного рівня на 2017–2021 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 28 грудня 2016 р. № 1056. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1056-2016-%D0%BF>.
13. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації: Розпорядження КМУ від 17 січня 2018 року № 67-р. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80>.
14. Мінекономрозвитку та Національна академія наук підписали Угоду про співпрацю. URL: <http://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=fd37ade8-6774-46cb-977254026a2ebc1f&title=MinekonomrozvitkuTaNatsionalnaAkademiiiaNaukPidpisaliUgoduProSpivpratsiu>.
15. Інформація Національної науково-технологічної асоціації України. URL: <http://nsta.org.ua/ua/25-cherhvnya-2015-roku>.
16. Собкевич О.В. Шевченко А.В. Напрями та завдання інноваційної політики у промисловості у контексті формування національної інноваційної системи України // Національний інститут стратегічних досліджень, 2017. URL: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/inovasiyna_polituka-72157.pdf.
17. Ляшенко О.М. Результативність бюджетного фінансування наукових досліджень в Україні // Національний інститут стратегічних досліджень, 2017. URL: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/biudzheth_fin-583b2.pdf.

REFERENCES:

1. Burdonos L.I. (2017) Stan finansovoho zabezpechennia rozvytku naukovoї diialnosti v Ukraini. "Young Scientist", Vol. 10 (50), No. 10 (50), pp. 811–813.
2. Konstytutsiia Ukrainy (2013): ofits. tekst. Kyiv : KM, pp. 96.
3. Pro naukovu i naukovo-tekhnichnu diialnist (2016): Zakon Ukrainy Vidomosti Verkhovnoi Rady (VVR) [Online], available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/848-19>.
4. Abakumenko O.V., Kovalenko L.O., Sirenko K.Iu. (2015) Akademichni inkubatory yak draiver rozvytku innovatsiinykh proektiv. Problemy i perspektivy ekonomiky ta upravlinnia: naukovy zhurnal, No. 3 (3), No. 1, pp. 9–16.
5. Abakumenko O.V., Marchenko N.A., Sirenko K.Yu. (2015) Resursnyi potentsial ekonomichnoho zrostantia yak faktor

- konkurentospromozhnosti natsionalnoi ekonomiky. Biznes-inform, № 10, pp. 61–68.
6. Naukova ta innovatsiina diialnist v Ukraini: statystychnyi zbirnyk [Elektronnyi resurs]. Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. Rezhym dostupu: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/09/zb_nauka_2017.pdf.
7. Metodychni rekomendatsii shchodo rozrakhunku rivnia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy, zatverdzeni Nakazom Ministerstva ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy (29.10.2013 № 1277).
8. Zdiisnennia naukovykh doslidzhen i rozrobok u 2017 rotsi: dani ekonomichnoi statystyky [Elektronnyi resurs]. Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Nauka Ukrainy. Tsyfry, fakty, problemy. K.: Ynstytut elektrosvarky ym. E.O. Patona NAN Ukrainy, 2012. 47 s.
10. Warwick K., Nolan A. Evaluation of Industrial Policy, OECD Science, Technology and Industry Policy Papers No. 16 [Online], available at: <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/5jz181jh0j5k-en.pdf?expires=1508774649&id=id&accname=guest&checksum>.
11. PwC Global Industry 4.0 Survey: Industry 4.0: Building the digital enterprise [Online], available at: <https://www.pwc.com/gx/en/industries/industries-4.0/landing-page/industry-4.0>.
12. Deiaki pytannia vyznachennia serednostrokovykh priorytetnykh napriamiv innovatsiinoi diialnosti zahalnodержavnogo rivnia na 2017–2021 roky: postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy [Online], available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1056-2016-%D0%BF>.
13. Rozporiadzhennia KMU (2018) Pro skhvalennia Kontseptsii rozvytku tsyfrovoi ekonomiky ta suspilstva Ukrainy na 2018–2020 roky ta zatverdzhennia planu zakhodiv shchodo yii realizatsii [Online], available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80>.
14. Minekonomrozvytku ta Natsionalna akademiia nauk pidpysaly Ugodu pro spivpratsiu [Online], available at: <http://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=f-d37ade8-6774-54026a2ebc1f&title=MinekonomrozvitkuTaNatsionalnaAkademiiaNaukPidpisaliUgoduProSpivpratsiu>.
15. Informatsiia Natsionalnoi naukovo-tehnolohichnoi asotsiatsii Ukrainy [Online], available at: <http://nsta.org.ua/ua/25-chervena-2015-roku>.
16. Sobkevych O.V. Shevchenko A.V. (2017) Napriamy ta zavdannia innovatsiinoi polityky u promyslovosti u konteksti formuvannia natsionalnoi innovatsiinoi systemy Ukrainy Natsionalnyi instytut stratehichnykh doslidzhen. [Online], available at: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/inovasiyna_polituka-72157.pdf.
17. Liashenko O.M. (2017) Rezultatyvnist biudzhethnoho finansuvannia naukovykh doslidzhen v Ukraini. Natsionalnyi instytut stratehichnykh doslidzhen. [Online], available at: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/biudzheth_fin-58b32.pdf.

Sirenko K.Yu.
*Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economics
and Social Disciplines,
Academy of the State Penitentiary Service*

FINANCING SCIENTIFIC AND SCIENTIFIC AND TECHNICAL ACTIVITIES AS AN EFFECTIVE LEVERAGE FOR IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF THE COUNTRY: DOMESTIC AND FOREIGN EXPERIENCE

The article explores sources of financing of research and scientific-technical activity in Ukraine. The forms and ways of financing of the scientific branch are presented. The analysis of state and non-state financing, their role in the total volume of expenditures for innovation activity in Ukraine and foreign countries is carried out.

It is concluded that the level of research and scientific-technical activity in Ukraine is relatively low, according to European standards. This negatively affects the indicators of innovation in the economy and worsens its competitiveness. The course to improve the competitiveness of the economy, the realization of which is impossible without innovation, instead, requires a systematic approach to intellectualizing the country's economy and building an efficient funding chain for scientific activity. This leads to the primary unification of the efforts of the state and business to develop the three main areas of intellectualization of the country's economy: science, education, and information technologies. Their integration and increasing the efficiency of work will contribute to increasing the efficiency of the activities related to the creation, circulation, and implementation of new knowledge in innovation.

It is determined that the lack of proper financial support, concentration, and effective use of available financial resources restrains the process of activating innovation activity and reduces the primary impact on the efficiency of economic innovations.

The directions of state support used by the developed countries of the world for the development of innovation-oriented economic policy are explored and proposed.

It is substantiated that, despite the slow pace of Ukraine's progress towards the creation of a new model of innovation development, the first positive shifts were individual steps aimed at building economic cooperation between the state, business, and the scientific sector.

The main aspect of the new policy is not the support of individual markets or sectors but the provision of processes for the competitive development of technology and competencies, the development of public-private partnerships in the broad sense of strategic terms, as a contractual basis, between three or more public and private economic agents, which involves long-term investment obligations. In connection with the implementation of high-risk projects initiated by the state in the scientific and technological sphere.

It is proved that by increasing the size of the gross domestic product to finance science, the state tries to resolve the problem of financing scientific knowledge, to increase the knowledge intensity of our state, to support scientific discoveries, and so on. However, we cannot predict whether the rules of the law relating to the financing of science will be followed in the future.

State support for innovation development should focus on promoting research and development; implementation of organizational and financial support of innovative enterprises; creating an effective system for monitoring innovation and adjusting innovation policy.

УДК 331:316

Федотова Т.А.
*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономики
и управления национальным хозяйством
Днепровского национального университета
имени Олеся Гончара*

Шевчук В.Г.
*магистр
Днепровского национального университета
имени Олеся Гончара*

СОЦИАЛЬНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК СПОСОБ ИНТЕГРАЦИИ ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

АННОТАЦИЯ

Рассмотрен процесс становления отношений социального партнерства. Охарактеризована природа социального партнерства. Проанализировано социальное партнерство как инструмент регулирования социально-трудовых отношений. Изучены модели социального партнерства в разных странах. Предложены основные направления концепции развития социального партнерства в Украине.

Ключевые слова: социальное партнерство, социально-трудовые отношения, социальный диалог, наемные работники, работодатели, интересы субъектов.

АНОТАЦІЯ

Розглянуто процес становлення відносин соціального партнерства. Охарактеризовано природу соціального партнерства. Проаналізовано соціальне партнерство як інструмент регулювання соціально-трудових відносин. Вивчено моделі соціального партнерства в різних країнах. Запропоновано основні напрями концепції розвитку соціального партнерства в Україні.

Ключові слова: соціальне партнерство, соціально-трудові відносини, соціальний діалог, наймані працівники, роботодавці, інтереси суб'єктів.

ANNOTATION

The process of the formation of a social partnership is considered. Characterized by the nature of social partnership. Analyzed social partnership as a tool for regulating social and labor relations. Studied models of social partnership in different countries. The main directions of the concept of development of social partnership in Ukraine are proposed.

Key words: social partnership, social and labor relations, social dialogue, hired employees, employers, interests of subjects.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными или практически заданными. В основе производства необходимых для общества благ лежат труд, способ его организации и орудия труда. Необходимым компонентом производства, кроме труда, является, конечно, капитал. Преимущество одного из них ведет к разрушению экономики, потому компромисс между трудом и капиталом объективно необходим. В качестве такого компромисса выступает социальное партнерство, которое на современном этапе является реально существующим явлением общественной жизни и рассматривается как инновационное направление в социальной политике государства, которое преследует основную цель – гуманизацию трудовых отношений.

Расширение сферы договорного регулирования обострило необходимость совершенствования механизма социального партнерства соци-

ально-трудовых отношений и поставило перед наукой задачи расширения диапазона анализа этой проблематики.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых положено начало решению данной проблемы и на которые опираются авторы. Термин «социальное партнерство» впервые появился в трудах Дж.С. Милля, Ж.Б. Сея, Ф. Бастиа, которые выдвинули и обосновали тезис о социальной гармонизации интересов всех участников общественного производства. Теоретико-методологические аспекты социального партнерства раскрываются в трудах Е. Бернштейна, К. Маркса, Е. Дюркгейма, Р. Дарендорфа, которые рассматривали формирование и эволюцию теории взаимодействия в социально-трудовой сфере как процесс становления и развития отношений между трудом и капиталом, наемными работниками, работодателями и государством.

Необходимость сотрудничества как вида социального взаимодействия в сфере труда обосновывается в трудах С. Витте, П. Валужева, А. Коновалова, С. Шидловского, В. Шульгина. Проблемы участия профсоюзов в становлении и развитии партнерства рассматривали Д. Коммонс, М. Редер, А. Слоан, Х. Тернер, Ф. Уитни и др. Значительный вклад в теоретическое обоснование принципов управления социальным партнерством внесли такие ученые, как Д. Арриго, Б. Генкин, Т. Заславская, В. Жуков, Дж. Касале, А. Колот, Р. Колосова, О. Мирошниченко, В. Михеев, Д. Норт, В. Новиков Г. Семьгин. Социальное партнерство как составляющую государственной социальной политики рассматривают Д. Гелбрейт, В. Жуков, В. Скуратовский и др.

В юридической науке учение о социальном партнерстве нашло отражение в работах Л.Ю. Бугрова, К.Н. Гусова, Г.С. Гончаровой, В.В. Жернакова, И.Я. Киселева, К.Д. Крылова, А.М. Куриного, И.В. Лагутиной, А.М. Лушниковой, М.В. Лушниковой, Р.З. Лившица, А.Ф. Нуртдиновой, Г.И. Чанышевой, О.М. Ярошенко и др.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы, которым посвящается данная ста-

тъя. Данная тематика широко представлена в исследованиях отечественных и зарубежных ученых. В то же время практически не рассматривается социальное партнерство как инструмент регулирования социально-трудовых отношений. Также обновления требуют основы правового регулирования отношений социальных партнеров, которые значительно устарели и не соответствуют фактическим реалиям в данной сфере.

Формулирование целей статьи (**постановка задания**). Эффективность социального партнерства в регулировании трудовых отношений обуславливает необходимость анализа особенностей его становления и направлений совершенствования в национальной экономике, определение механизма регулирования и характеристики разнообразных моделей, что составляет цель исследования.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Сама идея социального партнерства закреплена во многих конституциях и законодательстве многих стран Запада, а потому она воплощается в жизнь на всех уровнях правового регулирования – от отдельного предприятия до национальных масштабов. В основу социального партнерства положен в первую очередь коллективно-договорной способ правового регулирования. Сегодня формально сформирован институт социального партнерства, который превратился в общественно узаконенный социальный институт диалога работодателей и работников и требует дальнейшего исследования, особенно в новых условиях ведения хозяйства.

Природу социального партнерства, конечно, необходимо рассматривать с позиций исторического развития, ведь в процессе исследования такого теоретического понятия, как «социальное партнерство», неминуемо присутствует социально-историческая компонента, которая накладывает существенный отпечаток на понятие, сущностную характеристику этой категории.

Правовой институт социального партнерства, или социальный диалог (в соответствии с терминологией, закрепленной в Западной Европе [1, с. 3]), в нашей стране имеет короткую историю развития. Этому способствовала, если вспомнить историю, Великая Октябрьская социалистическая революция, которая существенно повлияла на становление отношений социального партнерства. В социалистической стране, которая провозгласила строительство коммунизма, сворачивались любые договорные начала во взаимоотношениях субъектов труда, общества, государства, а потому абсолютно не изменялись стратегия и тактика отношений между трудом и капиталом, владельцами и работниками. Учебники по трудовому праву этого периода начинались указанием крупных социалистических достижений советского народа под руководством Коммунистической партии Советского Союза, содержание законов о тру-

де раскрывалось через их классовую сущность [2, с. 112–115]. Можно сказать, что в целом не было как таковой разработки теории и практики социального партнерства как неотъемлемого элемента государственной политики.

Невзирая на то обстоятельство, что коллективно-договорное регулирование в Советском Союзе происходило с учетом тотальной государственной собственности на средства производства и невозможности в связи с этим возникновения трудовых конфликтов между работниками и работодателями, системы трипартизма в понимании Международной организации труда и капиталистических государств не существовало [1, с. 4].

Социальное партнерство стало результатом взаимодействия двух противоречивых тенденций общественного развития: с одной стороны, процесса социально-экономического сотрудничества, что имело исторически предопределенные формы, а с другой – тенденции конкуренции и классовой борьбы в ее марксистском понимании. Необходимо указать на тот важный момент, что в большинстве стран с развитой рыночной экономикой предпосылки социального партнерства сложились эволюционным путем, то есть путем саморазвития, в то время как в России они сформировались путем командно-административной системы, что и наложило свою специфику на развитие системы социального партнерства в дальнейшем.

Это значило, что социальное партнерство только формально было сотрудничеством между работниками и работодателями. По своей сути оно представляло определенный компромисс, определенный способ достижения работниками и работодателями в лице их представительских органов своей цели и удовлетворение интересов в сфере социально-трудовых отношений на разных уровнях общественного производства.

Научные толкования социального партнерства отличаются разнообразием. Одним из первых, кто использовал термин «партнерство» для социальных отношений еще в XIX в., был Дж. Милль. Он писал, что положение класса рабочих можно повысить только изменением отношения величины средств для распределения между рабочими в пользу последних. Милль предложил позитивную программу реформирования буржуазного общества, один из пунктов которой имел такой смысл: переход от предприятий с наемным трудом к кооперативным производственным ассоциациям, то есть постепенный переход капитала в руки рабочих [3, с. 19].

На наш взгляд, социальное партнерство следует рассматривать как один из инструментов защиты интересов наемных работников и работодателей в рыночных условиях хозяйствования, что способствует развитию общественного производства путем избежания трудовых конфликтов.

Необходимо признать, что относительно отношений сферы труда связь между внутренним

и международным правом является особенно тесной. Конечно, сначала наука трудового права столкнулась с проблемой определения форм, признаков отношений социального партнерства, а также способностью этого института приобретать разные формы в зависимости от социально-экономических и общественно-политических условий как в целом в стране, так и в отдельном регионе или на другом любом структурном уровне вплоть до производственного (локального).

Учитывая объективные факторы, которые определялись спецификой развития политической, социально-экономической систем, где единственным работодателем было государство, идеологией того времени, спецификой колдоговорной работы в нашей стране, этапами развития коллективных договоров, соглашений, можно сказать, что в традиционном понимании социального партнерства в нашей стране не существовало, как не существовало и структур, призванных обеспечивать баланс интересов основных субъектов трудовых отношений: государства, работодателя и работника. Профсоюзы были заполитизированы и управлялись одной партией – КПСС. В сознании работников на долгие годы упрочился принцип государственного патернализма, на основе которого строились трудовые отношения: стабильность в сохранении рабочего места и выплате заработной платы, социально-бытовое обслуживание. Эта ностальгия сохранилась и доныне, что отображено в сознании людей. В таких условиях сложно выстроить новую систему трудовых отношений со своими недостатками и преимуществами.

Такой переход характеризуется недостаточной сформированностью субъектов трудовых отношений и организационных форм социального партнерства, особенно когда возникают новые социальные группы (предприниматели, менеджеры, бизнесмены), определенные социальные образования (например, гастарбайтеры, чей статус остается неопределенным и кто не спешит вступать в цивилизованные отношения с государством).

Кроме того, так называемая «политика приватизации собственности», которая началась в начале 90-х годов, была направлена на ее ускоренную концентрацию и способствовала фактическому и юридическому отделению непосредственных производителей и работников от собственности и управления производством, а также от их участия в распределении результатов труда. Первичность собственности и вторичность труда – такая формула стала хозяйствующей, что привело, в свою очередь, опять к авторитарной организации управления трудом, который не обеспечивал надежной мотивации и эффективности труда, соответствующих способов разделения труда, такого необходимого для новой экономической системы, что обусловило противостояние труда и капитала. Это препятствовало созданию новой системы социального партнерства, где «формула первичности труда

и вторичности собственности будет не только определять социальный и правовой статус работника, но и служить критерием для применения социальной справедливости во время распределения результатов труда» [4, с. 28]. Поэтому формально «система социального партнерства начала формироваться с проведением экономических реформ» [5, с. 76].

Можно сказать, что отдельные формы социального партнерства существовали: коллективные договоры, советы трудовых коллективов, производственные советы. Однако необходимо было устанавливать полностью новую правовую модель для нашего государства. Это касается прежде всего проблемы создания полноправных представительских органов как от наемных работников, так и от работодателей, то есть создания надлежащего представительства. В этом направлении были проведены определенные организационно-правовые мероприятия и принят ряд законодательных актов. Казалось, что с принятием данных законов будет создана современная правовая база коллективного трудового права. Однако накопленный в развитых странах мира опыт свидетельствует, что нельзя в законодательном порядке «спустить» социальное партнерство «сверху», поскольку для его реализации на практике необходимо сначала создать материальные и духовные предпосылки, в первую очередь цивилизованный класс работодателей [6, с. 135].

Социальное партнерство как институт гражданского общества, как принцип трудового права должен сформировать в стране европейскую социальную модель, которая основывалась бы на высоких экономических показателях, высоком уровне социальной защиты и социальном диалоге [7, с. 34].

Однако, как показывает практика, какой бы ни был создан механизм социального партнерства, противоречия труда и капитала объективно будут существовать, а потому достичь баланса интересов социальной и производственной сферы со стороны работника и работодателя полностью невозможно, однако достичь компромисса можно. Поэтому для реализации своих интересов субъекту необходимо, как правило, учитывать интересы других субъектов общественных отношений, находить необходимый компромисс с другими субъектами [8, с. 176–180].

В условиях рыночной экономики стало понятно, что сегодня в результатах труда заинтересованы как минимум три стороны: работодатель – чтобы получить максимальные прибыли; работник – чтобы получить высокое вознаграждение за проведенную работу; государство со своим рынком потребителей – чтобы получить качественную и недорогую продукцию. Интересы каждой из этих сторон должны обеспечиваться правовым регулированием [9, с. 40].

Исследования теории правового регулирования заработной платы [10, с. 43] приводят к выводу, что процесс формирования механиз-

ма правового регулювання оплати труда на-работан обществом с давних времен. В основу каждого такого процесса формирования правового регулювання оплаты труда положены правовые средства, способы, которые применяли тогдашнее общество и государство, влияя на отношения оплаты труда. Это наталкивает на мысль о том, что система социального партнерства имела и определенные теоретические предпосылки, связанные с правовой природой заработной платы. В свою очередь, социальное партнерство является системой, которая имеет четко выраженную социальную ориентацию, неотделимую от социальной справедливости, и выступает как определенный способ интеграции интересов разных субъектов трудовых отношений, тем более трудовое право имеет социальную направленность.

Отношения социального партнерства рассматриваются как взаимодействие социальной, экономической и политической деятельности, принципиальным моментом которой является цель. Хотя цель субъектов социально-партнерских отношений отличается, установление единой цели является главным условием формирования социальных партнерских отношений, поскольку цель определяет те правовые средства, с помощью которых она достигается. Благодаря средствам цель, которая реализовалась, приобретает определенность, конкретность и объективность. Специфика средств ее достижения должна зависеть от тех объективных условий, в которых развиваются социальные отношения.

Каждая страна имела свой уклад политического, экономического, социального и культурного развития, а потому процесс становления системы социального партнерства проходил неодинаково даже в странах с одинаковым, на первый взгляд, уровнем экономического развития, что обусловило возникновение определенных особенностей в формировании соответствующей модели социального партнерства. Этому способствовали в первую очередь отношения между государством, его органами и объединениями работников; отношения профсоюзов с представительскими организациями работодателей (предпринимателей); отношения работодателя (руководителя) с работниками.

Соответственно, выделяют разные модели социального партнерства: английскую (консервативную) [1, с. 54–94], французскую (социалистическую), немецкую (социал-демократическую), шведскую [11, с. 37–58] и т. п., которые отражают в первую очередь развитие экономики, авторитет субъектов социального партнерства и многогранность условий ведения хозяйства и общественного развития, что дает возможность раскрыть особенности функционирования социально-экономической системы рыночного типа и ее общественно-политического уклада. Неравномерность в уровнях развития государственности, социальных, экономических, политических, культурных, этнических, исторических условий

ведет к разной степени зрелости системы отношений социального партнерства и к национальной специфике его форм и методов.

Однако если обратиться к историческому и практическому опыту организации социального партнерства [12, с. 45; 1, с. 4], то стоит отметить, что преимущественно основные правила этого процесса являются универсальными и могут применяться ко всем странам. Это касается в первую очередь трипартизма, где проявляется постоянное участие в социальном партнерстве трех основных субъектов: государства, работодателей и профсоюзов, а также цели и задачи системы отношений социального партнерства, которые в то же время выражены в международных конвенциях и рекомендациях Международной организации труда, в частности в гуманизации трудовых отношений и в новых подходах к их регулированию, в основе которых лежат индивидуально-договорные и коллективно-договорные способы правового регулирования.

В нашей стране, как и в любой другой, накапливается большой социальный и культурный опыт, традиции народа, что предопределяет наследственную взаимосвязь в общественно-экономическом развитии, а потому ломать историю и выбирать другую модель социального партнерства не стоит. Сегодня можно говорить о том, что в нашем обществе сформировалась потребность в достижении эффективного механизма регулирования трудовых отношений, существует осмысленное понимание того, что для этого необходимо сделать. Что касается опыта стран с развитой системой социального партнерства, то он не содержит готовую модель такого партнерства, однако указывает на направления, по которым с наибольшей эффективностью могла бы формироваться система отношений социального диалога между субъектами социального партнерства и система трипартизма.

На наш взгляд, социальное партнерство помогает налаживанию социального согласия и стабильности, разрешает разнообразные социальные и экономические проблемы; является универсальным для каждой страны, учитывает ее традиции и особенности, не является методом навязывания позиции одной стороны; основывается на значительном опыте реального сотрудничества.

Поэтому считаем, что сегодня в отношениях социального партнерства государство, работодатель, работник должны нести равную ответственность друг перед другом, чтобы обеспечить стабильное развитие как экономической системы в целом, так и «формирование новой государственной политики, которая способствовала бы возобновлению стратегической роли отечественной промышленности в стимулировании экономического роста и повышению конкурентоспособности экономики страны» [13].

Кроме того, становление партнерских отношений между государством, бизнесом и на-

емными работниками должно осуществляться также на основе формирования эффективного механизма социальной ответственности работодателей, что предусматривает не только обеспечение работников безопасными условиями труда, но и адекватную заработную плату, повышение уровня квалификации персонала, строительство жилья, развитие социальной инфраструктуры [6, с. 132].

Для развития социального партнерства в Украине необходимы по меньшей мере две стороны, при этом каждая из них будет отстаивать свои интересы, а потому очень важно продумать результаты их совместной деятельности. В частности, воплощение концепции социального партнерства:

- для государства означает снижение безработицы, конфликтных ситуаций, стабилизация развития общества;

- для работодателей – создание единой корпоративной культуры, повышение качества продукции, уменьшение текучести кадров, увеличение производительности труда, обеспечение расширенного воспроизводства за счет повышения прибыльности и стабильного производственного процесса, согласования интересов социальных партнеров;

- для наемных работников – ощущение защищенности, снижение вероятности наступления или избежания социальных конфликтов и негативных их последствий, достойный уровень оплаты труда в соответствии с трудовым взносом, поддержку достигнутого уровня доходов, ощущение личной ответственности, стимулирование активности наемных работников, профессиональный рост и обеспечение уверенности в завтрашнем дне, что приведет к стабилизации уровня жизнедеятельности работников и т. п.

Выводы из этого исследования и перспективы дальнейших исследований в данном направлении. Следовательно, для того чтобы социальное партнерство превратилось в эффективный механизм, необходимо построение единого социального пространства, которое предусматривало бы универсальную систему социального обеспечения, единые социальные стандарты, принятие универсального социального законодательства. Важными являются сегодня не столько провозглашенные принципы социального партнерства, сколько механизмы и формы их воплощения.

Система партнерских отношений может эффективно функционировать только в условиях экономического развития, а предпосылками укрепления социального партнерства на микроуровне и налаживания коллективно-договорных процессов регулирования социально-трудовых отношений между работодателями и наемными работниками являются формирование и совершенствование корпоративной культуры предприятия.

Дальнейшие исследования механизма социального партнерства могут быть посвящены ак-

туальным проблемам гармоничного сочетания общегосударственных, региональных и индивидуальных интересов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Лютов Н.И. Коллективное трудовое право Великобритании: монография. М.: Волтерс Клувер, 2009. 232 с.
2. Делегеоз Е.Г. Социальное партнерство в России: исторические основы становления и развития. Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2017. № 2. С. 112–115.
3. Милль Дж.С. Основы политической экономики. М.: Наука. 1980. Т. 3.
4. Антипов А.Г. Социальное партнерство в современной России: состояние и проблемы. Вестник Пермского университета. 2010. Вып. 1(7).
5. Сунарчина М.М. Исторические предпосылки и современные исследования социального партнерства. Общество. Среда. Развитие (Terra Humana). 2010. № 2(15). С. 72–76.
6. Батусова Е.С. Модели правового регулирования коллективных увольнений в зарубежных странах. Право. Журнал Высшей школы экономики. 2017. № 1. С. 132–143.
7. Дыханов В.Я. институциональные основы социального партнерства в российских регионах. Власть. 2015. № 4. С. 34–38.
8. Шумик И.В. Формирование института корпоративного социального партнерства в социальной сфере городов и регионов. Вестник государственного и муниципального управления. 2013. № 1. С. 176–185.
9. Прасолов В. Проблемы развития института трипартизма в современной России. Власть. 2011. № 3. С. 38–40.
10. Анаева Н.Р. К вопросу о способах защиты прав работодателей в сфере наемного труда. Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2017. № 5. С. 42–49.
11. Нуртдинова А.Ф. Коллективно-договорное регулирование трудовых отношений у современной России: теоретические проблемы: дис. ... докт. юрид. наук: спец. 12.00.05 «Трудовое право; право социального обеспечения». М., 1998. 346 с.
12. Киселев И.Я. Сравнительное и международное трудовое право. М.: Дело, 1999. 999 с.
13. Малышев М.А. Уровень развития социального партнерства в России. Государственное управление. 2012. № 34. С. 1–12.

REFERENCES:

1. Ljutov, N. I. (2009) Kollektivnoe trudovoe pravo Velikobritanii: [monografija] M.: Volters Kluver, 232 s.
2. Delegeoz, E. G. (2017) Social'noe partnerstvo v Rossii: istoricheskie osnovy stanovlenija i razvitija. Gumanitarnye, social'no-je-konomicheskie i obshhestvennye nauki. Vol. 2. pp. 112-115.
3. Mill, J. S. (1980) Osnovy politicheskoy jekonomiki. M.: Nauka. T. 3.
4. Antip'ev, A. G. (2010) Social'noe partnerstvo v sovremennoj Rossii: sostojanie i problemy. Vestnik Permskogo universiteta. vyp. 1 (7).
5. Sunarchina, M.M. (2010) Istoricheskie predposylki i sovremennye issledovanija social'nogo partnerstva. Obshhestvo. Sreda. Razvitie (Terra Humana). Vol. 2 (15). pp. 72-76.
6. Batusova, E.S. (2017) Modeli pravovogo regulirovanija kolektivnyh uvol'nenij v zarubezhnyh stranah. Pravo. Zhurnal Vysshej shkoly jekonomiki. Vol. 1. pp. 132-143.
7. Dyhanov, V. (2015) Ja. institucional'nye osnovy social'nogo partnerstva v rossijskih regionah. Vlast'. Vol. 4. pp. 34-38.

8. Shumik, I.V. (2013) Formirovanie instituta korporativnogo social'nogo partnerstva v social'noj sfere gorodov i regionov. Vestnik gosudarstvennogo i municipal'nogo upravleniya. Vol. 1. pp. 176-185.
9. Prasolov, V. (2011) Problemy razvitiya instituta tripartizma v sovremennoj Rossii. Vlast'. Vol. 3. pp. 38-40.
10. Anaeva, N. R. (2017) K voprosu o sposobah zashhity prav rabotodatelej v sfere naemnogo truda. Vestnik Volzhskogo universiteta im. V.N. Tatishheva. Vol. 5. pp. 42-49.
11. Nurtidina, A. F. (1998) Kollektivno-dogovornoe regulirovanie trudovyh otnoshenij u sovremennoj Rossii: teoreticheskie problemy: diss. dokt. jurid. nauk: spec. 12.00.05 «Trudovoe pravo; pravo social'nogo obespecheniya». M. 346 s.
12. Kiselev, I. Ja. (1999) Sravnitel'noe i mezhdunarodnoe trudovoe pravo. M.: Delo. 999 s.
13. Malyshev, M.A. (2012) Uroven' razvitiya social'nogo partnerstva v Rossii. Gosudarstvennoe upravlenie. Jelektronnyj vestnik. Vol. 34. pp. 1-12.

Fedotova T.A.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economics
and National Economy Management,
Oles Honchar Dnipro National University*

Shevchuk V.H.

*Master,
Oles Honchar Dnipro National University*

SOCIAL PARTNERSHIP AS A METHOD OF INTEGRATING THE INTERESTS OF SUBJECTS OF SOCIAL-LABOUR RELATIONS

It is substantiated that the nature of social partnership, of course, must be viewed from the standpoint of historical development, because in the process of researching such a theoretical concept as "social partnership", there is inevitably a socio-historical component that imposes a significant imprint on the concept, the essential characteristic of this category. In this regard, the process of social partnership is considered. Nature of social partnership is characterized. It is established that in the analysed period as a whole, there was no development of the theory and practice of social partnership as an integral element of state policy as such.

It was determined that social partnership should be considered as one of the tools to protect the interests of employees and employers in market conditions of management, which contributes to the development of social production by avoiding labour disputes.

Analysed social partnership as a tool for regulating social and labour relations. Studied models of social partnership in different countries.

The analysis shows that whatever the social partnership mechanism is created, the contradictions of labour and capital will objectively exist, and therefore, it is completely impossible to achieve a balance of interests of the social and production sphere on the part of the employee and the employer, but a compromise can be reached. Therefore, in order to realize their interests, the subject must, as a rule, take into account the interests of other subjects of social relations, find the necessary compromise with other subjects.

Social partnership helps to establish social harmony and stability, solves various social and economic problems; is universal for each country, takes into account its traditions and peculiarities, is not a method of imposing the position of one side; based on a significant experience of real cooperation. The main directions of the partnership in Ukraine are proposed.

It is proved that in order to transform social partnership into an effective mechanism, it is necessary to build a unified social space that would provide for a universal social security system, unified social standards, the adoption of universal social legislation.

УДК 330.14.014

Шпарик Я.Я.
аспірант кафедри теоретичної та прикладної економіки
Львівського торговельно-економічного університету

ДО ПИТАННЯ СУТНОСТІ ЗЕМЛІ ЯК ЧИННИКА ВИРОБНИЦТВА

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто землю з погляду теорії чинників виробництва. Аналізуючи різні підходи до поняття «земля», автор акцентує увагу на тому, що земля як природний ресурс є одним з основних чинників виробництва, що визначає національне багатство суспільства. Властивості землі як чинника виробництва у статті представлені через виконання нею певних функцій. Зроблено висновок, що особливістю землі як чинника виробництва є те, що вона виступає як предмет праці і знаряддя праці.

Ключові слова: земля, чинники виробництва, природні ресурси, функції земель, родючість ґрунтів.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена земля с точки зрения теории факторов производства. Анализируя различные подходы к понятию «земля», автор акцентирует внимание на том, что земля как природный ресурс является одним из основных факторов производства, определяет национальное богатство общества. Свойства земли как фактора производства в статье представлены через выполнение ею определенных функций. Сделан вывод, что особенностью земли как фактора производства является то, что она выступает в качестве и предмета труда, и орудия труда.

Ключевые слова: земля, факторы производства, природные ресурсы, функции земель, плодородие почв.

ANNOTATION

The land from the point of view of the theory of production factors is reviewed in the article. Analyzing different approaches to the concept of «land», the author focuses on the fact that land as a natural resource is one of the main factors of production, which determines the national wealth of society. Properties of land as a factor of production in the article are presented through the performance of certain functions. It is concluded that the peculiarity of land as a factor in production is that it acts in terms of both the subject of labor and the tools of labor.

Key words: land, factors of production, natural resources, functions of land, fertility of soils.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Місцем життя і діяльності людей є Земля – джерело життєвих благ, необхідних для розвитку цивілізації, які протягом тривалого часу вважалися невичерпними. Однак розвиток науково-технічного прогресу та зростання масштабів виробництва виявили обмеження багатьох природних ресурсів. Це стало однією з важливих передумов того, що земля стала об'єктом дослідження значної кількості науковців із різних галузей знань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Вагомий внесок у розроблення теорії використання землі як чинника виробництва зробили такі вчені, як: Г.І. Башнянин, В.А. Борисова, С.І. Дорогунцова, О.О. Кундицький, М.А. Лендел, А.С. Лисецький, Є.Й. Майовець, І.Р. Михасюк, О.С. Сенишин, С.В. Степаненко, А.М. Третьак, Ю.Ю. Туниця, С.К. Харічков, М.А. Хвесик та ін.

Водночас, віддаючи належну увагу працям учених у цьому напрямі науки, слід акцентувати увагу на дослідженні сутності землі як чинника виробництва.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження поглядів представників різних економічних шкіл на питання державного регулювання землі як чинника виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У сучасному розумінні термін «земля» максимально розширено для охоплення всіх благ, джерелом яких вона виступає. Щодо економічної науки, то здебільшого під терміном «земля» найчастіше мають на увазі всі природні ресурси (родючий ґрунт, запаси прісної води, родовища копалин). Земля у цьому разі виступає даром природи для виробничих процесів суспільства [22, с. 53]. Рідше зустрічаються підходи, за якими під землею розуміють тільки поверхню ґрунту, яку можна використовувати або для землеробства, або для будівництва будівель і споруд [19, с. 329]. У цьому разі поширеним підходом є поняття, за яким «земля» включає економічну систему, в якій знаходиться та чи інша земельна ділянка, а саме весь комплекс довкілля, природних умов виробництва, які визначають ріст і розвиток рослин, умови сільськогосподарського та іншого використання земель [6, с. 4]. У літературі з питань нормативно-правового регулювання землі часто зустрічається підхід до трактування землі з погляду об'єкта власності. Земля у цьому разі – це та частина земної поверхні, на яку можуть бути поширені права про володіння [13, с. 301]. Або в суто юридичному значенні, де земля – розташований над надрами територіально обмежений кордонами України цілісний нерухомий поверхневий шар земної кори, який є основою ландшафту та просторовим базисом для гармонійного розподілу місць розселення, діяльності людей, об'єктів природно-заповідного фонду з урахуванням економічних, соціальних, екологічних та інших інтересів суспільства, належить народу на праві абсолютної власності та становить частину національного багатства, що перебуває під особливою охороною держави [18, с. 496].

Опрацювання значної кількості економічної літератури засвідчило, що науковці єдині в тому, що земля як природний ресурс є одним з основних чинників виробництва, який визначає національне багатство суспільства. Це зумовлено специфічними властивостями землі, яка ви-

ступає як передумовою, так і природною основою створення матеріальних благ і її роллю у всіх сферах життєдіяльності людини.

Під землею як чинником виробництва розуміються всі природні ресурси, які, своєю чергою, класично поділяються на невичерпні і вичерпні, відтворювані і невідтворювані (рис. 1), зокрема:

- родючі ґрунти для сільського господарства;
- ліси;
- річки, озера, моря, океани і підземні води;
- всі корисні копалини земної кори;
- атмосферні, кліматичні, космічні явища і процеси;
- територіальний земельний простір для розміщення елементів економіки, включаючи навколомний простір.

Дане твердження ґрунтується на розумінні поняття чинників виробництва – основних компонентів, які використовуються в процесі виробництва продукції, робіт і послуг та предмету дослідження багатьох представників економічної науки. Так, Ф. Кене вважав землю найважливішим чинником виробництва і характеризував її як «матір усього багатства», а труд називав «батьком багатства» [20, с. 47]. Представники марксистської теорії під час класифікації чинників виробництва виділяли робочу силу, предмет праці і засоби праці, згрупувавши їх на дві великі групи: особистий (робоча сила) і речовинний (засоби виробництва) чинники виробництва. Слід зазначити, що у цій класифікації земля належала як до засобів праці, так і до предметів праці. Дещо іншу класифікацію чинників виробництва пропонували А. Сміт і Д. Рікардо – представники англійської класичної політичної економії. Вони виходили з того, що є три види економічних ресурсів: праця, земля і капітал. При цьому під землею вони розуміли всі природні ресурси: корисні копалини, ліси,

річки, моря та ін. Незважаючи, на перший погляд, на суто формальні відмінності між класифікаціями, запропонованими Марксом, Смітом і Рікардо, в їх основі лежить класовий підхід до аналізу природного виробництва. Так, представники марксизму не брали до уваги працю капіталіста, а вважали, що лише праця робітника має творчий характер і створює суспільні блага [5, с. 4]. Однак основоположником теорії чинників виробництва вважається Ж.Б. Сей, який виділив працю, капітал і землю як основні (класичні) чинники виробництва, що беруть рівноправну участь у створенні вартості.

Сучасна економічна теорія, одним із представників якої є Грегори Манків, традиційно виділяє чотири групи чинників виробництва: землю, працю, капітал і підприємницькі здібності. У цьому разі земля розглядається як природний чинник, що не є результатом діяльності людини.

Серед вітчизняних науковців також немає єдності щодо тлумачення цього поняття. Чинники виробництва розглядаються як на макро-, так і на мікрорівні, як в економічному, так і філософському аспектах. Так, колектив авторів під керівництвом Г.І. Башнянина під чинниками виробництва на макрорівні вважає вихідний складник чого-небудь [4, с. 158]. Поняття чинників виробництва як рушійних сил розвитку процесів і явищ, які відбуваються на підприємстві (мікрорівень), підтримується колективом учених на чолі з М.А. Болух [3, с. 124]. Розгляд чинників виробництва з погляду філософії простежується в таких визначеннях: це об'єктивна причина, яка зумовлює певне явище, та основна рушійна сила, що призводить до тих чи інших результатів [2, с. 245]; істотне об'єктивне причинне явище або процес у виробництві, під впливом якого змінюється його ефективність [10, с. 656].



Рис. 1. Природні ресурси землі

Також у публікаціях останніх десятиліть наведено класифікації чинників виробництва, що не є незмінними і назавжди заданими. Зараз усе частіше наголошується на необхідності виділення ще декількох чинників, що набувають ключового значення. До них передусім відносять інформаційний і екологічний чинники, без яких немислиме сучасне виробництво. Так, відомий український учений-економіст В.Д. Базилевич, визначаючи чинники виробництва, до їх складу відносить: землю, працю, капітал, підприємницькі здібності, науку, інформацію та екологію [11, с. 112–116].

Для більш точного розкриття об'єкту дослідження статті слід чітко розмежовувати поняття землі як чинника від поняття землі як ресурсу. Під поняттям ресурс слід мати на увазі потенційний чинник виробництва, оскільки чинником виробництва є ресурс, залучений у виробничий процес. Ми цілеспрямовано робимо наголос на цій обставині, оскільки в сучасній економічній літературі зустрічаються підходи, за якими поняття «ресурси» і «чинники» тотожні: чинники виробництва (економічні ресурси) – всі природні, людські й вироблені людиною ресурси, що використовуються для виробництва товарів і послуг [15, с. 248]. Таким чином, на нашу думку, поняття «ресурси» є більш ширше за поняття «чинники». Хоча аналіз сучасної економічної літератури підтвердив, що кожен автор вирішує по-своєму, як використовувати терміни «чинники виробництва» та «ресурси виробництва». Також не слід ототожнювати природні ресурси з природнім середовищем. Відмінністю природних ресурсів від природного середовища є їхня здатність ставати речовим елементом економіки шляхом залучення до виробництва у вигляді сировинного або паливного складника. Частиною природних ресурсів є земельні ресурси, які об'єднані поняттям «земельний фонд» – сукупністю земель усіх форм власності і категорій [12, с. 2]. Щодо категорій землі, то, відповідно до ч. 1 ст. 19 Земельного кодексу України, виділяють:

- а) землі сільськогосподарського призначення;
- б) землі житлової та громадської забудови;
- в) землі природно-заповідного та іншого природоохоронного призначення;
- г) землі оздоровчого призначення;

- г) землі рекреаційного призначення;
- д) землі історико-культурного призначення;
- е) землі лісового фонду;
- є) землі водного фонду;
- ж) землі промисловості, транспорту, зв'язку, енергетики, оборони та іншого призначення [12, с. 2].

Властивості землі як чинника виробництва реалізуються через виконання нею певних функцій, під якими ми чітко розуміємо окреслене коло питань для досягнення цілей суспільства. Узагальнення напрацювань В.В. Носіка [18], В.І. Андрейцева [1], О.Ю. Дрозда [8], Н.І. Паляничко [21] дає змогу систематизувати та охарактеризувати їх так (табл. 1).

Відмінність землі від інших чинників виробництва проявляється у тому, що:

- земля, на відміну від праці і капіталу, має необмежений термін корисного використання;
- за походженням земля належить до природних чинників, дарів природи;
- для підтримання землі в робочому, придатному для життєдіяльності стані необхідно поєднання інших чинників: праці й капіталу;
- земля – такий же продукт минулої праці, як і капітал, тобто в неї вкладено працю багатьох поколінь людей;
- земля – немобільний чинник виробництва, що проявляється у тому, що вона прив'язана до певного місця.

Подібність землі з іншими класичними чинниками виробництва проявляється у тому, що земля, як і інші чинники виробництва, – обмежений ресурс. Причому обмежена не тільки кількість землі, а й кількість земель різної якості як за родючістю, так і за місцем розташування. На основі узагальнення вищенаведеної характеристики землі як чинника виробництва автор цієї статті вважає, що чинником виробництва виступають лише землі сільськогосподарського призначення. Як аргумент на користь своєї точки зору ми наводимо те, що, відповідно до ст. 22 Земельного кодексу України, землями сільськогосподарського призначення є землі, призначені для виробництва сільськогосподарської продукції, здійснення сільськогосподарської науково-дослідної та навчальної діяльності, розміщення відповідної виробничої інфраструктури або призначені для цих цілей [12, с. 3].

Таблиця 1

Функції землі та їх зміст

№	Функції землі	Зміст виділених функцій
1	Екологічна	Частина навколишнього природного середовища, необхідного для існування людини
2	Соціальна	Просторова база для проживання населення та розташування різноманітних об'єктів
3	Економічна	Засіб виробництва в різних галузях господарювання
4	Політична	Просторова межа державної влади та матеріальна основа її суверенітету
5	Юридична	Об'єкт правовідносин

Джерело: складено автором на основі [1; 8; 18; 21]

Особливістю сільськогосподарських земель є те, що земля тут виступає в ролі як предмета, так і знаряддя праці, а також виробничого базису. У понятті землі як засобу виробництва відбивається об'єктивно існуюча єдність землі як матеріального об'єкта і процесу її функціонування у сфері суспільного виробництва. Залучена в процес сільськогосподарського виробництва земля стає головним чинником виробництва у зв'язку з виконанням функцій як предмета, так і знаряддя праці [14, с. 421]. Хочемо акцентувати увагу на тому, що, розглядаючи землю як основний засіб виробництва, слід мати на увазі, що ґрунт є чинником, який визначає роль і функції землі в сільському господарстві, що зумовлено винятковою його властивістю – родючістю, оскільки безплідні землі не є засобом виробництва в сільському господарстві з причини їх невикористання для виробництва сільськогосподарської продукції. Вітчизняні вчені розрізняють природну, штучну, економічну, абсолютну й відносну родючість ґрунтів. Природна родючість – це природний хіміко-біологічний склад ґрунту, який не піддавався людському впливу. Коли людина здійснює цілеспрямований вплив на ґрунт для підвищення його родючості, йдеться про штучну родючість. Поєднання природної і штучної родючості дає економічну родючість, критеріями оцінки якої виступає абсолютна (врожайність з одиниці площі ґрунту) та відносна (відношення врожайності з одиниці площі ґрунту до виробничих витрат на одиницю площі ґрунту) родючість.

Основним критерієм для оцінки ґрунтів є бонітування. На думку відомого українського вченого С.В. Мочерного, «бонітування ґрунтів (від

лат. *boni*us – доброякісність) – порівняльна оцінка якості ґрунтів за їх родючістю щодо конкретних сільськогосподарських культур або груп біологічно близьких культур за однакових рівнів агротехніки, інтенсивності землеробства, а також природно-кліматичних умов» [10, с. 158].

Однак проаналізувавши доробок видатних вітчизняних і зарубіжних учених у цій царині та усвідомивши той факт, що, розглядаючи землю як природний чинник виробництва, на який у процесі своєї діяльності впливає людина, сьогодні досить важко визначити різницю між природними та антропогенними властивостями землі, оскільки в процесі її використання якість може або поліпшуватися, або погіршуватися. Ми підтримуємо думку тих учених, які виділяють два види родючості: природну й економічну. Як справедливо зазначав К. Маркс, «хоча родючість і є об'єктивною властивістю ґрунту, економічно вона все ж завжди передбачає певне відношення – відношення до даного рівня розвитку хімічних і механічних засобів агрокультури, а тому і змінюється разом із цим рівнем розвитку» [16, с. 202]. Розвиваючи свою думку, вчений зазначав, що з погляду економічної родючості ґрунту ступінь продуктивності праці, у даному разі – здатність землеробства безпосередньо використовувати природну родючість. Ця здатність є різною на різних стадіях соціально-економічного розвитку й являє собою такий же елемент природної родючості ґрунту, як її хімічний склад та інші природні її властивості [17, с. 203]. З погляду сьогодення економічна родючість – це не тільки природне явище, а й соціально-економічне, зумовлене розвитком суспільного виробництва, рівнем суспільного ставлення до природи і передусім

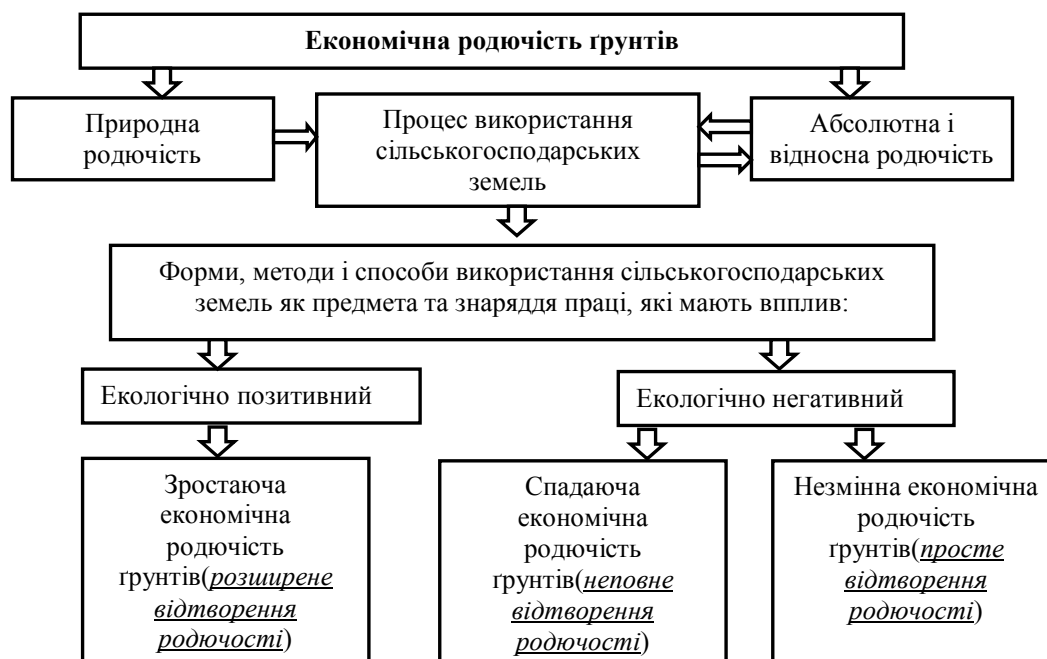


Рис. 2. Змістовно-логічна модель поняття економічної родючості ґрунтів

Джерело: розроблено автором

до землі як до головного засобу сільськогосподарського виробництва. У процесі виробничого процесу предметом та засобом праці стає саме економічна родючість, а не земля взагалі [6, с. 61]. Взаємозв'язок економічної родючості з природною родючістю та процесом використання сільськогосподарських земель дає можливість сформулювати змістовно-логічну модель поняття економічної родючості ґрунтів (рис. 2).

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Наведені особливості сільськогосподарської землі як чинника виробництва засвідчують, що вона виступає як предмета праці і знаряддя праці. Причому як предмет праці землю оцінюють за властивостями, які визначають зручність її обробки та використання, а як засіб праці – за властивостями, які визначають її природну родючість.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрейцев В.І. Правові засади земельної реформи і приватизації земель в Україні: навч.-практ. посібник. Київ: Істина, 1999. 320 с.
2. Бабець Є.К., Горлов М.І., Жуков С.О., Стасюк В.П. Теорія економічного аналізу. Київ: Професіонал, 2007. 370 с.
3. Болюх М.А., Бурчевський В.З. Економічний аналіз: навч. посібник. Київ: КНЕУ, 2003. 556 с.
4. Генеза ринкової економіки. Терміни, поняття, персоналії / заг. наук. ред. Г.І. Башнянина, В.С. Іфтемчука. Львів: Магнолія, 2004. 688 с.
5. Гордиенко О.І. Социально-экономическая значимость инвестиций в человеческий капитал и проблемы его воспроизводства в Республике Беларусь. Вестник Полоцкого государственного ун-та. Серия «Экономические и юридические науки». 2004. № 2. С. 3–10.
6. Готлобер В.М., Давыдчук Н.И. О некоторых аспектах экономического плодородия почвы. Экономика сельского хозяйства. 1989. № 11. С. 59–63.
7. Гуроров О.І. Земельно-ресурсний потенціал та проблеми його раціонального використання. Харків: Харк. нац. аграр. ун-т ім. В.В. Докучаєва, 2002. 70 с.
8. Дрозд О.Ю. Визначення об'єкта земельних правовідносин. Адвокат. 2011. № 1(124). С. 32–35.
9. Економічна енциклопедія: у 3-х т. / С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. Київ: Академія, 2000. Т. 1. 864 с.
10. Економічна енциклопедія: у 3-х т. / С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. Київ: Академія, 2002. Т. 3. 952 с.
11. Економічна теорія. Політекономія: підручник / за ред. В.Д. Базилевича. Київ: Знання-Прес, 2003. 581 с.
12. Земельний кодекс України від 25 жовтня 2001 р. № 2768-III. Відомості Верховної Ради України. 2002. № 3–4. Ст. 2.
13. Касл Э., Бекер М., Нелсон А. Эффективное фермерское хозяйство; пер. с англ. Москва: Агропромиздат, 1991. 496 с.
14. Кундицький О.О. Регулювання фінансової бази відтворення факторів виробництва: монографія. Львів: Тріада плюс, 2011. 552 с.
15. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. Киев: Хагар-Демос, 1993. 785 с.
16. Маркс К., Энгельс Ф. Капитал. Москва: Госкомиздат, 1962. Т. 25. 625 с.
17. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Київ, 1934. Т. 1. Кн. 1. 840 с.
18. Носік В.В. Право власності на землю Українського народу: монографія. Київ: Юрінком Інтер, 2006. 544 с.
19. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики: учебник. Москва: Инфра-М, 2010. 576 с.
20. Основи економічної теорії: підручник / за заг. ред. О.О. Мамалуя. Київ: Юрінком Інтер, 2003. 480 с.
21. Паляничко Н.І. Державне регулювання сталого використання земель сільськогосподарського призначення. Економіка АПК. 2009. № 5. С. 65–68.
22. Семюелсон П.А., Нордгауз В.Д. Макроекономіка: Київ: Основи, 1995. 544 с.

REFERENCES:

1. Andreitsev, V.I. (1999), *Pravovi zasady zemelnoi reformy i pryvatyzatsii zemel v Ukraini* [Legal principles of land reform and privatization of land in Ukraine], Istyna, Kyiv, Ukraine.
2. Babets, Ye.K., Horlov, M.I., Zhukov, S.O., Stasiuk, V.P. (2007), *Teoriia ekonomichnoho analizu* [The theory of economic analysis], Profesional, Kyiv, Ukraine.
3. Boliukh, M.A. and Burchevskiy V.Z. (2003), *Ekonomichnyi analiz* [Economic analysis], KNEU, Kyiv, Ukraine.
4. Bashnaryn, H.I. and Ifemchuk, V.S. (2004), *Heneza rynkovoї ekonomiky. Terminy, poniattia, personalii* [Genesis of a market economy. Terms, notions, personalities], Mahnoliia, Lviv, Ukraine.
5. Gordienko, O.I. (2004), «The socio-economic importance of investment in human capital and the problems of its reproduction in the Republic of Belarus», *Vestnik Polockogo gosudarstvennogo un-ta. Seriya «Jekonomicheskie i juridicheskie nauki»*, no. 2, pp. 3–10.
6. Gotlober, V.M. and Davydjuk, N.I. (1989), «On some aspects of the economic fertility of the soil», *Jekonomika sel'skogo hozjajstva*, no. 11, pp. 59–63.
7. Hutorov, O.I. (2002), *Zemelno-resursnyi potentsial ta problemy yoho ratsionalnoho vykorystannia*. [Land resource potential and problems of its rational use], Khark. nats. ahrar. un-t im. V.V. Dokuchaieva, Kharkiv, Ukraine.
8. Drozd, O.Yu. (2011), «Determination of the object of land legal relations», *Advokat*, no. 1 (124), pp. 32–35.
9. Mochernyi, S.V. (2000), *Ekonomichna entsyklopediia: u 3 t.* [Economic Encyclopedia: in 3 vol.], Akademiia, Kyiv, Vol. 1, Ukraine.
10. Mochernyi, S.V. (2002), *Ekonomichna entsyklopediia: u 3 t.* [Economic Encyclopedia: in 3 vol.], Akademiia, Kyiv, Vol. 3, Ukraine.
11. Bazylevych, V.D. (2003), *Ekonomichna teoriia. Politekonomiia* [Economic theory. Political economy], Znannia-Pres, Kyiv, Ukraine.
12. The Verkhovna Rada of Ukraine (2002), «The Land Code of Ukraine», *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy*, no. 3–4, st. 2.
13. Kasl, Je., Beker, M. and Nelson, A. (1991), *Jefferktivnoe fermer-skoe hozjajstvovanie* [Efficient farm management], Agropromizdat, Moskva, Russia.
14. Kundytskyi, O.O. (2011), *Rehuliuвання finansovoi bazy vidtvorennia faktoriv vyrobnytstva* [Regulation of the financial basis for reproduction of production factors], Triada plus, Lviv, Ukraine.
15. Makkonnell, K.R. and Brju, S.L. (1993), *Jekonomiks: principy, problemy i politika* [Economics: Principles, Problems and Policies], Hagar-Demos, Kiev, Ukraine.
16. Marks, K. and Jengel's, F. (1962), *Kapital* [Capital], Goskomizdat, Moskva, Russia.

17. Marks. K. (1934), Kapital [Capital. Criticism of political economy], Kyiv, Ukraine.
18. Nosik, V.V. (2006), Pravo vlasnosti na zemliu Ukrainskoho narodu [Ownership of the land of the Ukrainian people], Yurinkom Inter, Kyiv, Ukraine.
19. Nureev, R.M. (2010), Kurs mikroekonomiki [Microeconomics Course], Infra-M, Moskva, Russia.
20. Mamaluia, O.O. (2003), Osnovy ekonomichnoi teorii [Foundations of economic theory], Khrinkom Inter, Kyiv, Ukraine.
21. Palianychko, N.I. (2009), «State regulation of sustainable use of agricultural land», Ekonomika APK, no. 5, pp. 65–68.
22. Semuelson, P.A. and Nordhaus, V.D. (1995), Makroekonomika [Macroeconomics], Osnovy, Kyiv, Ukraine.

Shparyk Ya.Ya.

*Postgraduate Student at Department
of Theoretical and Applied Economics,
Lviv University of Trade and Economics*

TO THE QUESTION OF THE ESSENCE OF LAND AS A FACTOR OF PRODUCTION

The land from the point of view of the theory of production factors is reviewed in the article. Analysing different approaches to the concept of “land”, the author focuses on the fact that land as a natural resource is one of the main factors of production, which determines the national wealth of society.

Features of the land as a factor of production were shown in the article, as well as the theoretical aspects of the process of its reproduction were investigated. To the main features of the land, it was indicated:

1. All means of production, other than land, are the result of previous human labour; the land is the same product of nature itself.
2. The land is an indispensable means of production and it is spatially limited.
3. Using the land in economic activities is related to the permanence of the place.
4. The land is less exposed to moral and physical deterioration than other means of production.
5. Land doesn't collapse over time with its proper use, moreover – it increases its fertility.

A retrospective analysis of the reproduction theories was conducted.

It was determined by the author that the basis of all the meanings for reproduction as an economic category is the Marxist approach to reproduction. This conclusion was based on a retrospective analysis of economic literature, which testified that the theory of reproduction had a prominent place both in the world and domestic economic science.

The economic content of the concept of “reproduction” was determined. For a better understanding of the reproduction of land as a factor in production, it should be understood that, as a result of natural factors, the land is largely reproduced and used simultaneously, and the processes of reproduction of the land are closely interconnected and interwoven in one technological process with the reproduction of agricultural products.

Land as a factor in production, unlike other means of production, whose reproduction consists in replacing worn or used means of production with new ones, in the process of reproduction, must restore and expand its productive properties.

On the basis of the conducted research, it was substantiated that land is a production factor of natural origin. A considerable attention was paid to the peculiarities of reproduction of land as a factor of production. It was concluded that the feature of land as a factor of production was that it acted as an object, as well as tools, a production basis capable of performing well-defined functions.

СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 330.3

Артеменко Л.П.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Пінчук К.П.
студентка факультету менеджменту та маркетингу
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

ЕФЕКТИВНА СИСТЕМА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

АНОТАЦІЯ

Стаття висвітлює проблеми сьогодення, які унеможливають стабільне функціонування підприємств. Тому слід розробляти такі стратегії та ставити такі цілі, які допоможуть створити ефективну систему економічної безпеки. Правильно підібрані прийоми, методи, ресурси, завдання, партнери та ін. виведуть організацію на новий рівень та підвищать її адаптивність до змін. Це має бути комплексний підхід, який захопить кожний складник організації, та безперервний процес, що буде постійно удосконалювати систему економічної безпеки підприємства та попереджувати будь-які негативні наслідки, які зможуть виникнути. Внаслідок цього компанія стане більш захищеною, конкурентоспроможною та інноваційною.

Ключові слова: система економічної безпеки підприємства, принципи економічної безпеки, структура системи економічної безпеки, завдання системи економічної безпеки, загрози, мінливість, промислове підприємство.

АННОТАЦИЯ

Статья освещает проблемы современности, которые делают невозможным стабильное функционирование предприятий. Поэтому следует разрабатывать такие стратегии и ставить такие цели, которые помогут создать эффективную систему экономической безопасности. Правильно подобранные приемы, методы, ресурсы, задачи, партнеры и др. выведут организацию на новый уровень и повысят ее адаптивность к изменениям. Это должен быть комплексный подход, который захватит каждую составляющую организации, и непрерывный процесс, который будет постоянно совершенствовать систему экономической безопасности предприятия и предупреждать любые негативные последствия, которые смогут возникнуть. В результате компания станет более защищенной, конкурентоспособной и инновационной.

Ключевые слова: система экономической безопасности предприятия, принципы экономической безопасности, структура системы экономической безопасности, задачи системы экономической безопасности, угрозы, изменчивость, промышленное предприятие.

ANNOTATION

This article covers today's issues that make it impossible for enterprises to operate in a sustainable manner. Therefore, it is necessary to develop such strategies and set goals that will help to create an effective system of economic security. Properly selected receptions, methods, resources, tasks, partners, etc. will bring the organization to a new level and increase its adaptability to change. This should be an integrated approach that captures each component of the organization, and a continuous process that will continuously improve the system of economic security of the enterprise and prevent any negative consequences that may

arise. As a result, the company will become more secure, competitive and innovative.

Key words: the system of economic safety of the enterprise, principles of economic security, structure of the system of economic security, the task of the system of economic security, threats, volatility, industrial enterprise.

Постановка проблеми. Динаміка змін зовнішнього середовища формує нестабільні умови господарювання, здійснює непрогнозований вплив, ускладнює управління підприємством. Тому організації мають створювати або перебудовувати систему економічної безпеки, щоб вона була адаптованою до миттєвих змін, мінімізувала можливі втрати або взагалі нейтралізувала негативний вплив. Це можливо за комплексного підходу до управління системою економічної безпеки підприємства (СЕБП) для виявлення залежності від конкурентних впливів, галузевої приналежності, сфери бізнесу, розвитку підприємництва та юридично-правової захищеності суб'єктів господарської діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою ефективного управління СЕБП займалися О.В. Орлик, І.А. Крайівська, Є.М. Рудніченко, Н.В. Якименко-Терещенко, Є.І. Овчаренко, В.В. Коваленко, Г.А. Іващенко, С.О. Черкасова, Ю.С. Соболева, Т.О. Меліхова та ін. Які визначали особливості функціонування, принципи формування, аналітичне забезпечення та комплексний підхід до управління СЕБП [2–4; 8].

Метою статті є визначення функцій ефективної СЕБП та принципів її формування, а також застосування її з погляду комплексності.

Виклад основного матеріалу. СЕБП – це стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для запобігання загрози та забезпечення стабільного функціонування підприємства в теперішньому часі та в майбутньому.

Концепція теорії економічної безпеки базується на положеннях: це стан економіки соціально-економічної системи, який досягається шляхом пошуку компромісів між її ресурсними

можливостями і «силою» впливу негативних факторів, що визначається через можливість нанесення шкоди системі; поняття суб'єктивне, яке визначається через об'єктивні характеристики соціально-економічної системи, її зовнішнього і внутрішнього середовища; передбачає стійкість системи в заданих параметрах. У зв'язку з цим виявляється зв'язок між теорією економічної безпеки і теорією стійкості.

Послідовне уточнення змісту і сутності категорій та понять, що є елементами СЕБП (табл. 1), дало змогу визначити, що небезпека – це заподіяння підприємству шкоди, можливість якої близька до здійснення; ризики – висока ймовірність настання втрат, відхилення від запланованого; загрози – виникають на підґрунті суперечностей, що є економічними відносинами з приводу реалізації економічних інтересів суб'єктів; виклики – обставини, що формують майбутні загрози та можливості залежно від своєчасності реакції та формування правильності підготовки відповіді [1].

До числа основних завдань системи економічної безпеки підприємства належить:

- захист законних прав та інтересів підприємства та його працівників;
- збір, аналіз, оцінка даних та прогнозування розвитку середовища;
- вивчення партнерів, клієнтів, конкурентів;
- недопущення проникнення на підприємство структур економічної розвідки конкурентів;
- протидія технічному проникненню в злочинних цілях;
- виявлення, попередження і припинення можливої протиправної та іншої негативної діяльності працівників підприємства на шкоду його безпеці;
- захист працівників підприємства від насильницьких посягань;
- забезпечення збереження матеріальних цінностей та відомостей, що становлять комерційну таємницю підприємства;
- добування необхідної інформації для вироблення найбільш оптимальних управлінських рішень з питань стратегії і тактики економічної діяльності компанії;

– фізична й технічна охорона будівель, споруд, території;

– контроль за ефективністю функціонування системи безпеки, вдосконалення її елементів.

Кожна СЕБП унікальна, але при цьому слід враховувати принципи їх формування (табл. 2).

Як і будь-яка система, система економічної безпеки являє собою сукупність елементів, що функціонують як єдине ціле. Елементи всередині системи пов'язані між собою, а через зовнішнє середовище за допомогою прямого і зворотного зв'язку – з іншими системами [2].

Мінливість зовнішнього середовища висуває більш жорсткі вимоги до СЕБП. Така система повинна враховувати наявні небезпеки та загрози, а також прогнозувати потенційні з метою мінімізації негативних наслідків [3].

У сучасних умовах суб'єкти господарювання постійно знаходяться під впливом різноманітних загроз і небезпек, які походять із зовнішнього та внутрішнього середовища, та різні за своїм змістом, виникненням, систематичністю прояву, ступенем керованості, нейтралізації, тривалістю впливу на функціонування і розвиток суб'єкта господарювання. Система цих загроз та небезпек економічній безпеці характеризується розмаїттям і неоднаковістю її складників.

Надійна й ефективна СЕБП можлива лише за системного і комплексного підходу до її організації. Для побудови ефективної СЕБП потрібно провести:

1) *Ознайомчий етап* – полягає у вивченні сфери й специфіки бізнесу підприємства та сегменту на ринку; ознайомленні зі штатним розписом та персоналом підприємства; аналізі видів загроз економічній безпеці, причин їх виникнення та можливих негативних наслідків; проведенні аудиту наявних засобів із забезпечення економічної безпеки й аналізу їх відповідності виявленим загрозам.

2) *Організаційний етап* – розроблення плану усунення недоліків, виявлених під час аудиту; підготовка пропозицій щодо удосконалення системи економічної безпеки підприємства та механізмів її забезпечення; розроблення організаційної структури управління системою

Таблиця 1

Елементи СЕБП та їх характеристики

Елементи СЕБП	Характер настання	Ймовірність нанесення збитку	Відворотність втрат	Час Переходу
Виклик	Позитивний або негативний вплив	Н	ДВ	
Загроза	Намір, негативний вплив	С Прогнозовані Непрогнозовані Переходять у ризики Не переходять у ризики	В Прогнозовані С Непрогнозовані	С
Ризик	Ймовірність, відхилення	В Переходить у небезпеку Не переходить у небезпеку	С	Н
Небезпека	Дія	ДВ Відновлювальні збитки Невідновлювальні збитки	Н	ДН

ДН – дуже низька, Н – низька, С – середня, В – висока, ДВ – дуже висока.

Джерело [1]

Таблиця 2

Принципи формування ефективної СЕБП в умовах нестабільності

Принцип	Значення
Принцип відповідності	СЕБП повинна бути побудована виходячи з рівня розвитку, цілей, структури підприємства, становища підприємства на ринку, можливих ризикових ситуацій, політичного становища
Принцип запобігання	СЕБП повинна бути побудована на сполученні запобіжних заходів, які не дозволять відбутися негативній події, і заходів, які виникають у разі появи реальної загрози та необхідності її нейтралізувати або мінімізувати наслідки
Принцип цілісності	не можна відокремлювати систему забезпечення економічної безпеки підприємства, тому що вона є складовою частиною безпеки галузі, економіки країни тощо. Дуже багато завдань безпеки не можуть бути вирішені самостійно, відокремлено від системи безпеки більш високого рівня
Принцип диференційованості	вибір заходів щодо подолання загроз, які виникли, відбувається залежно від характеру загрози і ступеня важкості її наслідків
Принцип комплексності	необхідні зусилля, спрямовані одночасно на всі складники економічної безпеки в комплексі, а не на один або декілька. Тільки комплексні дії можуть дати реальний результат
Принцип адаптивності	завжди мати можливість переорієнтації свого потенціалу за потреби, що пов'язано із зовнішніми або внутрішніми змінами
Принцип розвитку	СЕБП повинна постійно вдосконалюватися і мати здатність розвиватися
Принцип прогнозованості	СЕБП повинна бути побудована таким чином, щоб вона могла створювати прогнози або в крайньому разі на ранніх стадіях виявляти різні негативні фактори, а також вживати заходів із запобігання або нейтралізації
Принцип окупності	СЕБП повинна бути організована таким чином, щоб витрати на її утримання і забезпечення були економічно виправдані та не перевищували оптимальний рівень
Принцип досягнення загальної стратегічної мети	всі елементи СЕБП повинні бути взаємозалежні та взаємодіяти один з одним

Джерело [2]

економічної безпеки; розроблення нової моделі системи економічної безпеки підприємства; розрахунок кошторису, тобто усіх видів необхідних ресурсів для забезпечення функціонування ефективної системи економічної безпеки.

3) *Етап упровадження*, який включає в себе затвердження керівництвом підприємства запропонованої моделі системи економічної безпеки та бюджету на її утримання і формування та впровадження на підприємстві нової системи економічної безпеки.

4) *Контроль*, що полягає в оцінці ефективності та удосконаленні сформованої системи.

Виконання кожного з перерахованих вище етапів є істотно важливим для підприємства. Ефективна система економічної безпеки, її складові елементи та засоби повинні бути достатніми, щоб забезпечити захищеність підприємства та його складових частин (фінансової, інтелектуальної, інформаційної, кадрової, техніко-технологічної, політико-правової, екологічної) від будь-яких небезпек та загроз, непередбачуваних обставин [4].

Для комплексного аналізу виділимо функції СЕБП:

– фінансово-економічна функція – має на меті досягнення найбільш ефективного використання ресурсів підприємства (капіталу, персоналу, прав, інформації, технології та устаткування) з урахуванням галузевих особливостей підприємства;

– кадрова – включає в себе збереження та розвиток інтелектуального потенціалу підприємства, ефективне управління персоналом, за-

безпечення професійного росту і підвищення кваліфікації працівників підприємства;

– техніко-технологічна – відповідає за ступінь відповідності технологій, які використовуються на підприємстві, сучасним світовим аналогам щодо оптимізації витрат ресурсів, модернізації виробництва, впровадження раціоналізаторських пропозицій і технічних покращень;

• правова – всебічне правове забезпечення діяльності підприємства, дотримання чинного законодавства з урахуванням особливостей підприємства;

• екологічна – дотримання екологічних норм технології та випуску продукції, мінімізація втрат підприємства від забруднення довкілля;

• силова – забезпечення фізичної безпеки робітників підприємства та збереження його майна, протидія та запобігання рейдерству і примусовому поглинанню підприємства [5].

На ефективність системи економічної безпеки впливає низка чинників. Серед цих чинників найбільше значення мають: концентрація влади та монополізація ринку промислових підприємств; перерозподіл зон впливу на промислові зони залежно від політичного чинника; достатній рівень тіньової економіки; складність та високий рівень бюрократизму в державних органах, на пряму пов'язаних із функціонування підприємств; зменшення інвестиційної привабливості українських підприємств для іноземного ринку; наявність низки соціальних проблем, таких як низький рівень доходів населення, безробіття, плінність кадрів, політична нестабільність; недосконалість законодавства, яке регулює відно-

сини у сфері підприємництва; відносна «молодість» українського бізнесу і невідпрацьованість засобів і методів захисту власної економічної безпеки, відсутність досвідчених фахівців.

Результативність СЕБП визначається головними показниками його діяльності: стабільністю функціонування; належним рівнем конкurentоспроможності; збільшенням заможності

Таблиця 3

Система показників для визначення стану ефективності економічної безпеки підприємства

Елемент системи безпеки	Показник ефективності	Елемент системи безпеки	Показник ефективності
фінансова безпека	Рентабельність власного капіталу Рентабельність активів Коефіцієнт фінансової незалежності	техніко-технологічна безпека	Приріст фондівддачі Збільшення швидкості обороту оборотних коштів, відносно відхилення Приріст обсягу випуску продукції
політико-правова безпека	Коефіцієнт платіжної дисципліни Коефіцієнт якості юридичних послуг Коефіцієнт юридичного менеджменту	інформаційна безпека	Продуктивність інформації Коефіцієнт інформаційної озброєності Коефіцієнт захищеності інформації
інтелектуальна безпека	Рівень освіти персоналу Коефіцієнт інноваційності підприємства Коефіцієнт інноваційного потенціалу підприємства	екологічна безпека	Коефіцієнт безпечності продукції Коефіцієнт раціонального використання відходів Коефіцієнт забруднення середовища
кадрова безпека	Плинність кадрів Коефіцієнт лояльності персоналу Коефіцієнт оновлення персоналу	силова безпека	Коефіцієнт захищеності майна Коефіцієнт захищеності персоналу Коефіцієнт транспортної безпеки

Джерело [7]

Таблиця 4

Матриця параметрів ефективності СЕБП

Параметр економічної безпеки	0	0,25	0,5	0,75	1,0
Коефіцієнт юридичного менеджменту					
Коефіцієнт якості юридичних послуг					
Коефіцієнт платіжної дисципліни					
Коефіцієнт захищеності інформації					
Плинність кадрів					
Рентабельність власного капіталу					
Рентабельність активів					
Коефіцієнт фінансової незалежності					
Продуктивність інформації					
Коефіцієнт інформаційної озброєності					
Коефіцієнт оновлення персоналу					
Приріст фондівддачі					
Збільшення швидкості обороту оборотних коштів, відносно відхилення					
Приріст обсягу випуску продукції					
Коефіцієнт безпечності продукції					
Коефіцієнт раціонального використання відходів					
Коефіцієнт забруднення середовища					
Рівень освіти персоналу					
Коефіцієнт інноваційності підприємства					
Коефіцієнт інноваційного потенціалу підприємства					
Коефіцієнт захищеності майна					
Коефіцієнт захищеності персоналу					
Коефіцієнт транспортної безпеки					
Коефіцієнт лояльності персоналу					

Джерело [7]

власників (акціонерів); стійким інноваційним розвитком підприємства; гармонізацією соціально-економічних інтересів [6].

Для підприємств є система показників, яка визначає стан ефективності (табл. 3).

Нормативне значення коефіцієнта залежить від сфери діяльності підприємства:

- для фінансових установ – 0,1;
- для виробничих підприємств – 0,2;
- для торговельних компаній – 0,4.

Профіль параметрів ефективності системи економічної безпеки можна навести у вигляді матриці (табл. 4) [7].

Ця матриця дає змогу:

- 1) оцінити фактичний рівень економічної безпеки підприємства за кожним параметром;
- 2) оцінити ступінь відхилень нормативних значень параметрів від нормативних;
- 3) формувати напрям стратегічного розвитку підприємства з досягнення ефективної системи економічної безпеки [7].

Система безпеки ефективна лише тоді, коли нею відповідним чином управляють, підтримують її стабільне функціонування на всіх рівнях. Реалізація цих вимог до системи безпеки запобігає просочуванню конфіденційної економічної інформації з підприємства, пору-

шенню комерційної таємниці, економічним диверсіям.

Систему забезпечення економічної безпеки можна розглядати як комплекс заходів із локалізації різноманітних загроз і небезпек, що перешкоджають діяльності підприємства і його життєво важливим інтересам.

Для забезпечення безпеки підприємства необхідна взаємодія всіх учасників цього процесу (співробітників, підрозділів, служб), щоб їхні зусилля були скоординованими й узгодженими, оскільки від цього залежить кінцевий результат та досягнення поставленої мети. Кожен із учасників процесу забезпечення заходів із безпеки повинен чітко знати, хто яку роботу виконує і за що несе відповідальність [4].

Також підприємство повинно встановлювати тісні ділові зв'язки і узгоджувати дії із правоохоронними органами, місцевими та районними службами безпеки, органами влади та іншими зовнішніми організаціями, які здатні надати необхідну допомогу у забезпеченні безпеки підприємства.

В умовах постійного ризику та протидії зловмисникам ефективна СЕБП повинна: бути дієвою, постійно захищаючи його інтереси; виявляти різноманітні деструктивні фактори,

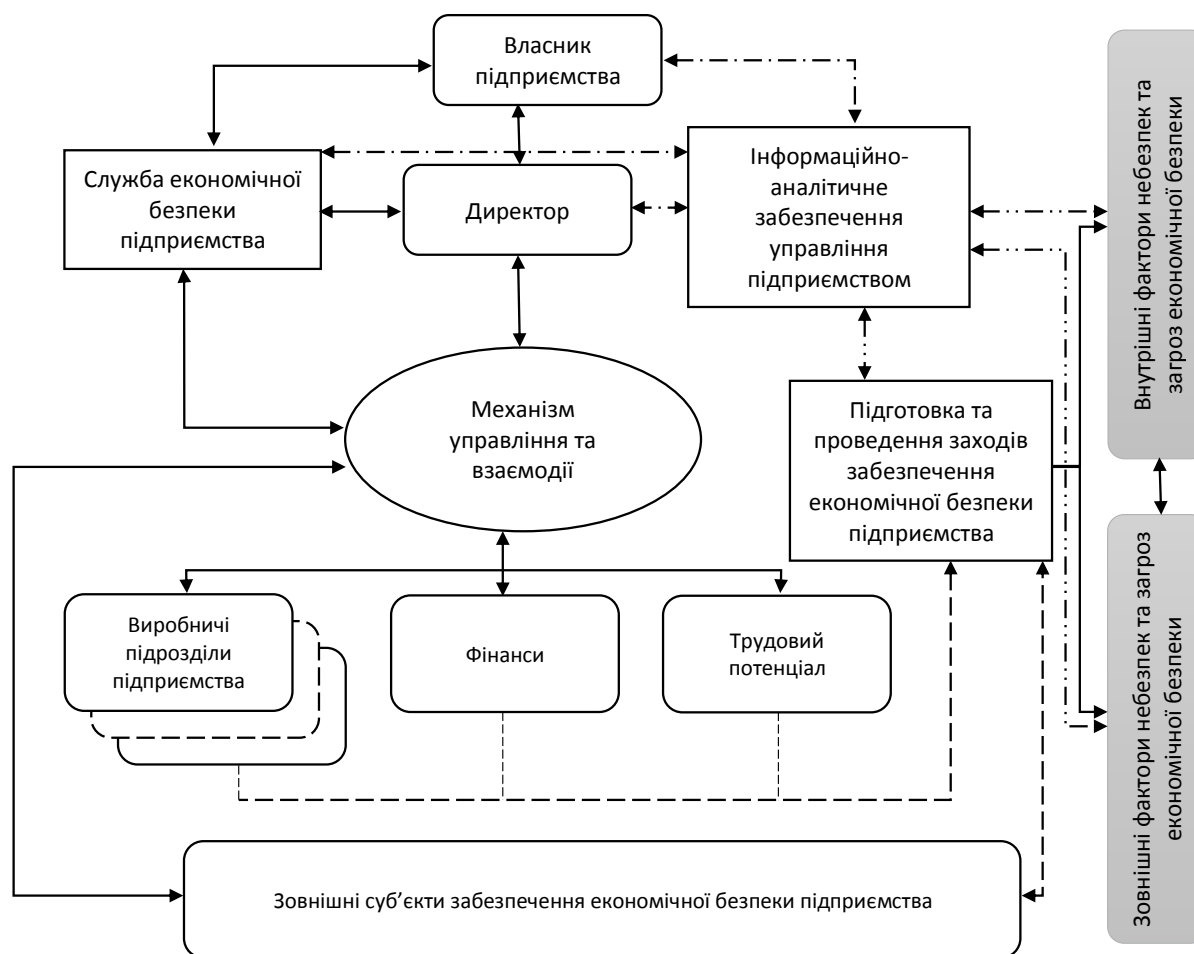


Рис. 1. Модель комплексної СЕБП

Розроблено автором на основі [8]

вживати заходів щодо попередження їх шкідливого впливу та нанесення збитків суб'єкту господарювання. Це дасть можливість зменшити витрати, оскільки економічно вигіднішим є вчасне виявлення можливих загроз і небезпек та проведення відповідних заходів їх попередження, ніж усунення завданої ними шкоди.

Ефективна СЕБП повинна бути такою, щоб витрати на її забезпечення були економічно обґрунтованими, оптимальними і доцільними й не перевищували той граничний рівень, за якого втрачається економічна доцільність їх застосування.

Забезпечення надійної й ефективної системи економічної безпеки – постійний процес, спрямований на своєчасне виявлення, попередження і нейтралізацію різних видів загроз економічній безпеці з метою запобігання можливим збиткам, а також забезпечення стійкого і максимально ефективного функціонування суб'єкта господарювання [4].

Висновок. Сучасне мінливе середовище потребує особливої уваги, постійного контролю, швидкого реагування та прийняття рішень, аби не призвести до негативних наслідків у функціонуванні підприємства. Пропонується комплексне розроблення ефективної системи економічної безпеки підприємства, яка буде враховувати всі принципи, ознаки та особливості сучасних підприємств та його оточення. Під час розроблення ефективної СЕБП необхідно проаналізувати кожний її складник, розрахувати рентабельність її впровадження та можливості самого підприємства.

СЕБП є універсальною лише для забезпечення стану та діяльності підприємства, а щоб вона була дійсно ефективною, необхідно враховувати складність, масштаб та структуру кожного підприємства, міру виконуваних функцій та завдань, які вирішуються.

Ефективна СЕБП має покладатися на взаємний інтерес між правильним поєднанням внутрішніх наявних ресурсів та ресурсів зовнішніх суб'єктів.

Правильне розставлення пріоритетів, підбір персоналу, сировини, партнерів, методів завоювання ринку та конкурентної боротьби допоможуть якісно розробити та впровадити в життя ефективну СЕБП, яка виведе підприємство на новий, інноваційний рівень, збільшить прибуток підприємства та підвищить його конкурентоспроможність.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Artemenko L. The System of Enterprise Economic Security: International and Ukrainian Content // World Scientific News. № 57. 2016. Cracow, Poland. P. 695–705.
2. Якименко-Терещенко Н.В., Долгунін М.Є. Система економічної безпеки підприємства / Н.В. Якименко-Терещенко // Науковий журнал «Молодий вчений» № 7 (47) липень 2017 р. С. 490–493. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/7/108.pdf>

3. Рудніченко Є.М. Загроза, ризик, небезпека: сутність та взаємозв'язок із системою економічної безпеки підприємства / Є.М. Рудніченко // Економіка. Менеджмент. Підприємство. 2013. № 25 (1). С. 188–195. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecompi_2013_25\(1\)_23](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecompi_2013_25(1)_23)
4. Орлик О.В. Напрямки формування надійної системи економічної безпеки суб'єктів господарювання / О.В. Орлик // Соціально-економічні аспекти розвитку економіки та управління: збірник матеріалів міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (16–17 січня 2014 р.). Дніпропетровськ: «ФОР Дробязко С.І.», 2014. С. 306–309.
5. Гораль Л.Т. Прокопів М.І. Функції економічної безпеки як механізм підвищення ефективності діяльності промислових підприємств нафтогазового комплексу / Л.Т. Гораль // Науковий журнал «Молодий вчений» № 11 (51) листопад 2017 р. С. 1123–1126. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/11/270.pdf>
6. Artemenko L. P., Mishchuk Y.S. Management of the enterprise economic security in the conditions of European integration // Економічний вісник НТУУ «КПІ». № 15. 2018: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/135675>
7. Ромахова О.О., Вололазскін Р.В. Дослідження параметрів ефективності системи економічної безпеки [Електронний ресурс] / О.О. Ромахова // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. 2015. № 2 (18). С. 226–230. URL: <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n2.html>
8. Крайівська І.А. Комплексна система економічної безпеки. URL: [http://eprints.kname.edu.ua/38624/2/91-94\(1\).pdf](http://eprints.kname.edu.ua/38624/2/91-94(1).pdf).

REFERENCES:

1. Artemenko L. The System of Enterprise Economic Security: International and Ukrainian Content // World Scientific News. № 57. 2016. Cracow, Poland. P. 695–705.
2. Yakimenko-Tereshchenko NV, Dolgunin M. E. The system of economic security of the enterprise / N.V. Yakimenko-Tereshchenko // Scientific journal "Young scientist" № 7 (47) July 2017 P. 490–493. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/7/108.pdf>
3. Rudinchenko E.M. Threat, Risk, Danger: Essence and Interrelation with the System of Economic Security of the Enterprise / E.M. Rudnichenko // Economics. Management. Entrepreneurship. 2013. No. 25 (1). P. 188–195. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecompi_2013_25\(1\)_23](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecompi_2013_25(1)_23)
4. Orlik O. V. Directions of formation of a reliable system of economic safety of economic entities / O. Orlyk // Socio-economic aspects of economic development and management: a collection of materials of the international scientific and practical Internet conference (January 16–17, 2014). Dnipropetrovsk: "FOP Drobyazko SI", 2014. pp. 306–309.
5. Goral L.T. Prokopov MI Functions of economic security as a mechanism for increasing the efficiency of the industrial enterprises of the oil and gas complex / L.T. Goral // Scientific Journal "Young Scientist" № 11 (51) November 2017 P. 1123–1126. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/11/270.pdf>
6. Artemenko L.P., Mishchuk Y.S. Management of the enterprise economic security in the conditions of European integration // Economic Bulletin of NTUU KPI. № 15. 2018: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/135675>
7. Romashova OO, Vololazskin RV Investigation of the parameters of the efficiency of the system of economic security [Electronic resource] / O.O. Romakhov // Economy: Realities of Time. Scientific Journal. 2015. No. 2 (18). P. 226–230. Access mode: <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n2.html>
8. Krajivska IA Integrated system of economic security. URL: [http://eprints.kname.edu.ua/38624/2/91-94\(1\).pdf](http://eprints.kname.edu.ua/38624/2/91-94(1).pdf).

Artemenko L.P.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Senior Lecturer at Department of Management,
National Technical University of Ukraine
“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”*

Pinchuk K.P.

*Student of Faculty of Management and Marketing,
National Technical University of Ukraine
“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”*

AN EFFECTIVE SYSTEM OF THE ECONOMIC SAFETY OF THE ENTERPRISE IN CONDITIONS OF INSTABILITY

The variability of the environment imposes rigid requirements on the system of the economic safety of the enterprise. Such a system should take into account existing hazards and threats, as well as predict potential in order to minimize negative impacts. Like any system, the system of economic security is a set of elements that function as a unit. Elements inside the system are interconnected, and through the external environment by direct links and feedback – with other systems.

A reliable and effective system of the economic safety of the enterprise is possible only in the systematic and integrated approach to its organization. In order to construct an effective system of economic safety, the organization, implementation, and monitoring stages must be conducted.

The effectiveness of the company's economic security system is determined by the main indicators of its activities: the stability of functioning; proper level of competitiveness; increase in the wealth of owners (shareholders); sustainable innovation development of the enterprise; harmonization of socio-economic interests.

Under conditions of constant risk and counteraction to intruders, an effective system of economic security of an enterprise should: be effective, constantly protecting its interests; identify various destructive factors, take measures to prevent their harmful effects and damage to the business entity. This will make it possible to reduce costs since it is more economical to timely identify possible threats and hazards and to take appropriate measures to prevent them than to eliminate the damage they cause.

An effective system of economic security of an enterprise should be such that the costs of its provision are economically feasible, optimal, and appropriate, and do not exceed the threshold level, at which the economic feasibility of their application is lost.

Ensuring a reliable and effective system of economic security is a permanent process aimed at timely detection, prevention, and neutralization of various types of threats to economic security in order to prevent possible losses, as well as to ensure the stable and most efficient operation of the entity.

УДК 531.111, 531.211
JEL B 100

Бабайлов В.К.

*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономики и предпринимательства
Харьковского национального автомобильно-дорожного университета*

Курденко А.В.

*ассистент кафедры экономической
кибернетики управления финансовой безопасностью
Харьковского национального университета радиоэлектроники*

ИНЖЕНЕРИЯ КАК ВАЖНЕЙШАЯ ФУНКЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

АННОТАЦИЯ

Анализ современных исследований и публикаций показал, что достигнуты значительные успехи в разработке новых парадигм экономики, менеджмента, предпринимательства и высшего образования. Остается нерешенной проблема непосредственной разработки, формулировки парадигм инженерии. Целью настоящего исследования и явилось установление истинного характера связи инженерии и механики. Задачи: определение основных аспектов механики и инженерии; установление характера связи механики и инженерии; обобщение и оценка полученных результатов; прогноз будущих проблем исследований. Главный результат работы: установлено, что инженерия и механика – не тождественные явления и понятия; что механика является основой более широкого явления и понятия – инженерии. Сфера применения результата – наука и практика инженерии.

Ключевые слова: инженерия, механика, техника, методология, технология, наука, законы, апробация, время, пространство.

АНОТАЦІЯ

Аналіз сучасних досліджень і публікацій показав, що досягнуто значних успіхів у розробленні нових парадигм економіки, менеджменту, підприємництва та вищої освіти. Залишається невирішеною проблема безпосереднього розроблення, формулювання парадигм інженерії. Метою цього дослідження і стало встановлення істинного характеру зв'язку інженерії та механіки. Завдання: визначення основних аспектів механіки та інженерії; встановлення характеру зв'язку механіки та інженерії; узагальнення та оцінка отриманих результатів; прогноз майбутніх проблем досліджень. Головний результат роботи: встановлено, що інженерія і механіка – не тотожні явища і поняття; що механіка є основою ширшого явища і поняття – інженерії. Сфера застосування результату – наука і практика інженерії.

Ключові слова: інженерія, механіка, техніка, методологія, технологія, наука, закони, апробація, час, простір.

ANNOTATION

An analysis of modern research and publications has shown that significant progress has been made in developing new paradigms of economics, management, entrepreneurship and higher education. But the problem of direct development, the formulation of paradigms of engineering remains unresolved. The aim of this research was establishment of the true nature of the relationship between the engineering and mechanics. Tasks: definition of the main aspects of Mechanics and the Engineering; the establishment of a relationship between Mechanics and the Engineering; generalization and evaluation of the results obtained; forecast of future research problems. The main result of the work is the conclusion that engineering and mechanics are not identical phenomena and concepts. Mechanics is the basis of a broader phenomenon and concept – engineering. The sphere of application of the result is the science and practice of engineering.

Key words: engineering, mechanics, technique, technology, methodology, science, laws, approbation, time, space.

Постановка проблемы. Успешная разработка новых парадигм экономики и менеджмента в 2013–2017 годах [1–2] привела к логически оправданной необходимости разработки и новой парадигмы инженерии как одной из трех важнейших функций организации производства наряду с экономикой и администрацией.

Анализ последних исследований и публикаций. Анализ последних исследований и публикаций показал, что достигнуты значительные успехи в разработке новых парадигм экономики, менеджмента, предпринимательства и высшего образования [3–4]. Произошел значительный прогресс и в организации методологии и технологии (моделирования) процесса разработки парадигм – создана универсальная и эффективная модель разработки любых парадигм [5]. Остается нерешенной проблема непосредственной разработки, формулировки парадигм инженерии.

Нерешенные составляющие проблемы. На данном этапе решения проблемы разработки новой парадигмы инженерии ее наиболее актуальной составляющей является устранение смещения инженерии с механикой, установление истинного характера связи инженерии и механики. Без решения этой проблемы невозможно приступить к разработке новой парадигмы инженерии.

Формулировка цели и задач статьи. Целью настоящего исследования и явилось установление истинного характера связи инженерии и механики. Задачи: определение основных аспектов механики и инженерии; установление характера связи механики и инженерии; обобщение и оценка полученных результатов; прогноз будущих проблем исследований.

Для решения задач использованы методики: обзор литературных источников, историческо-логическая, аналогии, «2С70», ВЕО, теория метода Бабайлова.

Изложение основного материала. При решении первой задачи исследования было выяснено, что термин «механика» определяется из греческого «μηχανική» – искусство построения машин, механизмов [6]. Необходимо сразу заметить, что это не механика, а инженерия. По мнению автора, причина этой ошибки кроется в

неточном переводе с греческого. Но есть и удачное толкование механики: «Механика – наука о силе и сопротивлении ей; наука выгодного приспособления сил» [7]. Здесь в механике помечено главное – силы, взаимодействие. Но необходимо и уточнить, что механика – это не только наука, но и практика организации сил. Причем под организацией сил надо понимать организацию сил только природой. Приспособление, применение, использование сил происходит не природой, а человеком; и это уже не механика, а инженерия.

Механику также интерпретируют и как раздел физики [6]. Есть и противоположная точка зрения: физика наряду с химией, биологией является разделом механики [8]. Существует и такое представление механики: «Механикой в широком смысле этого слова называется наука, посвященная решению любых задач, связанных с изучением движения или равновесия тех или иных материальных тел и происходящих при этом взаимодействий между ними» [6]. В современной литературе выделяют и такие виды, или уровни механики: планетарный, геологический, макроскопический и другие, вплоть до элементарных частиц [9].

Исходя из собственного многолетнего опыта исследовательской деятельности и опираясь на самые эффективные методики определения понятий – методику 2С70 и всеобщую методику ВЕО, авторы данной публикации предлагают определять прежде всего основные аспекты понятия «механика», которые вносят в него наибольший вклад, – это: сущность (дает 50% информации); содержание (20%); виды механики (8,3%) [10]. Сущность механики и одновременно ее основной закон необходимо определять как самоорганизацию любых сил, любых воздействий. Сила определяется в литературе как «воздействие на что-либо, без конкретизации» [11]. Силы взаимодействуют между собой по-разному в разных видах, формах пространства, материи. Содержание механики: самоорганизация сил разных конкретных основных форм пространства. Сущность пространства – бесконечность протяженности. Содержание пространства: миры, антимир и ничто (результат аннигиляции миров и антимиров). Сущность времени – бесконечность длительности. Содержание времени: бесконечно большая длительность прошлого; бесконечно малая длительность настоящего и бесконечно большая длительность будущего.

Границы данного исследования, его объект – только часть материи – ее пространство; а в пространстве – только разные подпространства (виды) сил взаимодействия: от макрообъектов до элементарных частиц.

Разные подпространства сил образуют разные виды механики:

- механику Ньютона как подпространство сил взаимодействия макрообъектов;
- биологию (механику клеток) как подпространство сил взаимодействия клеток;

- химию (механику молекул) как пространство сил взаимодействия молекул;
- атомную физику (механику атомов) как пространство сил взаимодействия атомов;
- ядерную физику (механику ядер) как пространство сил взаимодействия ядер;
- квантовую физику (квантовую механику) как пространство законов взаимодействия квантовых частиц.

Эти виды механики по своему определению не зависят от времени, но зависят от пространства.

Обобщая информацию о механике, необходимо подчеркнуть, что механика организована только природой, ее законы (например, закон всемирного тяготения) не зависят от человека; они объективны по самой своей сути; человек лишь открывает их. В отличие от механики, законы экономики устанавливает не природа, а человек. В этом смысле они носят как бы «субъективный» характер. Но, признанные всем человеческим сообществом как правила организации всех аспектов экономики, они приобретают независимый от желания отдельных несогласных с ними его членов характер, то есть становятся объективными, приобретают статус законов. Закон стоимости «стоимость равна издержкам производства» невозможно отменить, так как это установившийся факт, на его основе строится уже жизнедеятельность всего человечества. Такова двойственная субъективно-объективная природа законов экономики [10].

Итак, основной закон механики: *«Механика – это самоорганизация любых природных сил и их источников-подпространств»*. Это самоорганизация сил взаимодействия любых форм природы и, прежде всего, любых веществ, любых материалов. Отсюда следуют выводы: вещества или материалы и другие формы материи в рамках механики – это еще не техники; они превращаются в техники только человеком и только в инженерии; механиком является природа, но не человек; человек не механик, он – техник. Это подтверждает обзор литературы по определению основных аспектов инженерии [12].

В литературе анализируются и разные аспекты инженерии. Отмечается, что «истоки инженерного дела восходят к доисторической мифологической эпохе» [12]. При этом в качестве первых инженеров называют легендарных Дедала и Ноя. Среди первых инженеров упоминают и египтянина Имхотепа, который руководил строительством пирамиды Джосера (III тыс. до н. э.). Самым известным инженером античности считается Архимед. Первой попыткой рассмотреть инженерное дело как особый род деятельности можно считать труд Витрувия «Десять книг об архитектуре». В нем отмечается необходимость создания чертежа (проекта) будущего сооружения. Этот способ получил особенное развитие в XVII веке и оказал огромное

влияние на дальнейшую историю инженерии. Благодаря этому появилась возможность разделить инженерный труд на собственно разработку идеи (проекта) и ее воплощение. В XVII веке инженерное дело начало формироваться в отдельную профессию. В 1601 году французский король Генрих IV назначает Максимильяна де Бетюна на должность главного начальника артиллерии и инспектора всех крепостей. В 1602 году де Бетюн создает специальную группу армейских офицеров и официально закрепляет за ними обязанность возведения и ремонта фортификационных сооружений. В 1677 году главным инженером Франции был назначен Вобан [12].

Необходимо заметить, что если механику в литературных источниках понимают только как науку, то инженерию, наоборот, часто понимают только как практику. Более того, инженерию противопоставляют науке, причем не конкретной науке, а науке вообще. При этом отмечается, что «инженерное дело тесно переплетается с наукой. В этом смысле оно является отраслью научно-технической деятельности» [12]. В других источниках подчеркивается, пожалуй, самая главная черта инженерии: «Синонимом термина «инженерное дело» является слово «техника» (термин происходит от древнегреческого «τέχνη» – искусство, мастерство, умение)» [12]. Впервые самое корректное обоснование понятия «техника» сделал Аристотель. Под техникой он понимал любые вещества, материалы между рукой человека и предметом его труда [13]. По мнению авторов данной публикации, к технике необходимо относить и предмет труда, и самого человека как сложный комплекс разных веществ, материалов и других форм материи невещественного содержания.

В литературных источниках отмечается также, что «на рубеже 20–21-го веков понятие «техника» как термин для обозначения инженерного дела стало выходить из употребления в русском языке в пользу заимствованного термина «инженерия» [6].

Но наиболее корректное понимание инженерии отмечается в [14]: «Мета інженерної діяльності полягає у створенні техніки, технології та ефективного їх використання в системі суспільного виробництва. Поза цим інженер позбавлений предмета своєї діяльності». Здесь «схвачено» самое главное свойство инженерии, ее сущность и основной закон: «Инженерия – это организация (создание) любых техник и технологий». Субъект инженерии – только инженер, но не рабочий. Деятельность рабочего – тоже организация техники, но не как ее создание, а как использование. И здесь требуется еще одно уточнение: так как технология – тоже организация техник, то инженерию следует определять как организацию только техник. А отсюда следует, что инженерия и технология – одно и то же. Но если термин «инженерия» означает и науку, и практику организации техник, то

«технология» – только науку. Для обозначения практики технологии вынужденно используют два противоречивых словосочетания: «технология производства» и «технология исследования». Примеры таких противоречивых сочетаний нередки и в других областях деятельности человека: практика социологии, практика психологии, практика методологии, практика биологии. Противоречие заключается в соединении науки и практики как антиподов в одном словосочетании. Антиподы всегда аннигилируют, превращаются в «ничто». Поэтому предпочтительнее использовать термин «инженерия», а не «технология».

Весьма важно подчеркнуть, что вещества (или материалы) и силы природы (шире – материи) только в инженерии превращаются в техники, но не в механике! К тому же под техникой надо понимать не только вещественные явления, но и радиоволны, электромагнитные волны, плазму, элементарные частицы, в которых тоже присутствуют силы. Организованные человеком вещества и силы становятся техниками. Поэтому инженерия, ее сущность и основной закон необходимо определять так: «Инженерия есть организация любых техник». Инженерия – это исследовательская, менеджерская деятельность, ее результат – только знания о веществе и силе, о технике. Непосредственно превращение знаний в техники осуществляет уже рабочий.

Из результатов решения первой задачи исследования (из определения основных аспектов механики и инженерии) следует результат решения второй, главной задачи исследования – установлен характер связей механики и инженерии:

- Инженерия как творение человека появилась позже механики, созданной самой природой. Инженерия есть следствие механики. Законы механики первичны, инженерии – вторичны, они зависят от законов механики.

- Законы инженерии организованы, созданы человеком с учетом взаимодействия законов механики и законов жизнедеятельности человека.

- Инженерия относится к гуманитарной сфере, сфере деятельности человека; поэтому методикой апробации основного закона инженерии должно быть время, а методикой апробации основного закона механики должно быть пространство.

Итак, основными результатами исследования являются:

- Определен основной закон механики: «Механика – это самоорганизация любых природных сил и их источников».

- Установлены разные виды механики как пространства.

- Сформулирован основной закон инженерии: «Инженерия – это организация любых техник».

- Установлен характер связей механики и инженерии (из них главная связь – инже-

нерия – является результатом освоения человеком законов механики и согласования их с законами жизнедеятельности человека, в частности с законами экономики, социологии, менеджмента, предпринимательства, маркетинга и др.).

Полученные результаты дают возможность сделать прогноз решения будущих проблем исследований, прежде всего – проблемы разработки новой парадигмы инженерии.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бабайлов В.К. Новая парадигма экономики. Новый коллегіум. 2015. № 1. С. 53–57.
2. Бабайлов В.К. Новая парадигма менеджмента. Проблемы і перспективи розвитку підприємництва: Збірник наукових праць харківського національного автомобільно-дорожнього університету. 2016. № 3 (14), том 1. Харків: ХНАДУ, С. 72–76.
3. Бабайлов В.К. Предпринимательство: концепция новой парадигмы. Проблемы і перспективи розвитку підприємництва: Збірник наукових праць харківського національного автомобільно-дорожнього університету. 2013. № 1 (4). Харків: ХНАДУ. С. 9–13.
4. Бабайлов В.К., Васильковская О. Методология высшего образования: на пути к новой парадигме. Новый коллегіум. 2013. № 1. С. 3–7.
5. Бабайлов В.К. Модель разработки парадигм: важнейшие свойства. Новый коллегіум. 2016. № 3. С. 48–53.
6. Механика // Википедия: свободная энциклопедия. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Механика> (дата обращения 29.04.2018).
7. Механика // В. Даль Толковый словарь живого великорусского языка. URL: <https://classes.ru/all-russian/russian-dictionary-Dal-term-15832.htm> (дата обращения 29.04.2018).
8. Бабайлов В.К. О предмете экономической науки. Бизнес-Информ. 2000. № 6. С. 23.
9. Леонов В. Становление третьего мира реальности. Новый коллегіум. 2017. № 4. С. 58–66.
10. Бабайлов В.К. Менеджмент. Наука и практика: учебник. Харьков: ХНАДУ, 2015, 276 с.
11. Сила // Википедия: свободная энциклопедия. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Сила> (дата обращения 19.04.2018).
12. Инженерное дело // Википедия: свободная энциклопедия. URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Инженерное дело](https://ru.wikipedia.org/wiki/Инженерное_дело) (дата обращения 23.05.2018)
13. Бабайлов В.К. Теория метода: монография. Харків: ХНАДУ, 2011, 232 с.
14. Інженерія // Вікіпедія: вільна енциклопедія. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Інженерія> (дата звернення 02.06.2018).

REFERENCES:

1. Babajlov, V.K. (2015), "New paradigm of economy", *Novyi kolehium*, no. 1, pp. 53–57.
2. Babajlov, V.K. (2016), "New management paradigm", *Problemy i perspektivy rozvytku pidpriemnytstva: Zbirnyk naukovykh prats kharkivskoho natsionalnoho avtomobilno-dorozhnoho universytetu*, no. 3 (14), pp. 72–76.
3. Babajlov, V.K. (2013), "Entrepreneurship: the concept of a new paradigm", *Problemy i perspektivy rozvytku pidpriemnytstva: Zbirnyk naukovykh prats kharkivskoho natsionalnoho avtomobilno-dorozhnoho universytetu*, no. 1 (4), pp. 9–13.
4. Babajlov, V.K., Vasil'kovskaja, O. (2013), "Higher Education Methodology: Towards a New Paradigm", *Novyi kolehium*, no. 1, pp. 3–7.
5. Babajlov, V.K. (2016), "Paradigm Development Model: Essential Properties", *Novyi kolehium*, no. 3, pp. 48–53
6. Wikipedia: the free encyclopedia (2018), "Mechanics", available at: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Mehanika>, (Accessed 29 April 2018).
7. Classes.ru. Foreign languages for all. Dictionaries online. (2018), "V. Dal The Explanatory Dictionary of the Living Great Russian Language. Mechanics", available at: <https://classes.ru/all-russian/russian-dictionary-Dal-term-15832.htm>, (Accessed 29 April 2018)
8. Babajlov, V.K. (2000), "About the subject of economics", *Biznes-Inform*, no. 6, pp. 23.
9. Leonov, V. (2017), "Formation of the third world of reality", *Novyi kolehium*, no. 4, pp. 58–66.
10. Babajlov, V.K. (2015), *Menedzhment. Nauka i praktika: uchebnyk* [Management. Science and practice: textbook], HNADU, Kharkov, Ukraine.
11. Wikipedia: the free encyclopedia (2018), "Force", available at: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Сила>, (Accessed 19 April 2018).
12. Wikipedia: the free encyclopedia (2018), "Engineering", available at: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Инженерное дело](https://ru.wikipedia.org/wiki/Инженерное_дело), (Accessed 23 May 2018).
13. Babajlov, V.K. (2011), *Teoriya metoda: monografiya* [Method theory: monograph], HNADU, Kharkov, Ukraine.
14. Wikipedia: the free encyclopedia (2018), "Engineering", available at: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Інженерія>, (Accessed 2 June 2018).

Babailov V.K.*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economics
and Entrepreneurship,
Kharkiv National Automobile and Highway University***Kurdenko A.V.***Assistant Lecturer at Department of Economic Cybernetics
and Management of Economic Security,
Kharkiv National University of Radio Electronics*

ENGINEERING AS THE MOST IMPORTANT FUNCTION OF AN ENTERPRISE MANAGEMENT

The successful formation of new paradigms of economics and management in 2013–2017 has been led to the logically justified necessity of forming a new paradigm of engineering as one of the three most important functions of organizing production along with the economy and administration. An analysis of modern research and publications has shown that significant progress has been made in developing new paradigms of economics, management, entrepreneurship, and higher education. Significant progress has also been made in the organization of methodology and technology (modelling) of the paradigm development process – a universal and effective model for the development of any paradigms has been created. But the problem of direct development, the formulation of paradigms of engineering remains unresolved. At this stage of solving the problem of developing a new paradigm of engineering, its most actual component is the elimination of the confusion of engineering and mechanics, establishment of the true nature of the connection between of the engineering and the mechanics. Without solving this problem, it is impossible to start developing a new paradigm of engineering. The aim of this research was the establishment of the true nature of the relationship between engineering and mechanics. Tasks: definition of the main aspects of Mechanics and Engineering; the establishment of a relationship between Mechanics and Engineering; generalization and evaluation of the results obtained; forecast of future research problems. To solve problems, methods were used: a review of literary sources, historical-logical, analogy, 2C70, BEO, the theory of Babailov's method. The main result of the work is the conclusion that engineering and mechanics are not identical phenomena and concepts. Mechanics is the basis of a broader phenomenon and concept – engineering. The sphere of application of the result is the science and practice of engineering.

УДК 338:48

Богдан Н.М.

кандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри туризму і готельного господарства
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова

Гомонець Т.В.

студентка факультету менеджменту
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМАТИКИ ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ ГОТЕЛЬНИХ ПОСЛУГ

АНОТАЦІЯ

У статті досліджується проблематика оцінювання якості готельних послуг. Проаналізовано методи оцінювання та визначено основні критерії якості готельних послуг. Здійснено відповідні емпіричні дослідження якості послуг групи готелів Харкова з використанням економіко-математичного моделювання. Розроблено напрями підвищення якості готельних послуг.

Ключові слова: якість, готельна послуга, оцінювання якості, метод «очікування-виконання», кореляційно-регресійний аналіз, індивідуальна карта обслуговування.

АННОТАЦИЯ

В статье исследуется проблематика оценки качества гостиничных услуг. Проанализированы методы оценки и определены основные критерии качества гостиничных услуг. Осуществлены соответствующие эмпирические исследования качества услуг группы отелей Харькова с использованием экономико-математического моделирования. Разработаны направления повышения качества гостиничных услуг.

Ключевые слова: качество, гостиничная услуга, оценка качества, метод «ожидание-исполнение», корреляционно-регрессионный анализ, индивидуальная карта обслуживания.

ANNOTATION

The article deals with the problems of evaluating the quality of hotel services. The methods of evaluation are analyzed and the main criteria of hotel service quality are determined. The corresponding empirical researches of quality of services of group of hotels of Kharkov with the use of economic-mathematical modeling are carried out. Areas of improvement of quality of hotel services are developed.

Key words: quality, hotel service, quality assessment, "expectation-performance" method, correlation-regression analysis, individual service card.

Постановка проблеми. Створення якісного та конкурентоспроможного готельного продукту – стратегічна мета розвитку готельної індустрії України. Але ефективний розвиток готельного бізнесу потребує змін не тільки в структурі розроблення та виробництва готельного продукту, а й у розробленні та організації процесів забезпечення та безперервного підвищення його якості. Всі ці процеси вимагають поглиблених наукових досліджень, розроблення теоретичних основ та методологічних підходів до формування конкурентоспроможної туристичної галузі і високоякісного готельного продукту в її складі.

Дослідження проблематики забезпечення та підвищення якості – це окремий науковий напрям досліджень, що вивчає теорію, методологію та практику управління щодо сфери якості. Особлива увага в дослідженнях із зазначеної

проблематики приділяється застосуванню теорії та методології оцінювання якості та управління нею як засобу досягнення комерційних успіхів підприємств готельного бізнесу на підставі ефективного використання його потенціалу з орієнтацією на споживача в умовах конкурентного середовища.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Критичний аналіз наукових поглядів з окресленої проблематики свідчить, що питання оцінювання якості та управління нею все частіше стають предметом сучасних досліджень як вітчизняної, так і світової наукової спільноти.

Окремі наукові аспекти управління якістю розглядалися у працях Р. Бичківського [1], О. Глудкіна [2], В. Лапідуса [3], В. Окрепілова [4], М. Шаповала [5] та інших.

Питання якості готельного та туристичного продукту та розвитку ринку послуг у сфері гостинності досліджували такі вітчизняні і зарубіжні вчені, як В. Апопій, В. Барабицька, Л. Беррі [6], І. Білецька, І. Бочан, В. Герасименко, Ю. Дайновський, В. Зейтамль [6], І. Зорін [7], В. Квартальнов [7], Ф. Котлер [8], С. Мельниченко [9], А. Паразьюраман [6], Т. Ткаченко [9] та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Недостатньо вивченими є методи та інструментарій оцінювання якості готельних послуг, що вважається найдискусійнішим питанням дослідниками в цій галузі.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження проблематики забезпечення та підвищення якості готельних послуг, зокрема розроблення інструментарію оцінювання якості готельних послуг та напрямів її підвищення.

Виклад основного матеріалу дослідження. З огляду на диференційований характер виробництва у готельній сфері та необхідність тривалого контакту обслуговуючого персоналу з туристами постає проблема якісного обслуговування в умовах жорсткої конкуренції, що перетворюється на основний аспект функціонування готельних підприємств на ринку.

Суттєвим елементом сукупності дій, спрямованих на підвищення рівня якості готельних послуг, є якість обслуговування клієнта. Якість обслуговування клієнта стає одним із важливих

чинників, які вирізняють підприємства у конкурентній боротьбі. Пропонування туристу послуги бажаної якості вимагає застосування не лише відповідних виробничих чинників, процедур, прийомів та технологій, а також відповідного рівня кваліфікації працівників.

Клієнти стають все більш вимогливими і прагнуть щораз вищого стандарту обслуговування. Підприємства оцінюють сферу обслуговування клієнта з різних перспектив, тому в літературі є багато визначень цього поняття.

Якість готельних послуг є категорією суб'єктивною та відносною, її можна трактувати як відповідність ознак туристичних благ і послуг вимогам і сподіваннями споживача, який сплачує за них визначену ціну.

Якість готельних послуг, як і якість продуктів, є поєднанням якості, типу та якості виконання. У сфері гостинності тип якості стосується різних його видів і водночас відображає стандарт об'єктів та оточення. Тому відповідно до концепції сутності готельного продукту, яка визначається у широкому і вузькому розумінні, можна аналізувати:

- якість поодинокі (окремої) послуги або однорідної асортиментної групи послуг;
- якість готельного продукту як комплексу послуг, що виявляється за посередництва всіх благ і послуг, які купують туристи у зв'язку з

виїздом за межі постійного місця проживання у готелі під час подорожі [9].

На підприємствах сфери гостинності впроваджується п'ятирівнева модель якості (рис. 1). Вона визначає якість обслуговування з погляду задоволення очікувань клієнта.

Принципи та елементи системи якості, які охоплюють усі процеси, необхідні для забезпечення ефективності послуг, включаючи аналіз послуг, встановлює «ДСТУ ISO 9004-2-96 Управління якістю та елементи системи якості. Частина 2. Настанови щодо послуг» [10]. Цей стандарт поширюється на установи, організації, підприємства, в тому числі готельні, що діють на території України, незалежно від форм власності.

На підприємствах готельного господарства якість послуг має свої особливості формування, а саме:

- неправомірно ототожнювати якість обслуговування та якість послуг;
- послуги задовольняють конкретні потреби, а не абстрактні;
- специфічні особливості якості послуг та якості продукції.

Специфічними особливостями готельних послуг є:

- споживання готельних послуг збігається з їх виробництвом;

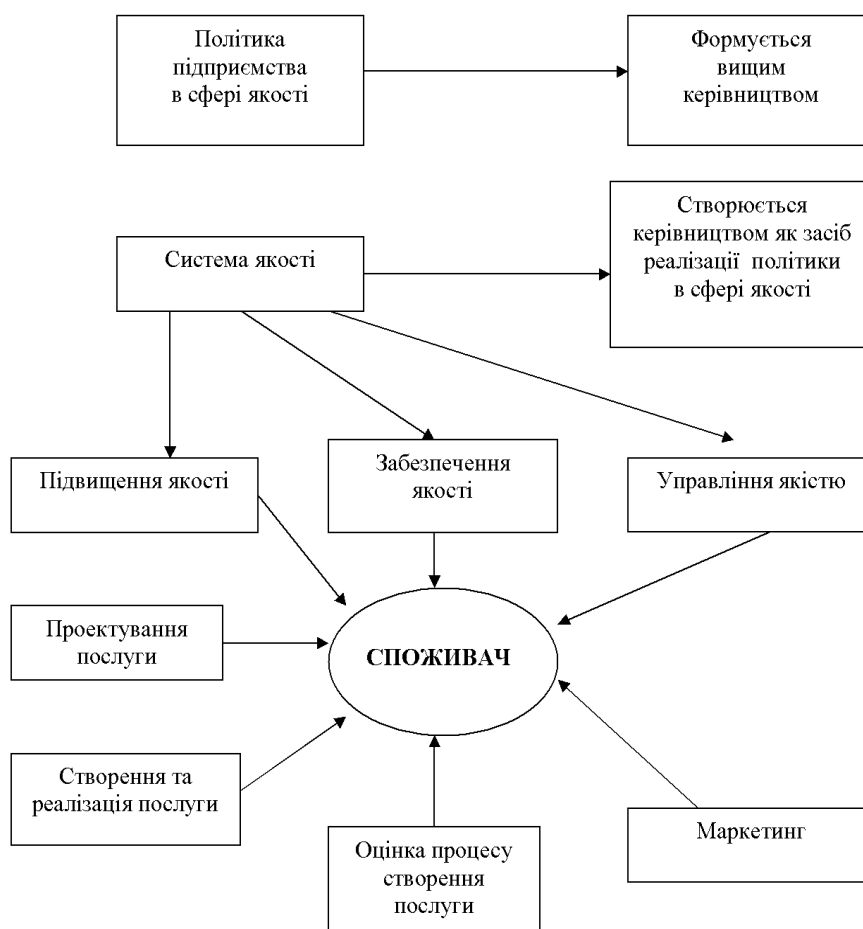


Рис. 1. Модель управління якістю послуги у сфері гостинності

– оцінити якість послуг можна лише в процесі споживання;

– готельні послуги не підлягають збереженню та накопиченню;

– надаючи готельні послуги, працівник готельного підприємства вступає в безпосередній контакт із споживачем;

– на відміну від товарного ринку, де товар «йде» до покупця, в готельному господарстві, навпаки, споживач «йде» до послуг готельного підприємства, тобто готельна послуга не підлягає транспортуванню;

– попит на готельні послуги коливається залежно від циклів життєдіяльності людей; так, для готельного господарства характерні добові, тижневі, місячні, річні коливання попиту.

Підвищення якості обслуговування готельного господарства має важливе

значення для самого готелю, споживача та національної економіки. Надання якісних послуг сприяє збільшенню обсягу їх реалізації, рентабельності підприємства, зростанню престижу готелю.

Якість послуги визначається вимогами статті 12 Закону України «Про захист

прав споживачів», згідно з яким «Продавець (виготівник, виконавець) зобов'язаний передати споживачеві товар (роботу, послугу), який за якістю відповідає вимогам нормативних документів, умовам договору, а також інформації про товар (роботу, послугу), що надається продавцем (виготівником, виконавцем)» [11].

Є безліч способів оцінки задоволеності і незадоволеності споживачів, в тому числі і ті, які можуть застосовуватися в різних галузях економіки, не тільки в сфері гостинності. Таким методом є індекс задоволеності клієнта, розроблений у Швейцарії в 1996 році. Він містить в собі 5 важливих елементів.

Головним у швейцарській моделі індексу є елемент «задоволеність клієнта», під якою розуміється результат складного психологічного процесу зіставлення, коли клієнт порівнює свій досвід споживача товару та послуги зі стандартом. Задоволеність схильна до впливу ще двох факторів – «вигода клієнта» і «орієнтація на клієнта». Чим більша вигода від використання послуги, тим більша задоволеність і вища оцінка послуги. Те саме можна сказати і про орієнтацію на клієнта. У кінцевій частині моделі вартісний елемент «лояльність клієнта», який сприймається як складний, багаторозмірний фактор. Позитивний зв'язок між задоволеністю клієнта і його лояльністю постачальнику останнім часом все частіше піддається критиці.

Таким чином, ця модель включає в себе основні критерії, за якими можна судити про задоволеність клієнтів. Результати цього дослідження дадуть змогу постачальнику туристичних послуг розвивати з клієнтами довгострокові відносини на основі налагодженого діалогу.

За результатами маркетингових досліджень, близько 48% угод із фірмою ставлять проблеми

перед клієнтами, тобто фактично приводять до незадоволеності наданими послугами. При цьому, як свідчать німецькі експерти, про кожний випадок невдоволення одного споживача дізнаються 9–10 потенційних клієнтів, що завдає непоправної шкоди іміджу та прибутку компанії. Збиток для готельного підприємства може бути зменшений тільки ефективним задоволенням заявлених скарг. Таким чином, у межах діалогу з клієнтом скарги є важливим джерелом інформації, що дає змогу краще

зрозуміти очікування клієнтів, і ними краще сприймається якість послуг.

Вважаємо, що такий елемент у господарських відносинах, як конструктивний відгук на скарги, дає змогу підвищити лояльність споживачів, усунути фактори, що заважають задовольнити запити споживачів, і в кінцевому рахунку приводить до налагодження постійного кола клієнтів фірми, оскільки у сфері туризму до 80% доходу може виходити від постійних клієнтів.

Однак скарги – необхідна, але не завжди достатня умова отримання повної інформації про ступінь задоволеності клієнтів. Пропонується концептуальна модель, яка передбачає проведення аналізу в три етапи. Починають з оцінки ступеня інтегральної задоволеності готельним продуктом або готелем. Потім оцінюють задоволеність за окремими показниками і їх відносну важливість.

Для цього використовують одну зі шкал вимірювань, наприклад, 10-бальну, до якої додають можливість відповіді «не знаю» (Н). Далі вимірюють намір зробити повторну покупку.

Подібні опитування можуть регулярно проводитися серед споживачів продуктів певного готелю. Найбільш доцільно здійснювати опитування телефоном, а не поштою. Практика свідчить, що саме незадоволені покупці менш охоче відповідають на письмові запити. Нині з поширенням Інтернету можна розмістити це опитування на форумі фірми, де споживачі зможуть відповісти на питання й обговорити їх у режимі реального часу.

Методики оцінювання якості послуг поглиблено досліджували М. Акуліч [12], Л. Судас, М. Юрасова, що наголошували про ефективність використання методика SERVQUAL, яка являє собою певну систему показників оцінки якості послуг та розроблена А. Паразьюраманом, Л. Беррі і В. Зейтамль у 1985 р. В її основі лежить анкета, що складається з 21 пари питань, згрупованих за п'ятьма параметрами:

1) відчутність – можливість побачити фізичні, матеріальні характеристики послуги (обладнання, інтер'єр приміщення, зовнішній вигляд співробітників, рекламні матеріали);

2) надійність – здатність компанії вчасно, в повному обсязі і в узгоджені терміни надати послугу;

3) чуйність – активна готовність допомогти клієнту і швидко надати послугу;

4) переконливість, впевненість – компетентність персоналу, інформованість і професіоналізм, ввічливість, здатність викликати у клієнта довіру до компанії, впевненість у безпеці послуг;

5) співпереживання – турбота персоналу про своїх клієнтів, прагнення до чіткого розуміння їхніх інтересів, здатність підлаштуватися до клієнта і проявити уважне ставлення, забезпечити комфортність взаємин із персоналом [6].

Щоб визначити якість послуги, потрібно провести дослідження у два етапи (*I етап* – дослідження сподівань; *II етап* – дослідження реальної якості наданих послуг). Схематично модель SERVQUAL подано на рис. 2.

Цю модель було адаптовано до сфери туризму та готельного господарства та скомпонована анкета із 16 парами питань.

Обрані для сфери туризму критерії подані у вигляді 16 пар питань.

Анкета для вимірювання якості послуг складається з трьох блоків:

1) блок тверджень для вимірювання очікувань споживачів щодо якості послуг;

2) блок тверджень для визначення ступеня важливості критеріїв якості послуг для споживачів;

3) блок тверджень для вимірювання сприйняття споживачами якості послуг, наданих конкретною компанією.

Для надання якісної послуги необхідно визначити, які її параметри створюють позитивну відповідну реакцію клієнта й безпосередньо формують його сприйняття. Інструментом реалізації типології елементів обслуговування Кедотта-Терджена є карта якості обслуговування, використовувана для структурування якості готельного обслуговування [13]. Оцінка сприйняття елементів обслуговування здійснюється за трьома параметрами: рівень скарг, рівень

емоційного настрою споживача з приводу неправильного виконання й рівень емоційного настрою споживача із приводу правильно виконання. Всі оцінки вказують у балах. Усереднені й середньозважені оцінки якості виходять за допомогою статистичної обробки карт індивідуальної оцінки. При цьому як опитуваних можна залучати не тільки самих споживачів, але й експертів.

Типологія Кедотта-Терджена дає можливість побудувати просту й дуже наочну модель сприйняття й оцінки якості обслуговування, дає змогу спрогнозувати оцінку якості й зіставити оцінки якості обслуговування споживачів, експертів, співробітників та інших зацікавлених сторін. Кожний елемент оцінюється в категоріях «задоволення», «розчарування» або «нейтральне сприйняття».

Устояне використання цієї моделі у сфері гостинності не означає того, що її не можна перенести на інші сфери, особливо там, де послуга має більше чіткий рельєф. Але саме в цій сфері, для якої розроблялася ця типологія, взаємозв'язок різних факторів, включаючи погоду, число людей у готелі, ресторані готелю, на пляжі, шумоізоляцію в готелі тощо, може істотно впливати на сприйняття споживача загалом. Тому цю типологію доцільно переносити на інші сфери, де елементарний склад послуги менш насичений.

Е. Кедотт і Н. Терджен розробили таку класифікацію елементів обслуговування залежно від їх значущості в споживчих сприйняттях:

1. Критичні елементи обслуговування.

Формують найменшу нейтральну зону. Є головними факторами, що роблять прямий вплив на споживача. Викликають або позитивну, або негативну реакцію залежно від того, чи відповідають вони споживчим очікуванням. Це той мінімум в обслуговуванні, що повинен бути обов'язково виконаний для того, щоб задовольнити клієнта (на-

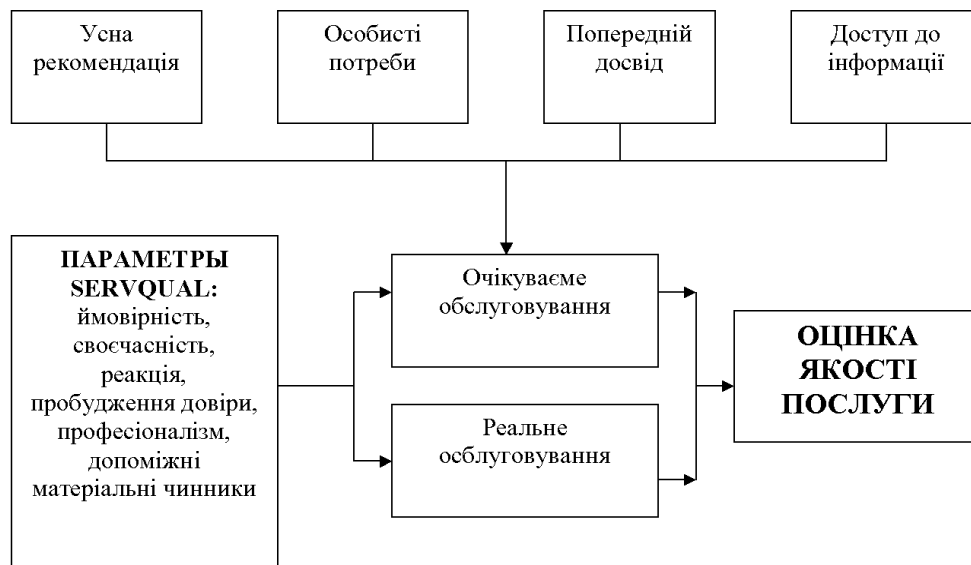


Рис. 2. Модель SERVQUAL

приклад, у ресторанному бізнесі – чистота банкетних залів, смачна й здорова їжа, ввічливість і люб'язність обслуговуючого персоналу).

2. Нейтральні елементи обслуговування.

Створюють максимальну нейтральну зону й практично не впливають на якість обслуговування в сприйнятті клієнта (наприклад, кольори уніформи персоналу).

3. Елементи обслуговування, що приносять задоволення.

Викликають позитивну реакцію, якщо очікування клієнта передбачені, але ніякої (у тому числі негативної) реакції не виникає, якщо очікування не задоволені (наприклад, безкоштовне шампанське від адміністрації готелю в номер, замовлений напередодні Нового року). Ці елементи не знижують якість обслуговування, якщо споживач їх не одержує, але у зворотному разі у свідомості клієнта формують додаткові переваги від наданої послуги й тим самим підвищують її якість.

4. Елементи обслуговування, що приносять розчарування. Якщо ці елементи не виконуються правильно, то викликають негативну реак-

цію, у разі правильного виконання – реакція клієнта нейтральна (наприклад, брудні попільниці на столику в кафе) [13].

Таким чином, під час структурування функції якості шляхом обробки індивідуальних карт клієнтів отримується докладна інформація про рівень сприйняття усіх елементів обслуговування в готелі.

У табл. 1 наведено приклад індивідуальної карти якості, що складена на основі типології Кедотта-Терджена.

Перший параметр (РЖ) – рівень жалю, тобто емоційний настрій споживача із приводу відсутності і-го елемента в процесі обслуговування.

Другий параметр (РНВ) – рівень емоційного настрою споживача із приводу неправильного виконання і-го елемента.

Третій параметр (РПВ) – рівень емоційного настрою споживача із приводу правильно виконаного елемента.

Всі три характеристики вказуються в балах по єдиній або по встановленій для кожного елемента обслуговування своїй шкалі.

Таблиця 1

Приклад індивідуальної карти якості обслуговування

№ п/п	Зміст і характеристика елемента обслуговування	Оцінка сприйняття елемента обслуговування		
		Відсутній (рівень жалю – РЖ)	Виконаний неправильно (рівень емоційного настрою – РНВ)	Виконаний правильно (рівень емоційного настрою – РПВ)
Критичні елементи обслуговування				
1	Безпека проживання			5
2	Якісне та здорове харчування			3
3	Чистота в номерах, своєчасне прибирання		-1	
4	Чистота в приміщеннях готелю			2
5	Комфортна температура у номерах		-2	
6	Швидке та ввічливе обслуговування			1
7	Розташування готелю			4
Нейтральні елементи обслуговування				
1	Колір уніформи обслуговуючого персоналу		-2	
2	Інтер'єр холу, ресторану та інших приміщень		-1	
3	Архітектура готелю			2
Елементи, що приносять задоволення				
1	Компліменти від готелю в номері, холі або в ресторані	0		
2	Приємна атмосфера в холі або ресторані			2
3	Безкоштовні напої чи напої, що не рахуються	-1		
4	Обслуговування в будь-який час	-2		
5	Привітання гостей з днем народження та іншими святами, розсилка нових пропозицій готелю	0		
Елементи обслуговування, що приносять розчарування				
1	Недостатня культура персоналу		-3	
2	Тиша та спокій під час відпочинку	-1		
3	Неприємні запахи	0		
4	Бруд у приміщеннях готелю	-1		
5	Незручне розташування парковки	0		
6	Неможливість сплати карткою	0		
Сумарна (загальна) індивідуальна оцінка РЗВ _з перебування у готелі				8
Інтегральна індивідуальна оцінка РЗВ _і перебування у готелі				0,38

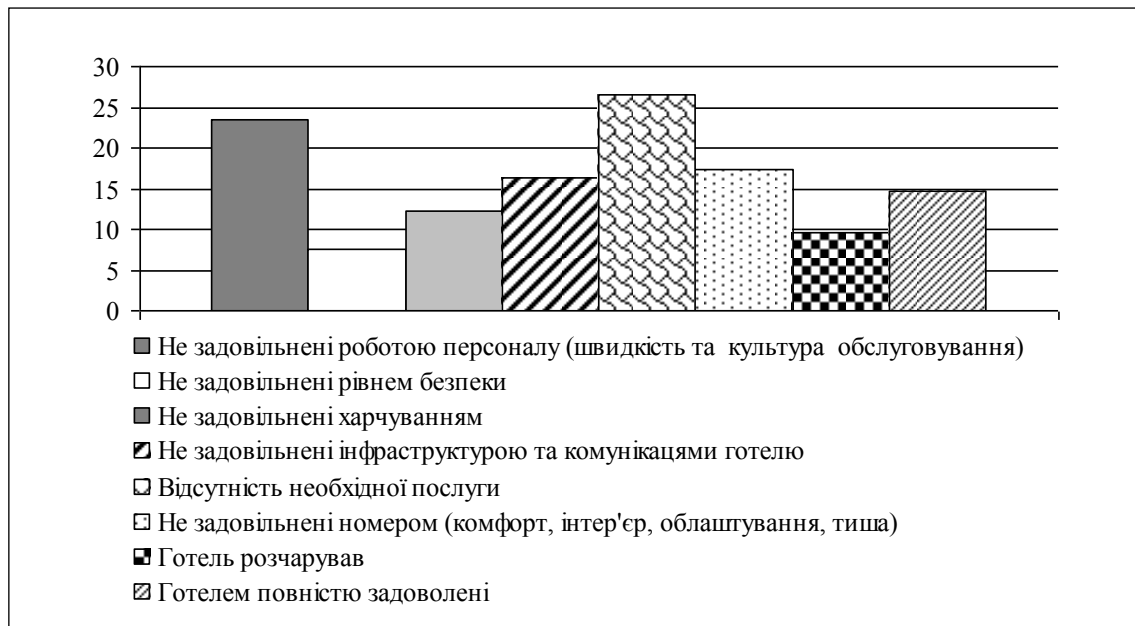


Рис. 3. Результати обробки індивідуальних карт якості гостей готелю «Аврора», %

Елементи обслуговування в карті якості згруповані за розділами відповідно до типології Кедотта-Терджена (критичні, нейтральні, що приносять задоволення, що приносять розчарування елементи).

Можливі такі види значень характеристик якості:

- нормативні (еталонні) рівні (у цьому разі ми маємо карту нормування якості);
- контрольно-експертні індивідуальні оцінки (карта перевірки якості контролером-експертом);
- індивідуальні оцінки сприйняття споживачем (карта індивідуальної оцінки якості);
- усереднені оцінки сприйняття за категорією споживачів (карта оцінки якості за категорією споживачів);
- середньозважені оцінки сприйняття за всією безліччю споживачів (карта середньозваженої оцінки якості).

Дослідження проводилося на прикладі готелю «Аврора» (м. Харків) протягом травня-вересня 2018 року серед 60 гостей готелю. За результатами обробки індивідуальних карт якості виконана діаграма, що наведена на рис. 3.

Таким чином, шляхом опитування були знайдені проблемні вузькі місця в якості готельних послуг, що дасть змогу ефективно розробити напрями підвищення їхньої якості.

Висновки. За результатами проведеного дослідження щодо інструментарію оцінювання якості готельних послуг встановлено, що найбільш ефективною виявилася методика SERVQUAL, що являє собою певну систему показників оцінки якості послуг та ґрунтується на класифікації елементів обслуговування залежно від їхньої значущості в споживчих сприйняттях, що дає змогу визначати найбільш

критичні елементи обслуговування для гостей готелю та проблемні вузькі місця в якості готельних послуг і ефективно розробити напрями підвищення їхньої якості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бичківський Р. Управління якістю: навч. посіб. Львів: Львівська політехніка, 2004. 329 с.
2. Всеобщее управление качеством: учебн. О.П. Глудкин, М.Н. Горбунов, А.И. Гуров, Ю.В. Зорин; под ред. О.П. Глудкина. Москва, 2001. 600 с.
3. Липидус В.А. Всеобщее качество в российских компаниях. Москва, 2002. 432 с.
4. Окрепилов В.В. Управление качеством: учебн. Москва, 2000. 911 с.
5. Шаповал М.І. Менеджмент якості: підручн. Київ, 2007. 457 с.
6. A. Parasuraman, Valarie A. Zeithaml, Leonard L. Berry A Conceptual Model of Service Quality and Its Implications for Future Research. Journal of Marketing. 1985. № 49(4). P. 41–50.
7. Зорин И.В., Каверина Т.П., Квартальнов В.А. Туризм как вид деятельности. Москва, 2005. 288 с.
8. Котлер Філіп. Основы маркетингу. Київ, 1998. 736 с.
9. Ткаченко Т.І., Мельниченко С.В., Новак М.В. Управління якістю готельних послуг: моногр. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. 234 с.
10. ДСТУ ISO 9004-2-96 Управління якістю та елементи системи якості. Частина 2. Настанови щодо послуг. URL: https://dnaop.com/html/41049/doc-ДСТУ_ISO_9004-2-96 (Дата звернення: 03.10.2018)
11. Закон України «Про захист прав споживачів». URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12>.
12. М. Акуліч. Аналіз конкурентоспроможності у взаєминах із споживачами. Маркетинг. 2003. № 6. С. 33–43.
13. Ernest R. Cadotte and Normand Turgeon. "Dissatisfiers and Satisfiers: Suggestions from Consumer Complaints and Compliments,". Journal of Consumer Satisfaction, Dissatisfaction and Complaining Behavior. 1988. № 1. P. 24–79.

REFERENCES

1. Bychkivskiy, R.V. (2004), Upravlinnia yakistiu: navch. posib. [Quality management: tutorial], Lvivska politehnika, Lviv, Ukraine.
2. Gludkin O.P., Gorbunov M.N., Gurov A.Y., Zorin Y.V. (2001), Vseobshhee upravlenie kachestvom [Total quality management], Gorjachaja linija Telekom, Moscow, Russia.
3. Lapidus V.A. (2002), Vseobshhee kachestvo v rossijskih kompanijah [Total quality in Russian companies], Novochti, Moscow, Russia.
4. Okrepilov V.V. (2000), Upravlenie kachestvom: uchebn. [Quality management: tutorial], Jekonomika, Moscow, Russia.
5. Shapoval M.I. (2007) Menedzhment yakosti: pidruchn. [Quality management: tutorial], Znannia, Kyiv, Ukraine.
6. Parasuraman, A., Valarie A. Zeithaml, Leonard L. Berry (1985), "A Conceptual Model of Service Quality and Its Implications for Future Research", Journal of Marketing, vol. 49, no. 4, pp. 41–50.
7. Zoryn Y.V., Kaveryna T.P., Kvartalnov V.A. (2005), Turizm kak vid dejatel'nosti [Tourism as an activity], Finansy i statistika, Moscow, Russia.
8. Kotler F. (1998), Osnovy marketynhu [Marketing management], Znannia, Kyiv, Ukraine.
9. Tkachenko T.I., Melnychenko S.V., Novak M.V. (2006), Upravlinnia yakistiu hotelnykh posluh [Quality management of hotel services], Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t, Kyiv, Ukraine.
10. DSTU ISO 9004-2-96 (1996), Quality management and elements of the quality system. Part 2. Service guidelines, available at: https://dnaop.com/html/41049/doc-ДСТУ_ISO_9004-2-96 (Accessed 3 October 2018).
11. The Verkhovna Rada of Ukraine (1991), The Law of Ukraine "On Protection of Consumer Rights", available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12> (Accessed 3 October 2018).
12. Akulich M.V. (2003), "Analysis of competitiveness in relations with consumers", Marketynh, no.6, pp. 33–43.
13. Ernest R. (1988), "Cadotte and Normand Turgeon "Dissatisfiers and Satisfiers: Suggestions from Consumer Complaints and Compliments", Journal of Consumer Satisfaction, Dissatisfaction and Complaining Behavior vol. 1, pp. 24–79.

Bohdan N.M.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Tourism and Hotel Industry
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv*

Homonets T.V.

*Student of Faculty of Management,
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv*

RESEARCH OF PROBLEMS OF QUALITY EVALUATION OF HOTEL SERVICES

The article examines the problems of assessing the quality of hotel services. A critical analysis of scientific views on the identified subject proves the relevance of the issues of quality assessment and management.

Methods and tools for assessing the quality of hotel services are not sufficiently studied. Taking this fact into account, the purpose of the article is to research the problems of ensuring and improving the quality of hotel services, in particular, developing tools for assessing the quality of hotel services.

The quality of hotel services is a subjective and relative category; it can be interpreted as the conformity of the attribute of services with the requirements of the consumer who pays a certain price for them.

According to the concept of the essence of the hotel product, it is possible to analyse:

- the quality of a single (separate) service or a homogeneous product line group;
- the quality of the hotel product as a complex of services, which a hotel provides and which tourists can purchase at the hotel during the trip.

To assess the quality of the hotel services in the study, it is suggested to use in the study Cadotte-Turgeon service typology. The tool for implementing this method is a card of service, which is used for structuring the quality of the hotel services. Three parameters are used to evaluate the elements of the service, namely, the level of regret, the level of emotional state of the consumer related to an improper provision of the service, and the level of emotional state of the consumer related to a correct provision of the service. All the grades are given in points. Averaged and weighted average quality assessments are obtained by using a statistical processing of the individual assessment cards. As a result of processing the individual customer cards, detailed information is obtained about the level of perception of all the service elements in a hotel.

The study was conducted using the example of the hotel "Aurora" (Kharkiv) during May-September 2018 among 60 guests of the hotel. According to the results of processing the individual quality cards, the problem zones of the quality of the hotel services were found, which will allow effectively developing ways to improve the quality of the services.

УДК 330.3:338.2

Бреус С.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Київського національного університету
технологій та дизайну

Рижкова М.І.
магістрант
Київського національного університету
технологій та дизайну

СИСТЕМА ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ В МЕЖАХ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто особливості формування та виконання внутрішнього контролю на підприємстві. Обґрунтовано доцільність використання внутрішнього контролю у системі управління підприємством. Вирішено завдання щодо поглиблення теоретичного обґрунтування терміна «внутрішній контроль».

Ключові слова: підприємство, контроль, внутрішній контроль, прибуток, управління прибутком.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены особенности формирования и выполнения внутреннего контроля на предприятии. Обоснована целесообразность использования внутреннего контроля в системе управления предприятием. Решено задание по углублению теоретического обоснования термина «внутренний контроль».

Ключевые слова: предприятие, контроль, внутренний контроль, прибыль, управление прибылью.

ANNOTATION

The article considered the features of the formation and implementation of internal control in the enterprise. The expediency of using internal control in the enterprise management system is substantiated. The task to deepen the theoretical substantiation of the term «internal control» is solved.

Key words: enterprise, control, internal control, profit, profit management.

Постановка проблеми. Розвиток національної економіки загалом та кожного господарюючого суб'єкта зокрема зумовлюють необхідність здійснення контролю як однієї з функцій управління з метою максимізації прибутку підприємства. Одним із важливих видів контролю, який потребує подальшого удосконалення та приведення у відповідність до вимог реальної ринкової економіки, є внутрішній контроль.

В управлінні внутрішній контроль підтримує взаємодію, взаємозв'язок різних видів діяльності в межах підприємства й окремих його підрозділів, стимулює її ефективність, активно впливаючи на підконтрольні об'єкти. Кожна із функцій управління похідна від контролю, оскільки прийняття рішень – планових, організаційних, координаційних – ґрунтується на інформації, отриманій у результаті контролю. Контроль – основа не тільки для визначення чи уточнення цілей виконавчої діяльності, а й стимулювання їх виконання, тобто контроль корелеює дієвість.

Сьогодні науковці використовують важливі для теорії та практики внутрішнього контролю результати досліджень, що були отримані

в різні роки попередниками, які так або інакше пов'язували із контролем вирішення локальних питань власних досліджень з проблем організації виробництва, фінансової діяльності, управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розвиток наукової думки про внутрішній контроль зробили такі автори, як С. Бардаш, А. Богомолов, В. Бурцев, Ф. Бутинець, та інші. Вагомий внесок у дослідження проблем особливостей сутності, функцій і змісту внутрішнього контролю та його місця у системі наук зробили праці таких відомих зарубіжних вчених як Р. Адамса, Е. Аренса, Р. Монтогomerі, Дж. Робертсона, А. Роджера та інших.

У працях даних вчених піднімалося питання внутрішнього контролю, його особливостей та значення в загальній діяльності підприємства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, незважаючи на вагомий внесок науковців у дослідження питань, пов'язаних із контролем як категорією, недостатньо висвітленими залишаються аспекти, дотичні до «внутрішнього контролю», що зумовлює доцільність детальнішого розгляду та обґрунтування цього поняття.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є розроблення пропозицій щодо побудови цілісної системи внутрішнього контролю на основі комплексного вирішення пов'язаних із цим методологічних і організаційних проблем, розроблення підходу до оцінки цілеспрямованості та ефективності її функціонування на підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах обґрунтованість та дієвість управлінських рішень залежить від внутрішнього контролю, який виконує роль спеціального механізму «спостереження» на підприємстві.

Класифікація внутрішнього контролю за певною сукупністю ознак наведена на рис. 1. У цій класифікації знайшов відображення синтез форм централізованого та децентралізованого контролю під час розроблення методологічної класифікаційної моделі, що передбачає його зв'язок із методом, повноту контролю, зв'язок із часом здійснення, технологією і типом контролю; під час розроблення класифікаційної моделі різновидів внутрішнього контролю у зв'язку

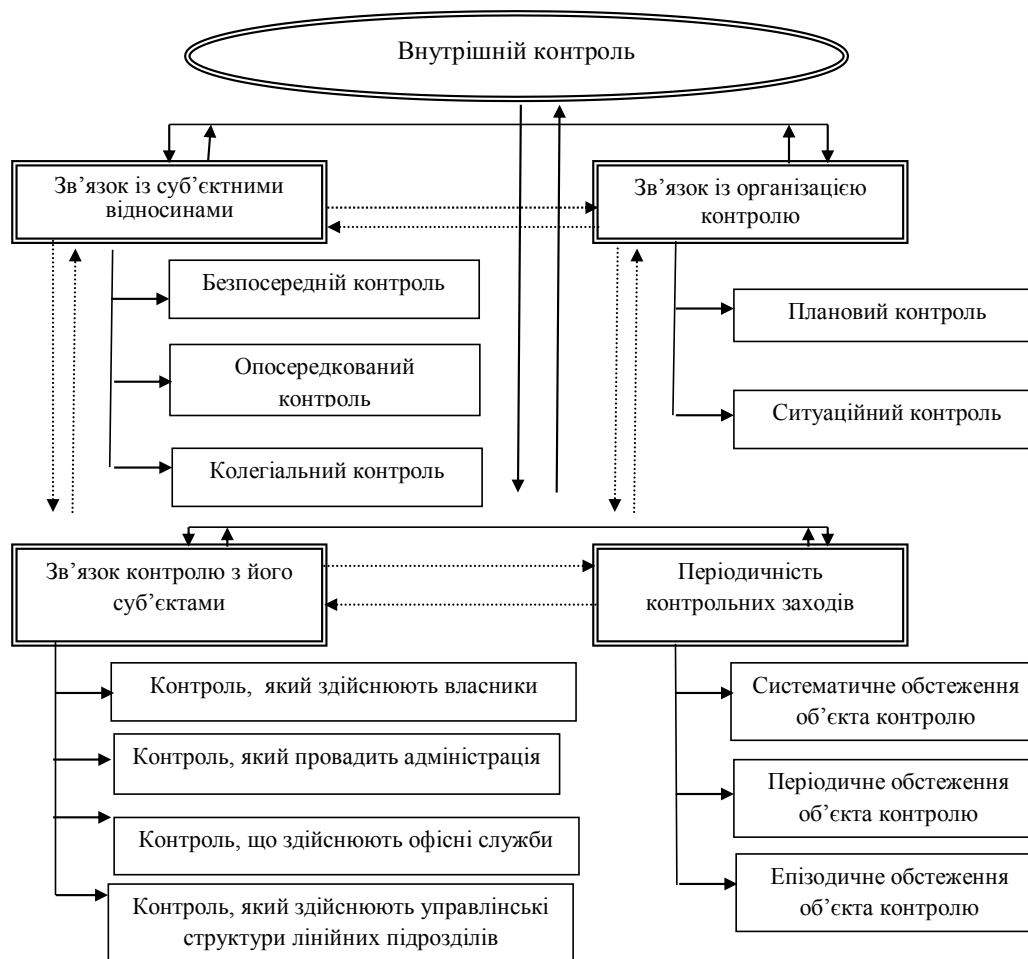


Рис. 1. Класифікація внутрішнього контролю за певною сукупністю ознак

Джерело: сформовано за [2] та на основі авторських досліджень

з характером комунікаційних відносин, характером відносин з об'єктом контролю, інтенсивністю його проведення в часі та просторі, відношенням до чинних нормативних актів; під час розроблення моделі, яка охоплює зв'язок контролю з його суб'єктами, з організацією контролю, періодичністю здійснення контрольних заходів [2].

Наведена класифікація є важливою для детермінації поняття внутрішнього контролю, оскільки вона поряд з іншим сприятиме подальшому ефективному управлінню прибутком підприємства.

Концептуальною основою побудови й тлумачення змістовної частини має бути єдиний методологічний принцип – системність. Системна концепція принципів, категорій і критеріїв зумовлена передусім метою розробити, організувати систему внутрішнього контролю. Методологія системності повинна включати в себе використання тих логічних засобів і способів, за допомогою яких проводиться дослідження, які є незалежними інформаційними одиницями у процесі внутрішнього контролю. У кожного з елементів мають бути свої, не конкуруючі відношення до організації системи контролю. Важливість додержання цієї вимоги має бути

підкреслена під час розгляду кожного окремого елемента, як змістовної частини теоретичного обґрунтування, так і організації цілісної системи контролю.

Дотримання таких вимог сприятиме здійсненню послідовного аналізу та дасть змогу в межах внутрішнього контролю не випустити з уваги жоден з елементів економічної системи.

Розвиток сучасних підприємств передбачає, що їхня діяльність спрямована на певні орієнтири, які зумовлюють адекватну цілову налаштованість усіх управлінських підсистем. Для внутрішнього контролю визначення цілей – проблема, яка досі не вирішена з позицій системного підходу. Ієрархія забезпечує орієнтацію всієї системи внутрішнього контролю на досягнення цілей вищого порядку, вищого рівня. Тобто цілі перебувають в ієрархічній підпорядкованості. Відправним моментом за формування цільової орієнтації є те, що всі функції управління мають бути віднесені до третього рівня. У такому контексті внутрішній контроль можна розглядати як систему третього рівня: підприємство – управління – контроль. Виходячи з цього, цільова орієнтація систем третього рівня має визначатися так, щоб задовольняти потреби систем другого рівня (у нашому разі –

управління) і сприяти збереженню цільової орієнтації та досягненню мети організації першого рівня – підприємства [3].

Під внутрішнім контролем діяльності підприємства розуміється система спостереження і перевірки господарської діяльності, що необхідна для вирішення поставлених перед системою управління господарюючим економічним суб'єктом завдань і усунення негативних умов, що перешкоджають досягненню цілей [4].

Однак зазначені види внутрішнього контролю являють собою тільки лише окрему спрямованість контролю, що здійснюється в межах будь-якого господарюючого економічного суб'єкта відповідно до пріоритетів системи управління цих суб'єктів.

Незважаючи на все розмаїття наявних організаційних форм служб внутрішнього контролю, багато українських господарюючих економічних суб'єктів, перебуваючи на стадії тільки лише становлення власної системи внутрішнього контролю, не завжди чітко уявляють, які служби повинні бути ними створені і в якій кількості.

Вибір тієї чи іншої форми внутрішнього контролю зазвичай залежить від [5]:

- складності організаційної структури господарюючої економічної системи;
- правової форми;
- видів і масштабів діяльності;
- доцільності охоплення внутрішнім контролем різноманітних сегментів діяльності господарюючого економічного суб'єкта;
- відношення самої системи управління до контролю загалом і внутрішнього контролю зокрема;
- цільових пріоритетів користувачів результатами контролю (акціонерів, системи управління, інвесторів тощо).

Внутрішній контроль визначено як упорядковану комунікативну інформаційну систему, якій притаманні процеси обміну інформацією з довкіллям. Внутрішній контроль – частина ці-

лісної інформаційної системи (рух вгору) і окрема система (рух донизу) [6]. Виділена система розглядається як частина вищого порядку (рівня), тобто як один зі складників усієї системи управління. Окрема система (рух дослідження донизу) передбачає виділення специфічних підсистем: організаційна структура і ресурси – статика системи; функціональна підсистема, яка характеризує динаміку системи внутрішнього контролю. Динамічність системи внутрішнього контролю зумовлена постійним рухом у ній. Усі складники системи внутрішнього контролю взаємопов'язані. Зміни у будь-якій з них викликають адекватну реакцію та зміни в інших елементах системи.

Система внутрішнього контролю входить до складу підсистем управління діяльністю підприємства. Отже, внутрішній контроль має бути спрямованим на досягнення загальносистемних цілей і критеріїв. Однак система внутрішнього контролю є цілісною, відносно відокремленою. У такому контексті вона має власні підцілі та критерії. Крім того, кожен із складових частин системи внутрішнього контролю можна розглядати як самостійну підсистему.

Зокрема, організаційна, ресурсна, функціональна підсистеми є відносно самостійними. Кожна з них має власні цілі й тактику їх досягнення. Складність системи внутрішнього контролю зумовлена множиною структурних частин (складових елементів, аспектів). Вони являють собою єдине ціле і перебувають у тісному взаємозв'язку та взаємозумовленості. Через неоднорідну їх природу і специфічні ознаки кожен з цих складових частин можна також розглядати як самостійну систему. Система внутрішнього контролю як організована система певним чином залежить від взаємозв'язку параметрів її входу, виходу, внутрішнього та зовнішнього середовища. Спочатку формулюють вимоги до виходу системи, потім – до входу та зовнішнього середовища і тільки після цього – до процесу.

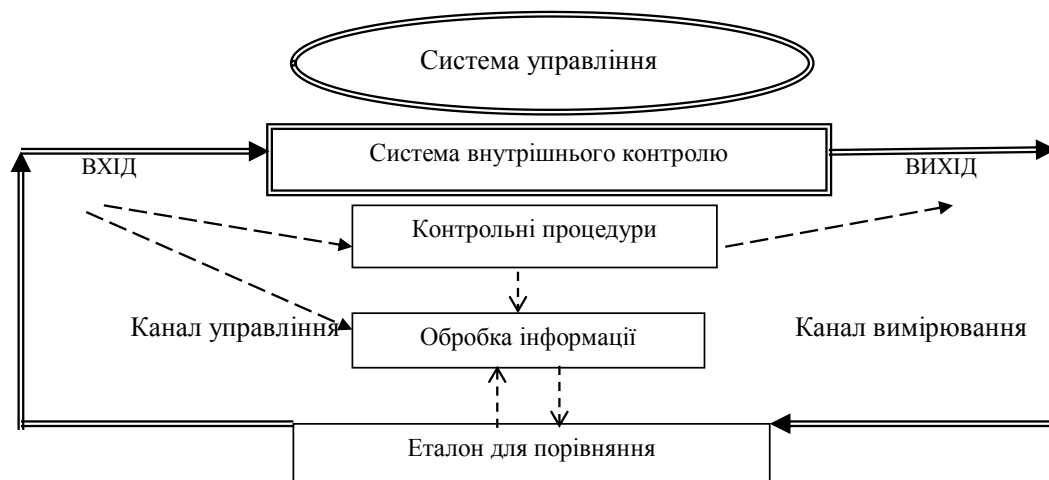


Рис. 2. Внутрішній контроль з позиції системного підходу

Джерело: сформовано за [6]

Таблиця 1

Оцінка внутрішнього контролю

А С П Е К Т И	Теоретичний	Системний		Ступінь відповідності контролю характеристикам системи та наявність системних властивостей
		Методологічний		Відповідність основним принципам організації та функціонування системи контролю
	Прикладний	Статика системи	Ресурсна підсистема	Досконалість кадрового, методичного, технічного, фінансового забезпечення системи
			Організаційна підсистема	Рівень організації процесів контролю (досконалість структури системи контролю, ступінь узгодженості, координованості дій виконавців контрольних процедур, створення адекватного контрольного середовища)
		Динаміка системи	Функціональна підсистема	Досконалість цільової спрямованості функціонування системи щодо зовнішніх суб'єктів контролю. Доцільність застосування операційно-процедурної технології контролю і використання методів обробки інформації щодо стану та руху підконтрольних об'єктів, комунікативна досконалість

Джерело: сформовано за [7]

Для оцінки якості та ефективності внутрішнього контролю, які здійснюють основні служби управління, доцільним вбачається використання індивідуальних показників, що відображують специфіку їхньої діяльності. Критеріями оцінки ефективності системи внутрішнього контролю в її динаміці з огляду на додержання принципу достатності інформації мають бути доцільність, надійність, своєчасність внутрішнього контролю та його вартість (таблиця 1) [7].

За даними таблиці 1 можна констатувати, що система внутрішнього контролю підпорядковується певним законам, зокрема:

- необхідної різноманітності – сформульований Р. Ешбі закон, згідно з яким для досягнення стійкого передбаченого результату необхідно, щоб різноманітність системи, якою управляють, повинна бути у крайньому разі такою ж, як і різноманітність діяльності, якою управляють. Звуженим варіантом цього закону є обґрунтоване Я. Тінбергеном положення про те, що кількість інструментів економічної політики повинна бути більшою або рівною кількості цілей політики;

- синергетичності – загальний закон розвитку будь-якої організованої системи, в т.ч. економічної, її окремих метасистем, підсистем та елементів, який виражає внутрішньо необхідні, сталі та суттєві зв'язки між менш складними компонентами цих структурних ланок у процесі їх взаємодії, внаслідок чого за наявності між ними оптимальних зв'язків і співвідношень формуються нові факторні джерела розвитку і виникає синергетичний ефект;

- концентрації – закон який виражає постійні, сталі, внутрішньо необхідні і суттєві зв'язки між внутрішнім контролем та економічним розвитком підприємства;

- інформованості – закон, що передбачає те, що всі сторони внутрішнього контролю повинні бути проінформованими про його елементи та перебіг, а також передбачає доступність та відкритість інформації.

Проявом цих законів є принципи системи у розрізі трьох груп: загальносистемні принципи внутрішнього контролю; принципи створення структури системи; принципи функціонування системи. Вони можуть бути методологічним підґрунтям для побудови цілісної концепції внутрішнього контролю, а їх використання дає змогу сформувати якісну підсистему внутрішнього контролю діяльності підприємства.

Висновки. Оскільки система внутрішнього контролю впливає не тільки на фінансовий стан, а і на результати господарської діяльності, з метою забезпечення об'єктивності, неупередженості, якості висновків та пропозицій, що приймаються за результатами контрольних перевірок, варто проводити внутрішній контроль, доцільним при цьому вбачається здійснення оптимізації організаційної побудови як усього контрольного процесу загалом, так і кожної контрольної процедури.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський облік: облікова політика і план рахунків, стандарти і кореспонденція рахунків, звітність: Навч. посіб. для студ. / Ф.Ф. Бутинець, Н.М. Малюга; Житомир. інж.-технол. ін-т. 2-ге вид. Житомир: ПП «Рута», 2000. 480 с.
2. Дікань Л. В., Шульга Н. В. Внутрішній контроль. Х.: ХНЕУ, 2005. 60 с.
3. Кадемія М.Ю. Використання внутрішнього контролю на підприємстві / М. Ю. Кадемія // Теорія і практика управління економічними системами. 2013. № 3. С. 125–132.
4. Борисенко М.В. Організація і методика внутрішнього контролю на підприємствах / М.В. Борисенко // Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.09 / Київський національно-торговельно-економічний університет. – Київ, 2008. 21 с.
5. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. М.: Дело, 2002. 704 с.
6. Максимова В.Ф. Внутрішній контроль економічної діяльності промислового підприємства. К.: АВРІО, 2005. 264 с.
7. Марченко Д.М. Удосконалення організації внутрішнього фінансового контролю підприємств / Д.М. Марченко, Г.М. Ярошенко // Актуальні проблеми економіки. 2010. № 2. С. 163–171.

REFERENCES:

1. Butynets, F.F. and Maliuha, N.M. (2000), *Bukhhalterskyi oblik: oblikova polityka i plan rakhunkiv, standarty i korespondentsiia rakhunkiv, zvitnist* [Accounting: accounting policy and chart of accounts, standards and correspondence of accounts, reporting], PP "Ruta", Zhytomyr, Ukraine.
2. Dikan, L.V. and Shulha, N.V. (2000), *Vnutrishnii kontrol* [Internal control], KhNEU, Kharkiv, Ukraine.
3. Kademiiia, M.Yu. (2013), "Vykorystannia vnutrishnoho kontroliu na pidpriemstvi", *Teoriia i praktyka upravlinnia ekonomichny-my systemamy systemamy*, vol 3, pp. 125–132.
4. Borysenko, M.V. (2008), "Organization and methodics of internal control at the enterprises", Ph.D. Thesis, Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv, Ukraine.
5. Meskon, M.Kh., Albert, M. and Khedoury, F. (2002), *Osnovy menedzhmenta* [Fundamentals of management], Delo, Moskva, Russia.
6. Maksimova V.F. (2005), *Vnutrishnii kontrol ekonomichnoi diialnosti promyslovoho pidpriemstva* [Internal control of the economic activity of an industrial enterprise], AVRIO, Kyiv, Ukraine.
7. Marchenko, D.M. and Yarovenko, H.M. (2010), "Improvement organisations internal financial control companies" *Actual problems of economics*, vol. 2, pp. 163–171.

Breus S.V.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management,
Kyiv National University of Technologies and Design*

Ryzhkova M.I.

*Graduate Student,
Kyiv National University of Technologies and Design*

INTERNAL CONTROL SYSTEM AT THE ENTERPRISE WITHIN BUSINESS PROFITS MANAGEMENT

This article contains aspects of development and internal control and supervision at the enterprise. It is defined that in contemporary environment validity and effectiveness of management decisions relies on internal control, that is, performing the role of an "observation" mechanism at the enterprise, meanwhile there is internal control classification based on certain characteristics.

Emphasis was placed on the fact that for the internal control, there is a problem with defining the goal that by this time is not resolved from the systematic approach perspective. The hierarchy provides an orientation of the whole internal control system to achieve higher level goals, which means that the goals remain under control of the hierarchy. The starting point of goal orientation formation is the idea that all managerial functions have to be treated at the third level. In this regard, internal control can be viewed as the third level system: enterprise – management – control. Nature of the category "internal control" is considered and its classification is provided, including from the view of a systematic approach.

It is indicated that in order to estimate quality and efficiency of internal control that is performed by main management services, utilization of individual characteristics that reflect specifics of their activity makes a lot of sense.

In conclusion, in order to provide credibility, objectiveness, the quality of resolutions and suggestions that are taken as a result of control inspection, it makes sense to perform internal control; at the same time, it makes sense to perform optimization of the organized structure of whole control process and each controlled procedure.

УДК 331.108

Ведерніков М.Д.
кандидат економічних наук,
професор кафедри управління персоналом
і економіки праці
Хмельницького національного університету

Клімас В.А.
студентка
Хмельницького національного університету

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

АНОТАЦІЯ

Вирішальним фактором ефективності національної економіки будь-якої країни є продуктивні сили, основним складником яких є люди, кадри, трудові ресурси, персонал. Важливим аспектом у напрямі розвитку економіки є ефективне використання трудових ресурсів, їх досконала організація і постійна робота з ними в напрямі найбільшого ефекту.

Ключові слова: ефективність, персонал, робоча сила, управління персоналом, мотивація, підприємство.

АННОТАЦИЯ

Решающим фактором эффективности национальной экономики любой страны являются производительные силы, основной составляющей которых являются люди, кадры, трудовые ресурсы, персонал. Важным аспектом в направлении развития экономики является эффективное использование трудовых ресурсов, их совершенная организация и постоянная работа с ними в направлении наибольшего эффекта.

Ключевые слова: эффективность, персонал, рабочая сила, управление персоналом, мотивация, предприятие.

ANNOTATION

The decisive factor in the effectiveness of the national economy of any country is the productive forces, the main component of which are people, personnel, labor, personnel. An important aspect in the direction of economic development is the effective use of labor resources, their perfect organization and constant work with them in the direction of the greatest effect.

Key words: efficiency, personnel, labor, personnel management, motivation, enterprise.

Постановка проблеми. У процесі трансформаційних змін вітчизняної економіки багато підприємницьких структур опинилися у критичному стані через недосконалу систему управлінських, організаційних, економічних та фінансово-кредитних механізмів господарювання, які потребують відповідних змін з метою забезпечення ефективного функціонування господарюючих суб'єктів. Проте на будь-якому етапі розвитку економічних відносин їх результативність опосередковується наявною системою управління персоналом, тобто «людським фактором». Це, відповідно, зумовлює необхідність проведення подальших наукових розробок у напрямі забезпечення сталого та ефективного механізму управління персоналом вітчизняних підприємств в умовах кризи. В умовах побудови соціально орієнтованої економіки в Україні особливу увагу в діяльності підприємств слід приділяти працівникам, формуванню сприятливої атмосфери в трудовому колективі, створенню ефективної системи морального і матеріального стимулювання, що неможливо без формуван-

ня високоефективного механізму управління персоналом підприємства, який би враховував кризові явища в економіці країни, а також на окремих підприємствах. Сучасний етап розвитку економіки України характеризується динамікою зростання суспільного виробництва, і це вимагає зміни вимог до персоналу, які повинні вміти користуватися новітніми методами ефективної роботи з персоналом в сучасних організаціях. Підприємство повинно сформувати таку систему управління, яка забезпечила б йому високу ефективність роботи, конкурентоспроможність та стійке становище на ринку. Провідна роль при цьому відводиться управлінню персоналом підприємства в кризових умовах як найбільш активному складнику ресурсного потенціалу, від ефективності використання якого залежать результати функціонування підприємства загалом [1, с. 149].

Для ефективного використання персоналу розробляються системи управління персоналом. Вони включають розгалужену низку функціональних систем, покликаних вирішувати широке коло завдань із формування трудового колективу, його розвитку, вдосконалення трудових відносин, стимулювання праці, вироблення стратегії управління персоналом, забезпечення сприятливих умов для досягнення високих виробничих результатів.

Спеціалістів різних спеціальностей готують вищі навчальні заклади. Для підвищення кваліфікації створена мережа навчальних закладів: для робітників – школа з вивчення передових методів і прийомів роботи, виробничо-технічні курси, курси з оволодіння суміжними спеціальностями, курси цільового призначення, курси економічних знань. Для спеціалістів – курси та факультети підвищення кваліфікації, перепідготовки, семінари, навчальні центри.

Крім того, підготовка кваліфікованих робітників для підприємства здійснюється як у системі навчальних закладів, так і безпосередньо на підприємстві у формі індивідуального, бригадного курсового навчання.

Отже, питання персоналу завжди буде актуальним у підприємницькій діяльності будь-якого типу власності. Питання персоналу завжди буде залишатися у фокусі виробництва, в поглибленому науковому аналізі сучасного ста-

ну персоналу з подальшою оптимізацією якісних і кількісних його показників.

Аналіз останніх досліджень. Окремі теоретико-методологічні аспекти ефективності використання трудових ресурсів висвітлені у роботах вітчизняних і зарубіжних учених: М. Болюха, М. Горбатка, О. Грішної, А. Липенко, Н. Шульги, Т. Мельника, А. Амосова, Ю. Куценко, М. Армстронга, М. Спенса та ін. Проте сьогодні особливо актуальні та потребують вивчення вказані питання під впливом наслідків економічної кризи в Україні.

Формулювання цілей статті. Мета статті – здійснити аналіз та вивчення шляхів підвищення ефективності використання персоналу підприємства.

Виклад основного матеріалу. Економіка – це наука про те, як обмежені виробничі ресурси використовуються для задоволення людських потреб. Виробничі ресурси, як природного походження, так і створені людиною, завжди обмежені, а людські потреби й бажання мають тенденцію до зростання. Отже, суб'єктивні потреби й об'єктивні можливості їхнього задоволення протистоять одне одному.

Мистецтво управління економікою полягає насамперед у тому, щоб максимально задовольнити потреби суспільства за наявності обмежених для цього ресурсів. Так само кожне домогосподарство задовольняє свої різноманітні потреби, виходячи з наявності грошей у сімейному бюджеті та пропонуваніх ринком товарів і послуг, їхніх якісних характеристик, цін і тарифів.

Обмеженість виробничих ресурсів ще з доісторичних часів привчила людство ощадливо їх витрачати, намагатись одержати кращі результати, наприклад, підвищувати врожайність у рослинництві, нарізувати продуктивність у тваринництві. Обмеженими є й ресурси праці. Тому поділ праці, що спонтанно виник у первісної людини й розвивається дотепер, слід вважати неочінуваним за економічним значенням винаходом людства. Кожна автономна самоврядна організація у сфері економіки, щоб вижити в конкурентному середовищі та розвиватися, мусить господарювати ефективно, тобто виробляти такі товари й послуги, які мають платоспроможний попит на ринку, поліпшувати їхню якість, урізноманітнювати асортимент, скорочувати витрати виробництва на одиницю продукції, збільшувати вихід продукції з одиниці матеріально-сировинних ресурсів, зрештою – мати якомога більшу вигоду від своєї діяльності.

Ця вигода, яку заведено називати економічною ефективністю виробництва, може мати різні прояви – скорочення виробничих витрат, зростання валового доходу, прибутку, рентабельності, продуктивності праці тощо.

Зрештою, ефективність виробництва визначається співвідношенням результату діяльності на виході та сукупних витрат на вході. Економічний сенс будь-якого виробництва полягає в

надбанні доходу, який перевищує витрати: чим більшою буде різниця між ними, тим краще. Трапляються, щоправда, ситуації, коли підприємство з тактичних міркувань якийсь виріб продає й продає за ціною, яка не покриває витрат. Але такі випадки є винятком, а не правилом.

Оцінювати ефективність менеджменту персоналу можна по-різному, залежно від того, який саме аспект ефективності вивчається. Від цього залежатиме спосіб вираження результату й витрат.

Наприклад, якщо є потреба вивчити динаміку продуктивності праці, то результат діяльності буде виражений обсягом виробництва за відповідний період, а витрати характеризуватимуться сумарним робочим часом, використаним для виробництва цього обсягу продукції або кількістю працівників, що брали участь у виробництві. Якщо витрати подати у вигляді використаного сумарного фонду заробітної плати, то матимемо показник ефективності чинної системи матеріального стимулювання персоналу.

Тому ефективність менеджменту персоналу слід розуміти як характеристику якості, корисності управління людськими ресурсами на підприємстві; як здатність забезпечувати потрібний ефект у вигляді економічної вигоди для підприємства, удосконалення організації виробництва, праці та соціальної вигоди для працівників [2, с. 378–382].

Важливою передумовою досягнення прийнятної рівня економічної ефективності менеджменту персоналу є забезпечення адекватного організаційного рівня. Інакше кажучи, економічна ефективність менеджменту персоналу залежить від організаційної. Серед найважливіших показників організаційної ефективності менеджменту персоналу варто виокремити:

- стан забезпечення потреб підприємства у персоналі за професіями, спеціальностями, посадами та освітньо-кваліфікаційними рівнями працівників;

- ефективність використання робочого часу, кваліфікації та творчого потенціалу всіх категорій персоналу;

- рівень ритмічності виробництва;

- якість продукції та послуг.

Організаційна ефективність менеджменту персоналу досягається повсякденною наполегливою роботою у таких напрямках, як:

- високоякісне інформаційне забезпечення (нормативно-правові акти, стандарти, організаційно-розпорядчі документи, норми, ліміти, правила, положення, інструкції, плани, договори, угоди, довідкова література);

- підбір, комплектування і розстановка кадрів, поділ і кооперування праці, делегування повноважень;

- організація та обслуговування робочих місць;

- створення сприятливих умов праці;

- ефективний моніторинг ритмічності виробництва;

– звітність, облік і контроль результатів виробництва в усіх структурних підрозділах [3, с. 71–72].

Один із найпоширеніших варіантів підвищення ефективності використання персоналу – це зарубіжний досвід. Зарубіжна практика доводить, що система управління має бути досить жорсткою і здатною здійснювати належний контроль відповідно до ієрархії. Впровадження центрального управління, як правило, концентрування технічної політики, фінансів, маркетингу, реклами, підготовки і розстановки кадрів, контроль інших показників.

Центральне управління контролює: собівартість продукції; ціну продажу; витрати на гарантії та обслуговування продукції; загально-адміністративні витрати, включаючи торгові витрати і рекламу; запаси матеріалів і незавершене виробництво; прибуток; запаси готової продукції, включаючи запасні частини; фінансові виплати і борги; залишки доходу; нішу (частку) на ринках у співвідношенні з конкурентами; відповідні темпи продажу продукції.

Для цього в центральному органі управління створені відповідні функціональні служби, які отримують інформацію про роботу підвідомчих підприємств і організацій, оперативно контролюють і коригують її роботу, готують матеріали для ради директорів.

Досвід західних країн із розвинутою економікою (Франція, Німеччина, Голландія) свідчить, що стабільність у суспільстві багато в чому забезпечується налагодженим механізмом взаємовідносин між центром і регіонами. Відсутність оптимального рівня централізації приводить до розбіжностей і напруженості у стосунках регіонів із центром.

Директивне управління по жорсткій вертикалі притаманне адміністративно-командній системі. Західна економіка й управління нею успішно розвиваються на основі концепції регіоналізації управління, згідно з якою центральні органи влади створюють лише загальні макроекономічні умови, необхідні для забезпечення довготермінової економічної стратегії розвитку держави і основних виробничих комплексів як базису національної економіки. Регіонам надані досить широкі права у сфері економічного, адміністративного і правового регулювання економічних процесів. Це можна проілюструвати досвідом США, Канади, Німеччини, Франції та багатьох інших країн.

У невеликих європейських державах (Голландії, Бельгії, Швеції, Фінляндії ін.) переважає централізована структура управління економікою, що дає можливість цим країнам, маючи незначні обсяги виробництва, централізовано управляти ним, його стратегією, постійно володіти ситуацією, оперативно впливати на стан справ в тій чи іншій галузі виробництва [4, с. 95–100].

Ще один метод – це система оцінювання і самооцінювання як шлях до ефективного вико-

ристання кадрового потенціалу. У розвинених країнах Заходу велика увага приділяється забезпеченню ефективного використання кадрового потенціалу фірми, системі оцінювання різної категорій персоналу. Значного поширення набуває самооцінювання персоналу.

Ефективним методом оцінювання керівників та спеціалістів вважають оцінювання за досягненням поставлених цілей. Воно включає, як правило, такі етапи:

1) визначення кількох основних функцій працівників;

2) конкретизацію кожної функції встановленням певних економічних показників (обсяг робіт, випуск продукції, асортимент, якість, витрати, прибуток, рентабельність тощо);

3) визначення конкретних показників для оцінювання результатів діяльності;

4) порівняння досягнутих результатів із заздалегідь встановленими критеріями оцінювання і визначення оціночного бала;

5) розрахунок середньої оцінки, що відображає рівень досягнення поставлених цілей.

Найбільшої уваги заслуговує зарубіжний досвід формування та застосування багатоаспектної системи матеріального заохочення персоналу. Матеріальний стимул є тією ланкою, яка поєднує всю систему оплати праці та моральне і духовне задоволення потреб працівників фірми.

Основними елементами матеріального заохочення є:

- тарифна система оплати праці;
- застосування прогресивних форм оплати праці;
- розроблення власних систем преміювання і стимулювання нововведень;
- окрема підвищена оплата розумової праці;
- індивідуальна (контрактна) система оплати праці.

Сьогодні в Україні, коли ринкові умови господарювання поступово втілюються в життя і виробництво промислової продукції починає помітно зростати, перейняття зарубіжного досвіду з формування кадрового потенціалу й ефективного його використання має виняткове значення. Тільки сильна зацікавленість працівників всіх рангів – від керівника, спеціаліста до робітника – може створити відповідні сприятливі передумови швидкого зростання економіки, а отже, збільшення відрахувань до бюджету і поліпшення добробуту всі верств населення [5, с. 40–46].

Важливу роль відіграють державні гарантії у підготовці висококваліфікованих спеціалістів і керівників. Держави з розвинутою ринковою економікою, беручи на себе основний фінансовий тягар підготовки та перепідготовки кадрів, створюють єдиний механізм забезпечення зайнятості шляхом взаємодії держави та підприємств. Завдяки цьому механізму держава сприяє діяльності підприємств і активізує її щодо кооперації їх із навчальними закладами, а також акумулювання та перерозподілу коштів

підприємств з метою підготовки і перепідготовки кадрів. Така взаємодія держави і підприємств передбачає використання різноманітних інструментів:

- фінансування підготовки кадрів;
- застосування відповідної податкової політики;
- регулювання соціального страхування та забезпечення його відповідними ресурсами;
- створення інформаційної та правової інфраструктури.

Щоб допомогти молоді отримати початкову професійну підготовку, державні органи стимулюють активність підприємств насамперед шляхом прямого фінансування внутрішньофірмових систем навчання. Так, за наймання та навчання молоді 16–18 років, яка ще не має повної середньої освіти, державні органи Великобританії, Італії, Швеції покривають близько 80% витрат підприємств.

Об'єктом прямого фінансування державних органів Німеччини, Франції, Італії, Швеції стала так звана альтернативна форма підготовки кадрів, що охоплює молодь до 25 років. Йдеться про поєднання процесу теоретичної підготовки в навчальному закладі з трудовою діяльністю за умов часткової зайнятості з наступним забезпеченням повної зайнятості учня відповідно до здобутої на цей момент кваліфікації. Такі форми навчання здійснюються за спеціальною програмою, яка забезпечує координацію підготовки у двох різних системах. У цих умовах підприємства здійснюють належний контроль за навчальним процесом, за необхідності коригуючи програму теоретичного навчання.

Методи прямого фінансування доповнюються непрямым стимулюванням внутрішньофірмової підготовки з боку держави шляхом диференціювання податкової політики. Цей метод особливо активно використовується у США, де кошти, що спрямовуються на підготовку молодих працівників, повністю звільняються від оподаткування (за умови акредитування місцевими органами влади, тобто гарантування відповідності підготовки встановленим стандартам). У більшості зарубіжних країн одним із джерел коштів державних органів на професійну підготовку є грошові відрахування самих підприємств.

Наприклад, у Франції встановлений порядок, згідно з яким кожне підприємство з чисельністю зайнятих понад 10 осіб зобов'язане відраховувати на цілі підготовки та підвищення кваліфікації працівників не менше 1% фонду заробітної плати.

Практика засвідчує необхідність постійної підготовки та перепідготовки висококваліфікованих спеціалістів та керівників, кадрів усіх рівнів, яка спричинила потребу створення системи спеціальних підрозділів фірм. Це система навчальних центрів та курсів, відповідних формувань кадрової політики тощо. В Японії 80% підприємств мають систему професійної

підготовки робітників і спеціалістів. Витрати американських компаній на підготовку висококваліфікованих спеціалістів і керівників, перепідготовку та підвищення кваліфікації персоналу становлять до 5% від прибутку, не враховуючи державних дотацій.

Підготовка і перепідготовка кадрів в Україні також здійснюється за допомогою системи державних і недержавних навчальних закладів. Форми підготовки кадрового персоналу різноманітні. Професійна підготовка робітників здійснюється в спеціалізованих професійно-технічних училищах, а також безпосередньо на промислових підприємствах шляхом індивідуального і бригадного навчання. З метою оволодіння суміжними спеціальностями за необхідності організовуються курси, які одночасно забезпечують і підвищення кваліфікації [6, с. 124–130].

Технологію управління персоналом як людським ресурсом можна вважати ефективною в транснаціональних корпораціях за певних умов, зокрема, коли розвинена система адаптації до зовнішнього і внутрішнього ринку праці, підтримується високий рівень участі працівників в управлінських процесах, застосовується гнучка система організації робіт, налагоджена широка система комунікацій в корпораціях і сформована гармонійна корпоративна культура. Управління персоналом стає фактором підвищення конкурентоспроможності та перспективного розвитку, тому вимагає посиленої уваги і залишається актуальним для всіх транснаціональних корпорацій. В умовах динамічних змін чітко постає проблема пошуку нових механізмів управління персоналом, які відповідатимуть викликам часу [1, с. 153].

Висновки із цього дослідження. У сучасних умовах господарювання на більшості вітчизняних підприємств спостерігається зниження ефективності використання персоналу. Отже, щоб підвищити ефективність використання працівників, підприємству слід застосовувати найбільш прогресивні методи ділової оцінки персоналу, які б не порушували наступність у роботі, забезпечували правильне співвідношення молодих кадрів із досвідченими працівниками. У сучасному дуже динамічному середовищі до розвитку і виживання підприємства висуваються нові, більш високі вимоги до рівня професіоналізму, компетенції і кваліфікації кадрів, що включають такі основні позиції, як здатність приймати рішення, комерційна і ділова орієнтація, вміння працювати з інформацією, системне мислення, цілеспрямованість, ініціативність, самостійність здатність до навчання, готовність до змін, організаторські і комунікативні здібності, здатність до співробітництва і переконання. Через те важливість подальших досліджень у цьому напрямі полягає у вдосконаленні управлінських інструментів щодо забезпечення більш ефективного використання персоналу підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Волянська-Савчук Л.В. Сучасне поняття системи управління персоналом / Л.В. Волянська-Савчук // Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки. 2014. Вип. 7. Ч. 2. С. 149–153.
2. Данюк В.М. Менеджмент персоналу: Навч. посіб. / В.М. Данюк, В.М. Петюх, С.О. Цимбалюк К.:КНЕУ, 2004. 398 с.
3. Торкатюк В.І. Конспект лекцій з дисципліни «Менеджмент персоналу» (для студентів 5 курсу денної форми навчання спеціальності 8.03050901 «Облік і аудит») / В.І. Торкатюк, А.Л. Шутенко, В.В. Коненко// Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. Х.: ХНАМГ, 2012. 76 с.
4. За ред. С.Ф. Покропивного Економіка підприємства: Підручник / За ред. Покропивного С.Ф. К.: КНЕУ, 2004. 528 с.
5. Макаровська Т.П. Економіка підприємства: Навч. посіб. / Т.П. Макаровська К.:МАУП, 2003. 304 с.
6. Манів З.О. Економіка підприємства: Навч. посіб. / З.О. Манів, І.М. Луцький // К.: Знання, 2004. 580 с.

REFERENCES

1. Volyanska-Savchuk L.V. Contemporary notion of personnel management system / L.V. Volyanska-Savchuk // Scientific Bulletin of Kherson State University. Economic sciences. 2014. Vip. 7. Part 2. P. 149–153.
2. Daniuk V.M. Personnel Management: Teaching. manual / V.M. Danyuk, V.M. Petyukh, S.O. Tsimbalyuk K.: KNEU, 2004. 398 p.
3. Toratchyuk V.I. Summary of lectures on discipline "PERSONAL MANAGEMENT" (for students of the 5th year of full-time study program specialty 8.03050901 "Accounting and Audit") / V.I. Torchatyuk, A.L. Shutenko, V.V. Konenko // Hark. nats acad. city households-va. Kh.: KHNAMG, 2012. 76 p.
4. Ed. S.F. Pokropuvnogo Economics of Enterprise: Textbook / Ed. Pokropuvnogo S.F. K.: KNEU, 2004. 528 p.
5. Makarovska T.P. Economy of the enterprise: Teach. manual / T.P. Makarovskaya K.: MAUP, 2003. 304 p.
6. Manov Z.O. Economics of the enterprise: Teaching. manual / Z.O. Manov, I.M. Lutsky // K.: Znannya, 2004. 580 c.

Vedernikov M.D.

*Doctor of Economic Sciences,
Professor at Department of HR Management
and Labour Economics,
Khmelnyskyi National University*

Klimas V.A.

*Student,
Khmelnyskyi National University*

WAYS OF INCREASING EFFICIENCY OF USE OF PERSONNEL OF THE ENTERPRISE

In the process of ensuring the normal life of the enterprise, the problem of the development of the efficiency of personnel use has always been and remains a priority. After all, it is precisely the work of co-workers of all levels that guarantees the formation of an economically stable, profitable enterprise.

The process of production at any enterprise is carried out with a certain interaction of the three determinants of its factors: personnel (labour force), means of labour, and objects of labour. Using the available means of production, the staff produces the public use of the product or provides industrial and residential services. This means that, on the one hand, there are costs of living labour, and on the other – the results of production. The latter depend on the scale of the used means of production, the personnel potential, and the level of their use. The efficiency of production represents a complex reflection of the final results of the use of means of production and labour for a certain period of time.

One of the most common options for improving staff utilization is a foreign experience. Foreign practice proves that the management system should be sufficiently rigid and able to exercise proper control in accordance with the hierarchy. The introduction of central management, as a rule, concentrates technical policy, finance, marketing, advertising, training and placement of personnel, control of other indicators.

Today in Ukraine, when market conditions are gradually being implemented and the production of industrial products begins to grow significantly, the reliance on foreign experience in the formation of human resources and its efficient use is of paramount importance. Only the strong interest of workers of all ranks – from the head, specialist to the worker – can create the appropriate favourable conditions for the rapid growth of the economy, and therefore, increase deductions to the budget and improve the welfare of all segments of the population.

УДК 004:338.48

Волянська-Савчук Л.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління персоналом
і економіки праці
Хмельницького національного університету

Мацшина М.В.
студентка
Хмельницького національного університету

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ І ЕКОНОМІЦІ ПРАЦІ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ

АНОТАЦІЯ

Висвітлено теоретико-методологічні основи та практичний інструментарій застосування інформаційних технологій в управлінні персоналом і економіці праці. Визначено роль і місце інформаційних технологій в управлінні персоналом і економіці праці. Описані основні заходи щодо створення дієвої системи використання різноманітних видів інформаційних технологій в управлінні персоналом і економіці праці.

Ключові слова: інформаційні технології, інтернет-технології, «телеробота», «теледоступ», «телекомп'ютинг», управління персоналом і економіка праці.

АННОТАЦИЯ

Освещены теоретико-методологические основы и практический инструментарий применения информационных технологий в управлении персоналом и экономике труда. Определены роль и место информационных технологий в управлении персоналом и экономике труда. Описаны основные мероприятия по созданию действующей системы использования различных видов информационных технологий в управлении персоналом и экономике труда.

Ключевые слова: информационные технологии, интернет-технологии, «телеработа», «теледоступ», «телекомпьютинг», управление персоналом и экономика труда.

ANNOTATION

The theoretical and methodological bases and practical tools of application of information technologies in personnel management and labor economics are covered. The role and place of information technologies in personnel management and labor economics are determined. The main steps to create an operating system for the use of various types of information technologies in the management of personnel and labor economics are described.

Key words: information technologies, Internet technologies, teleworking, tele-access, telecomputing, human resources management and labor economics.

Постановка проблеми. Нині в умовах ринкової економіки все більше значення надається питанням ефективності управління персоналом, пристосованості керівників до нових умов господарювання, зростає потреба у вдосконаленні та автоматизації системи управління. Саме управлінські працівники в цих умовах є найбільш відповідальною ланкою господарської ланцюга, за допомогою якого можуть бути ініційовані і здійснені ті зміни, яких потребує економіка країни.

В умовах глобалізації значно зростає роль інформаційних технологій як важливого інструменту в підвищенні ефективності управління підприємствами. Специфічні особливості управління персоналом зумовлюють необхідність підвищення рівня забезпечення системи управління сучасними інформаційними технологіями (ІТ).

Необхідно відзначити, що використання сучасного програмного забезпечення в діяльності кадрових працівників значною мірою підвищує ефективність їхньої праці на всіх рівнях управління підприємством. Перед Україною гостро стоїть проблема вибору оптимального програмного забезпечення для успішного існування компанії, і на сьогоднішньому ринку програмних продуктів формується жорстка конкуренція, кількість виробленого програмного забезпечення в галузі управління персоналом і людськими ресурсами досить велика [1].

Аналіз останніх досліджень. Вирішення вищезазначених завдань має базуватися на дослідженні наявних сучасних інформаційних технологій, їх застосування та впливу на різні стадії створення і просування туристичного продукту та аналізі розвитку вітчизняного бізнесу загалом. Питання аналізу інформації як фактора виробництва і процесу перетворення її в пріоритетний фактор сучасних виробничих відносин, сутності інформаційних технологій і напрямів їх застосування в діяльності підприємств виробничої сфери та сфери послуг, процесів інформатизації суспільства стали предметом дослідження у працях таких учених, як А. Богачевський, А. Бондаренко, В. Брижко, В. Василенко, Н. Вінер, Л. Вінарик, Дж. Веллінгтон, Н. Войтюшенко, Ф. Воронський, О. Гальченко, Н. Гарнхем, А. Грінберг, В. Гужва, С. Данілін, Н. Єрьоміна, С. Ілляшенко, Н. Зайцева, О. Кармінський, М. Кастельс, В. Касьяненко, С. Козлов, С. Кондратова, В. Косарев, О. Краєва, Н. Кустова, А. Макадамс, В. Мартін, Л. Мельник, П. Нестеров, О. Оліфіров, А. Орлов, А. Останець, О. Паршина, Ю. Паршин, Т. Писаревська, В. Плєскач, Ю. Рогушина, М. Румянцев, М. Скопєнь, В. Ситник, В. Сусіденко, Г. Титаренко, М. Хеллгрєн, Дж. Ходжсон, Ю. Хотунцев, В. Цимбалюк, А. Чорнобров, О. Щєдрін та ін. Однак проведені дослідження лише частково розкривають питання впливу інформаційних технологій на розвиток бізнесу [2, с. 113].

Формулювання цілей статті. Метою статті є розроблення теоретичних і методологічних засад та практичних рекомендацій щодо застосування сучасних інформаційних технологій в управлінні персоналом і економіці праці. Відповідно до поставленої мети передбачено вирішення таких

завдань: поглибити теоретико-методологічні засади застосування інформаційних технологій в управлінні персоналом і економіці праці; систематизувати інноваційні підходи до діяльності підприємств із застосуванням різноманітних інформаційних технологій; обґрунтувати перспективні напрями впровадження ІТ у діяльність підприємств для забезпечення ефективної реалізації маркетингових функцій; визначити стан і передумови забезпечення якості послуг у контексті застосування інформаційних технологій; поглибити методологічні основи оцінки ефективності застосування інформаційних технологій у бізнесі та методичні підходи до оцінки їх ефективності в системах менеджменту підприємств.

Виклад основного матеріалу. З метою вивчення кадрового складу або кадрової ситуації розробляється система категорій і понять (потенціал, кадрова політика тощо) і на цій основі організується збір інформації, що характеризує кількісний і якісний боки стану, динаміки розвитку кадрової ситуації в розрізі прийнятих категорій. Ефективність функціонування системи управління персоналом значною мірою залежить від інформаційної бази. Остання являє собою сукупність даних про стан керованої системи і тенденції її розвитку за допомогою кількісних характеристик процесів, що відбуваються у складі працівників, у навколишньому виробничому та соціальному середовищі. Будь-яке управлінське рішення має ґрунтуватися на знанні ситуації, факторів, що впливають, їх взаємозв'язків.

Інформація сприяє реалізації всіх функцій управління: планової, організаційної, контрольної, регулюючої, розподільної.

Інформація, яка використовується в управлінні персоналом, за своїм характером поділяється на нормативну, довідкову, методичну, облікову, засновану на матеріалах первинного обліку, а також звітну, подану вже в узагальненому вигляді, тощо.

Інше джерело інформації – самі працівники зі своєю думкою з тих чи інших питань, матеріали соціологічних досліджень (анкетування, інтерв'ю тощо), результати психофізіологічних досліджень (тестування працівників) тощо. Важливо забезпечити захист соціологічної інформації, що має конфіденційний характер. Насамперед це стосується думок працівників під час вивчення міжособистісних відносин в колективі.

Багато процесів, що визначають кадрову ситуацію, дуже динамічні: змінюється чисельний склад персоналу у зв'язку із плінністю, його структура за всією сукупністю ознак: за статтю, віком, стажем роботи тощо, постійно йде процес внутрішньозаводського руху кадрів між структурними підрозділами, змінюються професії, рівень кваліфікації. Інформація в цьому разі виступає як засіб контролю за відповідністю фактичної структури робочої сили необхідній, за своєчасністю укомплектування вакантних робочих місць. Тому основними вимогами,

що пред'являються до кадрової інформації, є оперативність і надійність [3, с. 78].

Соціальна спрямованість роботи з кадрами ставить завдання збору досить різноманітної інформації соціального характеру, що стосується окремих працівників. Так, під час підбору кандидатів для призначення на посаду необхідно, щоб у банку даних були відомості не тільки виробничого, а й соціально-демографічного, дисциплінарного і навіть медичного характеру.

Орієнтація кадрової роботи на розвиток власної робочої сили не може бути успішною без знання витрат на робочу силу, вкладень у людський капітал (витрати на оплату праці, навчання, медичне обслуговування, соціальні послуги тощо). Характер такої інформації істотно відрізняється від чисто кадрової, оскільки відноситься до системи бухгалтерського обліку.

Необхідна кількісна характеристика ступеня раціонального використання робочої сили, оцінки результатів праці тощо.

Узагальнюючи сказане, можна сформулювати такі критерії оцінки якості інформації. Вона повинна бути:

- об'єктивною (повною, несуперечливою, достовірною);
- актуальною (задовольняє об'єктивні інформаційні потреби керівників і фахівців у міру їх виникнення у процесі розвитку кадрової ситуації);
- своєчасною;
- цілеспрямованою;
- лаконічною (стислою, але без втрат необхідної повноти);
- комунікативною (зрозумілою і прийнятною для керівників і фахівців).

Необхідність збору, зберігання, переробки, аналізу великого обсягу різноманітної кадрової інформації, надання її користувачам (суб'єктам управління – кадровій службі і керівникам) у зручній формі ставить завдання створення на підприємстві відповідної інформаційної системи.

Складовими елементами такої системи є обладнання та матеріали для збору, зберігання, обробки, пошуку та видачі необхідних даних про кадри підприємства, належно організований облік, пристосований для інформаційного забезпечення вирішення кадрових завдань, сукупність прийомів і методів користування цією системою, фахівці з інформатики, споживачі інформації. Основні вимоги до цієї системи – широке застосування ЕОМ, передових інформаційних технологій, математичних методів і моделювання тощо.

Основа інформаційної системи має становити єдиний масив, що відображає інформацію про кожного працівника, його оточення і зовнішні щодо нього умови роботи, що вимагає певної організації інформації і методів оперування з масивом даних.

Оскільки процеси, що протікають у колективі працівників і в його оточенні, дуже динамічні,

важливо оперативно відображати всі ці зміни в інформаційному масиві даних. Ця вимога може бути виконана в тому разі, якщо інформаційна система тісним чином стикається з документообігом на підприємстві: накази і розпорядження, що стосуються працівників, використовуються для негайного коригування даних, що містяться в масиві по кожному працівнику.

Велике значення має ув'язка кадрової інформації з інформацією про структуру робочих місць, з вимогами, що пред'являються до працівника цими робочими місцями, з можливим рівнем оплати праці, зі станом умов праці тощо. Такий підхід забезпечує насамперед вирішення інформаційно-пошукових завдань (пошук працівників із заданими ознаками в інформаційному масиві), групування, перегрупування працівників відповідно до запитів користувача.

Відстежуючи зміни у стані об'єкта з тих чи інших параметрах, що відбулися в результаті реалізації заходів, керівники в порядку зворотного зв'язку можуть розробити ефективну стратегію управління і контролювати її реалізацію.

Інформаційна система повинна допомогти у виявленні найбільш значущих чинників та встановленні причинно-наслідкових залежностей між факторами і результатами. Такого роду інформація необхідна для розроблення цільових установок, покладених в основу розвитку кадрів підприємства.

Реалізація вимог своєчасного забезпечення процесів управління необхідною інформацією в умовах зростаючих її обсягів повною мірою може бути здійснена у разі, якщо інформаційна база знайде своє організаційне оформлення у вигляді автоматизованої системи управління кадрами (АСУ «Кадри») або її варіанту – автоматизованого робочого місця фахівця кадрової служби (АРМ), виконаного на базі ПЕОМ. Такий підхід дає змогу реалізувати нову інформатизаційну технологію процесу управління.

АСУ «Кадри» являє собою форму організації управління персоналом, засновану на тісному взаємозв'язку людини й обчислювальної техніки, а також на широкому використанні вироблених у практиці управління прийомів і методів оптимізації та автоматизації прийнятих рішень.

Під автоматизованим робочим місцем (АРМ) розуміється професійно орієнтований комплекс, що включає в себе технічні та програмні засоби, інформаційне та методичне забезпечення для вирішення завдань користувача безпосередньо на робочому місці в режимі діалогу з ЕОМ [3, с. 92].

Тим самим змінюється зміст праці працівників кадрової служби, які звільняються від рутинної роботи і виконання зайвих операцій. Вони працюють у діалоговому режимі (режимі спілкування), виконуючи всі типи операцій технологічного процесу обробки даних (збір, підготовка, введення, обробка, висновки і тиражування необхідної інформації). АРМ «Кадри» надає користувачеві можливість:

- введення і коректування даних про працівника;
- формування та видачі різного роду вихідних документів;
- створення нових баз даних;
- зміни структури масиву даних;
- додавання нових комплексів і завдань, зміни при цьому відповідного меню;
- перерахунку даних на задану дату та ін.

Вихідна для вирішення завдань підсистеми інформація створюється на основі уніфікованих форм документів первинного обліку кадрів, планових документів, загальних і локальних класифікаторів (класифікатори професій робітників, посад службовців, кваліфікаційних розрядів і категорій тощо).

Інформація про конкретного працівника містить дані про місце його роботи, демографічні дані, дані про освіту, наявність спеціальної підготовки, сімейний стан, рух на підприємстві (за структурними підрозділами, зміна професії, кваліфікаційне зростання) та ін. Вихідні дані включають великий набір узагальнених показників за різними ознаками і мають вигляд звітів, списків, довідок, аналітичних розробок, розрахунків тощо, що дає змогу здійснювати безперервність кадрового планування, забезпечує багатоваріантність і багатофакторність розрахунків.

Для ефективної роботи системи управління персоналом важливо створити на підприємстві єдину автоматизовану мережу ПЕОМ, що передбачає взаємний обмін кадровою інформацією між усіма рівнями управління на базі сучасних засобів передачі даних.

Практика зарубіжних країн свідчить про можливість приєднання підприємств до міжгалузевих і загальнодержавних локальних мереж, що дає змогу мати більш повну інформацію про ринок праці загалом і навіть про окремих працівників – їх минулі місця роботи, спеціалізацію, кваліфікацію тощо [3, с. 106].

Розроблення та впровадження АСУ «Кадри» повинно проходити поетапно, починаючи з автоматизованої інформаційно-довідкової системи з кадрів. Вирішальними є такі завдання, як:

- персональний облік кадрів;
- складання звітності про кадри;
- аналіз якісного складу та руху кадрів;
- видача за запитами необхідної інформації;
- підготовка та підвищення кваліфікації кадрів.

Тут доцільна реалізація модульного принципу побудови системи, що дає змогу адаптувати систему для різних категорій користувачів, нарощувати систему, розширювати її функції. Так, один із варіантів побудови інформаційної системи з кадрів включає п'ять модулів:

- 1) «Штати»: формування штатного розкладу, облік вакансій по підрозділах і організації загалом;
- 2) «Накази»: підготовка та виконання всіх видів кадрових наказів, контроль за їх виконанням;
- 3) «Кадри»: формування бази даних про співробітників, що включає відомості з особової

картки працівника, відомості про результати атестації, підвищення кваліфікації, переміщення, нагороди, стягнення та ін.;

4) «Довідки»: пошук та аналіз інформації за всіма показниками бази даних, оперативна підготовка довідок за запитом тощо;

5) «Статистика»: підготовка стандартних форм із можливістю виведення їх на друк, архівування даних за будь-які періоди часу.

На наступних етапах розвитку системи вирішуються завдання:

- атестації кадрів;
- підбору і розстановки кадрів;
- планування потреби і розстановки фахівців та ін.

Основними шляхами підвищення якості інформаційного забезпечення управління персоналом підприємства, як показує аналіз його сучасного стану, є:

1. Подальша інтеграція кадрової, економічної та соціологічної інформації.

2. Підвищення оперативності внесення змін в інформаційні файли.

3. Істотне розширення інформації, що стосується характеристики робочих місць, змісту самої роботи, визначальних вимог до працівника, що дозволить поєднати наймання нового працівника з характеристиками вакантних робочих місць (посад).

4. Забезпечення працівників під час найму інформацією про можливу оплату праці, професійно-кваліфікаційне просування й іншими відомостями, необхідними для своєчасної оцінки здійсненості очікувань працівника від нового місця роботи.

5. Підвищення комп'ютерної грамотності працівників кадрових служб та ін.

Головні функції процесу управління персоналом, що реалізуються на різних рівнях системи управління організацією, – вироблення рішень і контроль за їх виконанням. Саме необхідність забезпечення виконання цих функцій дає можливість розглядати управління персоналом як інформаційний процес, тобто функціонально, що включає одержання, передачу, обробку (перетворення), зберігання та використання інформації, а саму ієрархічну систему управління – як інформаційну систему.

Процес управління персоналом можна уявити у вигляді безлічі узгоджених, прийнятих і реалізованих рішень, спрямованих у кінцевому рахунку на досягнення головної мети функціонування організації. Вироблення кожного з цих рішень повинно бути інформаційно забезпечене.

Інформаційне забезпечення системи управління персоналом являє собою сукупність реалізованих рішень про обсяг, розміщення і форми організації інформації, що циркулює в системі управління під час її функціонування. Воно включає оперативну інформацію, нормативно-довідкову інформацію, класифікатори техніко-економічної інформації та системи документації (уніфіковані і спеціальні).

Процес управління можна уявити як обробку інформації, отже, чим якісніша обробка інформації, тим ефективніше управління. Інформаційні технології беруть участь в удосконаленні управління. На базі інформаційних технологій вирішуються важливі завдання управління персоналом:

1. Планування розкладів із формуванням посадових інструкцій.

2. Облік персоналу (персональні дані про співробітників).

3. Підбір нових співробітників і переміщення.

4. Планування та облік використання трудових ресурсів.

5. Розрахунки з персоналом (розрахунок виплат з оплати праці, контроль виплат, підзвітні особи).

6. Облік підзвітних сум і депонентів.

7. Система управління документами.

8. Персоналізований пенсійний і податковий облік [2; с. 30].

Новими аспектами використання Інтернет-технологій у кадровій діяльності є:

1) перевірка достовірності інформації про претендентів на вакантні робочі місця;

2) нетрадиційні форми інформаційної взаємодії з елементами потенційного ринку праці (біржі праці в межах навчальних закладів та кадрові агентства);

3) нові форми організації праці (організаційно-структурні зміни на підприємстві, пов'язані з дистанційними технологіями, наприклад, телеробота) і навчання (професійно-кваліфікаційні зміни персоналу в результаті використання методів дистанційного навчання);

4) інформаційна взаємодія кадрової служби підприємства із зовнішнім ринком праці [2, с. 105].

Доведено, що збереження конфіденційної інформації з метою забезпечення економічної безпеки підприємства на 80% залежить від правильного добору, розстановки і виховання персоналу фірми.

Крім формалізованих процедур, під час прийому на роботу можуть використовуватися і неформальні аналітичні процедури, зокрема перевірка справжності документів, що додаються, особливо якщо йдеться про вакансії, пов'язані з конфіденційною інформацією.

Зараз, крім пенсійного фонду, збором інформації про громадян займається податкова служба. Ведуться роботи з такої форми персоналізованого обліку, як присвоєння кожному працівникові особистого ідентифікаційного номера.

Податкове відомство першим автоматизувало свою роботу і паралельно веде облік населення країни. Дані в місцеві інспекції надходять автоматично – з пологових будинків, загсів, під час отримання іноземцем дозволу на проживання.

Нові форми організації праці та навчання. Новий аспект застосування Інтернет-технологій, зокрема підтримка дистанційної роботи (телероботи), з'являється в процесі вирішення

завдань управління кадрами, пов'язаних з організаційно-структурними змінами на підприємстві. Це приводить до децентралізації службової діяльності в окремих підрозділах підприємства в часі і просторі [4, с. 102].

Термін «телеробота», якому передували терміни «теледоступ» і «телекомп'ютинг», що позначає якийсь тип дистанційної роботи за договором, був введений у вживання Європейською Комісією наприкінці 80-х рр. XX ст.

Типові послуги різних кадрових агентств, які мають представництво в Інтернеті: інформування про напрями діяльності агентства; формування та ведення банку вакансій з різною диференціацією посад і професій; формування та ведення банку кандидатів на вакансії з різною диференціацією посад і професій; підбір кандидатів за вимогами роботодавця; аналіз резюме; попередня співбесіда з претендентами на вакансії; професійне та психологічне тестування.

Висновки із цього дослідження. Основою успіху діяльності сучасного підприємства є автоматизація процесів управління персоналом, що приводить до:

- уніфікації стандартних процесів управління персоналом;
- скороченням тимчасових витрат на планування різних заходів;
- прискорення процесу передачі інформації тощо.

Ці технології мають низку переваг, вибір того чи іншого продукту залежить від можливостей і потреб підприємства.

Підсумовуючи вищезазначене, можна стверджувати, що використання сучасних комп'ютерних технологій для автоматизації виробничих процесів дасть можливість підвищити продуктивність роботи та суттєво скоротить терміни виготовлення виробів на виробництві [5, с. 24].

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Интернет изменит туриндустрию в ближайшее время [Электронный ресурс] / Сайт Держ. служби туризму і курортів Міністерства культури і туризму України. URL: <http://www.tourism.gov.ua/publ.aspx>.
2. Пономаренко М.І. Інформаційні системи і технології в економіці / М. І. Пономаренко. Київ: Академія, 2002. 521 с.
3. Гужва В.М. Інформаційні системи і технології на підприємствах : навч. посібн. / В.М. Гужва. К. : КНЕУ, 2001. 400 с.
4. Гончарова М.А. Инновационная технология управления социально-экономическим развитием региона: краудсорсинг [Текст]: М.А. Гончарова // Регион:системы, экономика, управление. 2012. № 4. С. 102–104.
5. Волянська-Савчук Л. В. Вплив інноваційних комп'ютерних технологій на підвищення продуктивності праці / Л. В. Волянська-Савчук, Д.А. Ткачук // Актуальні питання сучасної науки (частина II): зб. матеріалів IV Міжнародної науково-практичної конференції. С. 22–24.

REFERENCES:

1. The Internet will change the tourism industry in the near future [Electronic resource] / The site of the State. tourism and resorts services of the Ministry of Culture and Tourism of Ukraine. URL: <http://www.tourism.gov.ua/publ.aspx>.
2. Ponomarenko M.I. Information Systems and Technologies in Economics / M.I. Ponomarenko. Kyiv: Academy, 2002. 521 pp.
3. Guzhva V.M. Information systems and technologies at enterprises: teaching. manual / V.M. Guzhva. K.: KNEU, 2001. 400 p.
4. Goncharova MA Innovative Technology for the Management of the Socio-Economic Development of the Region: Crowdsourcing [Text]: M.A. Goncharova // Region: systems, economics, management. 2012. No. 4. P. 102–104.
5. Volyanska-Savchuk L.V. The Influence of Innovative Computer Technologies on Increasing Labor Productivity / L.V. Volyanska-Savchuk, D.A. Tkachuk // Topical Issues of Modern Science (Part II): Sb. Materials of the IV International Scientific and Practical Conference. P. 22–24.

Volianska-Savchuk L.V.
*Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of HR Management
and Labour Economics,
Khmelnyskyi National University*

Matsyshyna M.V.
*Student,
Khmelnyskyi National University*

INFORMATION TECHNOLOGIES IN HR MANAGEMENT AND LABOUR ECONOMICS: THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS

Currently, in a market economy, more and more importance is attached to the question of the effectiveness of personnel management, the adaptability of managers to new business conditions, and the need to improve and automate the management system. It is the managerial staff in these conditions that is the most responsible link in the economic chain, with the help of which the changes required by the economy of the country can be initiated and implemented.

In the context of globalization, the role of information technology as an important tool in improving the efficiency of enterprise management is growing significantly. The specific features of personnel management make it necessary to increase the level of management of modern information technologies.

It should be noted that the use of modern software in the work of personnel significantly increases the efficiency of their work at all levels of enterprise management. Ukraine faces the problem of choosing the optimal software for the company's successful existence, and today's software market is subject to severe competition, and the number of software produced in the field of personnel and human resources management is large enough.

Information provision of the personnel management system is a set of implemented decisions on the volume, location, and forms of organization of information circulating in the management system in its operation. It includes operational information, regulatory information, classifications of technical and economic information and documentation systems (unified and special).

The management process can be represented as processing information, therefore, the better the processing of information, the more effective the management. Information technology is involved in improving management.

A new aspect of using Internet technologies, in particular, support for remote work (telework), appears in the process of solving the problems of personnel management associated with organizational and structural changes in the enterprise. This leads to the decentralization of business activities in individual departments of the enterprise in time and space.

The basis for the success of a modern enterprise is automation of personnel management processes, which leads to: unification of standard processes of personnel management; reduction of time expenditures for planning different measures; speeding up the process of transferring information, etc.

УДК 331.101.262

Волянська-Савчук Л.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління персоналом
і економіки праці
Хмельницького національного університету

Станецька Д.А.
студентка
Хмельницького національного університету

АСПЕКТИ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ НА СУЧАСНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано концептуальні засади стратегії планування персоналу відповідно до стратегії розвитку підприємства. Висвітлено концептуальну модель стратегії планування персоналу підприємств і особливості її функціонування. При цьому правильно розроблена, обрана й обґрунтована стратегія розвитку організації та управління людськими ресурсами є частиною майбутнього успіху, чим пояснюється актуальність дослідження.

Ключові слова: стратегія, управління людськими ресурсами, персонал, підприємство, концептуальна модель, стратегія розвитку.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснованы концептуальные основы стратегии планирования персонала в соответствии со стратегией развития предприятия. Освещена концептуальная модель стратегии планирования персонала предприятий и особенности ее функционирования. При этом правильно разработанная, выбранная и обоснованная стратегия развития организации и управления человеческими ресурсами является частью будущего успеха, чем объясняется актуальность исследования.

Ключевые слова: стратегия, управление человеческими ресурсами, персонал, предприятие, концептуальная модель, стратегия развития.

ANNOTATION

The article substantiates the conceptual foundations of the personnel planning strategy in accordance with the development strategy of the enterprise. The conceptual model of the strategy of personnel planning of enterprises and the peculiarities of its functioning are highlighted. At the same time correctly developed, selected and substantiated strategy for the development of organization and management of human resources is part of future success, which explains the relevance of the study.

Key words: strategy, human resources management, personnel, enterprise, conceptual model, development strategy.

Постановка проблеми. Найважливіша проблема будь-якого українського підприємства, що працює в ринкових умовах, – це проблема його виживання і забезпечення безупинного розвитку. Ефективне вирішення цієї проблеми полягає у створенні й реалізації конкурентних переваг, що значною мірою можуть бути досягнуті на основі грамотно розробленої й ефективної стратегії розвитку підприємства.

Також успіх провідних фірм у розвинених країнах пов'язаний зі створенням високоефективних механізмів управління людськими ресурсами на рівні організації, в основі яких – комплексний, стратегічний підхід до використання і розвитку кадрового потенціалу. Стратегічне управління людськими ресурсами дає змогу комплексно підійти до проблем управління персоналом та вирішити їх ефек-

тивно з огляду не лише на поточні потреби, але й на довгострокову перспективу.

Натепер бізнес-середовище діяльності підприємств характеризується підвищенням складності (складна економічна ситуація в країні, інфляція, ріст цін на сировину та матеріали, високі процентні ставки за кредит, зниження купівельної спроможності населення тощо), рухливості (перехід від адміністративно-командної системи господарювання до ринкової) та невизначеності (нові інформаційні технології, індивідуалізація і динамізм поведінки споживачів, посилення міжнародної конкуренції, високі вимоги до якості товарів і обслуговування та ін.).

Аналіз останніх досліджень. Різноманітні теоретичні та методологічні проблеми стратегії, стратегічного управління підприємством та стратегічного управління людськими ресурсами розглянуто в працях зарубіжних науковців: М. Армстронга, П. Райта, Ч. Фомбруна, А. Стрікланда, А. Томпсона, Б. Карлофа, Г. Міцберга, Г. Хемел, Дж. Квіна, Е. Чандлера, І. Ансоффа, М. Портера, П. Дойла, П. Друкера, а також українських дослідників: О. Грішньої, Н. Кльомина, А. Кібанова, Б. Шелегеда, Н. Касьянова, В. Понаморенко, П. Гордієнко, Л. Дідковської, І. Ігнат'євої, П. Клівець, О. Ковтуна, В. Краснові, А. Матвеева, А. Наливайка, С. Оборської, А. Привалова, М. Саєнка, Г. Селезньової, О. Тридіда, Н. Хорошавиної, З. Шершньової та інших. Проте, не применшуючи значень досліджень із тематики стратегії розвитку організації та управління людськими ресурсами, слід зазначити, що ефективні стратегії розвитку організації та управління людськими ресурсами на підприємствах харчової промисловості у період незалежності України ще не були досліджені.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз стратегії розвитку організації на підприємстві та дослідження її ефективності, а також можливих варіантів удосконалення стратегії розвитку організації та управління людськими ресурсами на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Швидкі темпи соціально-політичних та економічних перетворень вимагають принципово нового ставлення до формування знань, умінь та навичок людей. Скорочення попиту на репродуктивні (стандартизовані) види діяльності за одночасного зростання

попиту на види діяльності, що вимагають високого рівня креативності й компетентності, унеможливує існування системи освіти, зорієнтованої на середнього студента. Усе більше необхідними для суспільства стають творчі особистості, здатні самостійно або у складі груп виконавців приймати рішення й творчо діяти у будь-якій ситуації. Тому все більш наочною виявляється тенденція освіти, спрямована на постійний розвиток особистості на засадах індивідуалізації навчання через суттєве збільшення питомої ваги самостійного вивчення дисциплін. При цьому модифікується сам зміст навчання, оскільки студент отримує можливість (залежно від особистого рівня знань, умінь та схильностей) творчо підходити до вивчення теорії і практики в Україні та за її межами, пізнання наявних проблем і шляхів їх вирішення. Це дає змогу досягти якісно нового рівня засвоєння матеріалу, оскільки у такий спосіб поєднуються глибока теоретична підготовка та практичне втілення набутих знань під час виконання завдань із конкретних тем того чи іншого курсу. Але така форма навчання потребує якісного системного навчально-методичного забезпечення. Сучасне ринкове середовище характеризується змінюваністю економічних параметрів, нестабільністю, тому в таких умовах головною проблемою стає здатність підприємства пристосовуватися до змін у середовищі, тобто розвиватися у відповідності з цими змінами. Тільки розвиваючись, підприємство може досягнути основної мети своєї діяльності – отримувати прибуток, зберігаючи конкурентоспроможність.

Перспективні конкурентні можливості відкриваються для будь-якого підприємства в будь-якій ситуації, але для того, щоб ними скористатися, підприємство повинне мати стратегію свого розвитку. Поняття стратегії є базовим у теорії стратегічного управління, оскільки саме вона є об'єднуючим механізмом можливостей (потенціалу) та умов (зовнішнього середовища). Базуючись на цілях бізнесу, вона визначає засоби, за допомогою яких підприємство може перетворити свої стратегічні наміри в ринкові переваги, взаємодіючи з факторами зовнішнього впливу, без цього його ефективна адаптація до стратегічних змін в умовах невизначеності і мінливості середовища неможлива.

Поняття «розвиток підприємства» починають розглядати у науковій літературі ще з 1950-х років. У той час розвиток вважався специфічною стратегією системних змін, спрямованою на підвищення ефективності діяльності підприємства завдяки вдосконаленню управління організаційними процесами, структурами. У 60-70-х роках ХХ ст. вивчення розвитку фокусувалося на вдосконаленні внутрішнього функціонування підприємства шляхом покращення комунікацій, уточнення організаційних ролей, створення команд тощо. Підприємство розглядали як відкриту систему у взаємодії з її середовищем, але основний наголос робився на вдосконаленні діяльності саме підприємства та

його підсистем. Основними його складниками починають виступати: місія, ключові принципи, бачення, стратегія підприємства [1, с. 77].

Слово «стратегія» походить від древньогрецьких слів «stratos» – «армія» та «agos» – «я керую». Відповідно, поняття «стратегія» первинно тлумачили як мистецтво або науку ведення воєнних дій. Свідченням цього є давньокитайський трактат про військове мистецтво «Сунь-Цзи», датований V ст. до н. е. [2, с. 23]. Уперше термін «стратегія» запозичив у військових і використав у економіці для визначення одного з видів керівництва будь-яким комерційним підприємством А. Чендлер-молодший у 1962 році. З того часу розпочався етап стратегічного планування на підприємствах в умовах ринкової економіки [3, с. 8]. Термін «стратегія» використовується нині в багатьох сферах суспільного життя. Щодо терміна «стратегія підприємства (фірми)», то тут є чимало визначень. Її розуміють як [3, с. 8–9]:

- систему організаційно-економічних заходів досягнення довгострокових цілей підприємства;
- обґрунтування перспективних орієнтирів діяльності підприємства на основі оцінювання його потенційних можливостей і прогнозування розвитку зовнішнього середовища;
- генеральний напрям розвитку підприємства, який забезпечує узгодження його цілей і можливостей та інтересів усіх суб'єктів;
- ефективну ділову концепцію досягнення конкурентних переваг підприємством;
- сукупність перспективних орієнтирів для роботи підприємства;
- план дій, що визначає пріоритети розв'язання проблем і ресурси для досягнення основної мети.

І. Ансофф під стратегією розумів один із декількох наборів правил прийняття рішень стосовно поведінки фірми в умовах неповноти інформації про майбутній розвиток підприємства [4, с. 159].

На нашу думку, лише в комплексі всі визначення найбільш повно відображають суть поняття «стратегія підприємства». Стратегія підприємства – це систематичний план його потенційної поведінки в умовах неповноти інформації про майбутній розвиток середовища та підприємництва, що включає формування місії, довгострокових цілей, а також шляхів і правил прийняття рішень для найбільш ефективного використання стратегічних ресурсів, сильних сторін і можливостей, усунення слабких сторін та захисту від загроз зовнішнього середовища задля майбутньої прибутковості [3, с. 9].

В умовах ринку, коли зовнішнє середовище досить турбулентне, слабо передбачуване і переважно не залежить від зусиль підприємства, ігнорування ним стратегічного контексту діяльності може спричинити катастрофічні наслідки. Діяльність кадрів за принципом «сьогодні – на сьогодні» без заходів, які нині не дадуть віддачі, а забезпечать успіх підприємства в майбутньому, явно веде до банкрутства.

У цьому контексті про необхідність розроблення стратегії підприємства досить влучно висловився один з авторів вчення про стратегічний менеджмент, американський вчений Ігор Ансофф. Він писав: «компанії за відсутності планованої і керованої стратегії, приречені на вимирання, за винятком хіба що монополій і субсидованих компаній. У компаніях, яким вдається вижити, стратегічною поведінкою принаймні керують» [4, с. 166].

Глобалізація економічних процесів, зростання конкуренції між виробниками, збільшення впливу високотехнологічних компаній зумовили широке визнання стратегічного мислення як єдиного правильного підходу до управління підприємством в умовах ринку, і вже у 80-90-х рр. стратегія стає невід'ємною частиною управління бізнесом практично у всіх країнах із ринковою економікою.

Отже, класичним визначенням стратегії сучасності є її розуміння як загального напрямку дій, які визначають перспективний розвиток підприємства щодо досягнення конкурентних переваг та успіху діяльності. Крім того, в сучасних трактуваннях стратегії акцентується увага на таких особливостях, як тривалість дій застосування, інструмент реакції на непередбачувані події в умовах конкуренції та активної взаємодії із зовнішнім оточенням, а також створення унікальної позиції підприємства на ринку шляхом вибору видів діяльності, відмінних від конкурентів.

Стратегія підприємства повинна відповідати принципам, які наведені у таблиці 1 (узагальнено та сформовано на основі [5, с. 64–65]).

Однак, як справедливо зазначає Г. Мінцберг, одного простого визначення стратегії немає, він наводить дефініції стратегії в розрізі п'яти «П»: як план (обраний курс дій), принцип поведін-

ки, позиція, перспектива, прийом (особливий «маневр»), які окреслюють роль стратегії в підприємстві. Г. Мінцберг виділяє п'ять концептуальних побудов стратегії підприємства, що дає змогу висловити судження, що сучасне розуміння стратегії спрямовує завдання управління на задоволення запитів споживачів, забезпечення якості продукції та послуг, ефективності діяльності та конкурентоспроможності. Під стратегією Г. Мінцберг розуміє завдання, політику та плани, які разом визначають характер підприємства та його підхід до виживання і перемоги у конкурентній боротьбі [2, с. 20].

Формування стратегії підприємства є процесом, який проходить певні етапи. Схема етапів формування стратегії підприємства зображена на рисунку 1 [3, с. 17].

На першому етапі розроблення стратегії підприємства здійснюють аналіз середовища, прогностують його майбутній розвиток, виявляють можливості і загрози, сильні і слабкі сторони, оцінюють конкурентоспроможність і прогнозують її зміни. На другому етапі або паралельно (на новоствореному підприємстві – на першому) визначають місію, мету і цілі підприємства. На третьому етапі здійснюють стратегічний аналіз, який полягає в порівнянні мети і цілей з результатами аналізу середовища, виявленні і усуненні розривів між ними і, головне, у виробленні альтернативних стратегій – варіантів стратегічного розвитку. На четвертому етапі моделюються варіативні сценарії розвитку подій (оптимістичний, песимістичний та найбільш вірогідний) і досліджується вплив кожного на сформульовані альтернативні стратегії. Визначається конкурентоспроможність підприємства у разі реалізації тієї чи іншої стратегії за певним сценарієм. На п'ятому етапі здійснюється вибір найбільш прийнятної стратегії з альтер-

Таблиця 1

Основні принципи стратегії підприємства

Принципи	Характеристика
Обґрунтованість	Кожне положення стратегії повинно бути підтверджене науковими дослідженнями. Обґрунтованість забезпечує реалістичність стратегії. Недостатньо обґрунтована стратегічна програма породжує результати, які істотно відрізняються від очікуваних, вимагає непередбачених витрат, а отже, не забезпечує конкурентоспроможності підприємства.
Прозорість	Стратегія повинна мати чіткий і зрозумілий виклад, містити механізми доведення її положень, цільових орієнтирів до виконавців. Обґрунтованість і прозорість стратегії спрощують відносини підприємства з кредиторами.
Легітимність	Найбільшою загрозою для будь-якої програми є можливі негативні наслідки її реалізації. Тому в процесі розроблення стратегічної програми слід орієнтуватися на сили, зацікавлені в її реалізації, і домагатися легітимності – розуміння і прийняття її наявними інституціями.
Адекватність	Суттєвою загрозою для стратегії є некритичне її запозичення, перенесення в інші економічні реалії, навіть якщо вона за певних умов забезпечила успішні результати. Стратегія повинна максимально враховувати і використовувати національні, регіональні особливості конкретної економічної ситуації, в якій вона реалізується.
Підконтрольність	Стратегічна програма повинна бути доступною не лише щодо прийняття, а і щодо її здійснення, містити чітко визначені критерії її реалізації, досягнення конкретних результатів, передбачати застосування чітких їх оцінок. Це посилює її визнання, довіру до керівництва підприємства.
Логічність	Пропоновані стратегічні рішення повинні ґрунтуватися на глибокому аналізі ситуації, обґрунтованих висновках. Вони мають бути чітко вмотивованими, системними, зрозумілими тощо.

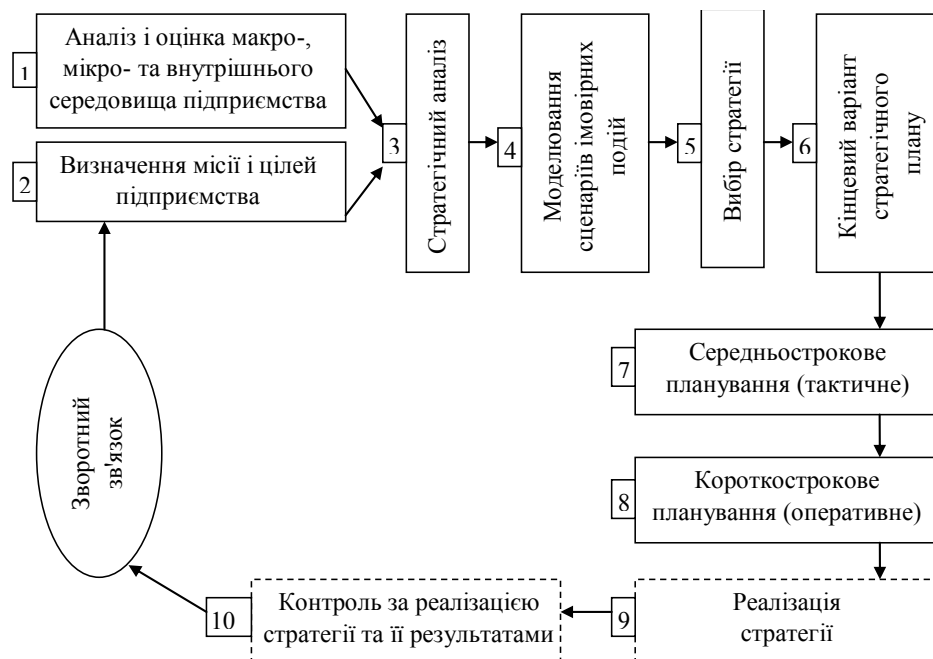


Рис. 1. Етапи стратегічного планування й управління

нативних. На шостому – готується кінцевий варіант стратегічного плану підприємства. На сьомому етапі на базі стратегічного плану розробляються тактичні середньострокові плани.

На восьмому етапі розробляються оперативні плани та проекти, і на цьому процес стратегічного планування завершується. Розпочинається процес реалізації стратегічного плану, тобто процес стратегічного управління. Він передбачає не лише організацію реалізації стратегії (9-й етап), але і її практичну оцінку, контроль за виконанням (10-й етап) і зворотний зв'язок, якщо виявляються помилки, недоробки у формуванні стратегічного плану на будь-якому із етапів. Інколи такий зворотний зв'язок передбачає часткові зміни місії і цілей, якщо вони виявилися до певної міри нереальними. До речі, зворотний зв'язок можливий на будь-якому з етапів формування стратегії. Все це свідчить про те, що і формування, і реалізація стратегії становлять єдиний процес. Причому він є безперервним, оскільки середовище, а значить, і умови діяльності підприємства постійно змінюються, стратегічний план регулярно коригується [3, с. 15].

Реалізація стратегії підприємства передбачає: створення необхідної організаційної структури; розроблення програм і їх бюджетів; формування мотивацій системи і відповідної корпоративної культури; моделювання, налагодження і забезпечення функціонування управлінського комплексу (планування, організування, інформування, контролювання, оцінювання результатів, стимулювання тощо).

Усе це потребує вміння моделювати ситуацію і спрямовувати зусилля задля перетворення моделі на реальні результати, відстежувати зміни й адекватно реагувати на них, коригувати стратегічні орієнтири і способи їх досягнення,

послідовно і цілеспрямовано діяти в усіх ситуаціях, виходячи із стрижневих, особливо значущих інтересів підприємства.

Узагальнимо, що стратегія в сучасній науці управління розглядається як результат, як сукупність взаємозалежних рішень, що визначають пріоритетні напрями використання ресурсів, зусиль підприємства для реалізації його місії, забезпечення довгострокових конкурентних переваг на цільових ринках, як засіб реалізації інтересів підприємства.

Висновки з цього дослідження. Виходячи з того, що управління підприємствами здійснюється в умовах глобалізації ринкових відносин, підвищення конкуренції і змін, розвиток підприємства може здійснюватися лише на основі стратегічного управління. Персонал розглядається як об'єкт стратегічного управління, адже людський капітал може утворювати додаткову цінність підприємства і конкурентні переваги.

Людський потенціал організації можна виміряти здатністю, компетенцією працівника і мотивацією до праці. Стратегія управління персоналом виробляється з урахуванням як інтересів керівництва організації, так і інтересів її персоналу. Тому не слід забувати, що стратегія управління персоналом ефективна настільки, наскільки успішно співробітники організації використовують свій потенціал для реалізації поставлених перед нею цілей і наскільки ці цілі є досягнутими.

Ефективне управління людськими ресурсами є одним із важливих факторів економічного успіху. Воно покликане забезпечити сприятливе середовище, в якому реалізується трудовий потенціал, розвиваються особисті здібності, люди отримують задоволення від виконаної роботи і суспільне визнання своїх досягнень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Porras J. Organization Development and Transformation / J. Porras, R. Silvers // *Annual Review of Psychology*. 1991. Vol. 42. P. 51–78.
2. Минцберг Г. Школы стратегий / Г. Минцберг, Б. Альстренд, Д. Лемпел. Санкт-Петербург : Изд-во «Питер», 2000. 336 с.
3. Саєнко М.Г. Стратегія підприємства: підручник / М.Г. Саєнко. Тернопіль: «Економічна думка». 2006. 390 с.
4. Ансофф И. Стратегическое управление: Сокр. пер. с англ. / Науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. М : Экономика, 1989. 519 с.
5. Криворучко О.С. Формування конкурентних стратегій торговельних підприємств споживчої кооперації : дис. кандидата економічних наук : 08.00.04 : захищена 27.05.2016 : затв. 13.09.2016 / Ольга Сергіївна Криворучко. Полтава, 2016. 258 с.. Бібліогр.: с. 251–257. 0578U007287.
6. Волянська-Савчук Л.В. Використання комп'ютерних мереж в управлінні людськими ресурсами за сучасних умов господарювання / Л.В. Волянська-Савчук, Т.І. Поліщук // *Monografiapokonferencyjna «Science, research, development. Economy. Management. StateandLaw»* / Baku: № 6. 2018. С. 25–29.

REFERENCES:

1. Porras J. Organization Development and Transformation / J. Porras, R. Silvers // *Annual Review of Psychology*. 1991. Vol. 42. P. 51–78.
2. Mintsberg G. School Strategies / G. Mintzberg, B. Alstroend, D. Lempel. St. Petersburg: Izot "Peter", 2000. 336 p.
3. Saenko MG The strategy of the enterprise: a textbook / MG Sayenko. – Ternopil: "Economic Thought". 2006 390 pp.
4. Ansoff I. Strategic Management: Sokr. per. from english / Sci. Ed. and aut prelude L.I. Evenco M: Economics, 1989. 519 p.
5. Kryvoruchko O. S. Formation of competitive strategies of retail enterprises of consumer co-operation: diss. Candidate of Economic Sciences: 08.00.04: protected 05/27/2016: Sat 13/09/2016 / Olga Kryvoruchko. Poltava, 2016. 258 p. The bibliographer: p. 251-257. 0578U007287.
6. Volyanska-Savchuk L.V. Use of computer networks in the management of human resources under modern conditions of economic activity / L.V. Volyanska-Savchuk, T.I. Polischuk // *Monografiapokonferencyjna «Science, research, development. Economy Management StateandLaw »*/ Baku: No. 6. 2018. p. 25–29.

Volianska-Savchuk L.V.

*Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of HR Management
and Labour Economics,
Khmelnyskyi National University*

Stanetska D.A.

*Student,
Khmelnyskyi National University*

ASPECTS OF THE STRATEGY OF ORGANIZATION AND MANAGEMENT OF HUMAN RESOURCES IN THE MODERN ENTERPRISE

The rapid pace of socio-political and economic transformation requires a fundamentally new attitude to the formation of knowledge, skills, and abilities of people. Reducing the demand for reproductive (standardized) activities while simultaneously increasing demand for activities that require a high level of creativity and competence make it impossible to establish a system of education oriented to a secondary student. More and more necessary for a society are creative personalities, capable independently or as a part of groups of performers of making decisions and acting creatively in any situation. Therefore, the tendency of education, aimed at the constant development of the individual on the basis of individualization of education through a significant increase in the proportion of self-study of disciplines, is increasingly evident. At the same time, the content of the training itself is modified since the student gets an opportunity (depending on the personal level of knowledge, abilities, and aptitudes) to creatively approach the study of theory and practice in Ukraine and abroad, the knowledge of the existing problems and ways of their solution. This allows us to achieve a qualitatively new level of mastering the material since this tool combines deep theoretical training and the practical implementation of the acquired knowledge when performing tasks from specific topics of one or another course. But such a form of training requires a quality system of teaching and methodological support. The current market environment is characterized by variability of economic parameters, instability, therefore, in such conditions the main problem is the ability of the enterprise to adapt to changes in the environment, that is, to develop in accordance with the changes in the winter. Only when developing, the company can achieve the main goal of its activities - to profit, while maintaining competitiveness.

Prospective competitive opportunities are open to any enterprise in any situation, but in order to use them, the company must have a strategy for its development. The concept of strategy is basic in the theory of strategic management because it is the unifying mechanism of the goals of (potential) and conditions (of the environment). Based on business goals, it identifies the means, by which an enterprise can turn its strategic intentions into market benefits by interacting with external influences, without which its effective adaptation to strategic changes in conditions of uncertainty and environment variability is impossible.

УДК 33.658

Гарват О.А.*кандидат економічних наук, доцент,
Хмельницький національний університет***Літинська В.А.***кандидат економічних наук, доцент,
Хмельницький національний університет*

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПЕРСОНАЛУ ЯК ОСНОВНИЙ ФАКТОР РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

АНОТАЦІЯ

В статті розглянуто сутнісну характеристику розвитку персоналу. Особливу увагу зосереджено на складниках процесу розвитку персоналу. Також охарактеризовано методи формування й розвитку кадрового потенціалу організації та визначено найбільш прийнятні методи для України за сучасних умов господарювання.

Ключові слова: розвиток, персонал, фактор, управління, підприємство, процес, професійний розвиток.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена сущностная характеристика развития персонала. Особое внимание сосредоточено на составляющих процесса развития персонала. Также охарактеризованы методы формирования и развития кадрового потенциала организации и определены наиболее приемлемые методы для Украины в современных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: развитие, персонал, фактор, управление, предприятие, процесс, профессиональное развитие.

ANNOTATION

The article considers the essential characteristic of personnel development. Particular attention is paid to the components of the personnel development process. The methods of formation and development of personnel potential of the organization are described, and the most acceptable methods for Ukraine under the current conditions of management are determined.

Key words: development, personnel, factor, management, enterprise, process, professional development.

Постановка проблеми. Питання розвитку персоналу було і залишається недостатньо вивченим. Воно не лише розглядається як економічна категорія, але і вивчається іншими науками, охоплює досить масштабну нішу в наукових дослідженнях та відіграє ключову роль у виробничій діяльності підприємств на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковим підґрунтям щодо формування ідеології управління розвитком персоналу підприємств вважаються праці Н.С. Гавкалової, О.А. Грішньої, Г.В. Дмитрієва, І.В. Журавльова, А.П. Єгоришина, А.Я. Кібанова, А.М. Колота, Е.М. Лібанової, Д.П. Мельничука, Г.В. Назарової, І.Л. Петрової, В.А. Савченка, М.В. Семикіної, Ю.Г. Одегова та ін. Водночас потрібно зауважити, що багато теоретичних питань із цієї проблеми ще не з'ясовані, перебувають на етапі становлення і вимагають подальшого розв'язання та дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз теоретичних засад управління розвитком персоналу та визначення складників процесу розвитку персоналу.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Розвиток персоналу є важливою умовою успішної діяльності будь-якої організації. Це особливо справедливо на сучасному етапі, коли прискорення науково-технічного прогресу веде до швидких змін і вимог до професійних знань, умінь і навичок.

Персонал у сучасних умовах повинен бути високоосвіченим, володіти високою загальною культурою, стратегічним мисленням та ерудицією. Організація професійного розвитку стала однією з основних функцій управління персоналом.

Розвиток персоналу являє собою системно організований процес безперервного професійного навчання працівників для підготовки їх до виконання нових виробничих функцій, професійно-кваліфікаційного просування, формування резерву керівників та вдосконалення соціальної структури персоналу. Розвиток персоналу забезпечується заходами, пов'язаними з оцінюванням кадрів з метою виробничої адаптації та атестації персоналу, плануванням трудової кар'єри робітників і фахівців, стимулюванням розвитку персоналу тощо [1, с. 120].

Досліджуючи теоретичні аспекти щодо розвитку персоналом, можна дійти висновку, що єдиного поняття немає. Узагальнюючи визначення вчених, які досліджували це питання, сформулюємо поняття «розвиток персоналу»: це безперервний процес удосконалення якісних характеристик працівників з метою забезпечення їх гармонійного розвитку і підвищення ефективності діяльності організації загалом у коротко- та довгостроковій перспективі. Зазвичай розвиток персоналу створює можливість працівникам для засвоєння нових знань та навичок для більш ефективного виконання поставлених завдань, а також підвищує їхню мотивацію у роботі, прихильність до організації і зацікавленість у її справі.

Система розвитку персоналу – це сукупність організаційних структур, методик, процесів і ресурсів, що необхідні для ефективного виконання завдань у сфері розвитку персоналу, а також оптимального задоволення запитів працівників, пов'язаних із самореалізацією, професійною підготовкою і кар'єрою. Вона повинна відповідати потребам працівників в отриманні та підвищенні професійної підготовки протягом

усієї їхньої трудової діяльності на всіх рівнях кваліфікації і відповідальності [2, с. 149].

Суб'єкт системи розвитку персоналу – працівники підприємства, об'єкт – професійно-кваліфікаційні, особистісні та інші важливі для організації характеристики персоналу [2, с. 153].

Професійний розвиток персоналу передбачає такі етапи включення індивідів в організацію: адаптацію, інтеграцію працівників у колектив, безпосереднє виконання робочих обов'язків, посадове та професійне просування. Необхідною умовою під час організації і проведення навчання на різних етапах включення індивідів в організацію є проведення відповідного моніторингу на визначення цільових груп для навчання. Доцільність моніторингу пов'язана з набуттям впевненості, що концентрація уваги на визначених для навчання працівниках і кандидатах на посади приводить до максимального загального зростання результативності за відповідної довжини часової тривалості, співвідноситься з рівнем готовності й сприйняття навчання організацією.

Розвиток персоналу повинен бути безперервним, включаючи в себе професійне навчання і підвищення кваліфікації.

Одним з основних напрямів розвитку персоналу підприємств є організація взаємопов'язаних процесів розвитку конкурентоспроможних і особистісних здібностей найманого працівника. Розвиток персоналу сприяє зростанню умінь, навичок, знань працівника, підвищує його інтелектуальний, духовний, професійний рівень, все це підвищує конкурентоспроможність найманого працівника на ринку праці [3, с. 129].

Однією з причин недостатнього приділення уваги розвитку персоналу є те, що підготовка кадрів у межах підприємства потребує власних засобів, яких не вистачає у підприємства.

Ще однією причиною недостатнього розвитку підготовки кадрів на підприємстві є небажання управлінців витрачати кошти на навчання персоналу через можливу зміну роботи останніми, власне побоювання втратити витрачені кошти.

Отже, необхідною умовою взаємодії роботодавців і робітників є стабілізація складу найманих працівників підприємства. При цьому невпинний науково-технічний прогрес приводить до застарілості знань найманих працівників. Управлінці мають два шляхи для вирішення цієї проблеми: звільнення наявного персоналу, який уже не відповідає критеріям конкурентоспроможності сучасного ринку, і підбір нового, який відповідає професійно-кваліфікаційним вимогам ринку, або безперервне підвищення кваліфікації і навчання найманих працівників. За умов безперервного навчання і підвищення кваліфікації найманих працівників підприємства управлінці не мають необхідності звільняти робітників і витрачати кошти на підбір, навчання і підготовку нового персоналу.

Натепер розвиток персоналу підприємства проводять самостійно, незалежно від інших орга-

нізацій, що має як позитивні, так і негативні моменти. У ринкових умовах функції підприємств у сфері розвитку персоналу значно розширилися. Система підготовки, підвищення кваліфікації й перепідготовки працівників на підприємстві в ринкових умовах, з одного боку, повинна швидко реагувати на зміни потреб виробництва в робочій силі, а з іншого – надати можливість працівникам відповідно до їхніх інтересів підвищувати свій професійний рівень і навчатися.

Управління персоналом як особистісно-економічний складник у залежності «система-людина» здійснюється лише у разі наявності дієвої системи, однією з підсистем якої є підсистема розвитку. Система розвитку персоналу на підприємстві має бути гнучкою, здатною змінювати зміст, методи та організаційні форми згідно з потребами виробництва і ситуацією, яка складається на ринку праці. У зв'язку з цим управління розвитком персоналу повинно сконцентрувати свої зусилля на вирішенні таких проблем, як розроблення стратегії з питань формування кваліфікованого персоналу; визначення потреб у навчанні працівників у розрізі спеціальностей та професій; вибір форм і методів професійного розвитку персоналу; вибір програмно-методичного та матеріально-технічного забезпечення процесу навчання як важливої умови його якості; фінансове забезпечення всіх видів навчання у потрібній кількості.

До основних складників процесу розвитку персоналу організації можна віднести підходи, запропоновані В.М. Данюком. Для визначення доцільності формування підходів щодо розвитку персоналу слід використовувати такі методи розвитку персоналу [4, с. 92]:

1. Методи формування й розвитку кадрового потенціалу організації:

- методи організаційного розвитку, удосконалювання організаційних структур, складання штатного розкладу;

- методи поліпшення фірмового стилю керування;

- методи конфліктного менеджера, що сприяють міжособистісним комунікаціям і створенню сприятливого мікроклімату;

- техніка групової роботи менеджера.

2. Методи розвитку потенціалу кожного працівника:

- методи підготовки й перепідготовки робітників, фахівців і керівників;

- методи підвищення кваліфікації за межами організації;

- фірмові одноденні або тижневі семінари;

- конференції, групові дискусії;

- індивідуальні менеджмент-тренінги (вирішення разом з ученими конкретних господарських завдань);

- модернізація, або методи вирішення проблем у процесі творчої дискусії без права вето у модератора, тобто в людини, що веде дискусію, як, наприклад, це роблять у популярних телепередачах;

– система методів сприяння розвитку та творчості (ділові ігри).

Найбільш прийнятними для України є [5, с. 127]:

– E-learning (скорочення від англ. Electronic Learning) – система електронного навчання, синонім таких термінів, як електронне навчання, дистанційне навчання, навчання із застосуванням комп'ютерів, мережеве навчання, віртуальне навчання, навчання за допомогою інформаційних, електронних технологій.

У Великобританії цей метод використовують 54% компаній; 71% британських фахівців вважають, що його використання зростає. У чистому вигляді e-learning визнаний неефективним і давно вже на Заході не використовується.

Розвиток персоналу в США характеризується тим, що кожна компанія має власну ефективну систему перепідготовки кадрів. Нові працівники зобов'язані проходити її щорічно, і тому процес навчання відбувається постійно.

– Наставництво. Цей метод досить широко використовують у Росії. Взагалі це найбільш розповсюджений метод, хоча далеко не найпростіший, для навчання й розвитку персоналу. У Росії прикладів послідовного й ефективного впровадження системи наставництва досить багато.

У США є різновид наставництва – Buddying (від англ. buddy – друг, приятель). Buddying – це насамперед підтримка, допомога, певною мірою керівництво й захист однієї людини іншою для того, щоб були досягнуті її результати й мета. Цей метод заснований на наданні одне одному об'єктивного й чесного зворотного зв'язку та підтримки у виконанні цілей і завдань (і особистих, і колективних) і в освоєнні нових навичок [5, с. 139].

– Secondment – це різновид ротації персоналу, за якого співробітника «відряджають» на інше місце роботи на певний час, а потім він повертається до своїх колишніх обов'язків. Цей процес може бути внутрішнім, коли співробітників «відряджають» усередині організації (в інший департамент, відділ або підрозділ), і зовнішнім, коли співробітників відправляють на роботу в іншу компанію, причому, зазвичай, іншої галузі. Особливо цей метод використовують компанії із плоскою структурою, де обмежені можливості просування співробітників і, як наслідок, розвиток у них додаткових навичок. Цей метод активно використовується у Великобританії. У Росії його не використовують зовсім, його популяризація поки що обмежується рідкими обговореннями у вузьких колах.

– Shadowing – один із найбільш простих у реалізації і невитратних методів навчання й розвитку персоналу. Цей метод припускає, що до співробітника прикріплюють «тінь» (shadow – тінь (англ.)). Це може бути випускник вишу, який мріє працювати в цій компанії, або людина, яка проробила у компанії певний час і хоче поміняти відділ або зайняти цікаву їй по-

саду. Роботодавець робить її «тіню» на кілька днів, щоб подивитися, збережеться мотивація цієї людини чи ні. Як показують дослідження, проведені в США, після shadowing 50% людей відмовляються від своєї мрії. Компанії ж дуже широко використовують цей метод, щоб скоротити витрати. Shadowing і secondment використовують 71% компаній у Великобританії [5, с. 147].

Невпинний науково-технічний прогрес приводить до застаріння знань найманих працівників. Є два шляхи для вирішення цієї проблеми [6, с. 204]:

1) звільнення наявного персоналу, який вже не відповідає критеріям конкурентоспроможності сучасного ринку, і підбір нового, який відповідає професійно-кваліфікаційним вимогам ринку;

2) безперервне підвищення кваліфікації і навчання найманих працівників.

До напрямів професійного розвитку персоналу на підприємстві належать:

- первинне професійне навчання;
- навчання з метою наближення знань і якостей найманого працівника, до вимог посади, яку він займає;
- навчання з урахуванням нових напрямів розвитку організації;
- навчання для підвищення загального рівня кваліфікації найманого працівника тощо.

В умовах сьогодення саме розвиток персоналу виступає одним із найважливіших чинників конкурентоспроможності підприємства. Високий рівень професійної компетентності, висока мотивація до навчання і прагнення працівників до самонавчання та самореалізації формують відповідний рівень конкурентоспроможності персоналу.

Кваліфікований працівник характеризується більшою мобільністю на ринку праці і є більш конкурентоспроможним.

На нашу думку, основними напрямками вдосконалення розвитку персоналу в умовах конкуренції є:

- підвищення освітнього рівня персоналу, постійне оновлення знань з метою ліквідації розриву між вимогами робочого місця, посади і діловими якостями персоналу;
- стимулювання професійного зростання працівників;
- забезпечення підвищення кваліфікації працівників;
- заохочення персоналу до створення і розвитку інновацій, здатних забезпечити конкурентні переваги для підприємства;
- формування системи безперервної професійної освіти і підготовки кадрів, включаючи навчання безпосередньо на виробництві та з відривом від виробництва;
- застосування інноваційних форм та методів організації навчання;
- створення умов для кар'єрного росту працівників;

- заохочення внутрішньої конкуренції між співробітниками у межах підприємства, не допускаючи при цьому виникнення конфліктів;
- забезпечення стабільності кадрового складу, а також його адекватного оновлення;
- проведення вертикальної і горизонтальної ротації персоналу.

Висновки. Таким чином, розвиток персоналу – це основний чинник конкурентоспроможності, який забезпечує довгострокове процвітання підприємства. Вміння працівників виконувати роботу краще і прогнозувати бажаний результат вказує на конкурентні переваги. Розвиток персоналу сприяє вдосконаленню набутих та оволодінню якісно новими вміннями, навичками, знаннями працівника, підвищуючи його професійний рівень. Розвиток персоналу забезпечує професійне, інтелектуальне, моральне, особистісне зростання працівників, розкриваючи їхній потенціал.

Розвиток персоналу – це динамічний, чітко спланований, перманентний процес, необхідний для досягнення стратегічних та оперативних цілей підприємства, за допомогою технологій навчання, підвищення кваліфікації, управління кар'єрою, соціального та особистісного розвитку, управління трудовою мотивацією і стимулюванням персоналу тощо. Основними напрямками вдосконалення професійного розвитку персоналу вважають підвищення освітнього рівня працівників, заохочення до інновацій, формування системи безперервної професійної освіти і підготовки кадрів, включаючи підвищення кваліфікації, застосування інноваційних форм та методів організації навчання, створення умов для кар'єрного росту працівників, заохочення до внутрішньої конкуренції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки. Київ: Т-во «Знання», КОО, 2001. 254 с.
2. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т. 2 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. Київ : Видавничий центр «Академія», 2000. 848 с.
3. Егоришин А.П. Управление персоналом: учебник для вузов. Н. Новгород: НИМБ, 2005. 720 с.
4. Крушельницька О.В. Управління персоналом : навчальний посібник. Київ : Кондор, 2006. 292 с.
5. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия: Учебное пособие. Москва: ИНФРА-М, 2001. 312с.
6. Савченко В.А. Управління розвитком персоналу: навч. посібник. Київ : КНЕУ, 2002. – 351.

REFERENCES:

1. Hrishnova O.A. (2001) Lydskuu capital: formyvannya v sustemi osvitu i profesiunoi pidgotovku [Human capital: formation in the system of education and vocational training]. Kuiv: T-vo pp. 254. (in Ukrainian).
2. Ekonomihna encyklopediya y trox tomax T/ 2 S.V. Mohernuu (2000) [Economic Encyclopedia: in three volumes]. Kuiv: T-vo pp. 848. (in Ukrainian).
3. Egorwun A. P. (2005) Ypravlenie personalom yhebnik dlya vyzov [Personnel Management: a textbook for high schools]. N. Novgorod NIMB pp. 720. (in Russian).
4. Kruwelnucka O.V. (2006) Ypravlenie personalom navhalnuu posibnuk [Personnel Management: tutorial]. Kuiv: Kondor pp. 292.
5. Maslov E. V. (2001) Ypravlenie personalom predpriyatua yhebnoe posobue [Personnel Management: Manual]. Moskva: In-fra-M pp. 312. (in Russian).
6. Savhenko V. A. (2002) Ypravlenie rozvutkom personalom navhalnuu posibnuk [Personnel Management: Teach. manual.]. Kuiv: KNEY pp. 351. (in Ukrainian).

Harvat O.A.*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Lecturer at Department of HR Management
and Labour Economics,
Khmelnyskyi National University***Litynska V.A.***Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Lecturer at Department of HR Management
and Labour Economics,
Khmelnyskyi National University*

MANAGEMENT OF PERSONNEL DEVELOPMENT AS THE MAIN FACTOR OF ENTERPRISE DEVELOPMENT

The article considers the essential characteristic of personnel development. A particular attention is paid to the components of the personnel development process. The methods of formation and development of personnel potential of the organization are described, and the most acceptable methods for Ukraine under the current conditions of management are determined.

The issue of staff development was and still remains underdeveloped. It is considered not only as an economic category but also studied by other sciences, covers a rather large niche in scientific research and plays a key role in the production activities of enterprises in the domestic and foreign markets.

Staff development is an important condition for the success of any organization. This is especially true at the present stage when the acceleration of scientific and technological progress leads to rapid changes and requirements for professional knowledge, skills, and abilities.

Personnel in modern conditions should be highly educated, possess a high general culture, strategic thinking, and erudition. Organization of professional development has become one of the main functions of personnel management.

Personnel development is a systematically organized process of continuous professional training of employees to prepare them for new production functions, professional qualification promotion, the formation of a reserve of lead-winners, and the improvement of the social structure of the personnel. Personnel development is ensured by measures related to the assessment of personnel for the purpose of industrial adaptation and attestation of personnel, planning of labour careers of workers and specialists, incentives for staff development.

УДК 338.486

Гомольська В.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри підприємництва та маркетингу
Української академії друкарства

КРОС-МАРКЕТИНГ ЯК ЕЛЕМЕНТ ІННОВАЦІЙНОГО МАРКЕТИНГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В ТУРИЗМІ

АНОТАЦІЯ

У статті маркетинг розглядається як інтегрована функція менеджменту, з виділенням крос-маркетингу як складника маркетингового менеджменту. Проаналізовано можливості крос-маркетингу в туристичній галузі, сутність якого полягає у спільному проведенні двома чи більше туристичними агентствами заходів, спрямованих на збільшення обсягів продажів туристичних послуг і зростання обізнаності щодо напрямів діяльності і послуг туристичного підприємства. Наведено умови, дотримання яких забезпечує підвищення інтересу потенційних споживачів до компаній-постачальників послуг туристичної індустрії.

Ключові слова: маркетинг, маркетинговий менеджмент, крос-маркетинг, міжнародний туризм, технології.

АННОТАЦИЯ

В статье маркетинг рассматривается как интегрированная функция менеджмента, с выделением кросс-маркетинга как составляющей маркетингового менеджмента. Учитывая то, что в структуре экономики современной Украины роль туризма ежегодно растет, в статье проанализированы возможности кросс-маркетинга в туристической отрасли, сущность которого заключается в совместном проведении двумя или более туристическими агентствами мероприятий, направленных на увеличение объемов продаж туристических услуг и рост осведомленности относительно направлений деятельности туристического предприятия. Приведены условия, соблюдение которых обеспечивает повышение интереса потенциальных потребителей к компаниям-поставщикам услуг туристической индустрии.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговый менеджмент, кросс-маркетинг, международный туризм, технологии.

ANNOTATION

In the article, marketing is considered as an integrated management function, with the allocation of cross-marketing as a component of marketing management. Since in the structure of modern Ukrainian economy the role of tourism is increasing year by year, the article analyzes the opportunities of cross-marketing in the tourism industry, the essence of which is joint holding by two or more travel agencies measures aimed at increasing the volume of sales of tourist services and raising awareness of the directions of activity and services of the tourist enterprise. The conditions, observance of which ensures increased interest of potential consumers to the companies providing tourism industry services are given.

Key words: marketing, marketing management, cross-marketing, international tourism, technologies.

Постановка проблеми. У системі менеджменту маркетинг, виступаючи як цілісна система певного рівня, потребує управління. Поняття «маркетинг» і «менеджмент», охоплюючи величезний спектр різноманітних видів людської діяльності, міцно увійшли в сучасне життя.

Маркетинг визначається, по-перше, як принцип стратегії підприємства, що полягає в послідовному прийнятті рішень відповідно до вимог і потреб споживачів (маркетинг як принцип управління підприємством); по-друге, маркетингові зусилля спрямовані на залучення споживачів за допомогою комплексу спеціаль-

них ринкових заходів (маркетинг як засіб); по-третє, маркетинг – систематичний метод, який спирається на пошук рішень із використанням сучасного інструментарію (маркетинг як метод). Таким чином, можна побачити прямий зв'язок між маркетингом і управлінням.

Маркетинг являє собою інтегровану функцію менеджменту, яка перетворює потреби покупця в прибуток організації. Термін «маркетинговий менеджмент» або «маркетинг-менеджмент» слід розглядати як у широкому, так і у вузькому розумінні. У широкому сенсі маркетинговий менеджмент або «управління маркетингом» виступає як великий комплекс заходів стратегічного і тактичного характеру, який спрямований на ефективне здійснення ринкової поведінки фірми і досягнення її основної мети, що полягає в забезпеченні сталого і всебічного успіху у споживачів товарів і послуг організації за нормальної прибутковості її основної діяльності. Тобто необхідне управління маркетинговими дослідженнями, асортиментної політикою, впровадженням нових товарів, збутом, рекламою, сервісом, щоб сьогодні і в перспективі товари і послуги фірми охоче купували за цінами, що забезпечують не лише відшкодування всіх витрат, але й можливості нормального розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням маркетингу і маркетингового менеджменту присвячено наукові праці багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців, таких як А. Дурович, В. Квартальний, Ф. Котлер, Д.Л. Курц, Х. Маккензі та ін. Основні тенденції розвитку крос-маркетингу як одного з елементів маркетингового менеджменту розглядають у своїх працях такі вчені, як І. Імшинецька, Н. Загороднова, О. Євтушенко, Й. Манн, І. Любарський та ін. Незважаючи на велику кількість відповідних досліджень, у більшості з них наведено сутність, особливості, методи та механізми маркетингу взагалі і крос-маркетингу зокрема. Натомість можливості використання крос-маркетингу у туризмі з огляду на постійні трансформації внутрішнього та зовнішнього туристичних ринків потребують більш ґрунтовного дослідження.

Мета статті. Метою статті є розгляд крос-маркетингу як елементу інноваційного маркетингового менеджменту в сфері туризму, дослідження його сутності, складників та актуальності його використання підприємствами туристичної галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. У структурі економіки сучасної України роль туризму зростає щорічно. Це пов'язано з тим, що сучасний туризм як соціально-економічне явище:

- входить у низку провідних галузей світового господарського комплексу (він займає друге місце за економічними показниками після нафтопереробної галузі, а за кількістю робочих місць міцно утримує першу позицію: близько 20 млн чол. на нашій планеті працюють у туристичних організаціях);

- за своєю сутністю це індустрія, сфера зайнятості, що сприяє створенню нових робочих місць;

- продукт туристичної галузі присутній на ринку як послуга, що не накопичується і не транспортується (на частку туризму припадає близько 10% всіх витрат споживачів);

- деколи туризм є лідером в освоєнні нових регіонів (нині кожне шосте нове робоче місце в світі створено туристичними організаціями і сферою гостинності, а це приблизно 3 млн робочих місць);

- є механізмом перерозподілу національного доходу на користь тих країн, які спеціалізуються на туризмі (якщо громадяни Фінляндії відвідують для відпочинку Німеччину, то вони не лише привозять із собою в цю країну частку коштів, зароблених в інших регіонах, а й сприяють створенню там нових робочих місць);

- туризм також є одним з основних каталізаторів зростання економіки низки країн, що швидко розвиваються (наприклад, Південна Корея, Таїланд);

- характеризується досить високим рівнем ефективності і швидкою окупністю інвестицій (близько 10% всіх світових інвестицій припадає на туристичну галузь);

- є мультиплікатором зростання національного доходу, зайнятості, розвитку місцевої інфраструктури і підвищення рівня життя місцевого населення (для деяких країн дохід від туризму становить від 70 до 100%);

- є ефективним засобом охорони природи і культурної спадщини, оскільки основою ресурсної бази є саме ці елементи;

- сумісний майже з усіма видами діяльності людини і галузями економіки, оскільки саме їх диференціація і дискретність сприяють створенню різниці потенціалів рекреаційного середовища, що викликає прагнення людей до пізнання і зміни місць [1].

Для багатьох країн міжнародний туризм є одним з істотних джерел поповнення доходів і зростання національної економіки. На базі доходів від туристичної галузі побудовано добробут деяких високорозвинених країн, наприклад Швейцарії, Австрії, Франції. Крім того, міжнародний туризм є одним із джерел валютних надходжень як для багатьох розвинених, так і для країн, що розвиваються. Зокрема, питома вага доходу від іноземного туризму в сумі

надходжень від експорту товарів і послуг становить: Іспанія – 18,3%, Австрія – 11,8%, Греція – 33,6%, Португалія – 14,9%, Кіпр – 53%. У більшості країн, що розвиваються, 10–15% доходів від експорту товарів і послуг припадає на частку іноземного туризму (в Індії, Єгипті, Перу, Парагваї, Коста-Ріці) [2].

З огляду на ситуацію, що склалася в Україні протягом останніх років, коли гривня помітно подешевшала стосовно євро і долара і, як наслідок, відбулося подорожчання турів, попит на подорожі в Європу впав на 20–30%, і з кожним днем кількість потенційних клієнтів зменшується.

У результаті рентабельність вітчизняного тур-бізнесу є вкрай невисокою – 2–5%. По цьому старі методи просування турпродукту виявили свою неефективність, а економічна та фінансова кризи в країні звели нанівець їхні переваги. Тому виникла необхідність шукати альтернативні способи такого просування.

Одним із методів просування турпродукту є крос-маркетинг. Крос-маркетинг являє собою систему дій щодо залучення споживачів одночасно в різних напрямках. Новий спосіб просування в маркетингу з'явився внаслідок перенасичення сучасного ринку різними товарами і послугами.

Не можна сказати, що технології крос-маркетингу є новітніми. Поняття крос-маркетингу, або крос-промоушену, існує вже століття. Прикладами можуть бути будь-які хрестові походи або відкриття Америки. Насправді крос-маркетинг – дуже ефективний і популярний інструмент комплексної системи просування, основним завданням якого є отримання більшої кількості контактів із цільовою аудиторією за менші кошти.

Аналізуючи публікації вітчизняних і зарубіжних дослідників [3–6], можна дійти висновку, що за останній час досить багато робіт присвячено використанню цього методу просування товарів двох і більше неконкуруючих між собою компаній. Також крос-маркетинг можна розглядати як поєднання цінностей декількох брендів, яке приводить до їх загальної користі. Отже, крос-маркетинг являє собою об'єднання фірм-партнерів, що працюють у суміжних сферах, для організації акцій з метою збільшення обсягу продажів всіх учасників заходу.

Появу технології крос-маркетингу переважно відносять до кінця 90-х рр. XX століття. Взаємодія декількох компаній, які об'єднують свої ресурси і можливості з метою продажу та просування товарів або групи товарів, становить основу технології крос-маркетингу. Появу спільного маркетингу Дж. Нарус і Дж. Андерсон пов'язують із взаємним розумінням і визнанням того, що успіх конкретної фірми нині частково залежить від іншої фірми (фірм) [7].

До основних форм крос-маркетингу належать:

- спільні дисконтні клуби покупців, які користуються знижками у компаній – партнерів із крос-маркетингу;
- спільні акції стимулювання збуту;
- спільні рекламні носії;
- спільні стенди на виставках;
- різноманітні спільні культурні, пізнавальні, розважальні проекти;
- спільне або близьке розташування торгових площ.

Все більшої популярності останнім часом набуває крос-маркетинг і на туристичному ринку. Використання технологій крос-маркетингу сприяє вирішенню кількох завдань:

- інформує про турфірму потенційних клієнтів;
- збільшує обсяги продажів;
- робить подарунок туристу.

Перевагою крос-маркетингу є те, що для нього можуть об'єднуватися не лише великі компанії, які працюють в одній сфері, а й маленькі, і навіть ті, які працюють в різних сферах діяльності. Так, наприклад, турфірма може проводити спільні акції з магазинами, що реалізують такі товари, як сонячні окуляри, валізи, фотоапарати, з косметологічними салонами, що пропонують послуги соляріїв, або ж з фітнес-клубами. Інструментами крос-маркетингу можуть бути бонуси, подарункові або дисконтні карти, сертифікати на знижки або проведення спільної рекламної кампанії. Головною умовою застосування крос-маркетингу є зацікавленість обох компаній тією самою цільовою аудиторією. Класичним прикладом є взаємні знижки клієнтам авіакомпанії LufthansaAirLines і мережі готелів SheratonHotels&Resorts, тому що зазвичай величина бонусу є непорівнянною з вартістю туру.

У перекладі з англійської мови поняття «лояльність» (loyalty) трактується як відданість, вірність. Усі програми лояльності почалися з авіаперевезень з їх стимулюючими програмами, основою яких є економія грошей пасажирів, що багаторазово користуються послугами саме цієї авіакомпанії. Бонусами можуть бути і повітряні милі, і окуляри, і картки тощо.

Слід зазначити, що конкретний туристичний продукт ніколи не задовольнятиме запити всіх споживачів, лише може відповідати бажанням їх певної частини – цільового профілю, який складається з одного або декількох сегментів. Це є передумовою диверсифікації лінійки пропозицій і адресного обслуговування носіїв попиту на певний турпродукт для формування лояльності цільових споживачів. З погляду завоювання конкурентної переваги на ринку туристичних послуг значення споживчої лояльності визначається таким чином: чим вищим є рівень лояльності клієнтів, тим більшою є конкурентоспроможність фірми.

Результат емпіричних досліджень лояльності клієнтів у сфері туристичних послуг – це створення математичної моделі споживчого

вибору клієнтом туристичної послуги (продукту), організації або оцінка еластичності попиту на туристичні послуги (продукти) конкретних категорій клієнтів. У зв'язку з цим актуально виявити і ранжувати причини, за якими споживачі туристичних послуг вибирають певну організацію і беруть участь у програмах лояльності, що реалізуються цими організаціями.

Ґрунтуючись на дослідженнях [8], можна констатувати, що споживачі туристичних послуг максимально сприятливо ставляться до несподіваних подарунків (сніданку в готелі, безкоштовної екскурсії, додаткової ночі в готелі, безкоштовного трансферу й ін.). Можливість отримання накопичувальних бонусів перебуває на другому місці, оскільки скористатися цією пропозицією можна лише за умови здійснення певної кількості поїздок. Наступним за значущістю фактором є очікування найбільших знижок і фактор престижу. Отримання вигоди в майбутньому для клієнтів є найменш привабливим, тому що це пов'язано з певним очікуванням (рис. 1).

Розглянемо детальніше можливості використання крос-маркетингу в туризмі.

Туристи розглядаються роздрібними магазинами як бажана аудиторія, оскільки ці клієнти найчастіше мають досить високі доходи і готові витратити частину своїх коштів на придбання продукції. Відповідно, компанії готові пропонувати безкоштовні зразки своєї продукції, щоби привернути увагу цієї аудиторії. Таким чином, турагенція, наприклад, може залучити до крос-маркетингу фірми, що реалізують алкогольну продукцію. Незважаючи на те, що рекламування алкогольної продукції заборонене в засобах масової інформації, виробники також хочуть просувати свою продукцію.

Отже, під час покупки туру туристу презентується «тематичний» напій. Наприклад, під час покупки туру на Кубу в подарунок він отримує пляшку хорошого рому; туру до Франції – бордо; якщо в Італію, то амаретто; а «Бехеровка» – подарунок за тур до Чехії. Для алкогольної компанії вигода є очевидною і полягає в тому, що цільова аудиторія матиме можливість для асоціації бренду з позитивними враженнями від подорожі. Наслідком таких подарунків є також підвищення лояльності клієнтів до турагенції, що неминуче позначиться на кількості нових клієнтів із числа співробітників компанії-партнера.

Ще один приклад: туристичні фірми презентують клієнтам сертифікати на відвідування солярію з метою підготовки туристів до інтенсивної засмаги на курорті. Це також можуть бути сертифікати в салони тайського масажу за придбання туру на відповідний напрям. По-перше, турист відчуває прояв турботи про себе. По-друге, він отримує подарунок. По-третє, задовго до поїздки турист отримує позитивні емоції. Компанія-партнер, у свою чергу, набуває нових

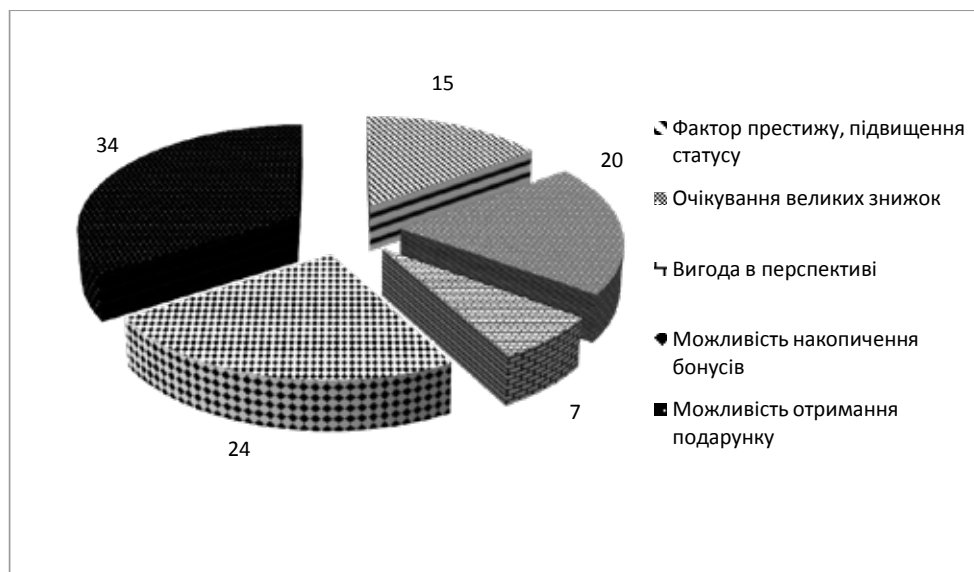


Рис. 1. Причини участі споживачів туристичних послуг у програмах лояльності, %

клієнтів, які готові придбати кілька додаткових сеансів. Масаж для любителів цього виду відпочинку, ймовірно, буде приємним і після повернення з подорожі.

Для того щоб крос-маркетинг був цікавим для туриста, необхідно дотримуватися таких умов, які допомагають компаніям підвищити інтерес саме до них:

1. Партнер із крос-маркетингу не повинен бути вашим конкурентом – іншою турфірмою. Необхідно обирати компанії, які надають супутні товари і послуги. Наприклад, салони краси високого класу або інші компанії. Це дає можливість подорожуючим заощадити гроші і час, а також звести до нуля можливі ризики: турфірма в цьому разі дає рекомендацію і певною мірою гарантує якість послуг партнера.

2. Компанії-партнери повинні збігатися за цільовою аудиторією. Перед плануванням акції слід виявити інтереси клієнта. Рекламу сімейних турів потрібно проводити в мережі ресторанів, що пропагують сімейні цінності. Таким чином спрацює синергійний ефект і буде досягнуто результативність реклами. Аналогічно одночасно з екстрим-парками або магазинами для активного відпочинку можна просувати гірськолижні тури.

3. Третє правило вдалої крос-акції – послуги і товари, що пропонуються, повинні бути однієї цінової категорії: економ, мас-маркет або люкс. Винятком тут є подарунки. Але й їх вручення повинно бути підпорядковане певним законам: подарунок отримує не просто випадкова людина, що заглянула в магазин, а лише реальний покупець. Отже, відпадають любителі отримувати подарунки безкоштовно, і партнер може не сумніватися, що його безкоштовний зразок потрапить до людини, яка готова віддати гроші за товар належної якості.

Висновки. З огляду на все вищенаведене, під крос-маркетингом пропонуємо розуміти

взаємодію двох або декількох організацій, що здійснюють спільні маркетингові заходи з просування взаємодоповнюючих продуктів (товарів і послуг).

Крос-маркетинг є новою маркетинговою технологією для організацій туристичної галузі, сутність якої полягає у спільному проведенні двома чи більше турагенціями заходів, спрямованих на збільшення обсягів продажів туристичних послуг і зростання обізнаності щодо напрямів діяльності і послуг туристичного підприємства.

Для ефективного використання можливостей крос-маркетингу під час просування туристичних послуг необхідне попереднє розроблення і узгодження умов співпраці, проведення рекламної кампанії, умов фінансування крос-заходів тощо. А також, як і з будь-якими іншими інструментами, ефективність крос-маркетингу слід контролювати. Це може бути контроль за поверненням подарункових сертифікатів, які поширювалися крос-партнером: якщо такий сертифікат пред'явили до покупки, то партнер обраний правильно.

Фахівці з маркетингу стверджують, що вдало обраний партнер дає можливість рекламній акції працювати за формулою: « $1 + 1 = 11$ », а невдалий призводить до негативної закономірності: « $1 + 1 = -2$ ». Звідси надзвичайно актуальною буде рекомендація поставитися до вибору партнера з особливою ретельністю.

Крос-маркетинг здатний принести відчутні результати в разі обдуманих і узгоджених дій всіх учасників крос-акції. Ефект від спланованої акції досягається обговоренням всіх нюансів перед укладенням договору. Таким чином, знаходження взаєморозуміння, аналіз всіх нюансів і умов майбутньої рекламної акції, обговорення часткової участі, обсягів фінансування, спільного інформування є запорукою успіху проведеного заходу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Значение туризма в жизни современного общества. URL: <http://cribs.me/turizm/znachenie-turizma-v-zhizni-sovremennogo-obshchestva>
2. Офіційний сайт Всесвітньої туристичної організації. URL: <http://unwto.org>
3. David L. Kurtz. Contemporary Marketing / David L. Kurtz, H.F. MacKenzie, & Kim Snow. New York: Greenwood Publishing, 2008. 521 p.
4. Имшинецкая И.Я. Cross-promotion как фактор эффективного продвижения товара. URL: www.archive-online.ru/read/salespro/296
5. Современные маркетинговые практики. URL: http://www.hodidea.com/ru/articles/-articles_15.html
6. Євтушенко О.В. Застосування комплексу маркетингу в сфері туризму / О.В. Євтушенко // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. 2014. № 1144. С. 166–170.
7. Кросс-маркетинг как эффективная технология ко-маркетинга. URL: <http://co-marketing.ru/cross-marketing/>
8. Стребкова Л.Н. Оценка отношения потребителей к туристским предприятиям / Л.Н. Стребкова. URL: <http://www.uecs.ru/marketing/item/735-2011-10-31-06-16-18>
- from: <http://cribs.me/turizm/znachenie-turizma-v-zhizni-sovremennogo-obshchestva> [in Russian].
2. Oficijnyj sajт Vsesvitn`oyi turystichnoyi organizaciyi [The official website of the World Tourism Organization]. Retrieved from: <http://unwto.org> [in English].
3. Kurtz David L., MacKenzie H.F., & Snow Kim (2008), Contemporary Marketing, New York: Greenwood Publishing [in English].
4. Imshinetskaya I.Ya. Cross-promotion kak faktor effektivnogo prodvizheniya tovara [Cross-promotion as a factor of effective promotion of goods]. Retrieved from: www.archive-online.ru/read/salespro/296 [in Russian].
5. Sovremennyye marketingovyie praktiki [Modern marketing practices]. Retrieved from: http://www.hodidea.com/ru/articles/-articles_15.html [in Russian].
6. Yevtushenko O.V. (2014). Zastosuvannya kompleksu marketingu v sferi turizmu [Application of marketing complex in the field of tourism]. In Visnyk Kharkivs' kogo nacional' nogo universytetu im. V.N. Karazina [Herald of the Kharkiv V.N. Karazin National University]: Vol. 1144. (pp. 166–170). Kharkiv: Kharkiv V.N. Karazin National University. [in Ukrainian].
7. Kross-marketing kak effektivnaya tehnologiya ko-marketinga [Cross-marketing as an effective technology of co-marketing]. Retrieved from: <http://co-marketing.ru/cross-marketing/> [in Russian].
8. Strebkova L.N. Otsenka otnosheniya potrebiteley k turistskim predpriyatiyam [Estimation of the attitude of consumers to tourist enterprises]. Retrieved from: <http://www.uecs.ru/marketing/item/735-2011-10-31-06-16-18> [in Russian].

REFERENCES:**Homolska V.V.**

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Entrepreneurship and Marketing,
Ukrainian Academy of Printing*

CROSS-MARKETING AS AN ELEMENT OF INNOVATIVE MARKETING MANAGEMENT IN TOURISM

In the article, marketing is considered an integrated management function, with the allocation of cross-marketing as a component of marketing management. The essence and components of cross-marketing are explored and the relevance of its use by tourism industry enterprises is proved. We suggest understanding cross-marketing as the interaction of two or more organizations that carry out joint marketing activities to promote complementary products (goods and services). Cross-marketing tools may include bonuses, gift or discount cards, discount certificates, or joint advertising campaign. The main precondition for applying cross-marketing is the interest of both companies in the same target audience. Since in the structure of modern Ukrainian economy the role of tourism is increasing year by year, the article analyses the opportunities of cross-marketing in the tourism industry, the essence of which is joint holding by two or more travel agencies measures aimed at increasing the volume of sales of tourist services and raising awareness of the directions of activity and services of the tourist enterprise. The conditions, observance of which ensures increased interest of potential consumers to the companies providing tourism industry services are given.

The main forms of cross-marketing, which include: organization of the activity of joint discount clubs of buyers; cross-promotions on increase of volumes of sales of let out products and rendered services; issue of joint advertising literature; common information stands at exhibitions; mutually beneficial projects of cultural-cognitive and entertaining character; common or close location of trading areas, are highlighted. It is indicated that in order to effectively use the opportunities of cross-marketing in promoting travel services, it is necessary to develop and harmonize the terms of cooperation beforehand, of conducting an advertising campaign, of financing the cross-measures, etc. The need to control the effectiveness of cross-marketing technologies is emphasized.

УДК 658.6

Грінка Т.І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки, менеджменту
та комерційної діяльності
Центральноукраїнського національного технічного університету

Грінка М.Д.
студентка
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

АУДИТ ПЕРСОНАЛУ ЯК ПЕРЕДУМОВА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано сутність аудиту персоналу, визначено його роль і місце в системі підвищення конкурентоспроможності підприємства. Зроблено огляд основних переваг, які можна отримати від впровадження цієї процедури. З'ясовані пропозиції провідних аудиторських компаній на зазначеному ринку послуг та протиріччя щодо попиту на них. Подані результати дослідження проблем проведення кадрового аудиту на підприємстві. Доведена необхідність поєднання зусиль зовнішніх і внутрішніх аудиторів.

Ключові слова: аудит персоналу, конкурентоспроможність, результати діяльності персоналу, управління людськими ресурсами, результати кадрового аудиту, аудиторські послуги.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализирована суть аудита персонала, определена его роль и место в системе повышения конкурентоспособности предприятия. Сделан обзор основных преимуществ, которые можно получить от внедрения этой процедуры. Изучены предложения успешных аудиторских компаний на обозначенном рынке услуг и противоречия спроса на них. Представлены результаты исследования проблем проведения кадрового аудита на предприятии. Доказана необходимость объединения усилий внешних и внутренних аудиторов.

Ключевые слова: аудит персонала, конкурентоспособность, результаты деятельности персонала, управление человеческими ресурсами, результаты кадрового аудита, аудиторские услуги.

ANNOTATION

The essence of the personnel audit is analyzed in the article, its role and place in the increasing competitiveness system of the enterprise is defined, the results of research on the problems of enterprise's personnel audit are presented. An overview of the main benefits that can be derived from the implementation of this procedure is made. The proposals of leading audit companies in the indicated market of services and contradictions concerning demand for them are determined. The results of research on the problems of the enterprise's personnel audit are presented. The necessity of combining the efforts of external and internal auditors is proved.

Key words: personnel audit, competitiveness, results of human resources activity, human resources management, human resources audit results, audit services.

Постановка проблеми. У сучасних умовах глобалізації, підвищеної конкуренції актуалізуються питання оптимізації технологій управління людськими ресурсами, які були би спрямовані на становлення на підприємстві сучасної та ефективної системи роботи з персоналом, яка відповідатиме цілям розвитку підприємства.

Все більша кількість керівників усвідомлює, що конкурентна перевага господарюючого суб'єкта – це насамперед перевага власного персоналу над персоналом конкурентів. Це ви-

магає розв'язання науково-практичних завдань визначення результатів діяльності персоналу на підприємствах шляхом створення та використання нових методів контролю – аудиту персоналу та результативності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у формулювання і теоретичне розроблення проблем результативності діяльності персоналу підприємства внесли такі відомі зарубіжні вчені, як М. Армстронг, Т.Ю. Базаров, Л. Байєрс, Б.М. Генкін, Ф. Герцберг, Г. Десслер, П. Друкер, О.П. Єгоршин, О.Я. Кібанов, А.А. Козлов, А. Маслоу, Е. Мейо, М.Х. Мескон, Ф. Тейлор.

Наукові дослідження різних аспектів аудиту персоналу на підприємстві знайшли відображення в працях таких зарубіжних і вітчизняних економістів, як Р.А. Алборов [1] В.Д. Андреев [2], А.В. Бодюк [3], Г.М. Давидов [5], А.М. Колот [10], Г.В. Назарова [6], О.В. Сметанко [9] та ін.

Наявні методи оцінки діяльності господарюючого суб'єкта не дають змоги у повному обсязі виявити професійні якості та результативність персоналу усіх підрозділів підприємства, а також лише фрагментарно враховують економічні і соціальні аспекти їхньої професійної діяльності. Співробітники кадрових служб не можуть оцінити потенціал і здатність персоналу досягати поставлених цілей організації. У зв'язку з цим потрібен незалежний та «свіжий» погляд на чинну систему управління персоналом організації, з іншого боку, фактичною є проблема відсутності довіри до аудиторських послуг такого виду з боку усіх категорій користувачів, починаючи від регуляторів і закінчуючи громадськістю.

Різноманітність авторських підходів до використання персоналу в умовах економічного падіння, наявність закордонного досвіду потребують розроблення нових інструментів, підходів щодо кадрових складників, їх діагностики, що дасть змогу створити резерви підвищення конкурентоспроможності як персоналу, так і всього підприємства.

Метою статті є аналіз основних проблем проведення кадрового аудиту на підприємстві з метою зростання конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта.

Виклад основного матеріалу. На думку все більшого числа спеціалістів, саме управління людськими ресурсами буде критичним джерелом конкурентоспроможності фірм у найближчі 10–20 років.

Отриманий комплекс критеріїв оцінки конкурентоспроможності підприємства за показниками використання людських ресурсів у загальному вигляді характеризує різні аспекти роботи підприємства і містить у собі елементи, які можуть лягти в основу механізмів мотивації, покращення ефективності та економічної відповідальності за результати роботи підприємства [12, с. 127].

Оцінка персоналу в контексті конкурентоспроможності допомагає з'ясувати готовність співробітників до вирішення стратегічних завдань у майбутньому. По-перше, вона дає змогу отримати точні результати діяльності персоналу (у кількісному або якісному вираженні). По-друге, вона дає можливість побачити професійно-діловий потенціал співробітників.

Сучасна практика роботи з персоналом передбачає використання досить нового інструменту проведення незалежної експертизи та оцінки відповідності кадрового складника цілям і стратегії розвитку підприємства – кадрового аудиту або аудиту персоналу.

Кадровий аудит вже досить давно сформувався у світовій практиці управління персоналом. Для вітчизняної економіки це відносно нове поняття. Дослідження авторів показали, що основну увагу питанню проведення кадрового аудиту приділяють представники консалтингових компаній, науковці ж досить фрагментарно висвітлюють ці аспекти. Зокрема, вони зупиняються на питаннях визначення сутності категорії «кадровий аудит» або «аудит персоналу», «соціально-кадровий аудит», «аудит трудової сфери», дослідження процедури і методів його проведення. Але і ці аспекти вимагають узагальнення та уточнення.

Поняття «кадровий аудит» означає перевірку відповідності організаційної, функціональної та інформаційної структури, потенціалу працівників цілям, завданням і стратегії розвитку організації та вироблення на цій основі програми певних організаційних змін.

Професор Ю.Г. Одегов аудит персоналу визначає як «комплексний формалізований метод довгострокового підвищення ефективності організації шляхом діагностики виникаючих організаційних проблем та вироблення рекомендацій для їх можливого вирішення» [8, с. 27]. У зв'язку з цим дослідження і вирішення питань, які пов'язані із створенням (використанням) системи аудиту персоналу для прийняття кадрових та виробничих рішень на підприємстві, має господарське значення.

З 1 жовтня введений в дію Закон № 2258-VIII «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність», покликаний докорінно змінити засади аудиторської діяльності, встановити прин-

ципово нову систему регулювання і нагляду за нею та посилити вимоги до суб'єктів аудиторської діяльності. Таким чином, Закон «Про аудиторську діяльність» втратив чинність. Особливий інтерес становить визначення основних видів аудиторських послуг у сфері управління персоналом та організаційно-методичних підходів до їх проведення. Затверджено перелік послуг, які можуть надаватися аудитором (аудиторськими фірмами). Аналіз [13] показав, що лише кілька видів послуг із цього переліку можна віднести до так званого кадрового аудиту:

- оцінка (перевірка) ефективності (відповідності) системи матеріального стимулювання та оплати праці персоналу;
- оцінка (перевірка) ефективності (відповідності) систем управління персоналом;
- оцінка (тестування) відповідності рівня професійних знань персоналу, який задіяний у фінансово-господарській діяльності;
- організаційне забезпечення управління – розроблення внутрішніх інструкцій для посадових осіб;
- розроблення документів для системи стимулювання персоналу.

Аналіз роботи відомих аудиторських фірм України (компанія FChain, «Делойт Україна», «Мазар Україна», PSP Audit та ін. показав, що аудитування персоналу пов'язано переважно з вивченням всієї кадрової документації. Це свого роду незалежна експертна оцінка кадрового документообігу, що включає:

- перевірку правильності ведення документації та її відповідності законодавству України;
- оцінку оформлення трудових договорів із підлеглими і ведення їх трудових книжок;
- розгляд первинних документів на предмет правильності в їх оформленні, сюди входять усі накази, службові записки, інструкції та інші документи;
- оцінка правомірності затвердження документів, пов'язаних із навчанням персоналу і підвищенням їхньої кваліфікації;
- аналіз оформлення документації на іноземних працівників, зокрема, наявність дозвільних документів;
- контроль над виплатами з тимчасової непрацездатності;
- контроль над правильністю нарахування виплат по надурочних годинах роботи.

Крім вищезазначених пунктів, компанії можуть надавати й інші послуги в межах укладеного договору на кадровий аудит. Це може бути як комплексна перевірка, що включає контроль за виплатою заробітної плати або оформленням угод із фізичними особами, так і аналіз окремих ділянок роботи.

Перелік видів робіт внутрішнього кадрового аудиту може не збігатися з переліком послуг, які можуть надаватися зовнішніми (незалежними) аудитором. Тому, на нашу думку, необхідно акцентувати увагу на ефективному погодженні (об'єднанні) зусиль зовнішніх і вну-

трішніх аудиторів під час проведення оцінки ефективності системи управління персоналом підприємства та її відповідності цілям і стратегії розвитку.

Статистичні дані свідчать про незатребуваність аудиторських послуг у принципі [15]. Більш ніж половину (66%) аудиторських послуг в Україні у 2017 році надали 2% аудиторських компаній, тоді як загальний обсяг ринку в минулому році досяг 2,12 млрд грн. Є певне покращення: зростає кількість компаній, обсяг діяльності яких становить понад 10 млн грн. Однак таких суб'єктів, на жаль, тільки 16. За даними Аудиторської палати, кількість суб'єктів аудиторської діяльності в Україні досягла 540. При цьому для більшості з них обсяг надання послуг не перевищує 500 тис. грн, що свідчить про присутність демпінгу на ринку. Визначені новим Законом вимоги встановлюють значно вищі порівняно з наявними організаційні бар'єри входження в сегмент, наприклад, обов'язкового аудиту та можуть спричинити і, напевне, спричинять суттєвий перерозподіл ринку аудиту. Ці вимоги стосуються широкого кола питань, включаючи забезпечення незалежності та об'єктивності аудиторів, запровадження системи внутрішнього контролю, оцінки ризиків, захисту систем обробки інформації, запровадження внутрішньої політики і процедур виконання завдань тощо.

Опитування респондентів показали [3, с. 339], що на практиці виділяють досить невеликий перелік ситуацій, які вимагають проведення кадрового аудиту. Зокрема, до цього переліку належать: зміна власників і/або керівництва підприємства; реорганізація підприємства; реінжиніринг (оптимізація) організаційної структури підприємства; чекає чергова державна перевірка; виникли спірні питання щодо найму або навчання персоналу; змінилося трудове законодавство.

Як показує практика, таке ставлення приводить до обмеження використання кадрового аудиту. Керівники підприємств, які не потрапляють у зазначені вище ситуації, вважають, що процедура проведення кадрового аудиту їм не потрібна. Але в цьому разі вони не помічають тих переваг, які можна отримати від запровадження цієї процедури, таких як:

- забезпечення відповідності загальної корпоративної і кадрової стратегій підприємства;
- формування ефективних методів управління персоналом і забезпечення їх оптимального застосування;
- скорочення витрат на управління персоналом;
- оцінювання кадрового потенціалу і встановлення його відповідності цілям і завданням розвитку підприємства тощо.

Великою помилкою керівників багатьох організацій, які звернулися до процедури кадрового аудиту, є те, що вона має разовий характер. Необхідно чітко зрозуміти й усвідомити,

що кадровий аудит – це багатогранна і багатоетапна робота, яка охоплює всі стадії кадрового циклу. Звичайно, послуги консалтингових компаній є досить дорогими, тому звертатися до них не завжди виявляється можливим. Це ще раз дає змогу дійти висновку про необхідність розумного поєднання зовнішнього і внутрішнього кадрового аудиту.

Слід підкреслити, що зовнішнім компаніям можна доручити найбільш складні і проблемні моменти кадрової роботи, служба ж внутрішнього кадрового аудиту шляхом проведення поточного спостереження і оцінки зможе не тільки виявити помилки, але і запобігти їх виникненню. Звичайно, тут виникає інша проблема, пов'язана зі створенням служби внутрішнього кадрового аудиту в межах організації. Загальновідомо, що це досить складна процедура, яка повинна включати такі етапи, як:

- допомога зовнішніх консультантів у: розмежуванні об'єктів зовнішнього і внутрішнього аудиту; розробленні необхідних нормативних документів, що регламентують роботу внутрішніх органів із проведення кадрового аудиту; організації процедури відбору фахівців у службу внутрішнього кадрового аудиту;

- співпраця зовнішніх і внутрішніх аудиторів із розроблення методик проведення кадрового аудиту та ідентифікації можливих проблем і ризиків;

- апробація чинного механізму спільного (комплексного) кадрового аудиту та за необхідності внесення відповідних коректив.

Говорячи про труднощі проведення кадрового аудиту у вітчизняних компаніях, не можна не акцентувати уваги на відсутності практичних рекомендацій, що стосуються оцінки кадрового потенціалу підприємства. Лише у небагатьох дослідженнях із цього питання ми можемо знайти фрагментарні пропозиції з використання тих чи інших показників.

Поряд із вищезазначеними труднощами кадрового аудиту сьогодні є не менш важлива проблема, пов'язана з процедурою його проведення. Безумовно, конкретизувати зміст і завдання кожного з етапів кадрового аудиту необхідно залежно від конкретної ситуації і / або об'єкта дослідження.

Особливої уваги заслуговує наявність останнього етапу – «Використання результатів кадрового аудиту». На жаль, більшість компаній, що надають послуги у сфері аудиту, розглядають свій вид діяльності як консалтинговий (консультаційний) і обмежуються лише самим процесом аудиту та написанням певних висновків і рекомендацій. Завершеною ця процедура буде тільки за наявності конкретних заходів як реакції на проведену аудиторську перевірку, оскільки важлива не сама перевірка і її результати, а можливості подальшого розвитку об'єкта, які вона надає. Здебільшого зовнішні аудитори не контролюють (не супроводжують) запровадження наданих рекомендацій. Це при-

водить до того, що керівники підприємства і фахівці служби управління персоналом на свій розсуд інтерпретують надані аудитором рекомендації та шляхи їх упровадження. Така інтерпретація дуже часто не збігається з планами осіб, які проводили перевірку. Це приводить до значного зниження ефективності проведення кадрового аудиту.

Висновки. Підсумовуючи викладене, слід зазначити, що фактично кадровий аудит є специфічним видом аналізу кадрового потенціалу підприємства, оцінки рівня його забезпечення трудовими ресурсами, способом забезпечення відповідності кадрового складника цілям і стратегії розвитку, а також інструментом визначення готовності організації до змін за рахунок її кадрового потенціалу. Наявні труднощі в його проведенні значно знижують ефективність результатів кадрового аудиту, а запропоновані рекомендації дадуть змогу удосконалити процедуру його проведення, а отже, і підвищити результативність діяльності підприємства та його конкурентоспроможність за рахунок кадрового складника.

Кадровий аудит – це процес регулярний, багатоступінчастий і поетапний, його суть полягає в постійному спостереженні, а не в періодичних заходах. Подальших досліджень потребують питання конкретизації методичних підходів і процедури кадрового аудиту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Алборов Р.А. Основы аудита : учеб. пособие / Р.А. Алборов, Л.И. Хоружий, С.М. Концевая. М.: Дело и Сервис, 2001. 224 с.
- Андреев В.Д. Практический аудит : справ. пособ. / В.Д. Андреев. М.: Экономика, 1994. 366 с.
- Білорус Т., Фірсова С. Кадровий аудит: проблеми і перспективи використання // Теоретичні та прикладні питання економіки. 2014. № 1 (28) С. 335–345.
- Бодюк А.В. Методологічні та нормативно-правові аспекти аудиту підприємницької діяльності : монографія / А.В. Бодюк. К. : Кондор, 2005. 356 с.
- Гулик Т. Удосконалення методичних підходів до стратегічного управління персоналом промислового підприємства з метою зростання його конкурентоспроможності [Текст] / Т. Гулик, Є. Дрофа // Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія: економічні науки. 2013. Вип. 35(1). С. 53–59.
- Давидов Г.М. Аудит: підручник / Г.М. Давидов. К.: Знання, 2004. 511 с. (Вища освіта XXI століття).
- Економіка праці та соціально-трудові відносини : навч. посіб. / Г.В. Назарова, С.Ю. Гончарова, Н.О. Москаленко, О.С. Лебединська [та ін.]; за ред. Г.В. Назарової. К.: Знання, 2012. 573 с.
- Одегов Ю.Г. Аудит и контролинг персонала: Учебное пособие [Текст] / Ю.Г. Одегов, Т.В. Никонова. М.: Издательство «Альфа-Пресс». 2006. 560 с.
- Слівінська Н.М. Кадровий аудит як інструмент формування ефективної кадрової політики організації [Текст] / Н.М. Слівінська // Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил України. 2011. Вип. 16. С. 74–77. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/10107/1/Statia%20AYDIT.pdf>
- Сметанко О.В. Внутрішній аудит розрахунків з персоналом з оплати праці в акціонерних товариствах України / О.В. Сметанко // Економічний вісник Донбасу. 2011. № 2. С. 174–180.
- Соціалізація відносин у сфері праці в контексті стійкого розвитку: монографія / За наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Колота. К. : КНЕУ, 2010. 348 с.
- Фріман Є.М. Організаційні засади аудиту персоналу при прийнятті кадрових рішень на підприємстві [Текст] / Є.М. Фріман // Проблеми економіки. 2012. № 3. С. 151–154.
- Shlykov V.V. (2001). Kompleksnoye obespecheniye ekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatiya. [Complex maintenance of economic safety of the enterprise] SPb: Aleteya. 178 s. [in Ukrainian].
- Перелік послуг, які можуть надаватися аудитором (аудиторськими фірмами) [Затверджено рішенням Аудиторської палати України № 182/5 від 27 вересня 2007 року]. URL: <http://www.liga.zakon.ua>.
- Каменська Т. URL: <https://news.finance.ua/ua/news/-/425027/bilsh-nizh-polovynu-audytorskyh-poslug-yak-i-ranishe-nadaye-2-audytorskyh-kompanij-v-ukrayini>

REFERENCES:

- Alborov, R.A., Khoruzhiy, L.I., and Kontsevaia, S.M. (2001). Osnovy audita [Basics of the audit]. Moscow: Delo i Servis. 224 s.
- Andreev, V. D. 1994. Prakticheskiy audit [Practical audit]. Moscow: Ekonomika. 366 s.
- Bilorus T., Firsova S. Kadrovyy audit: problemy i perspektivy vykorystannia // Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky. 2014. № 1 (28) S. 335–345.
- Bodiuk, A.V. (2005). Metodolohichni ta normatyvno-pravovi aspekty audytu pidpriemnytskoi diialnosti [Methodological and legal audit ing of business activities]. Kyiv: Kondor. 356 s. [in Ukrainian].
- Hulyk T. & Drofa Ye. (2013). Udoshkonalennia metodychnykh pidkhodiv do stratehichnoho upravlinnia personalom promyslovoho pidpriemstva z metoiu zrostantia joho konkurentospromozhnosti [Improvement of methodical approaches to strategic management of personnel of an industrial enterprise in order to increase its competitiveness]. Zbirnyk naukovykh prats' ChDTU. Seriya: ekonomichni nauky Collected Works "ChSTU Bulletin. Series: Economics", 35(1). 53–59. [in Ukrainian].
- Davydov, H. M. (2004) Audit [Audit]. Kyiv: Znannia. 511 s. [in Ukrainian].
- Nazarova, H. V. et al. (2012) Ekonomika pratsi ta sotsialno-trudovi vidnosyny [Labour economics and social-labor relations]. Kyiv: Znannia.. 573s. [in Ukrainian].
- Odehov Yu.H. & Nykonova T.V. (2006). Audit y kontrolynh personala: Uchebnoe posobyie [Audit and Controlling of Personnel]. Moscow: Yzdatei'stvo "Al'fa-Press" [in Ukrainian].
- Slivins'ka N.M. (2011). Kadrovyy audit yak instrument formuvannia efektyvnoi kadrovoy polityky orhanizatsii [Personnel audit as a tool for the formation of an effective personnel policy of the organization]. Rehional'ni aspekty rozvytku produktivnykh syl Ukrainy – Regional aspects of the development of the productive forces of Ukraine, 16. 74–77. Retrieved from <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/10107/1/Statia%20AYDIT.pdf> [in Ukrainian].
- Smetanko, O.V. (2011). Vnutrishnii audit rozrakhunkiv z personalom z opłaty pratsi v aktsionernykh tovarystvakh Ukrainy [Internal audit payments to staff on pay in joint stock companies in Ukraine]. Ekonomichnyi visnyk Donbasu. 174–180. [in Ukrainian].

11. Sotsializatsiia vidnosyn u sferi pratsi v konteksti stiikoho rozvytku [Socialization relations at work in the context of sustainable development]. Kyiv: KNEU. 348 s. [in Ukrainian].
12. Friman Ye.M. (2001). Orhanizatsijni zasady audytu personalu pry pryjniatti kadrovyykh rishen' na pidpriemstvi [Organizational fundamentals of personnel audit when making personnel decisions at the enterprise]. Problemy ekonomiky Problems of the economy, 3. 151–154 [in Ukrainian].
13. Shlykov V.V. (2001). Kompleksnoye obespecheniye ekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatiya. [Complex maintenance of economic safety of the enterprise] SPb: Aleteyya. 178 s. [in Ukrainian].
14. Perelik poslug, jaki mozhut' nadavatysja audytoramy (audytors'kymy firmamy) [Zatverdzheno rishennjam Audytors'koi palaty Ukrai'ny № 182/5 vid 27 veresnja 2007 roku]. [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.liga.zakon.ua>.
15. Kamens'ka T. [Elektronnyj resurs]. Rezhym dostupu: <https://news.finance.ua/ua/news/-/425027/bilsh-nizh-polovynu-audytorskyh-poslug-yak-i-ranishe-nadaye-2-audytorskyh-kompanij-v-ukrayini>

Hrinka T.I.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economics,
Management, and Commercial Activities,
Central Ukrainian National Technical University*

Hrinka M.D.

*Student,
Faculty of Economics and Management,
Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman*

THE AUDIT OF PERSONNEL AS A PREREQUISITE FOR INCREASING THE COMPETITIVENESS OF AN ENTERPRISE

In the conditions of globalization, increased competition, the issues of optimization of human resources management technologies are actualized. An increasing number of executives are aware that the competitive advantage of a business entity is, above all, the precedence of their own staff over the staff of competitors. This requires solving the scientific and practical tasks of defining the personnel activities' results by creating and using new methods of control – personnel audit.

A research has shown that the procedure for conducting personnel audit provides the following benefits: ensuring compliance with the overall corporate and personnel policies of the enterprise; formation of effective methods of personnel management and ensuring their optimal use; reduction of personnel management costs; assessment of personnel potential and establishment of its conformity with the goals and objectives of enterprise development, etc.

The main types of services of personnel audit are outlined: assessment (verification) of efficiency (accordance) of the system of material incentives and staff remuneration; assessment (verification) of the effectiveness (accordance) of human resources management systems; assessment (testing) of the professional knowledge level of the personnel involved in financial and economic activity; organizational support for management – development of internal instructions for officials; development of documents for the personnel incentives system.

The list of internal personnel audit types of work may not coincide with the list of services that can be provided by external (independent) auditors. Therefore, the authors of the article update the idea of the need to agree (combine) the efforts of external and internal auditors in conducting an assessment of the company's personnel management system effectiveness and its relevance to the goals and development strategy.

Difficulties (problems) of Ukrainian enterprises in conducting personnel audits significantly reduce the effectiveness of its results, namely: one-time nature, financial insolvency (or unwillingness) to order a personnel audit due to its high cost, the imperfect procedure for conducting personnel audit, the absence of the audit company support after the examination, etc.

Personnel audit is a regular, multi-stage, and step-by-step process. The staff assessment in the context of competitiveness helps to find out the readiness of employees to solve strategic tasks in the future, to get accurate results of personnel activity (quantitatively or qualitatively), to see the professional and business potential of employees.

УДК 658.310.9:621

Дем'яненко Н.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва і права
Полтавської державної аграрної академії

Фененко О.М.
студент
Полтавської державної аграрної академії

УПРАВЛІННЯ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯМ ЯК ШЛЯХ ДО ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена актуальним питанням управління ресурсозбереженням у підприємстві. Проаналізовано процес управління ресурсозбереженням. Запропоновано проекти, що будуть включені в стратегію ресурсозбереження. Окреслено перспективний склад постійно діючої комісії з ресурсозбереження.

Ключові слова: управління, ресурсозбереження, проект, програма, ресурсна стратегія, потреба в ресурсах.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена актуальным вопросам управления ресурсосбережением на предприятии. Проанализирован процесс управления ресурсосбережением. Предложены проекты, которые будут включены в стратегию ресурсосбережения. Определен перспективный состав постоянно действующей комиссии по ресурсосбережению.

Ключевые слова: управление, ресурсосбережение, проект, программа, ресурсная стратегия, потребность в ресурсах.

ANNOTATION

The article is devoted to actual issues of resource saving management in the enterprise. The process of resource saving management is analyzed. Proposed projects that will be included in the resource saving strategy are proposed. The prospective composition of the permanent commission on resource saving is outlined.

Key words: management, resource conservation, project, program, resource strategy, resource need.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Функціонування в умовах обмеженості та високої вартості ресурсів ставить перед підприємством якісно нові вимоги в підходах до управління, які передбачають його орієнтацію на впровадження стратегії ресурсозбереження. Причому важливо не яких ресурсів потребує ресурсозбереження: фінансових, матеріальних, трудових чи інвестиційних вкладень у розвиток виробництва, а яким чином необхідно досліджувати процес управління ресурсозбереженням і ефективність прийняття управлінських рішень у цій сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методичним аспектам управління ресурсозбереженням присвятили наукові праці: І.М. Сотник, Н.І. Іванов, О.Л. Кроллі, Л.Т. Хижняк, Д.В. Липницький, Г. А. Соколовська, Т.С. Сігарева, В.А. Лебедєв, В.Г. Павлов, І.О. Ляшенко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проблеми ефективного управління ресурсозбереженням підприємства в умовах динамічного бізнес-середовища залишаються недостатньо вивченими й належним

чином розв'язаними. Зокрема, це стосується удосконалення управління ресурсозбереженням сільськогосподарського підприємства.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у виявленні специфіки управління ресурсозбереженням у сільськогосподарському підприємстві. Задля досягнення цієї мети розв'язано такі завдання: розглянуто теоретичні аспекти управління ресурсозбереженням; визначено особливості ресурсозбереження сільськогосподарського підприємства; запропоновано стратегію управління ресурсозбереженням на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ресурсозбереження слід розглядати з позицій розширеного відтворення, руху ресурсів у процесі виробництва, як процес, який постійно повторюється. По-перше, сутність ресурсозбереження полягає в економії суспільно необхідної праці і проявляється у зменшенні витрат виробництва, зростанні норми прибутку, зменшенні техногенного впливу на навколишнє середовище; по-друге, цей процес визначається конкретними формами прояву: матеріалозбереженням, землезбереженням, працезбереженням, енергозбереженням тощо; по-третє, ресурсозбереження слід розглядати як процес, який постійно повторюється і досягається на основі впровадження інновацій поряд з ефективнішим використанням традиційних чинників виробництва [1, с. 22].

Стан аграрної сфери України потребує її переорієнтації з ресурсовитратних виробництв на ресурсозберігаючі. Тому насамперед необхідно визначитися з розумінням сутності процесу ресурсозбереження (табл. 1).

Отже, ресурсозбереження – це процес, що охоплює комплекс технічних, економічних, організаційних заходів, спрямованих на раціональне використання ресурсів та забезпечення зростаючих потреб у них головним чином за рахунок економії. Управління ресурсозбереженням у системі управління підприємством є відносно самостійною підсистемою (тобто цілісною системою для її елементів), що містить сукупність специфічних інструментів, правил, структурних органів, інформації і процесів, націлених на підготовку і забезпечення виконання планів ресурсозбереження.

Під час управління ресурсозбереженням здійснюється обґрунтований вибір основних напрямів ресурсозбереження на підприємстві загалом і для кожної структурної одиниці зокрема; формування комплексних цільових програм, визначення конкретизація завдань за цілями цих програм, визначення критеріїв і закріплення за виконавцями; встановлення календарних термінів проведення робіт за проектами; розрахунок потреби в ресурсах і розподіл їх по виконавцях [8, с. 123].

Під час реалізації ресурсної стратегії у керівництва ДП «ДГ «Степне» Полтавського району

Полтавської області повинен змінитися підхід до управління підприємством. Процес управління ресурсозбереженням у ДП «ДГ «Степне» показано на рис. 1.

Управління ресурсозбереженням на підприємстві доцільно проводити на основі комплексного аналізу за рахунок створення комісії з ресурсозбереження. ДП «ДГ «Степне» повинно передбачати розроблення комплексу заходів із ресурсозбереження (табл. 2).

Практичне запровадження запропонованої системи стратегічного управління ресурсозбере-



Рис. 1. Процес управління ресурсозбереженням у ДП «ДГ «Степне», 2013–2017 рр.

Таблиця 1

Визначення категорії «ресурсозбереження»

Автор	Визначення
Кроллі О.А. [2, с. 74]	«Ресурсозбереження – це комплексний напрям наукових досліджень, який складається із кола економічних, інженерно-технічних, правових та соціальних дисциплін, які постійно розширюються, з єдиною цільовою установкою»
Концепція, розроблена Інститутом економіки промисловості НАН України [3]	Процес ресурсозбереження передбачає ефективне використання всіх видів виробничих ресурсів та грошових коштів. Крім того, зростання ресурсозбереження означає підвищення ефективності використання виробничого потенціалу на основі раціонального використання речових елементів процесу виробництва, доцільного кооперування робітників, який забезпечує зростання продуктивності праці, а також ефективність витратання грошових коштів, які знаходяться у розпорядженні об'єктів господарювання
Іванов М.І., Бреславцев А.В., Хижняк Л.Г., Липницький О.І. [4, с. 28]	«Ресурсозбереження являє собою метод господарювання, який охоплює комплекс технічних, економічних, організаційних заходів, спрямованих на раціональне використання ресурсів та забезпечення зростаючих потреб у них головним чином за рахунок економії». Та, крім того, на їхню думку, ресурсозбереження повинно забезпечити скорочення витрат матеріальних, трудових, фінансових та інших видів ресурсів, підвищення економічної віддачі з кожної натуральної одиниці сировини, палива, енергії, устаткування, які використовуються; вкладених коштів; збереження природних багатств та найбільш повного використання ресурсного потенціалу окремих регіонів
Соколовская Г.А., Сигарьова Т.С. [5, с. 25]	Ресурсозбереження – це процес раціоналізації використання всіх видів матеріальних, трудових, фінансових та інших ресурсів у народному господарстві переважно на базі інтенсифікації виробництва
Лебедев В., Павлов В. [6, с. 54]	Ресурсозбереження є одним із найбільш ефективних напрямів розвитку економіки
Дорогунцов С. І. [7, с. 145]	Ресурсозбереження – це прогресивний напрям використання природно-ресурсного потенціалу, що забезпечує економію природних ресурсів та зростання виробництва продукції за тією самою кількістю використаної сировини, палива, основних і допоміжних матеріалів.

женням у ДП «ДГ «Степне» є важливою умовою планомірного зростання ресурсоефективності виробництва і спроможне забезпечити формування самовідтворювального управлінського механізму. Застосування в ДП «ДГ «Степне» ефективних та своєчасних рішень щодо ресурсозбереження, ефективне використання ресурсного потенціалу, зниження матеріалоемності продукції сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності продукції.

Управління ресурсозбереженням дасть можливість оптимізувати виробничі витрати та сприяти збільшенню прибутковості підприємства.

Загалом схема комплексного управління ресурсозберігаючою діяльністю ДП «ДГ «Степне» повинна впроваджуватися у вигляді, наведеному на рис. 2.

Практичне запровадження схеми управління ресурсозбереженням передбачає створення в сільськогосподарському підприємстві

вбудованої організаційної структури, яка виконуватиме функції спостереження та коригування ресурсозберігаючих процесів на виробництві.

На наш погляд, формування відокремленого структурного підрозділу, що займається питаннями ресурсозбереження в ДП «ДГ «Степне», є недоцільним з таких міркувань.

По-перше, характерною проблемою вітчизняних суб'єктів господарювання є надмірні накладні витрати, які пов'язані з функціонуванням управлінського апарату та зумовлюють зниження конкурентоспроможності продукції промислового підприємства через збільшення її собівартості. Створення ще однієї управлінської структури на виробництві приведе до зростання накладних витрат, а отже, відбудеться автоматичне зниження і так невисокого рівня конкурентоспроможності [9, с. 123].



Рис. 3. Перспективний склад постійно діючої комісії з ресурсозбереження в ДП «ДГ «Степне», 2019 р.

Таблиця 2

Проекти, що будуть включені в стратегію ресурсозбереження ДП «ДГ «Степне», 2019-2023 рр.

Назва проекту	Відповідальний	Рік впровадження
Впровадження ресурсозберігаючої технології вирощування озимої пшениці, що передбачає мінімальний обробіток ґрунту комплексним агрегатом «Скорпіон» із заорюванням стерньокоренових решток попередників	Головний агроном	2019
Оптимізація використання соломи	Головний агроном, головний інженер-механік	2019
Оптимізація галузевої структури підприємства	Директор, головні спеціалісти	2019
Застосування системи паралельного водіння EZ-Guide 250	Головний інженер-механік	2020
Оновлення техніки (придбання комбайну New Holland)	Головний інженер-механік, головний бухгалтер	2020
Стимулювання працівників за ресурсозбереження. Створення постійно діючої комісії з ресурсозбереження	Начальник планово-економічного відділу	з 2019
Встановлення сонячної електростанції на даху сільськогосподарських споруд	Директор	2023
Встановлення системи очистки стічних вод	Директор	2022

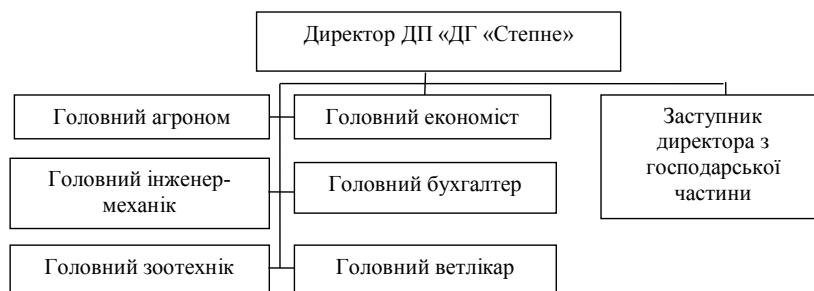


Рис. 2. Схема комплексного управління ресурсозбереженням у ДП «ДГ «Степне», 2019 р.

По-друге, спеціалісти, що входять до такої структури, повинні мати високу кваліфікацію та досконало знати всі зміни, які відбуваються на етапах постачання сировини та матеріалів, виробництва продукції, її транспортування, зберігання, реалізації споживачу [10, с. 123].

Керівники, що входять до постійно діючої комісії з ресурсозбереження, наведені на рис. 3.

До складу комісії доцільно ввести всіх головних спеціалістів підприємства та заступника директора з господарської частини. Очолювати комісію має безпосередньо директор. Оптимальним режимом її роботи є проведення планових щомісячних засідань, а також додаткових, позапланових у разі потреби.

Висновки з цього дослідження. Здійснення коригувальних впливів на процеси ресурсозбереження має періодичний характер, отже, немає потреби створювати окрему постійно діючу службу з цих питань, досить запровадити систему періодичних засідань комісією з проблем ресурсозбереження. На нашу думку, найбільш ефективним у сучасних умовах господарювання є формування вбудованої в уже наявну організаційну структуру управління процесами ресурсозбереження в ДП «ДГ «Степне» комісії з ресурсозбереження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сотник І.М. Еколого-економічні механізми мотивації ресурсозбереження: монографія / І.М. Сотник. Суми. 230 с.
2. Кролли О.Л. Матеріально-технічне забезпечення: ресурсозберігаюча діяльність / О.Л. Кролли. М. : Экономика, 2008. 205 с.
3. Інститут економіки промисловості. URL : http://iep.com.ua/publ/informacijni_resursi.
4. Иванов Н.И., Хижняк Л.Т., Липницкий Д.В. Методические подходы к решению проблемы ресурсосбережения. Донецк. Институт экономики промышленности НАН Украины, 1997. 28 с.
5. Соловская Г.А., Сигарева Т.С. Ресурсосбережение на предприятиях. М. : Экономика, 1990. 154 с.
6. Лебедев В., Павлов В. Ресурсосбережение (нерешенные вопросы) // Экономист. 1991. № 1. С. 53–61.
7. Дорогунцов С.И., Питюренко Ю.И., Олійник Я.Б. та ін. Розміщення продуктивних сил України : навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. К, 2000. 364 с.

8. Ляшенко І.О. Управління стратегією ресурсоефективності виробничого підприємства на основі методу нечіткої логіки. Сучасні підходи до управління підприємством : збірник наукових праць IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (11 квітня 2013 р.) у двох томах : Т. 1. К. 2013. С. 122–127.
9. Ткаченко Т.П., Кувшинова А.О. Проблеми організації управління ресурсозбереженням на підприємстві. Науковий вісник Херсонського державного університету. Херсон, 2014. С. 122–125.
10. Капустинський В. Управління ресурсозбереженням на підприємствах URL: <http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream>.

REFERENCES:

1. Sotnik I. M. (2008), *Ekologo-ekonomichni mekhanizmi motivatsii resursozberezhennya* [Ecological and economic mechanisms of resource conservation motivation], Sumi, Ukraine.
2. Krolli O. L. (2008), *Material'no-tekhnicheskoe obespechenie : resursosberegayushchaya deyatel'nost'* [Logistical support: resource-saving activities], Moscow, Russia.
3. Institut ekonomiki promislovosti. URL: http://iep.com.ua/publ/informacijni_resursi.
4. Ivanov N.I. and Khizhnyak L.T. and Lipnitskiy D.V. (1997), *Metodicheskie podkhody k resheniyu problemy resursosberezheniya* [Methodical approaches to solving the problem of resource saving], Institut ekonomiki promyshlennosti NAN Ukrainy, Donetsk, Ukraine.
5. Sokolovskaya G.A. and Sigareva T.S. (1990), *Resursosberezhenie na predpriyatiyakh* [Resource Saving in Enterprises], Ekonomika, Moscow, Russia.
6. Lebedev V. and Pavlov V. (1991), «Resource Saving (Unresolved Issues)», *Resursosberezhenie (nereshennye voprosy)*, Ekonomist, no 1, pp. 53–61.
7. Doroguntsov S.I. and Pityurenko Yu.I. and Oliynik Ya.B. (2000), *Rozmishchennya produktivnikh sil Ukraїni* [Placement of productive forces of Ukraine], Kiev, Ukraine.
8. Lyashenko I. O. (2013), «Management of the resource efficiency of a production enterprise based on the method of fuzzy logic. Modern approaches to enterprise management» *Upravlinnya strategiyu resursoefektivnosti virobnichogo pidpriemstva na osnovi metodu nechitkoї logiki. Suchasni pidkhodi do upravlinnya pidpriemstvom*, Kiev, no 17, pp. 122–127.
9. Tkachenko T. P. and Kuvshinova A. O. (2014), «Problems of organization of resource saving management at the enterprise» *Problemi organizatsii upravlinnya resursozberezhenniam na pidpriemstvi*, *Naukoviy visnik Khersons'kogo derzhavnogo universitetu*, Kherson, no 8, pp. 122–125.
10. Kapustinskiy V. Upravlinnya resursozberezhenniam na pidpriemstvakh URL: <http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream>.

Demianenko N.V.
*Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Entrepreneurship and Law,
Poltava State Agrarian Academy*

Fenenko O.M.
*Graduate Student,
Poltava State Agrarian Academy*

MANAGEMENT OF RESOURCE CONSERVATION AS A WAY TO THE EFFECTIVE DEVELOPMENT OF AN AGRICULTURAL ENTERPRISE

This article includes the theoretical definition of the concept of “resource conservation”. The article proves that management of resource saving in the enterprise management system is a relatively independent subsystem. The subsystem contains a set of specific tools, rules, structural bodies, information, and processes aimed at preparing and implementing resource saving plans.

The article states that the typical problem of domestic business entities is excessive overhead costs associated with the functioning of the management apparatus. They cause the competitiveness of the enterprise to decrease due to the increase in its cost. It is proved that the creation of another management structure in production will lead to an increase in overhead costs. There will be an automatic decrease and so low level of competitiveness.

The article presents the scheme of realization of the resource saving management process in the state agricultural enterprise. These projects will be included in the strategy of resource conservation. Defined responsible and project start periods. It is grounded that management of resource saving will enable to optimize production costs and promote the increase of profitability of the enterprise.

In the article, the scheme of integrated management of resource saving of the agricultural enterprise is presented. It is proposed to create a resource-saving commission. These leaders will be members of the permanent commission. It is proposed to direct the commission directly to the director. It is noted that the optimal mode of work of the commission will be scheduled monthly meetings, as well as additional, unscheduled if necessary.

In general, the article states that the implementation of corrective impacts on resource conservation processes has a periodic nature. There is no need to create a separate permanent service on these issues. The most effective in modern economic conditions is the formation of a commission on resource conservation. Specialists entering this structure should have a high level of qualification and have a thorough knowledge of all changes that will take place at the stages of supply of raw materials, production, transportation, storage, sale to the consumer, etc.

УДК 331.108.2

Денисенко М.П.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри бізнес-економіки та туризму
Київського національного університету технологій та дизайну

Будякова О.Ю.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри бізнес-економіки та туризму
Київського національного університету технологій та дизайну

СУЧАСНІ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ

АНОТАЦІЯ

Стрімкі зміни в економіці України висувають нові вимоги до професійно-кваліфікаційних якостей персоналу та вимагають нових сучасних стратегій управління персоналом підприємств. Наявність тільки необхідних компетенцій уже не задовольняє вимоги сучасних підприємств. Від працівників вимагають швидкого реагування, адаптивності, лояльності і мобільності, готовності відповідати за делеговані повноваження і додаткові навантаження, постійного прагнення до професійного зростання, самовдосконалення як особистісних, так і ділових якостей. Сучасні стратегії управління персоналом в частині підбору, найму, розвитку та оцінки персоналу дадуть підприємству змогу адекватно реагувати на зміни навколишнього середовища, а отже, підвищити свою конкурентоспроможність та ефективність діяльності.

Ключові слова: підприємство, персонал, компетенції, сучасні стратегії управління, цифрова економіка.

АННОТАЦИЯ

Стремительные изменения в экономике Украины выдвигают новые требования к профессионально-квалификационным качествам персонала и требуют новых современных стратегий управления персоналом предприятий. Наличие только необходимых компетенций уже не удовлетворяет требованиям современных предприятий. От работников требуют быстрого реагирования, адаптивности, лояльности и мобильности, готовности отвечать за делегированные полномочия и дополнительные нагрузки, постоянного стремления к профессиональному росту, самосовершенствованию как личностных, так и деловых качеств. Современные стратегии управления персоналом в части подбора, найма, развития и оценки персонала позволят предприятию адекватно реагировать на изменения окружающей среды и повысить свою конкурентоспособность и эффективность деятельности.

Ключевые слова: предприятие, персонал, компетенции, современные стратегии управления, цифровая революция.

ANNOTATION

The rapid changes in the Ukrainian economy put forward new requirements for the professional personal qualifications and require new modern strategies for personal enterprises management. The presence of the necessary competencies doesn't meet the requirements of modern enterprises. Workers due to response rapidly, to reveal adaptability, loyalty and mobility, readiness to be responsible for delegated powers and additional workloads, constant pursuit of professional growth, self-improvement of both personal and business qualities. Modern HR strategies such as recruitment, development and staff assessment will allow the company to respond adequately to environmental changes, and thus to avoid potential threats, losses, and improve their competitiveness and efficiency.

Key words: enterprise, personal, competencies, modern management strategies, digital revolution.

Постановка проблеми. Ефективність діяльності підприємства значною мірою визначається рівнем відповідності компетентностей персоналу та стратегією управління персоналом. Успішне функціонування підприємства в

сучасних умовах господарювання визначається адекватною стратегією використання та розвитку персоналу, яка є одним з найважливіших інструментів реалізації основних функцій системного управління. Управління персоналом стає найважливішою передумовою формування успішного управління в умовах наявних вимог забезпечення розвитку підприємств. Стратегія управління персоналом відбиває довгострокові інтереси підприємств. Сучасні стратегії управління персоналом можуть підвищити конкурентоспроможність підприємства, створити його додаткові цінності, сформувати ефективне управління підприємством. Функціонування комплексної системи управління персоналом підприємства правомірно розглядати як частину ефективності діяльності підприємства загалом. Сьогодні багато вітчизняних підприємств, на жаль, взагалі ігнорують систему управління персоналом. Тому зараз стає актуальним використання нових сучасних методів управління персоналом на підприємствах. Дослідження та визначення сучасних стратегій управління персоналом підприємств дає можливість підвищити конкурентоспроможність підприємств шляхом упровадження та використання сучасних систем підбору, найму, мотивації, розвитку та оцінки персоналу підприємств.

Аналіз останніх досліджень. Проблемам стратегічного управління людськими ресурсами та його практичному здійсненню присвячені дослідження таких авторів, як Д.П. Богиня, О.А. Грішнова, А.А. Чухно, С.В. Шекшня. В.Г. Щербак визначає стратегією управління персоналом як пріоритетний якісно і кількісно визначений напрям дій у зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства, необхідний для досягнення довгострокових цілей зі створення високопрофесійного, відповідального і згуртованого колективу з урахуванням стратегічних цілей розвитку підприємства і його ресурсних можливостей.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження та визначення сучасних стратегій управління персоналу підприємств у частині підбору, найму, оцінки та розвитку персоналу.

Виклад основного матеріалу. Стратегія управління персоналом є складовою частиною загальної стратегії діяльності підприємств. Стратегічне управління підприємства розгля-

дає оточення підприємства як сукупність трьох середовищ: макрооточення, а також безпосереднього оточення і внутрішнього середовища організації. Вивчення соціальної компоненти макрооточення спрямоване на те, щоб усвідомити вплив на бізнес таких соціальних явищ і процесів, як ставлення людей до роботи і якості життя, наявні у суспільстві звичаї і вірування, колективні людські цінності, демографічна структура суспільства, зростання населення, рівень освіти, мобільність людей тощо [1].

Важливим аспектом удосконалення системи управління персоналом підприємства є те, що сам процес удосконалення доцільно здійснювати у розрізі її суб'єктів, процесів та об'єктів [2]. Здатність персоналу одночасно виступати в ролі об'єкта й суб'єкта управління є головною специфічною особливістю управління персоналом.

Під управлінням персоналом розуміється процес планування, підбору, підготовки, оцінювання та безперервного навчання працівників, спрямований на раціональне використання їх та підвищення продуктивності праці.

Предметом управління персоналом є вивчення відносин працівників у процесі виробництва з метою найбільш повного та ефективного використання їхнього потенціалу в умовах функціонування конкретного підприємства.

Головна мета управління персоналом – поєднання ефективного навчання персоналу, підвищення кваліфікації та трудової мотивації, спрямованих на розвиток здібностей працівників заради розв'язання завдань, що стоять перед підприємством та його підрозділами.

У найбільш широкому розумінні під стратегією управління персоналом підприємства розуміється система довгострокових цілей управління персоналом, які визначаються ідеологією і загальними завданнями розвитку підприємства, а також вибір найбільш ефективних шляхів їх досягнення. Стратегію управління персоналом можна розглядати як генеральний план дій підприємства у сфері кадрової політики, що визначає її форми і напрями, джерела і способи формування персоналу, які забезпечують досягнення стратегічних цілей розвитку підприємства.

Ефективність використання кожного окремого робітника залежить від його здатності виконувати необхідні функції (професійно-кваліфікаційна якість) та прилаштування (мотивації), з якими ці функції виконуються. Однієї здатності виконати професійні обов'язки недостатньо для досягнення цілей підприємства, оскільки продуктивність будь-якого кваліфікованого співробітника залежить також від бажання працювати або мотивації до праці. У сучасних умовах широке розповсюдження отримало поняття компетенції, яка являє собою демонстраційну здатність співробітника виконувати певні виробничі функції. Компетентність об'єднує здатність і мотивацію співробітника та описує його виробничу поведінку [3]. Приклад управлін-

ських компетенцій – рішення управлінських проблем (збір та аналіз інформації, визначення проблем, розроблення альтернативних рішень та вибір курсу дій), вплив на оточення (передача необхідної інформації, подолання бар'єрів та протистояння, здатність визначати дії людей).

Для забезпечення конкурентоспроможності підприємства в сучасних складних умовах економіки стає нагальною потреба забезпечення підприємств кваліфікованим, мотивованим людським потенціалом, який здатний вирішити стратегічні завдання підприємства. Спроби України значно розширити міжнародні зв'язки, залучити країну в світовий ринок, у міжнародний розподіл праці постійно натикаються на проблему конкурентоспроможності української продукції, що є наслідком низької конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Тому підвищення конкурентоспроможності підприємств у сучасних умовах є однією з ключових проблем, вирішення якої сприяє розвитку та інтенсифікації економіки [4].

Для сучасного етапу розвитку характерною є глобалізація. Усуваючи національні межі, вона значно ускладнює відносини між основними суб'єктами ринку праці, адже в результаті синтезу національних законів і традицій досягається синергетичний ефект світового ринку праці. Суб'єкти зобов'язані відповідати світовим стандартам, враховуючи специфіку національних (регіональних) ринків. Міграція кваліфікованої робочої сили досягла світового масштабу. В умовах посилення конкуренції за професіоналів актуальними стають питання відтворення кадрового потенціалу країни [5]. Для вирішення таких завдань в системі підбору та найму персоналу використовують нові методи.

Підприємства в своїй діяльності змушені вирішувати завдання, пов'язані з управлінням персоналом – наймом співробітників, розрахунком компенсацій і податковою звітністю. При цьому така діяльність є профільною лише для кадрових агентств. Саме тому практика аутсорсингу управління персоналом придбала значну популярність. Частіше передаються процеси, пов'язані з підбором і пошуком співробітників (а також лізингом персоналу і аутстафінгом), рідше – процеси кадрового адміністрування і розрахунку заробітної плати. Прикладами підприємств, що надають послуги з підбору і найму персоналу, є різні кадрові агентства.

Лізинг персоналу є складовою частиною сучасного інноваційного управління персоналом і означає підбір кадрів на тимчасові робочі місця. Це своєрідна коротко- чи середньострокова оренда персоналу іншої фірми. Лізинг зумовлюється короткостроковою потребою підприємства в певних кадрах. Тимчасовий найм персоналу має специфіку, що породила агентства з такого виду роботи, або рекрутерські (англ. recruitment – комплектування особовим складом, вербування, набір (в армію) новобранців) агентства. Рекрутинг як підприємницька про-

фесія з'явився на Заході ще в 50-х роках ХХ ст. Мета рекрутменту – надання платних послуг із підбору персоналу для фірми-роботодавця. Необхідно знайти, відібрати, переконати, переманити і представити замовнику для прийняття остаточного рішення про тимчасовий найм кандидатів на вакантні посади. Таким чином, у разі необхідності лізингу (оренди) персоналу замовник вдається до послуг свого роду «прокатних фірм», які видають напрокат свою робочу силу іншим підприємствам за певну винагороду. В країнах ринкової економіки ідея лізингу персоналу одержала широке поширення й активний розвиток з 1980-х рр. Підставою для такого роду діяльності є відповідна законодавча база, яка в нашій країні поки не розроблена.

Підприємства охоче приймають сезонних робітників, але при цьому у них часто виникають проблеми, наприклад, юридичного характеру. Бувають також труднощі пошуку та звільнення працівників. Щоб уникнути цих проблем, необхідний певний досвід орієнтації в специфічній ніші ринку робочої сили. Багато підприємств мають свої особливі «сезони». Робітників для цих сезонів вигідніше тримати у своєму штаті, ніж вдаватися до послуг спеціальних агентств із лізингу персоналу. Такі агентства, а іноді й цілі підприємства-рекрутери, знаходять і беруть у свої штати працівників, готових працювати на тимчасовій основі, а потім пропонують їх як своїх співробітників в оренду іншим фірмам, зацікавленим у певних фахівцях на певний час. Замовник отримує тимчасовий персонал, з яким він юридично майже не пов'язаний. Відповідальність за роботу наданих осіб несе кадрове рекрутингове агентство.

Сучасний вітчизняний бізнес активно використовує аутстафінг. Аутстафінг – це виведення персоналу за штат підприємства, передача підприємством частини своїх співробітників кадровому (лізинговому) агентству. Люди при цьому залишаються на своїх робочих місцях, але всі функції роботодавця (нарахування зарплати, соціальні гарантії тощо) бере на себе підприємство, що надає ці послуги. У більш широкому сенсі аутстафінг слід розуміти як угоду підприємства з агентством, за якою воно направляє замовнику працівників на визначений час за встановлену плату для здійснення ними конкретних функцій.

Сфера управління персоналом крок за кроком трансформується завдяки впровадженню інформаційних технологій та діджиталізації. Функція найму персоналу (рекрутингу) знаходиться у авангарді цих змін. Саме тому тему підбору персоналу в епоху digital захоплює цифрова революція – беззаперечний тренд всіх останніх років. Це не просто автоматизація систем, а нове мислення, підхід до всіх процесів взаємодії зі співробітниками. Інноваційні інструменти дають можливість вивести процес підбору персоналу на новий рівень і забезпечи-

ти підвищення якості найму та ефективності системи управління.

На мотивацію персоналу впливають багато чинників: винагорода, оцінка, професійний розвиток та перспективи професійного зростання, внутрішньокорпоративна культура тощо. На сучасному етапі в зарубіжних країнах почали розробляти та запроваджувати нові матеріальні методи мотивації, це пов'язано з необхідністю підвищити продуктивність праці за рахунок матеріальної зацікавленості працівника у його результатах – поєднати матеріальні інтереси його й підприємства. Серед них виділяють: індивідуалізацію заробітної плати, участь працівників у прибутках, групове стимулювання, право працівників на придбання акцій на пільгових засадах та інші. Ці методи є нетрадиційними й для нашої країни. Їх поява пов'язана з глобалізацією української економіки. До нетрадиційних методів стимулювання на пострадянському просторі також можна віднести «прив'язку до ключових показників ефективності» Key performance indicators (KPIs). KPI – це система показників, за допомогою яких оцінюється робота працівників підприємства. Мета цієї системи – зробити так, щоб дії працівників різних підрозділів були узгоджені, кожний орієнтувався на стратегічні показники усього підприємства [6, с. 26]. Під час аналізу нетрадиційних методів мотивації не треба забувати про нематеріальні методи, які сьогодні мають теж неабиякий вплив на працівників. Це пов'язано з їх бажанням задовольнити свої вторинні потреби (у причетності, визнанні, самоствердженні). Саме тому ці методи мають соціально-психологічну спрямованість. Але, на жаль, найчастіше основним стимулюючим фактором для працівників є навіть не висока заробітна плата, а премії та надбавки. Матеріальна мотивація у вигляді премій та надбавок є не досить досконалою, оскільки нерідко трапляються випадки, коли преміальна винагорода виплачується за результатами успішної діяльності підприємства загалом, відкоректована відповідно до трудової участі кожного підрозділу і без урахування результатів праці співробітника, що мотивується. Цей метод є неефективним, оскільки не враховує індивідуальний внесок кожного працівника в досягнення поставлених цілей, а співробітники не пов'язують розмір отримуваної премії з конкретними діями, які можуть збільшити її розмір. Нетрадиційними методами нематеріальної мотивації працівників, які використовуються у зарубіжних країнах та починають розповсюджуватися на вітчизняних підприємствах, є: гнучкий робочий час; можливість працювати вдома; наявність корпоративного планування кар'єри; наявність програм навчання; надання працівникам додаткових днів відпочинку; подарунки працівникам фірми на різні свята; використання політики патерналізму. За даними досліджень консалтингового агентства Watson Wyatt Heissmann було встановлено, що перші

дві названі позиції стимулюють європейців на 75%, третя позиція – на 60%, а четверта – на 20%. Отже, стала актуальною можливість більш автономно розпоряджатися своїм часом та будувати кар'єру на базі отриманих нових знань [7]. Щоб мотиваційний процес був керованим, необхідно створити певні умови, а саме: треба мати повну й достовірну інформацію про об'єкт управління; постійно мати уявлення про стан і динаміку мотиваційної спрямованості персоналу; ретельно стежити за соціально-економічними наслідками управлінських рішень і вміти їх прогнозувати. Враховуючи зарубіжний досвід, з огляду на те, що методи матеріальної мотивації в зарубіжних країнах здебільшого мають інтернаціональний характер, виділено найсуттєвіші його складники:

1. Відсутність шаблонного мислення, повна самостійність і простір для експерименту, найбільше право вибору в межах дозволеного законом. Єдине обмеження – це економічна доцільність, що оцінюється не тільки з позиції сьогодення, а й з погляду у майбутнє.

2. Об'єктивна зацікавленість у сприятливій перспективі власника підприємства, керівника, найманого працівника. Кожний остерігається втратити своє джерело доходу, тому ніхто не намагається «проїдати» все зароблене, навпаки, прагнуть більше вкласти в нові технології, у підвищення кваліфікації, в науку, що є однією з причин ефективного функціонування механізму соціального партнерства. Крім того, в сучасних умовах господарювання запропонована теорія мотивації, що має назву «R-теорія мотивації», оскільки в ній зроблено спробу дослідити, як впливає ризик як соціально-економічний фактор на діяльність працівника та як ним ефективно управляти для здобуття запланованих результатів. Зовнішнє середовище української економіки характеризується високим рівнем економічного ризику, це може вплинути на формування соціально-психологічних особливостей українського суспільства. Це ще одна причина доцільності та особливої актуальності R-теорії мотивації для підприємств, які функціонують в Україні та інших країнах із перехідною економікою. Аналізуючи діяльність персоналу різних підприємств, доходимо висновку, що наявність економічного ризику може бути стимулом або, навпаки, антистимулом для працівника. Мотивація роботи повинна бути налагодженою так, щоб підприємство отримувало максимальну віддачу від кожного працівника через забезпечення достатньої винагороди та стимулів. При цьому для посади з високим рівнем ризику працівник повинен бути схильним до ризику, що дасть можливість повністю його використати. Ця вимога є обов'язковою. За результатами наукових досліджень нині можливості працівника на українських підприємствах реалізуються лише на 30–40% [7].

Управління людськими ресурсами (забезпечення необхідної компетентності та мотивації)

полягає не тільки у виборі та збереженні необхідного підприємства персоналу, використовуючи сучасні методи підбору персоналу, а й у його професійному навчанні та розвитку, а також в оцінці діяльності кожного працівника з погляду реалізації цілей підприємства, що дає можливість скоригувати його поведінку, винагороду персоналу за його зусилля.

Сучасними натеper є такі методи оцінки персоналу:

Метод «360 градусів». У межах програм розвитку співробітників проводиться так звана оцінка за методом «360 градусів». Цей вид оцінки використовується і для поліпшення внутрішньої комунікації, розвитку корпоративної культури. Це погляд на працівника з різних боків. Інформацію одержують шляхом бесіди з самим співробітником, його безпосереднім керівником, колегами, підлеглими, а інколи і з клієнтами оцінюваного. На основі результатів оцінки надається розгорнутий зворотний зв'язок, який заснований на об'єктивних даних і має розвиваючий характер. Інформація, отримана співробітниками, дає змогу не тільки оцінити свої сильні сторони і намітити зони розвитку, а й покращити внутрішню комунікацію в підрозділі. Оцінки за методом «360 градусів» стають основою для формування програми індивідуального розвитку співробітника.

«Центр оцінки» – це один із методів комплексної оцінки персоналу, заснований на використанні взаємодоповнюючих методик, орієнтований на оцінку реальних якостей співробітників, їхніх психологічних і професійних особливостей, відповідності вимогам посадових позицій, а також виявлення потенційних можливостей фахівців. «Центр оцінки» (Ассесмент-центр) успішно вирішує такі завдання, як: оцінка професійних знань і навичок персоналу; оперативне управління персоналом; навчання персоналу; розвиток навичок оцінки. Компоненти Ассесмент-центрів: інтерв'ю з експертом, у процесі якого відбувається збір даних щодо знань та досвіду співробітника; тести (психологічні, професійні, загальні); коротка презентація учасника перед експертами та іншими учасниками; ділова гра; біографічне анкетування; опис професійних досягнень; індивідуальний аналіз конкретних ситуацій (case-study); експертне спостереження. Переваги «Центру оцінки»: ассесмент-центр має в собі елементи стратегії підприємства; «Центр оцінки» дає змогу отримати максимально об'єктивну оцінку порівняно з іншими методами; «Центр оцінки» дає змогу найбільш раціонально вкладати гроші в розвиток персоналу; забезпечується розуміння і чіткість в оцінці персоналу всіма співробітниками підприємства; сама процедура «Центру оцінки» вже є сходинкою до розвитку персоналу. До недоліків можна віднести те, що процедура «Центру оцінки» загалом дорожча, ніж проведення тестування або інтерв'ювання співробітників; для проведення «Центру оцінки» часто потріб-

но більше часу, ніж на тестування; для «Центру оцінки» потрібна підготовка спостерігачів із числа співробітників підприємства, що вимагає від них приблизно 3 дні.

Метод ділових ігор. Оцінка персоналу здійснюється в межах спеціально розроблених імітаційних і розвиваючих ділових ігор. До оцінки залучаються як самі учасники ділових ігор, так і експерти-спостерігачі. Атестаційні ділові ігри проводяться, як правило, на результат, що дає змогу оцінити готовність персоналу до вирішення поточних і майбутніх завдань, а також індивідуальний внесок кожного учасника гри. Цей метод оцінки може використовуватися для визначення ефективності командної роботи персоналу підприємства.

Метод управління за цілями (МВО). Цей метод простий і полягає в постановці специфічних вимірюваних цілей для кожного з працівників та періодичному обговоренні прогресу в досягненні цих цілей. Можна зайняти в програмі МВО підлеглих, ставлячи для них окремі цілі і періодично забезпечуючи зворотний зв'язок. Однак МВО майже завжди має на увазі всеосяжну програму оцінки та постановки цілей, яка складається з шести найважливіших кроків, таких як: визначення цілей організації, розроблення плану на наступний рік; визначення цілей відділу його начальником; обговорення цілей відділу його начальником та всіма працівниками, визначення працівниками своїх власних індивідуальних цілей; визначення очікуваних результатів; начальник відділу та працівники встановлюють короткострокові цілі виконання обов'язків; перевірка начальником відділу фактичного виконання обов'язків кожним працівником, вимірювання результатів; забезпечення зворотного зв'язку: начальник відділу періодично проводить збори з працівниками, під час яких обговорюється виконання обов'язків і оцінюється прогрес у досягненні очікуваних результатів.

Управління досягненнями (Performance Management) являє собою концепцію управління організацією, що базується на безлічі теорій та практик управління, що передували їй. РМ – це своєрідний «мікс», інтеграція різних методик управління організацією, що зарекомендували себе як ефективні. До основних принципів системи РМ можна віднести такі:

1. Система управління орієнтована на досягнення взаємопов'язаних, взаємозалежних кількісних і якісних цілей.

2. Цілі розробляються зверху вниз. В основі цілей підрозділів і персональних цілей окремих працівників повинні лежати цілі підприємства.

3. Особлива увага приділяється взаємозв'язку цілей бізнесу та розвитку ключових компетенцій співробітника.

4. Досягнення цілей співробітниками оцінюється за допомогою показників (Key Performance Indicators – KPI). KPI лежать в основі системи мотивації, тобто досягнення чи

недосягнення персональних цілей безпосередньо впливає на матеріальну або нематеріальне винагороду. KPIs використовуються не тільки для вимірювання результатів, подання звітності, диференціації досягнень, але також і для аналізу можливостей поліпшення результатів, вдосконалення і розвитку системи управління підприємства.

Метод стандартних оцінок. Здійснюється керівництвом. Керівник заповнює спеціальну форму стандартних оцінок, оцінюючи окремі аспекти роботи працівника на протязі атестаційного періоду по стандартній шкалі. Однак метод стандартних оцінок страждає низкою серйозних недоліків. По-перше, атестацію проводить одна людина – керівник, що передбачає високий ступінь суб'єктивності та односторонності оцінки. Хоча він повинен брати до уваги тільки професійні якості працівників, на оцінці можуть відобразитися особистісні відносини з підлеглими. По-друге, стандартна шкала не враховує особливостей професійної діяльності кожного окремого працівника, що може вплинути на якість оцінки.

Метод вирішальних ситуацій. Для використання цього методу фахівці з оцінки готують список описів «правильної» і «неправильної» поведінки працівників у типових ситуаціях – «вирішальних ситуаціях». Формується журнал записів по кожному оцінюваному працівнику, всякий вносить приклади поведінки по кожній рубриці. Пізніше цей журнал використовується під час оцінки ділових якостей співробітника. Зазвичай цей метод використовується в оцінках, що виносяться керівником, а не колегами та підлеглими.

Метод рейтингових поведінкових установок. Заснований на використанні «вирішальних ситуацій», з яких виводяться необхідні для працівника ділові та особисті якості, які і стають критеріями оцінки. Оцінювач прочитує в анкеті рейтингу опис якого-небудь критерію оцінки і ставить позначку в шкалі відповідно до кваліфікації оцінюваного. Дорогий і трудомісткий метод, але доступний і зрозумілий працівникам.

Метод шкали спостереження за поведінкою. Аналогічний попередньому, але замість визначення поведінки працівника у вирішальній ситуації поточного часу оцінювач фіксує на шкалі кількість випадків, коли працівник поведився тим чи іншим специфічним чином раніше. Метод трудомісткий і вимагає істотних матеріальних витрат.

Метод заданого розподілу. Відомо, що під час оцінки ефективності працівників керівники часто стикаються з труднощами, зумовленими дією помилок оцінювання. Заданий розподіл використовується для того, щоб виключити такі помилки оцінки, як помилка центральної тенденції і помилка поблажливості. Заданий розподіл є формою порівняльної оцінки, за якої керівник відносить підлеглих до певної категорії

відповідно до певних (заданих наперед) правил. При цьому виходять із того, що прояв оцінюваних робочих характеристик підпорядковується закону нормального розподілу [8].

Успіх стратегії управління персоналом підприємств визначається двома основними чинниками: здатністю підприємства чітко визначити, яка поведінка працівників потрібна для досягнення його стратегії, і можливістю застосовувати ефективні управлінські важелі для спрямування працівників на бажану поведінку. Обидва завдання однаково важливі й складні, особливо в умовах ринкової трансформації економіки. Найважливішими особливостями сучасного процесу удосконалення стратегії управління персоналом є: розширення повноважень виконавців на місцях і зміна форми контролю; спільне прийняття господарських рішень і створення атмосфери довіри на підприємстві; розвиток механізмів планування кар'єри для ключових працівників; комплексне бачення проблем і цілісний підхід до людського потенціалу у взаємозв'язку зі стратегічними установками підприємства; створення корпоративної культури інноваційного типу. Результативність (ефективність) господарювання на підприємстві великою (якщо не вирішальною) мірою залежить від якості системи управління персоналом. Особливу увагу слід звернути на сучасні стратегії управління підприємств, які покликані забезпечити конкурентоспроможність підприємств в умовах глобалізації та розвитку цифрової економіки.

Висновки із цього дослідження. Для умов економіки України стратегія управління персоналом стає однією з головних не стільки через логіку планованого стратегічного розвитку, але все частіше як єдиний реально можливий стратегічний фактор. Іншими словами, значущі стратегічні зміни на різних рівнях управління, у тому числі і на рівні окремого підприємства, можна здійснити тільки за допомогою людського потенціалу. Фахівці з менеджменту стверджують, що єдиною значущою конкурентною перевагою для будь-якої організації стають її людські ресурси.

Необхідність зміни загальної парадигми управління персоналом дає можливість дійти висновку про те, що вирішення найважливіших завдань – підбір, наймання, розвиток та оцінка персоналу – в сучасних умовах неможливе в межах традиційних уявлень. Концепція сучасного стратегічного управління персоналу підприємств передбачає сучасні методи управління колективом підприємства, яке спирається на людський потенціал як основу розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Опанасюк Ю.А. Удосконалення системи оцінки персоналу на підприємстві / Ю.А. Опанасюк, А.В. Рудь // Вісник Чумського державного університету. Сер. Економіка. 2012. – № 1. С. 134–140.
2. Денисенко М.П. Управління персоналу на підприємстві / М.П. Денисенко, Л.В. Терещук // Інвестиції: практика та досвід. № 6. С. 53–57.
3. Будякова О.Ю. Менеджмент персоналу: професійно-кваліфікаційний аспект / О.А. Крафт, О.Ю. Будякова // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. – Донецьк: ДонНТУ, 2008. Вип. 33-1(128). С. 201–206.
4. Шацька З.Я. Проблеми впровадження стратегічного управління на вітчизняних підприємствах / З.Я. Шацька, Т.С. Добродняк // Міжнародний науковий журнал International scientific journal. 2016. № 11(21) Т.2. С. 12–15.
5. Будякова О.Ю. Умови відтворення кадрового потенціалу на тлі процесів глобалізації / О.А. Крафт, О.Ю. Будякова // Прометей: регіон. зб. наук. праць з економіки. Донецьк: ІЕПД НАН України, ДЕГП, 2007. № 3(24). С. 25–29.
6. Первушина М. Изменение в схемах стимулирования / М. Первушина // Управление персоналом. 2009. № 7 (190). С. 24–26.
7. Сімченко Н. Сучасні методи мотивації персоналу в діяльності машинобудівних підприємств / Н. Сімченко, К. Галузинська // Економічний аналіз. 2012. Вип. 10, Ч. 4. С. 352–355.
8. Дідур К.М. Сучасні методи оцінки персоналу / К.М. Дідур // Ефективна економіка. 2011. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=776>.

REFERENCES:

1. Opanasuk, U.A. and Rud, A.V. (2012), "An improvement of the system of estimation of personnel is on an enterprise", Visnyk Sums'koho derzhavnoho universytetu, vol. 1, pp. 134–140.
2. Denysenko, M. P. and Tereshchuk, L.V. (2017), "Management personnel in the enterprise", Investytsii: praktyka ta dosvid, vol. 6, pp. 53–57.
3. Kratt, O.A. and Budiakova, O.Yu. (2008), "Personnel management: professionally qualified aspect", Naukovi pratsi Donetskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. Seriya: ekonomichna, no. 33-1 (128), pp. 201–206.
4. Shatska, Z.Ya. and Dobrodniak, T.S. (2016), "Problems of strategic management implementation at domestic enterprises", International scientific journal, vol. 11(21), no. 2, pp. 12–15.
5. Kratt, O.A. and Budiakova, O.Yu. (2007) "Conditions of human resources reproduction in terms of globalization", Prometei: region. zb. nauk. prats z ekonomiky, vol. 3(24), pp. 25–29.
6. Pervushina, M. (2009), "Change in incentive schemes", Upravlenie personalom, vol. 7 (190), pp. 24–26.
7. Simchenko, N. and Haluzynska, K. (2012), "Modern methods of motivating staff of engineering companies", Ekonomichnyi analiz, vol. 10, no. 4, pp. 352–355.
8. Didur, K. M. (2011), "Modern methods of personnel assessment", Efektyvna ekonomika, [Online], no.11, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=776> (Accessed 15 October 2018).

Denysenko M.P.

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor at Department Business Economics and Tourism,
Kyiv National University of Technologies and Design*

Budiakova O.Yu.

*Candidate of Economic Sciences,
Senior Instructor at Department of Business Economics and Tourism,
Kyiv National University of Technologies and Design*

MODERN STRATEGIES OF HR MANAGEMENT AT ENTERPRISES

The rapid changes in the Ukrainian economy put forward new requirements for the professional personal qualifications and require new modern strategies for personnel management of enterprises. The presence of the necessary competencies doesn't meet the requirements of modern enterprises. Workers are due to respond rapidly, to reveal adaptability, loyalty, and mobility, to be responsible for delegated powers and additional workloads, the constant pursuit of professional growth, self-improvement of both personal and business qualities. Modern HR strategies such as recruitment, development, and staff assessment will allow the company to respond immediately to environmental changes, and thus to avoid potential threats, losses, and improve their competitiveness and efficiency.

The effectiveness of enterprise activity is largely determined by the level of staff competencies compliance and the strategy of personnel management. Nowadays, the successful operation of the enterprise is determined by an adequate strategy for the use and development of personnel management, which is one of the most important tools for implementing the main functions of system management. Personnel management becomes the most important factor for the formation of successful management including several requirements for the enterprises' development. The strategy of personnel management reflects the long-term interests of enterprises. Modern HR strategies can enhance the competitiveness of the enterprise, create its added value, and form an effective business management. The integrated system of the enterprise personnel management is rightly considered as a part of the enterprise efficiency, as well. Today, many domestic enterprises, unfortunately, in general ignore the system of personnel management. Therefore, the current use of modern methods of personnel management at enterprises is becoming relevant. Research and definition of modern strategies of personnel management of enterprises give an opportunity to increase the competitiveness of enterprises by introducing and using modern systems of recruitment, employment, motivation, development, and assessment of enterprises' personnel.

УДК 65:614.2:331.1

Дмитрук О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Житомирський медичний інститут
Житомирської облради

Свінцицька О.М.
кандидат економічних наук,
Житомирський державний технологічний університет

УПРАВЛІННЯ АДАПТАЦІЄЮ ПЕРСОНАЛУ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В НОВИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена актуальній проблемі адаптації медичного персоналу до нових умов діяльності медичних закладів державного сектору у світлі проведення функціонально-структурних перетворень у галузі, зміни механізму фінансового забезпечення, запровадження професійного менеджменту тощо. Проаналізовано основні проблеми, обґрунтовано необхідність та визначено напрями вдосконалення процесу управління адаптацією персоналу в підсистемі формування кадрового потенціалу медичної організації.

Ключові слова: персонал, кадровий потенціал, медична організація, адаптація персоналу, охорона здоров'я, нові умови господарювання.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена актуальной проблеме адаптации медицинского персонала к новым условиям деятельности медицинских учреждений государственного сектора в свете проведения функционально-структурных преобразований в отрасли, изменения механизма финансового обеспечения, внедрения профессионального менеджмента и т.п. Проанализированы основные проблемы, обоснована необходимость и определены направления совершенствования процесса управления адаптацией персонала в подсистеме формирования кадрового потенциала медицинской организации.

Ключевые слова: персонал, кадровый потенциал, медицинская организация, адаптация персонала, здравоохранение, новые условия хозяйствования.

ANNOTATION

The article is devoted to the actual problem of adaptation of medical staff to new conditions of activity of medical institutions of the public sector in the light of the functional and structural changes in the industry, changes in the mechanism of financial support, the introduction of professional management, etc. The main problems are analyzed, the necessity is substantiated, and the directions for improving the management process of staff adaptation in the subsystem of forming the staff potential of a medical organization are determined.

Key words: personnel, personnel potential, medical organization, adaptation of personnel, healthcare, new business conditions.

Постановка проблеми. У 2017 році Президентом України було підписано прийняті Верховною Радою України закони, які започаткували реформу системи охорони здоров'я в Україні. МОЗ України розробило детальний план із ключовими етапами запровадження цієї реформи, основні напрями якої – підвищення ефективності функціонування системи шляхом проведення функціонально-структурних перетворень, оптимізації витрат за принципом «гроші ідуть за пацієнтом», запровадження професійного менеджменту тощо. Результатом реалізації вказаних напрямів стане створення нової сучасної моделі системи

охорони здоров'я, яка передбачає чіткі, зрозумілі гарантії держави щодо медичної допомоги, кращий фінансовий захист для громадян у разі хвороби, ефективний та справедливий розподіл публічних ресурсів.

Зважаючи на це, усі заклади охорони здоров'я державної та комунальної форми власності для досягнення медичної, соціальної та економічної ефективності вимушені пристосовуватися (адаптуватися) до стрімких змін зовнішнього середовища та умов активного контакту з різними агентами ринку, змінювати стиль керівництва, використовувати прийоми маркетингу та ефективного управління персоналом у межах розробленої стратегії. Останнє має на увазі створення таких умов роботи, за яких найважливіший складник лікувально-профілактичного закладу – медичний персонал – буде прикладати більше зусиль на виконання своїх прямих обов'язків для досягнення, як цілей організації, так і індивідуальних (особистих) цілей. Але проблема полягає в тому, що кадрові служби закладів державного сектору практично не впроваджують наукові методи підбору, адаптації, розвитку та оцінки персоналу (працюють за застарілою схемою). Зокрема, процес адаптації медичного персоналу до нових умов діяльності організацій технологічно залишається не оновленим, що позбавляє можливості швидко вирішувати ключові питання забезпечення ефективного управління ними.

Аналіз останніх досліджень та публікацій свідчить про те, що наявні багаточисельні праці зарубіжних (Т.Ю. Базарова, Б.Л. Єрьоміна, А.П. Єгоршина та ін.) та вітчизняних науковців (Л.В. Балабанової, М.Д. Виноградського, В.М. Данюк, А.М. Колот, Н.І. Антошиної, О.М. Скібіцького, Г.А. Дмитренка та ін.), які присвячені адаптації персоналу і ролі, яку вона відіграє у досягненні ефективності діяльності підприємства. Водночас основні аспекти управління адаптацією персоналу медичних організацій бюджетної сфери в складний період реформування галузі охорони здоров'я потребують подальшого дослідження та реалізації.

Мета статті – виявлення проблем та розроблення заходів щодо удосконалення процесу управління адаптацією персоналу медичних організацій як суб'єктів господарювання в но-

вій моделі економічних стосунків між лікарями та громадою.

Виклад основного матеріалу.

Серйозні перетворення в галузі охорони здоров'я, насамперед набуття автономності закладами в адміністративній діяльності, можливість залучення коштів з різних джерел тощо, зумовлюють необхідність повного та оптимального використання кадрового потенціалу медичних організацій. Завдяки умінню управлінців його можна перетворити на конкурентну перевагу організації і досягнути поставлених цілей на ринку [1].

Характеризуючи кадровий потенціал закладів охорони здоров'я, можна виділити такі його характеристики:

- кількісні (чисельність, склад, структура, вік, стаж роботи, укомплектованість, плинність та рівень ротації кадрів, рентабельність та продуктивність праці);

- якісні (фізичний, психологічний, адаптаційний, інтелектуальний, етичний, духовно-творчий, кваліфікаційний, організаційний потенціали).

Головним є те, що він поєднує ступінь використання потенційних можливостей як окремо взятого медичного працівника, так і сукупності працівників, забезпечуючи на практиці активізацію людського чинника в трудовій діяльності за певних умов [2, с. 20].

Управління кадровим потенціалом здійснюється у двох напрямках, які тісно взаємопов'язані між собою [3]:

- 1) формування кадрового потенціалу;

- 2) активного використання кадрового потенціалу.

У межах теми дослідження акцентуємо увагу на складнику процесу формування, а саме – адаптації персоналу, яка покликана забезпечити трансформацію поведінки людини відповідно до нових вимог [4, с. 233]; пристосування колективу до зміни умов зовнішнього і внутрішнього середовища організації [5, с. 193].

Види адаптації різняться відповідно до ознаки, яка використовується:

- 1) за наявністю досвіду роботи: первинна, вторинна;

- 2) за змістом інформації: професійна (доопрацювання трудових здібностей), організаційна (роль і статус робочого місця у загальній структурі), соціально-психологічна (пристосування до нового соціуму, норм поведінки), культурно-побутова, психофізіологічна (пристосування до фізіологічних умов праці, психологічних навантажень);

- 3) за напрямками: виробнича та невиробнича;

- 4) за характером поведінки людини (адаптації): активна, пасивна;

- 5) за результатами адаптації: прогресивні зміни; регресивні (небажані) зміни).

Зазначимо, що вторинну адаптацію медичних працівників, які вже мають досвід діяльності, здійснювати набагато складніше, ніж

первинну, оскільки виникає явище «опір змінам» у явних та прихованих формах. Адже людина, залишаючись на своєму робочому місці, має пристосовуватися до нової економічної, соціальної і психологічної ситуації. Вимога більшого ув'язування оплати праці з кінцевими результатами змушує активізувати використання усіх її можливостей.

Професійна адаптація фактично включає в себе трудову та інші види соціальних адаптацій, які зачіпають форми соціальної взаємодії [6]. Саме трудова адаптація лежить в основі вирішення проблем щодо формування у медичного персоналу потрібного рівня продуктивності і якості праці, тобто виведення їх на необхідні стандарти роботи [7, с. 362].

Найкраще, коли відбувається цільове управління персоналом організацій (активний вплив на чинники, що визначають процес), рух від пасивного пристосування (засвоєння вимог середовища) до побудови системи продуктивної взаємодії особистості й умов середовища, відсутності конфліктів, до самореалізації особистості в соціальному середовищі [8]. Це означає, що керівники кадрових служб медичних організацій державного сектору мають використовувати набагато різноманітніші принципи та методи адаптації із використанням арсеналу організаційних, технічних, соціально-психологічних та ін. заходів, які давно вже практикують або впроваджують у медичних закладах приватної форми власності [9, с. 427].

Для побудови моделі удосконалення процесу адаптації необхідно виділити загальні та специфічні особливості системи менеджменту персоналу. До загальних віднести ті, що характеризують безпосередньо управління персоналом як процес та розкривають адаптацію як одну із функцій управління у напрямі «формування персоналу» [10]. А до специфічних – ті, що відрізняють його від управління адаптацією медичного персоналу на підприємствах інших сфер діяльності (рис. 1). Ці особливості формується на основі дії:

- суб'єктивних чинників впливу (стать, вік, психофізіологічні характеристики, освіта, мотивація, цінності, досвід попередньої роботи, професійні навички) співробітника, який адаптується до нових умов;

- об'єктивних чинників впливу (робоче середовище конкретної медичної організації, яка здійснює «виробництво» медичних послуг, насамперед – організаційна і корпоративна культура, система заохочень, система адаптації персоналу);

- характеру впливу суб'єктивних і об'єктивних чинників на показники та результати адаптації (прямої або непрямої).

Так, підвищена увага до суб'єктивних чинників впливу зумовлена залежністю неоднорідності та якості медичних послуг від людського фактору. З маркетингової позиції, медичний персонал – це частина готового продукту.



Рис. 1. Місце та зміст функції «адаптація персоналу» в системі управління персоналом медичної організації

Джерело: авторська розробка

Суб'єктивні чинники прямо впливають на результати адаптації працівника, а правильне поєднання суб'єктивних та об'єктивних чинників впливу дає змогу дотримуватися розроблених стандартів обслуговування споживачів послуг.

Для орієнтації процесу керованої адаптації персоналу конкретної медичної організації необхідно розробити Положення про адаптацію працівників. Згідно з документом, залучення колективу до реалізації програми адаптації на кожному з чотирьох етапів означає прийняття відповідальності за виконання спільно ухваленого рішення стосовно супроводу трудової діяльності працівників.

Основними учасниками програми мають бути: фахівець служби персоналу (кадрів), безпосередній керівник, наставник та ін. За програмою, фахівець служби персоналу, крім виконання звичних завдань, має надати всі інформаційні матеріали, які можуть знадобитися працівникові, у вигляді «Папки новачка», яка дасть йому змогу ідентифікувати себе вже як члена колективу. Безпосередній керівник, який добре розуміє мету роботи і завдання на відповідному робочому місці, має не обмежуватися особистою бесідою і представленням співробітника колективу, а бути наставником (ментором) чи познайомити з наставником, призначеним

на адаптаційний період. Знайомити працівника з програмою адаптації, визначати конкретні цілі і завдання на період адаптації; аналізувати його посадові обов'язки, тобто вести супровід адаптаційного періоду (табл. 1).

Далі складати звіт за результатами проходження адаптації (табл. 2). У звіті мають бути відображені результати оцінки професійно-особистісних якостей та результатів роботи працівника; його самооцінка та подальші рекомендації.

Усі колеги співробітника мають бути активно залучені в процес адаптації. Ці моменти мають бути описані в Положенні про організаційну культуру (в пункті «Формування сприятливого психологічного клімату в колективі»).

Слід вказати на можливості використання зарубіжного досвіду проведення адаптації. Найбільш цікавими є такі популярні методи, як: вторинне навчання (оволодіння необхідними навичками в іншому підрозділі); залучення зовнішніх консультантів; захист однієї людини іншою (допомога, керівництво і захист працівника іншою людиною з метою досягнення його результатів); дистанційне або змішане навчання; метод занурення в практичну діяльність; метод, коли працівник стає «тіною» досвідченого працівника; наставництво у всіх його проявах.

Таблиця 1

Первинний бланк адаптаційного опитування (інтерв'ю)

ЧАСТИНА I
1. ПІБ
2. Дата зустрічі.
3. Теми:
3.1. Які завдання найбільш приємно Вам виконувати?
3.2. Що, на Вашу думку, могло б допомогти отримувати більше задоволення від роботи?
3.3. Що, на Вашу думку, варто було би змінити, покращити у роботі підрозділу, організації для підвищення ефективності діяльності?
3.4. Які нові навички чи знання Ви хотіли б здобути?
3.5. Інші питання.
ЧАСТИНА II
4. Які навички професійної діяльності Ви визначаєте як головні для Вашої посади?
5. Які досягнення Ви здобули протягом адаптаційного періоду? Чим пишаєтеся?
6. Що стало Вам на заваді щодо досягнення кращих результатів під час виконання обов'язків?
7. Сформулюйте свої цілі на майбутнє, власні робочі проекти.
8. Визначте критерії, за якими Ви зможете оцінити досягнення поставлених цілей?

Таблиця 2

Оціночний бланк адаптаційного періоду

Вступна частина
ПІБ, посада.
Період адаптації з ...по...
<i>I. Оцінка професійно-особистісних якостей:</i>
1. Наявність професійних знань
2. Ініціативність
3. Комунікабельність
4. Організованість
5. Вміння самостійно приймати рішення
6. Відповідальність, ретельність виконання завдань
7. Потяг до професійного зросту
8. Лідерські навички
9. Аналітичні здібності
<i>II. Оцінка результатів роботи</i>
Здійснюється на основі порівняння фактичних результатів та запланованих на певний час.
<i>III. Рекомендації керівника підрозділу</i>
Чи може працівник далі виконувати обов'язки, чи запропонувати йому іншу посаду, чи ні.

Отже, можемо дійти висновку, що адаптація персоналу закладів охорони здоров'я державного сектору до нових умов діяльності є найбільш значущим і першочерговим інструментом. А вдосконалення процесу адаптації в системі управління персоналом дасть змогу ефективно управляти людськими ресурсами, що принесе як економічні, так і соціальні результати індивіду, колективу, організації загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антошина Н.І. Сучасний погляд на систему управління персоналом в аспекті забезпечення конкурентоспроможності підприємства [Електронний ресурс], URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3350> (дата звернення: 28.09.2018).
2. Гриньова В.М., Писаревська Г.І. Управління кадровим потенціалом підприємства. Монографія. Харків. ХНЕУ, 2012. 228 с.
3. Балабанова Л.В., Сардак О.В. Управління персоналом: підруч. [Електронний ресурс], URL: <https://westudents.com.ua/knigi/336-upravlinnya-personalom-balabanova-l-v-.html> (дата звернення: 28.09.2018).
4. Управление персоналом: учебник для вузов / под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. Москва. ЮНИТИ, 2007. 560 с.
5. Егоршин А.П. Основы управления персоналом: учеб. пособ. 4-е изд., перераб. и доп. Москва. НИЦ ИНФРА-М, 2015. 352 с.
6. Тюля Л.Т. Соціальна робота: теорія і практика: навч. посіб. [Електронний ресурс], URL: <http://books.br.com.ua/themes/331/367> (дата звернення: 04.10.2018).
7. Виноградський М.Д., Шканова О.М. Управління персоналом : навч. посіб. – 2-ге вид. Київ. ЦУЛ, 2009. 500 с.
8. Дмитренко Г.А. «Стратегічний менеджмент: цільове управління персоналом організацій» [Електронний ресурс] URL: <http://poisk-znakomstva.ru/books/151.html> (дата звернення: 04.10.2018).
9. Управління персоналом: підручник / за заг. та наук. ред. к.е.н., проф. В.М. Данюка. Київ. КНЕУ, 2013. 666 с.
10. Скібіцький О.М. Розгляд окремих теоретичних питань управління людським потенціалом [Електронний ресурс], URL: http://econa.org.ua/index.php/econa/article/download/650/pdf_268 (дата звернення: 05.10.2018).

REFERENCES:

1. Antoshchyna N.I. (2014), "Modern view on the personnel management system in the aspect of ensuring the competitiveness of the enterprise", available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3350> (Accessed: 28 September 2018)
2. Hrynova V.M., Pysarevska H.I. (2012) Upravlinnia kadrovym potentsialom pidpriemstva [Management of personnel potential of the enterprise] KhNEU, Kharkiv, Ukraine.
3. Balabanova L.V., Sardak O.V. (2011) Upravlinnia personalom "Personnel Management", available at: <https://westudents.com.ua/knigi/336-upravlnnya-personalom-balabanova-l-v-.html> (Accessed: 28 September 2018).
4. Upravlenie personalom (2007) [Personnel Management] / pod red. T.Ju. Bazarova, B.L. Eremina, JuNITI, Moskva, Russia.
5. Egorshin A.P. (2015) Osnovy upravlenija personalom [Human Resource Management Basics], NIC INFRA, Moskva, Russia.
6. Tiuplia L.T. (2008) Sotsialna robota: teoriia i praktyka [Social work: theory of practice], available at: <http://books.br.com.ua/themes/331/367> (Accessed: 4 october 2018).
7. Vynohradskyi M.D., Shkanova O.M. (2009) Upravlinnia personalom [Personnel Management], TsUL, Kyiv, Ukraine.
8. Dmytrenko H.A. (1998) Stratehichnyi menedzhment: tsilove upravlinnia personalom orhanizatsii [Strategic Management: Targeted Human Resource Management], available at: <http://poisk-znakomstva.ru/books/151.html> (Accessed: 4 October 2018).
9. Upravlinnia personalom (2013) [Personnel Management] / za zah. ta nauk. red. k.e.n., prof. V.M. Daniuka. KNEU, Kyiv, Ukraine.
10. Skibitskyi O.M. Rozghliad okremykh teoretychnykh pytan upravlinnia liudskym potentsialom [Consideration of individual theoretical issues of human potential management], available at: http://econa.org.ua/index.php/econa/article/download/650/pdf_268 (Accessed: 5 october 2018).

Dmytruk O.V.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Zhytomyr Medical Institute
of Zhytomyr Regional Council*

Svintsytska O.M.

*Candidate of Economic Sciences,
Zhytomyr State Technological University*

MANAGEMENT OF ADAPTATION OF HEALTH PROTECTION ESTABLISHMENTS' STAFF IN THE NEW BUSINESS ENVIRONMENT

The foundation of any organization, especially medical, is people because they ensure the efficient use of resources and determine its indicators of result and competitiveness. The contribution of human resources into the quality of the produced/provided medical services and the achievement of the goals of the medical organization depends on how effectively the work with the staff is carried out.

From the point of view of marketing, the medical staff is a part of the finished medical product. From the point of view of management, the staff potential of a medical organization combines the degree of utilization of the potential opportunities of both a single medical worker and a group of workers, ensuring in practice the activation of the human factor in a work activity under certain conditions.

Proceeding from this, during serious changes in the field of health care, first of all, the acquisition by institutions of the public sector of autonomy in administrative activity, the possibility of attracting funds from various sources, etc., necessitate the use of adaptation to new conditions of activity as a significant and primary tool of staff management.

The article presents the place and content of the "staff adaptation" function (four stages) in the staff management system of a medical organization. An attention is focused on the fact that the managers of the staff services of medical organizations of the public sector should learn to use much more diverse principles and methods of staff adaptation using an arsenal of organizational, technical, social, psychological, and other measures.

An immediate leader who understands well the purpose of work and tasks in the relevant workplace either should be himself or introduce the mentor assigned to the adaptation period, with whom to acquaint the employee with the adaptation program, to determine specific goals and objectives for the adaptation period; that mean to maintain the adaptation period. It is also advisable to use foreign experience how to lead the adaptation period.

So, when every member of the medical team realizes the need of adaptation to the new conditions of the organization, it will be able to survive in a competitive environment, achieve its own and public goals.

УДК 338.48

Дружиніна В.В.
доктор економічних наук, доцент,
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

Рижак А.І.
магістр
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського

АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГІЙ У ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена аналізу активного застосування інтернет-технологій у діяльності туристських підприємств. Доведено, що створення глобальних комп'ютерних систем бронювання транспорту і засобів розміщення, екскурсійного обслуговування, інформація про доступність будь-яких турів, маршрутів, рейсів є актуальними для організації діяльності туристських підприємств. Аналіз використання інтернет-технологій проведено на основі анкетного опитування туристів, проаналізовано думки користувачів щодо якості, достовірності, доступності та відкритості інформаційних матеріалів веб-сайтів туристичних агентств, що дасть можливість підсилити конкурентні переваги на ринку.

Ключові слова: анкетне опитування, веб-сайт, туристичне агентство, Internet-технології, Internet-реклама.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена анализу активного применения интернет-технологий в деятельности туристских предприятий. Доказано, что создание глобальных компьютерных систем бронирования транспорта и средств размещения, экскурсионного обслуживания, информация о доступности любых туров, маршрутов, рейсов актуальны для организации деятельности туристских предприятий. Анализ интернет-технологий проведен на основе анкетного опроса туристов, проанализированы мнения пользователей о качестве, достоверности, доступности и открытости информационных материалов сайта туристических агентств, что позволит усилить конкурентные преимущества на рынке.

Ключевые слова: анкетный опрос, сайт, туристическое агентство, Internet-технологии, Internet-реклама.

ANNOTATION

The article is devoted to the analysis of the active use of Internet technologies in the activities of tourism enterprises. It is proved that the creation of global computer systems for reservation of transport and accommodation facilities, excursion services, information on the availability of any tours, routes, flights are relevant for the organization of tourism enterprises. An analysis of the use of internet technologies was conducted on the basis of a questionnaire survey of tourists, analyzed the opinions of users on the quality, reliability, accessibility and openness of informational materials of the website of travel agencies, which will enable to strengthen the competitive advantages on the market.

Key words: questionnaire, website, travel agency, Internet-technologies, Internet-advertising.

Постановка проблеми. Сьогодні традиційні види бізнесу все частіше знаходять шляхи свого розвитку у веб-просторі. Зокрема, сайт для турфірми може стати кроком на шляху до розвитку у велике туристичне агентство. А може і не принести бажаних результатів. Все залежить від того, які цілі і завдання будуть поставлені перед розробниками, а також від готовності і бажання замовника такого сайту вести свою роботу у веб-просторі, вибудовуючи відносини з

мережевою аудиторією за тими ж принципами, що і зі звичайними клієнтами, які відвідують офіс туристичної компанії.

Зрозуміло, що економічні умови не залишають сумнівів у тому, що такий висококонкурентний бізнес, як турагентство, вимагає наявності повноцінного веб-представництва. Адже в боротьбі за клієнта всі засоби хороші. А кращого маркетингового засобу, ніж інтернет-реклама, сьогодні просто немає. У зв'язку з цим зараз особливо актуальними видаються аналіз наявних інформаційних систем у туризмі, вивчення основних областей застосування Internet-технологій і розроблення рекомендацій менеджменту туризму з використання сучасних підходів до створення нових електронних каналів збуту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значна кількість науковців вітчизняних і закордонних шкіл розвивають та поглиблюють теоретико-методичні основи, започатковані класиками маркетингу. Цікавими та ґрунтовними є наукові доробки у сфері інтернет-маркетингу та маркетингових інтернет-комунікацій В.В. Божкової [1], С.М. Ілляшенка [2; 7], Зацної Л. [3], Т. Кеглера [4], П. Доулінга [4], Б. Тейлора [4], М.А. Окландера [6], І.Л. Литовченко [5; 6], М.І. Ботушана [6], Ю.С. Шипуліної [7], М. Флешнера [8], Р. Оуена [9] та ін.

Internet як один із видів інформаційних технологій забезпечує можливість спілкування і передачі інформації між користувачами (комп'ютерами) у всьому світі. За редакцією Мілана Желени, технологічне оформлення Internet відбулося в 70-х рр. [10]. У середині 90-х рр. Internet перетворюється в глобальний інформаційний простір, з 1993 року починається його активне комерційне використання [10]. У результаті з'явилися: прямий маркетинг, електронна торгівля, рекламні канали. У світі за останні десять років відбувся значне (у 30 разів) зростання числа користувачів мережі [11].

У туристичному бізнесі до послуг Internet звертаються клієнти (туристи), турагентства, туроператори і постачальники послуг. Особливості взаємодії суб'єктів туристичної діяльності та Internet відображені в роботі Н.І. Плотникової [12]. Як відзначають маркетологи, в найближчі три роки в США і Західній Європі

обсяги продажів on-line на туристичному ринку можуть подвоїтися [11]. Маркетингові дослідження С.В. Мельниченко С.В. свідчать про зростаючий інтерес українських споживачів до Internet як до каналу дистрибуції туристичних послуг [13].

Постановка завдання. Метою статті є ознайомлення з думками користувачів і їх узагальнення щодо інформаційних матеріалів веб-сайтів туристичних агентств на основі анкетного опитування, що дасть можливість підсилити конкурентні переваги послугодавців на туристському ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фахівці у сфері Internet-реклами рекомендують розглядати Internet як специфічний ринок, оскільки будь-який спосіб об'єднання потенційних покупців дає змогу пропонувати співтовариству користувачів мережі найрізноманітніші товари та послуги, надаючи при цьому ще й потужний інструментарій для всіх стадій діяльності: проведення маркетингових досліджень, реклами товарів і послуг, здійснення продажів [14].

Надання рекламної інформації в Internet також відрізняється від надання подібної інформації в інших ЗМІ. Туристична рекламна інформація, що розміщується на сайті турпідприємства, має такі особливості, як:

- специфіка цільової аудиторії – потенційні відвідувачі сайту – економічно активні люди у віці від 18 до 55 років з достатнім рівнем освіти, причому саме вони здатні приймати самостійні й обдумані рішення на основі тієї інформації, яку туристське підприємство їм пропонує;

- інтерактивність – інформація в мережі не просто проглядається потенційним клієнтом, вона залучає його до процесу інтерактивного спілкування, дає можливість висловити власну думку про отриману послугу, обмінюватися досвідом;

- своєчасність, точність і повнота наданої оперативної інформації;

- необхідність просування такої інформації (за допомогою просування сайту);

- необхідність постійного аналізу стану ринку туристичних послуг – Internet дає змогу не тільки відстежувати зміни на ринку туристичних послуг, але і вчасно реагувати на них: вносити нові спецпропозиції, міняти напрями згідно з поточною кон'юнктурою.

Сайт туристичного підприємства повинен не тільки слугувати престижним елементом фірмового стилю турагентства, виконуючи іміджеві та інформаційні функції, бути потужним рекламним засобом, який поєднує в собі особливості багатьох ЗМІ, а й реально брати участь у процесі продажу туристичного підприємства.

Тому виникла необхідність провести соціологічне анкетування користувачів веб-сайту туристичного агентства на прикладі компанії «Вжух», м. Кременчук, тим самим дослідити індивідуальні вподобання туристів, що дасть

наочну картину про перспективи розвитку цього веб-сайту на місцевому рівні. Туристичне агентство «Вжух» займає сьоме місце в рейтингу туристичних агентств м. Кременчука за показниками сайту «ТУРПРАВДА» [15]. Агентство «Вжух» пропонує відпочинок на будь-який смак та гаманець, піклується про своїх туристів не лише в момент бронювання, а супроводжує їх від початку бронювання, контролює вильоти, допомагає вирішувати спірні питання туристів у готелі, аеропорту та ін., зв'язок 24/7, вони завжди поряд. Тому для підвищення своїх рейтингових позицій і з метою підсилення конкуренції на місцевому туристському ринку пропонується анкетне опитування туристів, що проводилося шляхом:

- надсилання анкети із супровідним листом користувачам, які підлягають анкетному опитуванню;

- надання анкети відвідувачам, що звернулися безпосередньо до відповідального виконавця з метою отримання інформації.

За результатами опитування було отримано 60 заповнених анкет (табл. 1). В анкетуванні брали участь 75% жінок та 25% чоловіків, а якщо розглянути чисельність респондентів за віком, то найбільшу питому вагу (75%) становили респонденти у віці 35–55 років, 8,3% – 16–20 років, 11,7% – 20–35 років, 5% – 55–75 років. За належністю до соціального статусу 30% – студенти, 61,6% – працюють, 8,4% – пенсіонери, що працюють. За рівнем доходу 5% респондентів отримують дохід 1500–3000 грн., 62,4% – 5000–10000 грн., 31,3% – 3000–5000 грн., 1,3% – більше 10 000 грн.

Основною метою анкетування було виявити, який відпочинок респонденти обирають, наскільки достовірна інформація на сайті, чи подобається дизайн сайту, чи порекомендували б вони своїм знайомим цей сайт; також не менш важливо було отримати від респондентів відповідь стосовно рекомендацій щодо вдосконалення сайту. Не всі респонденти залишили коментар у рекомендаціях, 75% дали коментарі щодо вдосконалення сайту, а решта 25% взагалі не заповнили 17-й пункт в анкеті.

Аналіз відповідей на питання «Який би відпочинок Ви обрали?» свідчить про досить велику прихильність респондентів до спокійного відпочинку (80%), зумовлено це тим, що населення дуже багато працює, навколишнє середовище дуже динамічне і просто не вистачає елементарного відпочинку, релаксу. Також 15% опитаних обрали активний відпочинок, це респонденти віком від 18 до 35 років, активне населення, які готові поєднувати відпочинок на пляжі та активний відпочинок (дайвінг, сноуклінг, катання на квадроциклах та ін.), і лише 5% відповіли, що хотіли б подорожувати в пізнавальних цілях, тобто їх більше цікавлять екскурсійні тури.

Аналіз відповідей на питання «Звідки Ви дізналися про наш сайт?» дає підстави дійти ви-

Таблиця 1

**Показники анкетного опитування користувачів веб-сайту
туристичного агентства «Вжух» у м. Кременчуці**

Показник	Відповідь	Чисельність, чол.	Питома вага, %
Стать	Чол.	15	25
	Жін.	45	75
Вік	16–20	5	8,3
	20–35	7	11,7
	35–55	45	75
	55–75	3	5
До якого соціального статусу Ви належите?	студент	18	30
	безробітний	0	0
	працюючий	37	61,7
	пенсіонер працюючий	5	8,3
	пенсіонер	0	0
Який рівень доходу Ви отримуєте?	1500–3000	18	30
	3000–5000	5	8,3
	5000–10000	35	58,3
	більше 10000	2	3,3
Який би відпочинок Ви обрали?	спокійний	48	80
	активний	9	15
	спортивний	0	0
	пізнавальний	3	5
	пригодницький	0	0
Звідки Ви дізналися про наш сайт?	пошукова система	6	10
	PPC/контекстна реклама	42	70
	реклама в соцмережі	9	15
	інше	3	5
Ви вважаєте наші веб-сторінки наочними?	так	48	80
	не знаю	9	15
	ні	3	5
Ви знайшли на сайті потрібну інформацію?	так	48	80
	ні	12	20
Як Ви оцінюєте актуальність змісту на нашому сайті?	актуально	51	85
	не дуже актуально	9	15
	зовсім неактуальна	0	0
Наскільки важко орієнтуватися на нашому сайті?	дуже просто	3	5
	просто	57	95
	важко	0	0
	дуже важко	0	0
Вам подобається веб-дизайн нашого сайту?	так	54	90
	ні	6	10
Вам здаються веб-сторінки нашого сайту надійними?	так	51	85
	ні	9	15
Сайт викликає емоцію?	так	15	25
	ні	45	75
Наскільки Ви довіряєте онлайн-процесу замовлень на нашому сайті?	дуже	0	0
	нормально	57	95
	я не вважаю його занадто надійним	3	5
	я зовсім не довіряю йому	0	0
Наскільки Ви взагалі задоволені нашим веб-сайтом?	задоволений	53	88,3
	дуже задоволений	7	11,7
	незадоволений	0	0
	дуже незадоволений	0	0
Ви порекомендували б наш веб-сайт іншим людям?	так	54	90
	не знаю	6	10
	ні	0	0

сновку, що контекстна реклама в інтернеті працює добре, оскільки 70% опитаних відповіли, що дізналися через саме цей спосіб взаємодії з клієнтами, 15% дали відповідь, що побачили рекламу в соціальних мережах, 10% знайшли сайт через пошукові системи, 5% дізналися про сайт від друзів. Можна дійти висновку, що більшість людей звертає увагу на рекламу в інтернеті, але якщо ця реклама відображається саме під час їх запиту на цю тему.

Проаналізувавши відповіді на питання «Ви вважаєте наші веб-сторінки наочними?», «Ви знайшли на сайті потрібну інформацію?», визначено, що 15% опитаних не знають відповіді на це питання, а отже, потрібно редагувати тексти, щоб людина могла знайти на сайті все, що їй потрібно, і не мала невизначеності; 80% відповіли, що сайт досить наочний, там є все, що вони хотіли знайти, а саме пошук туру, підбір готелів, відгуки, фото та ін., і лише 5% відповіли, що веб-сторінки сайту не є для них наочними.

Аналізуючи відповіді на питання «Як Ви оцінюєте актуальність змісту на нашому веб-сайті» та «Вам здаються веб-сторінки нашого сайту надійними?», можна дійти висновку, що актуальність інформації на сайті є дуже високою, і люди довіряють цій інформації, оскільки 85% респондентів відповіли, що інформація є актуальною та надійною. Але 15% відповіли, що вона не дуже актуальна. Для того щоб зрозуміти, яка ж інформація неактуальна, потрібно проводити додаткові дослідження саме за матеріалами наповнення сайту.

На запитання «Наскільки важко орієнтуватися на нашому веб-сайті?» більшість опитаних дали однозначну відповідь, що просто, а саме 95%, а 5% відповіли, що дуже просто. Тому можна дійти висновку, що всі вкладки із зрозумілим слідуванням по сторінках сайту.

На запитання «Вам подобається веб-дизайн нашого сайту?» та «Сайт викликає емоцію?», відповіді розділилися 50/50: дизайн подобається, але не викликає емоції. Над цим потрібно працювати, залучаючи дизайнерів та контент-менеджерів, щоб картинка та напис викликали емоцію.

На питання «Наскільки Ви довіряєте онлайн процесу замовлень на нашому веб-сайті?» 95% відповіли, що «нормально», тобто довіряють, але не до кінця, і 5% відповіли, що не вважають його занадто надійним. Таким чином, потрібно попрацювати над цим пунктом, щоб не викликати у цих 5% недовіри.

Проаналізувавши питання «Ви порекомендували б наш веб-сайт іншим людям?», можна дійти висновку, що більшість опитаних (90%) порекомендували б сайт знайомим, близьким та друзям, але 10% відповіли, що не знають, порекомендували б сайт чи ні. На запитання про довіру та актуальність інформації на сайті ці респонденти відповідали, що інформація не дуже актуальна і онлайн-процес не дуже надійний.

Висновки. Отже, після проведеного анкетного соціологічного опитування користувачів веб-сайту туристичного агентства «Вжух» можна дійти таких висновків: по-перше, дизайн та актуальність інформації задовольняють потреби користувачів, і вони залюбки готові поділитися інформацією із друзями, знайомими та порекомендувати цей сайт; по-друге, потрібно продовжувати та вдосконалювати контекстну рекламу, оскільки більшість опитаних респондентів (70%) дізналися про агентство саме з реклами в інтернеті; по-третє, необхідно покращувати онлайн-процес замовлення та оформлення турів, оскільки більшість людей зараз хочуть вирішувати всі свої проблеми саме онлайн, аби не витрачати час на те, щоб прийти до офісу, отримати інформацію та забронювати. Проведене дослідження дасть можливість сформулювати стратегію розвитку туристичного агентства для підсилення його конкурентних переваг на туристському ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Божкова В.В. Механізм стратегічного планування маркетингових комунікацій інноваційної продукції промислових підприємств / В.В. Божкова // Актуальні проблеми економіки. 2011. № 6. С. 48–53.
2. Ілляшенко С.М. Сучасні тенденції застосування інтернет-технологій маркетингу / С.М. Ілляшенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. 2011. № 4, Т. 2 С. 64–74.
3. Зацна Л. Інноваційні можливості застосування комунікацій в інтернет-маркетингу / Л. Зацна // Галицький економічний вісник. 2013. № 4. С. 214–221.
4. Кеглер Т. Реклама и маркетинг в Интернете / Т. Кеглер, П. Дулинг, Б. Тейлор и др. Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2003. 640 с.
5. Литовченко І.Л. Методологічні аспекти Інтернет-маркетингу: монографія / І.Л. Литовченко. К.: Наукова думка, 2009. 196 с.
6. Окландер М.А. Маркетингові комунікації промислових підприємств в умовах інформаційної економіки: монографія / М.А. Окландер, І.Л. Литовченко, М.І. Ботушан. Одеса: Астропринт, 2011. 232 с.
7. Шипуліна Ю.С. Застосування WEB-технологій для формування іміджу ВНЗ і їх підрозділів та просування на ринку освітніх послуг / С.М. Ілляшенко, Ю.С. Шипуліна // Проблеми і перспективи ринково-орієнтованого управління інноваційним розвитком; за ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. Суми: ТОВ «ТД «Папірус», 2011. С. 184–193.
8. Fleischner M.H. SEO made Simple. Strategies for Dominating the World's Largest Search Engine / M.H. Fleischner. 2nd ed. – CreateSpace, 2011. 128 p.
9. Owen R. The structure of online marketing communication channels [Електронний ресурс] / R. Owen, P. Humphrey // Journal of Management and Marketing Research. 2010. № 2. Р. 13–23. URL: <http://www.aabri.com/manuscripts/09135.pdf>.
10. Інформаційні технології в бізнесі: енциклопедія / за ред. Мілана Желени. – СПб., М., Харків, Мінськ: ПІТЕР, 2002. 1120 с.
11. Всесвітня туристична організація. URL: <http://www.unwto.org>.
12. Плотникова Н.І. Комплексна автоматизація туристичного бізнесу / Н.І. Плотникова. Ч. 1. М.: Радянський спорт, 2000. 318 с.
13. Мельниченко С.В. Інформаційні технології в туризмі: теорія, методологія, практика: монографія / С.В. Мельниченко. К.: Київський нац. торговельно-економічний ун-т, 2008. 493 с.

14. Афанасьєва Н.А. Автоматизоване робоче місце менеджера туристичного бізнесу: навч. посіб. / Н.А. Афанасьєва. Донецьк: Донецький інститут туристичного бізнесу, 2001. 210 с.
15. Сайт «ТУРПРАВДА» [Електронний ресурс] URL: <https://www.turpravda.ua/%D0%A2%D1%83%D1%80%D1%84%D0%B8%D1%80%D0%BC%D1%8B/%D0%9A%D1%80%D0%B5%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%87%D1%83%D0%B3/>

REFERENCES:

1. Bozhkova, V.V. (2011), "Mechanism of strategic planning of marketing communications of innovative products of industrial enterprises", *Actual problems of the economy*, no. 6, pp. 48–53.
2. Illiashenko, S.M. (2011), "Modern trends in the use of Internet marketing technology", *Marketing and innovation management*, no. 4, pp. 64–74.
3. Zatsna, L. (2013), "Innovative possibilities of application of communications in Internet marketing", *Galician Economic Herald*, no. 4, pp. 214–221.
4. Kehler, T., Doulynh, P. and Teilor, B. (2003), *Reklama i marketing v Internete* [Advertising and marketing on the Internet], Alpyna Pablysher, Moscow, Russia.
5. Lytovchenko, I. L. (2009), *Metodolohichni aspekty Internet-marketynhu*: [Methodological aspects of Internet marketing], Kyiv, Ukraine.
6. Oklander, M. A., Lytovchenko, I. L. and Botushan, M. I. (2011), *Marketynhovi komunikatsii promyslovykh pidpriemstv v umovakh informatsiinoi ekonomiky* [Marketing communications of industrial enterprises in the conditions of information economy], Odesa, Ukraine.
7. Illiashenko, S. M. and Shypulina, Yu. S. (2011), *Zastosuvannia WEB-tekhnologii dlia formuvannia imidzhu VNZ i yikh pidrozdiliv ta prosuvannia na rynku osvitykh posluh* [Application of WEB-technologies for the formation of the image of universities and their subdivisions and promotion of educational services market], Papirus, Sumy, Ukraine.
8. Fleischner, M. H. (2011), *SEO made Simple. Strategies for Dominating the World's Largest Search Engine*, CreateSpace, California, USA.
9. Owen, R. and Humphrey, P. (2010), "The structure of online marketing communication channels", *Journal of Management and Marketing Research*, [Online], no. 2. available at: <http://www.aabri.com/manuscripts/09135.pdf>, (Accessed 12 October 2018)
10. Zheleny, M. (2002), *Informatsiini tekhnologii v biznesi* [Information technology in business], Piter, Minsk, Belorussia.
11. Official site of Vsesvitnia turystychna orhanizatsiia (2015), available at: <http://www.unwto.org>, (Accessed 11 October 2018).
12. Plotnykova, N. I. (2000) *Kompleksna avtomatyzatsiia turystychnoho biznesu* [Complex automation of tourism business], Radianskyi sport, Moscow, Russia.
13. Melnychenko, S.V. (2008) *Informatsiini tekhnologii v turyzmi: teoriia, metodolohiia, praktyka* [Information Technology in Tourism: Theory, Methodology, Practice], Kyivskyi nats. torhovelno-ekonomichnyi un-t, Kyiv, Ukraine.
14. Afanasieva, N. A. (2001) *Avtomatyzovane roboche mistse menedzhera turystychnoho biznesu* [Automated workplace for tourist business manager], Donetskyyi instytut turystychnoho biznesu, Donetsk, Ukraine.
15. Official sait «TURPRAVDA» (2017), available at: <https://is.gd/AqjmfU>, (Accessed 11 October 2018).

Druzhynina V.V.*Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University***Ryzhak A.I.***Master's Degree,
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University*

ANALYSIS OF INTERNET TECHNOLOGY USAGE IN THE ACTIVITIES OF TOURISM ENTERPRISES

Today, traditional businesses are increasingly finding their way into the web space. In particular, the site for travel agencies can be a step on the way to development in a large travel agency. Or maybe not bring the desired results. It all depends on what goals and objectives will be set for the developers, as well as the willingness and desire of the customer of such a site to conduct their work in the web space, building relationships with the network audience on the same principles as with ordinary clients who visit the office of the travel company.

It is clear that the economic conditions leave no doubt that such a highly competitive business as a travel agency requires a full web presence. After all, in the struggle for the client, all means are good. And the best marketing tool than Internet advertising today simply does not exist. In this regard, currently the most relevant is the analysis of existing information systems in tourism, the study of the main areas of application of Internet technologies and the development of tourism management recommendations on the use of modern approaches to the creation of new electronic channels of sales. One such channel is the website of the travel agency.

The purpose of the article is to familiarize and generalize the opinion of users about the information materials of the website of travel agencies on the basis of a questionnaire, which will enable to strengthen the competitive advantages of the service providers in the tourist market.

The site of the tourist enterprise should serve not only a prestigious element of the corporate style of the travel agency, performing image and information functions, be a powerful advertising tool that combines the features of many media but also really participate in the process of selling a tourist enterprise.

Therefore, it became necessary to conduct a sociological survey of the users of the travel agency's website on the example of the travel agency "Vzhukh" in Kremenchuk, thus analysing their individual preferences, which will give an outline picture of the prospects of the development of this website at the local level.

So, after a questionnaire survey of users of the website of the travel agency "Vzhukh", one can draw conclusions: firstly, the design and relevance of information satisfy the needs of users and they are willing to share information with friends, acquaintances and recommend this site; secondly, it is necessary to continue and improve the content advertising, as the majority of respondents (70%) found out about the agency with advertising on the Internet; Thirdly, it is necessary to improve the online process of ordering and arranging tours, as most people now want to solve all their problems online, in order not to waste time arriving at the office, obtaining information and booking. The study will provide an opportunity to formulate a strategy for the development of a travel agency to enhance its competitive advantage in the tourist market.

УДК 339.187

Свтушенко В.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу
та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Харківського національного університету
імені В.Н. Каразіна

Кудінова М.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу
та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Харківського національного університету
імені В.Н. Каразіна

Сквіра І.О.
магістрант
Харківського національного університету
імені В.Н. Каразіна

УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ: ПОБУДОВА КАНАЛІВ ЗБУТУ ТА ЇХ СТИМУЛЮВАННЯ НА ЗОВНІШНІХ РИНКАХ

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена теоретико-методичному обґрунтуванню збутової діяльності. У статті проаналізовано поняття збутової діяльності. Обґрунтована необхідність виходу підприємств на зовнішні ринки і визначені основні традиційні форми міжнародної торгівлі. Розглянуто переваги та недоліки непрямого і прямого методу збуту. Для ефективної побудови збуту запропоновано дві групи питань: організація і технологія міжнародної збутової діяльності; управління міжнародною збутовою діяльністю. Виділені основні заходи щодо стимулювання міжнародного збуту.

Ключові слова: збутова діяльність, експорт, зовнішній ринок, канал збуту, стимулювання.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена теоретико-методическому обоснованию сбытовой деятельности. В статье проанализированы понятия сбытовой деятельности. Обоснована необходимость выхода предприятий на внешние рынки и определены основные традиционные формы международной торговли. Приведены мотивационные и организационные факторы организации экспорта на предприятия. Для эффективного построения каналов сбыта предложено две группы вопросов: организация и технология международной сбытовой деятельности и управление международной сбытовой деятельностью. Выделены основные мероприятия по стимулированию международного сбыта.

Ключевые слова: сбытовая деятельность, экспорт, внешний рынок, канал сбыта, стимулирование.

ANNOTATION

The article is devoted to the theoretical and methodological justification of marketing activities. The article analyzes the concepts of sales activity. The need for enterprises to enter foreign markets is substantiated and the main traditional forms of international trade are identified. The resulted motivational and organizational factors of the organization of export at the enterprise. For the effective construction of distribution channels proposed two groups of questions: the organization and technology of international sales activities; and management of international sales activities. The main activities aimed at promoting international sales have been singled out.

Key words: sales management, export, foreign market, sales channel, stimulation.

Постановка проблеми. В умовах сучасної динамічної економіки, що розвивається, підприємства повинні постійно вдосконалюватися, щоб займати лідируючі позиції на ринку.

В умовах посилення конкурентного середовища підприємства змушені удосконалювати сфери діяльності, що функціонують, особливо сферу збуту готової продукції. Тому підприємству необхідна ефективно збудована збутова діяльність. Здійснюючи традиційні форми міжнародної торгівлі, наприклад експорт, підприємства змушені формувати збутову діяльність на зовнішньому ринку. Під час збуту продукції на зовнішньому ринку недостатньо підтримувати високі технічні параметри. Необхідно ретельно враховувати специфіку споживчих вимог у різних країнах, аналізувати діяльність основних фірм-конкурентів, вести широку рекламну роботу, вибирати оптимальні канали і методи збуту на міжнародному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливе значення у теоретичному висвітленні проблематики формування збутової діяльності мають праці зарубіжних і вітчизняних учених, таких як Л.В. Балабанова, А.Д. Ляпунов, О.М. Ямкова, Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, Г. Дж. Болт та інші. Провівши дослідження літературних джерел, можна узагальнити, що науковці по-різному підходять до визначення поняття збутової діяльності, тому така неоднозначність зумовлює подальше дослідження цієї теми.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є теоретико-методичне обґрунтування збутової діяльності під час виходу на зовнішні ринки. Для досягнення цієї мети необхідно дослідити такі питання: розкрити сутність поняття збутової діяльності; визначити переваги та недоліки непрямого і прямого методів збуту для підприємства, дослідити правильне конструювання каналів збуту і найбільш ефективні заходи стимулювання міжнародного збуту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині одним із головних засобів, що визначають результати і продуктивність діяльності будь-

якого підприємства або організації, є ефективна система збутової діяльності, що включає в себе як основні взаємодіючі між собою елементи, так і методи, на основі яких відбувається організація збуту на підприємствах. Саме тому в умовах зростаючої конкуренції глобальних виробників різної продукції підприємствам потрібна переорієнтація своєї виробничої діяльності на задоволення потреб основних замовників, своєчасне реагування на запити споживчого ринку, а також ефективну взаємодію із внутрішніми та зовнішніми контрагентами [11, с. 136]. Збутова діяльність на підприємстві є однією з найважливіших складових частин його функціонування.

Під час визначення поняття та сутності збутової діяльності ми зіштовхуємося з різними підходами трактування цієї категорії, наведеними в літературі. На думку Ф. Котлера, збутова діяльність – це цілеспрямована діяльність, принципи і методи здійснення, які покликані організувати рух потоку товарів до кінцевого споживача [7]. На погляд Л.В. Балабанової, збутова діяльність – це все те, що забезпечує максимальну вигідність торговельної угоди для кожного з партнерів за врахування інтересів і вимог проміжного або кінцевого споживача [1]. А.Д. Ляпунов дає визначення збутової діяльності як діяльності підприємства із доведення товарів від виробника до споживачів [9]. О.М. Ямкова вважає, що збутова діяльність – це комплекс процедур просування готової продукції на ринок (формування попиту, отримання і обробка замовлень, комплектація і підготовка продукції до відправки покупцям, відвантаження продукції на транспортний засіб і транспортування до місця продажу або призначення) і організація розрахунків за неї (встановлення умов і здійснення процедур розрахунків із покупцями за відвантажену продукцію) [10].

Вищенаведені визначення дають змогу дійти висновку, що, незважаючи на різний підхід до інтерпретації поняття «збутова діяльність», вчені сходяться на думці про безпосередній її зв'язок із просуванням продукції від виробника до споживача.

Натепер сутність збутової діяльності в економічній літературі трактується неоднозначно. Саме тому збут розглядається, з одного боку, як просування товару від виробника до споживача, з іншого – як реалізація або сукупність дій із задоволення потреб.

Вихід на зарубіжні ринки є одним із способів, який збільшить обсяг продажів і прибутков, знизить вразливість, дасть можливості для отримання нових знань і досвіду. Традиційні форми міжнародної торгівлі зображені на рисунку 1.

Традиційно підприємства починають свою міжнародну діяльність із непрямого експорту (непрямий метод збуту) і далі, розвиваючись, уже можуть використовувати прямий експорт (прямий метод збуту).

Непрямий і прямий методи збуту на світових ринках мають як переваги, так і недоліки (табл. 1, табл. 2), які слід мати на увазі фахівцям, які займаються поставками товару за кордон.

Також перевагою непрямого виду збуту є низький рівень інвестицій, ризиків і помилок в зв'язку з відсутністю необхідності організації самостійного маркетингового плану, міжнародної збутової мережі і структури маркетингового обслуговування, а також можливість використовувати бізнес-знання, досвід і ділові зв'язки посередника у сфері міжнародної торгівлі.

Якщо підприємство як стратегію виходу на зовнішній ринок обирає експорт (прямий або непрямий), потрібно заздалегідь врахувати, що можуть виникнути складнощі організації експортної діяльності, а саме з такими пунктами, як: проведення маркетингового аналізу на міжнародному рівні; налагодження партнерських відносин із контрагентами; відсутність налагоджених дистрибуторських каналів; жорстка конкуренція; недостатня кількість грошового капіталу на здійснення експорту; зрушення ринків унаслідок пропозиції нової продукції; своєрідна ділова етика різних країн; непередбачуваність і несподіваність; адаптація продукції; інтенсивна будова збуту продукції, інші графіки роботи відпо-

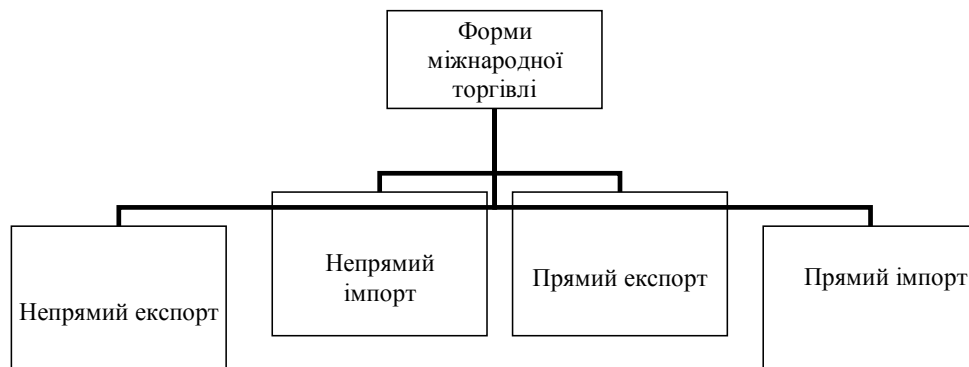


Рис. 1. Традиційні форми міжнародної торгівлі

Джерело: складено автором за [5, с. 45]

Таблиця 1

Переваги та недоліки непрямого методу збуту

№	Переваги	Недоліки
1	Зниження витрат зі збуту на реалізацію, на дослідження і прогнозування ринку	Віддаленість від ринкових процесів
2	Обмеження себе у виконанні функцій з організації міжнародного збуту	Низька обізнаність від сканування трансформації запитів кінцевих споживачів у зарубіжних країнах
3	Зосередження зусиль на виробництво	Присутня залежність від дій посередників
4	Зниження ризиків від зарубіжної збутової діяльності	Високі націнки посередників
5	Швидка окупність (за рахунок продажу великих партій і отримання оплати задовго до надходження товару кінцевому споживачу у зарубіжній країні)	Високі ціни для кінцевого споживача, що стримує попит
6	Здійснювати діяльність можливо без зовнішньоторговельних фахівців за окремими країнами і регіонами	Низький рівень контролю над цінами
7	Відсутність необхідності вирішувати логістичні питання	

Джерело: складено автором за [5]

Таблиця 2

Переваги та недоліки прямого методу збуту

№	Переваги	Недоліки
1	Розширення самостійного збуту	Необхідність великих бізнес-знань у сфері зарубіжних ринків
2	Контроль за міжнародним та зарубіжними локальними ринками	Необхідність у висококомпетентних фахівцях
3	Контроль над дотриманням маркетингової програми	Додаткові ризики і витрати
4	Підвищена увага до товарної номенклатури збуту	Підвищені вимоги до міжнародної конкурентоспроможності не тільки товару, а й міжнародного маркетингу фірми
5	Можливість довгострокових відносин із кінцевими споживачами	Необхідність виконання широкого кола функцій з організації закордонного збуту
6	Набуття досвіду самостійної роботи на висококонкурентних зарубіжних ринках	

Джерело: складено автором за [5]

Таблиця 3

Система оцінки підготовленості до здійснення експорту

Показник оцінки	Характеристика оцінки
Підприємство	Робочий персонал, телефонні лінії, обробка запитів, сайт, ступінь завантаження виробничих потужностей, стратегічні партнери, електронний документообіг, ISO, доступ до фінансування.
Конкурентоспроможність продукції	Термін придатності продукції, реєстрація патенту, автоматизація поставок, споживча ніша, маркування і упаковка, післяпродажне обслуговування, експортне ліцензування.
Експортна стратегія	Стратегічний маркетинговий план, збір інформації, ринковий сегмент, план продажів, маржа від виручки, розрахунок точки беззбитковості.
Ступінь залученості керівництва підприємства	Ринок експорту, завдання, час, фінансування, перерозподіл ресурсів, клієнтська база, фізична присутність, партнерство.
Стратегія виходу на міжнародний ринок	Конкуренти, адаптація продукції, інструкції, сайт на іноземній мові, перші покупки, агент із післяпродажного обслуговування.
Обґрунтованість вибору країни призначення експорту	Повноцінний зріст компанії, розширення життєвого циклу продукції, збільшення прибутку, нові знання і досвід.
Цінова політика	Ціна на внутрішньому ринку, валюта ціни на продукцію, умови відвантаження, надійність виконання контракту, схема встановлення конкурентної ціни, механізм оплати.
Метод просування компанії на міжнародному ринку	Торгові представники, їх оцінка і перевірка; транспортування продукції; вимоги до дистриб'юторів; технічна підтримка на сайті.
Досвід з організації експортних операцій	Досвід, культура і звичаї, правила ведення бізнесу, інтернет-маркетинг, міжнародні маркетингові дослідження.

Джерело: складено автором за [4–5]

відно до чийхось розкладів; дисципліна і детальне планування.

Далі розглянемо систему оцінки підготовленості до здійснення експорту, яка наведена в таблиці 3.

Вихід на зовнішні ринки за допомогою організації експорту на підприємстві – це непроста ціль, але експорт дає змогу досягти того, чого підприємства, які працюють тільки на внутрішньому ринку, ніколи не пізнають. Тому для досягнення ефективної побудови збутової діяльності на зовнішніх ринках потрібне правильне конструювання каналів збуту.

Під час побудови міжнародної збутової діяльності для забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства доводиться вирішувати широкий спектр питань. Використовуючи ці питання, можна побудувати ефективні канали збуту. Ці питання слід поділити на дві групи (рис. 2).

Питання, які належать до першої групи, організація і технологія міжнародної збутової діяльності, наведені в таблиці 4.

Питання, які належать до другої групи, управління міжнародною збутовою діяльністю, наведені в таблиці 5.

Під час організації зовнішньоекономічної діяльності велику увагу серед засобів міжнародної комунікаційної політики або політики просування товарів на світові ринки підприємства приділяють засобам стимулювання міжнародного збуту. Стимулювання спрямоване на наближення продукції до покупця. Засоби стимулювання міжнародного збуту вельми привабливі, оскільки дають більш швидку віддачу у вигляді збільшення обсягів продажів порівняно, наприклад, із рекламою. Однак водночас вони охоплюють значно менше число потенційних покупців, ніж реклама.

Головною особливістю політики стимулювання міжнародного збуту є розмаїття пропонуван



Рис. 2. Групи питань для ефективної побудови збуту товарів

Джерело: складено автором за [2–3]

Таблиця 4

Перша група питань, організація і технологія міжнародної збутової діяльності

№	Складники питання	Характеристика
1	Вибір стратегії збуту.	Збутові стратегії охоплення ринку: повного охоплення (недиференційованого), диференційованого, цільового, вузькоспеціалізованого. Збутові стратегії ексклюзивного, селективного й інтенсивного збуту. Збутові стратегії pull і push.
2	Побудова міжнародної збутової мережі в своїй країні і за її межами.	
3	Міжнародна сегментація каналів збуту відповідно до географічних, культурних, демографічних та інших особливостей макросередовища зарубіжного ринку.	
4	Регіональний і районний розподіл товарних потоків у зарубіжних країнах.	
5	Вибір методу міжнародного збуту (прямий експорт/імпорт, непрямий експорт/імпорт і змішаний метод експорту/імпорту; форми міжнародного співробітництва).	
6	Визначення довжини і ширини міжнародного каналу збуту.	
7	Вибір зарубіжних посередників	Не вибирати посередників-конкурентів. Краще спеціалізований посередник. Краще відомий посередник, із тривалою історією діяльності. З «міцними» джерелами фінансування, з оснащеною матеріально-технічною базою. На цьому етапі розвитку ділових відносин рекомендується укласти пробну угоду на нетривалий період.
8	Визначення кількості і видів зарубіжних посередників.	
9	Планування ступеня конкуренції між зарубіжними посередниками.	
10	Визначення набору функцій каналів збуту (щодо незалежних і залежних зарубіжних посередників).	
11	Надання фінансової, управлінської, маркетингової допомоги міжнародним збутовим каналам (особливо з просування: методи і форми організації реклами, прямих продажів, стимулювання збуту).	
12	Визначення форм і методів розрахунку з посередниками, розрахункові відносини з посередниками.	

Джерело: складено автором за [2–3]

Таблиця 5

Друга група питань, управління міжнародною збутовою діяльністю

№	Складники питання
1	Планування продажів у розбивці по закордонних збутових територіях.
2	Організаційна побудова збутових служб на підприємстві.
3	Координація роботи зі збуту в регіональному аспекті.
4	Контроль над зарубіжними системами збуту, контроль роботи збутових служб і організацій в межах світового ринку (в тому числі і за видами вертикальних систем збуту).
5	Оцінка ефективності збутової діяльності (розроблення методів розрахунку ефективності).
6	Заходи стимулювання збутових посередників і працівників відділу збуту (мотивація). Інформаційна підтримка міжнародної збутової діяльності, міжнародні інформаційні системи компанії.
7	Виховання кадрів із міжнародного збуту.
8	Удосконалення роботи лідера (керівника) зі збуту.

Джерело: складено автором за [2–3]

Таблиця 6

Інструменти політики стимулювання міжнародного збуту

№	Групи об'єктів стимулювання	Конкретні заходи
1	Стимулювання кінцевих споживачів	Пропозиція ціни: продаж продукції за зниженими цінами (знижки з ціни, бонусні знижки, сезонні знижки, передсвяткові знижки); надання пільгових купонів; гарантування повернення в разі незадоволеності потреб споживача; надання товарів у кредит; талони, що дають право на знижку. Пропозиція в натуральній формі: премії, тобто надання товару покупцю, вручення подарунків у разі придбання певної кількості товару. Активна пропозиція: конкурси покупців, ігри, лотереї, дегустації, святкове оздоблення торгових залів, афіші, таблички з поясненнями, помітні рекламні оголошення.
2	Стимулювання торгових посередників	Надання знижок за оптову покупку, знижки з ціни залежно від обсягу, обороту і повторних покупок, безкоштовне надання певної кількості товару, зазначеного в договорі купівлі-продажу, за умови закупівлі встановленого обсягу товару Ці заходи стимулюють саму покупку продукції. Винагорода у вигляді премій за реалізацію всього обсягу придбаної продукції, цей тип стимулює продажі продукції. Надання знижок за придбання оптових партій товарів з умовою, що частина суми зі знижки буде реалізована на рекламу придбаної продукції, мається на увазі, що посередник розповсюджує інформацію і про себе, і про виробника, у якого купив продукцію. Навчання і підвищення кваліфікації посередників. Конкурси для посередників.
3	Стимулювання власного персоналу	Система підвищення кваліфікації Конкурс на вакантні керівні посади Підвищення на посаді Планування кар'єри – складається робітнику приблизний план кар'єрного зростання Участь у міжнародних проектах Участь у міжнародних конференціях Конкурси «кращий співробітник» Дошка пошани Вручення грамот Призи за перемогу в конкурсах Командоутворюючий тренінг із метою підняти бойовий дух у колективі Корпоративні свята Налагодження контактів із підприємцями крупних компаній Розповсюдження книг, буклетів, довідників про збут Надання додаткової відпустки Конкурси служб зовнішніх підрозділів

Джерело: складено автором за [6–7]

засобів, які насамперед діляться на три основні групи залежно від об'єктів стимулювання:

- стимулювання кінцевих споживачів (покупців) на зарубіжних ринках;
- стимулювання торгових посередників (включаючи посередників у своїй країні і на зарубіжних ринках);
- стимулювання співробітників міжнародних збутових підрозділів і головного персоналу підприємства.

Тому необхідне формування інструментів політики стимулювання міжнародного збуту (табл. 6).

Отже, під час стимулювання кінцевих покупців відбувається прискорення покупки; під час стимулювання власного персоналу – збільшення продажу; під час стимулювання торгових посередників присутнє як прискорення покупки товару у виробника, так і допомога торговельним організаціям у подальшому про-

дажі. Потрібно стимулювати всі групи об'єктів для успішної реалізації політики стимулювання міжнародного збуту.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, збутова діяльність підприємства являє собою процес просування продукції на ринок з метою її реалізації. В сучасних умовах функціонування торговельних підприємств, які характеризуються підвищеним рівнем ризику і невизначеністю, використання інструментів стимулювання в управлінні збутовою діяльністю і ефективна побудова каналів збуту є необхідними умовами успішного розвитку. Більше того, ефективна система збуту не тільки забезпечує підприємство короточасним комерційним успіхом, але і допомагає посилити стратегічні переваги його діяльності. Саме тому вдосконалення збутової діяльності є невід'ємним елементом розвитку будь-якого підприємства, особливо в умовах сучасного суспільства, коли виробники багатьох видів товарів і послуг розвивають свою діяльність на світових ринках, досягаючи економічного ефекту за рахунок масштабу виробничо-збутової діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанова Л.В. Маркетинговий менеджмент : навч. посібн. / Л.В. Балабанова. 3-тє вид., перероб. і доп. К.: Знання, 2010. 354 с.
2. Балабанова Л.В. Стратегічне маркетингове управління збутом підприємства / Монографія Л.В. Балабанова, Ю.П. Митрохіна; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. Донецьк, 2009. 245 с.
3. Балабанова Л.В. Управління збутовою політикою: навч. посіб. / Л.В. Балабанова, Ю.П. Митрохіна. К.: Центр учбової літератури, 2011. 240 с.
4. Георгіаді Н.Г. Основи зовнішньоекономічної діяльності: теоретичні основи і прикладні аспекти : навчальний посібник / Н.Г. Георгіаді. Л.: Інтеллект-Захід, 2006. 260 с.
5. Донченко О.О. Організація міжнародних перевезень: навчальний посібник / О.О. Донченко. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. 307 с.
6. Дячек В.В. Мотивація персоналу підприємств-посередників у непрямому каналі збуту / В.В. Дячек, І.О. Сківра // Причорноморські економічні студії. – 2016. Вип. 11. С. 167–171.
7. Котлер Ф. Основи маркетинга. Краткий курс : [пер. с англ.] / Ф. Котлер М.: Издательский дом «Вильямс», 2007. 656 с.
8. Кудінова М.М. Вплив асортиментної політики на маркетингову діяльність аптечної мережі / В.А. Євтушенко, М.М. Кудінова, Ю.С. Лисенко // Східна Європа. Економіка, бізнес та управління. 2018. № 1 (12). С. 182–189.
9. Ляпунов А.Д. Формирование и оптимизация системы сбыта на основе системного анализа / А.Д. Ляпунов. URL: <http://economics.open-mechanics.com/articles/195.pdf>.
10. Ямкова О.М. Зміст формування збутової політики виробничих підприємств / О.М. Ямкова // Економіка і управління. 2012. № 2. С. 52–59.
11. Яковлев А.А. Сбытовая деятельность торгового предприятия: понятие и сущность / А.А. Яковлев // Управление продажами. 2009. № 03 (46). С. 134–141.

REFERENCES:

1. Balabanova L.V. (2010). *Marketing Management: training manual*, Znannia, Kyiv, Ukraine.
2. Balabanova L.V., Mitrokhina Y.P. (2009). *Strategichne marketingove upravlinnia zbutom pidpriemstva. Monohrafiia*. [Strategic marketing management of sales of the enterprise. Monograph], Publishing house of Donetsk National University of Economics and Trade named. M. Tugan-Baranovsky, Donetsk, Ukraine.
3. Balabanova L.V., Mitrokhina Y.P. (2011). *Upravlinnia zbutovoiu politykoiu: navch. posibnyk* [Sales management policy: training manual], Center for Educational Literature, Kyiv, Ukraine.
4. Georgiadi N.G. (2006). *Osnovy zovnishnoekonomichnoi diialnosti: teoretychni osnovy i prykladni aspekty: navch. posibnyk* [Fundamentals of Foreign Economic Activity: theoretical foundations and applied aspects: training manual], Intelkt-Zakhid, Lviv, Ukraine.
5. Donchenko O.O. (2008). *Orhanizatsiia mizhnarodnykh perevezhen: navch. posibnyk* [Organization of international transportation: training manual], Publishing house of Kyiv National Trade and Economic University, Kiev, Ukraine.
6. Dyachek V.V., Skvira I.O. (2016) "Personnel motivation of intermediary enterprises in an indirect sales channel". *Black Sea Economic Studies*, no. 11, pp. 167-171.
7. Kotler F. (2007). *Marketing Essentials*, Prentice Hall, New Jersey, USA.
8. Kudinova M.M., Yevtushenko V.A., Lysenko Y.S. (2018) "The influence of assortment policy on the marketing activity of the pharmacy network". *Eastern Europe. Economics, Business and Management.*, no. 1 (12), pp. 182–189.
9. Lyapunov A.D. (2010). "Formation and optimization of the system of sales on the basis of system analysis", *Economics and environmental management*, [Online], no. 2(7) available at: <http://economics.open-mechanics.com/articles/195.pdf>. (Accessed 10 September 2010).
10. Yamkova O.M. (2012). "Contents of the formation of sales policy of industrial enterprises". *Economics and Management*, no. 2, pp. 52–59.
11. Yakovlev A.A. (2009). "Sales activity of a trading company: concept and essence", *Sales management*, no. 03 (46), pp. 134–141.

Yevtushenko V.A.
*Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Marketing
and Management of Foreign Economic Activity,
V.N. Karazin Kharkiv National University*

Kydinova M.M.
*Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Marketing
and Management of Foreign Economic Activity,
V.N. Karazin Kharkiv National University*

Skvira I.O.
*Graduate Student at Department of Marketing
and Management of Foreign Economic Activity,
V.N. Karazin Kharkiv National University*

MANAGEMENT OF SALES ACTIVITIES: THE CONSTRUCTION OF SALES CHANNELS AND THEIR STIMULATION IN FOREIGN MARKETS

The article is devoted to the theoretical and methodological justification of the management of sales activities at the exit to foreign markets.

Sales activity at the enterprise is one of the most important components of its operation. In defining the concept and essence of sales activity, we are faced with different approaches to the interpretation of this category, presented in the literature. Despite the different approach to the interpretation of the concept of sales activity, scientists agree on the idea of its direct connection with the promotion of products from the manufacturer to the consumer.

To determine the main directions of activity on the construction of sales channels: the advantages and disadvantages of the indirect and direct sales method are considered; two groups of questions are proposed for effective sales: organization and technology of international sales activities; and management of international sales activities.

The necessity of the enterprises to enter foreign markets is substantiated, namely, access to foreign markets is one way that will increase sales and profits, reduce vulnerability, provide opportunities for obtaining new knowledge and experience, and give global competition. The selected indicators of the system of evaluation, which will determine the company's readiness for export, are given their specifications.

The substantive measures concerning the stimulation of international sales were substantiated and the tools of the policy of stimulating international sales were identified, depending on the objects of stimulation: stimulation of end consumers in foreign markets; stimulation of resellers both in the domestic and in the foreign market; stimulation of employees of international sales divisions and chief personnel of the enterprise.

Realization of the received recommendations on the construction of sales channels and their promotion at the international level at the enterprise will help maintain effective promotion of products to the market with a view to its implementation, and thereby increase the level of competitiveness of the enterprise.

УДК 338.1

Єрмоленко О.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління державними
і корпоративними фінансами

Українського державного університету залізничного транспорту

Гречихін В.Р.

магістр

Українського державного університету залізничного транспорту

АНАЛІЗ ВПЛИВУ ВНУТРІШНІХ ТА ЗОВНІШНІХ ЗАГРОЗ НА ФІНАНСОВУ БЕЗПЕКУ ПІДПРИЄМСТВА

АНОТАЦІЯ

Однією з найважливіших проблем підприємницької діяльності в ринкових умовах господарювання будь-якої організації є забезпечення фінансової безпеки як основного складника економічної безпеки підприємства. Про це свідчать: незадовільні показники фінансового стану та ефективності функціонування підприємств, використання ними ресурсного забезпечення; негативні тенденції щодо кількості наявних, новостворюваних та обсягів господарської діяльності підприємств; збільшення кількості кримінальних посягань, корупційних та дискримінаційних дій на підприємстві; низький рівень конкурентоспроможності підприємств та їхньої інноваційної активності тощо.

Ключові слова: фінансова безпека, зовнішні загрози, внутрішні загрози, індикатори, фінансова стратегія.

АННОТАЦИЯ

Одной из важнейших проблем предпринимательской деятельности в рыночных условиях хозяйствования любой организации является обеспечение финансовой безопасности как основной составляющей экономической безопасности предприятия. Об этом свидетельствуют: неудовлетворительные показатели финансового состояния и эффективности функционирования предприятий, использования ими ресурсного обеспечения; негативные тенденции по количеству и объемам действующих и новых предприятий; увеличение количества криминальных посягательств, коррупционных и дискриминационных действий на предпринимателей; низкий уровень конкурентоспособности предприятий и их инновационной активности и тому подобное.

Ключевые слова: финансовая безопасность, внешние угрозы, внутренние угрозы, индикаторы, финансовая стратегия.

ANNOTATION

Ensure of financial security is one of the most important problems of entrepreneurship in the market conditions and financial security is the main component of the management of economic security of the enterprise. This is indicated by: unsatisfactory indicators of the financial condition and efficiency of functioning of enterprises, their use of resource support; negative trends in the quantity of new and operational enterprises and negative volumes of their economic activity; an increase in the number of criminal offences, corruption and discriminatory actions against entrepreneurs; low level of competitiveness of enterprises and low level their innovative activity and others.

Key words: financial security, external threats, internal threats, indicators, financial strategy.

Постановка проблеми. Стабільний розвиток будь-якого господарюючого суб'єкту напряму залежить від ступеня захисту підприємства від загроз зовнішнього та внутрішнього характеру. Наслідки глобальних економічних криз, нестабільність цін на споживані ресурси, мінливість чинного законодавства і безліч інших негативних факторів негативно впливають на фінансовий стан підприємства і можуть привести до незадовільних результатів роботи, навіть

до банкрутства, за відсутності на підприємстві розроблених захисних заходів.

Аналіз останніх досліджень. Аналіз наукових праць останніх років показує, що серед учених превалює думка про первинність загроз, які мають вплив на економічну безпеку підприємства, під час аналізу фінансової безпеки підприємства. Питанням сутності, класифікації та шляхів мінімізації загроз у фінансовому складнику економічної безпеки підприємств присвячені наукові праці таких учених, як І.А. Бланк [1], Т.Г. Васильців, В.І. Волошин, О.Р. Бойкевич, В.В. Каркавчук [2], Н.Є. Гришко [3], Т.Ю. Загорельська [4], І.П. Мойсеєнко, О.М. Марченко [5], О.М. Підхомний, Н.О. Микитюк, І.П. Вознюк [6], Г.А. Саруханян [7], А.М. Штангрет [8] та ін.

Але зараз немає чіткої погодженості серед вищезазначених науковців щодо класифікації внутрішніх та зовнішніх загроз, а також оцінки ступеня їх впливу на формування фінансово-економічної безпеки підприємств.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження сутності фінансової безпеки підприємства з виявленням специфічних особливостей, які б чітко характеризували внутрішні та зовнішні загрози, з визначенням системи кількісних і якісних показників. А також формування актуальної класифікаційної системи на основі узагальнення наукових підходів щодо внутрішніх та зовнішніх загроз, які дають змогу зробити ранжування загроз для найбільш точної ідентифікації цих загроз під час побудови системи фінансової безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу. Термін «фінансова безпека підприємства» з'явився у вітчизняній економічній літературі порівняно недавно. Довгий час було два основних погляди на методи підтримки стійкої фінансової роботи підприємства. Першого погляду дотримувалися багато авторів, які традиційно розглядали фінансову безпеку як елемент економічної безпеки підприємства. Інша позиція передбачала розроблення на підприємстві комплексу антикризових заходів. Проте не йшлося про формування комплексного підходу щодо створення системи фінансової безпеки, яка давала би змогу забезпечити захист фінансових інтересів підприємства у процесі його розвитку.

Практика останніх років свідчить про те, що ймовірність погіршення поточного фінансового стану підприємства, наслідком якого стало виникнення кризи або банкрутства організації, викликана відсутністю розробленої ефективної системи управління фінансовою безпекою.

Таким чином, треба визначитися із сутністю й особливостями поняття «фінансова безпека». Так, І.А. Бланка розглядає фінансову безпеку підприємства як кількісно і якісно детермінований рівень фінансового стану підприємства, який забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії і створюють необхідні передумови фінансової підтримки стійкого зростання підприємства в поточному і перспективному періоді» [1, с. 24].

Н.Є. Гришко визначає фінансову безпеку підприємства як захищеність діяльності підприємства від негативних впливів зовнішнього середовища, а також спроможність підприємства швидко усунути різноманітні загрози або пристосуватися до наявних умов, які негативно не позначаються на його діяльності. Зміст цього поняття містить у собі систему засобів, що забезпечують конкурентостійкість і фінансову стабільність підприємства, а також сприяють підвищенню рівня добробуту робітників [3, с. 98].

Із вищезазначеного можна констатувати, що сутність фінансової безпеки полягає у здатності підприємства ефективно здійснювати свою діяльність в умовах невизначеності зовнішнього середовища за рахунок таких заходів:

- фінансова стратегія повинна відповідати цілям загальної стратегії підприємства та повинна самостійно розроблятися і реалізовуватися;
- тактичне планування фінансової безпеки повинно здійснюватися в межах розробленої фінансової стратегії та повинне бути засноване на оперативній оцінці і реагуванні на зміни затверджених індикаторів фінансованої безпеки.

Але при цьому слід зазначити невід'ємну умову, яка буде забезпечувати фінансову безпеку підприємства, а саме стійкий фінансовий розвиток, який передбачає створення вигідних умов реалізації фінансового механізму, що буде здатний адаптуватися до мінливих умов внутрішнього і зовнішнього середовища. При цьому основні етапи забезпечення фінансової безпеки підприємства можна визначити таким чином:

- необхідно ідентифікувати загрози, які безпосередньо впливають на всі аспекти діяльності підприємства, з подальшою їх формалізацією;
- необхідно побудувати механізми і заходи ідентифікації погроз фінансовій безпеці підприємства;
- необхідне створення системи граничних лімітів, яка повинна бути побудована на вико-

ристанні індикаторів рівня загроз фінансовій безпеці підприємства;

- необхідно сформулювати заходи і механізми своєчасного забезпечення фінансової безпеки підприємства з подальшою нейтралізацією або пом'якшенням впливу загроз зовнішнього і внутрішнього характеру.

Як відомо, загрози зовнішнього характеру не залежать від діяльності підприємства і належать до факторів ризику навколишнього середовища, найбільшими з яких є:

- макроекономічні умови несприятливого характеру, представлені кризами грошової або фінансово-кредитної систем;

- владні кризи політичної етимології;

- умови кредитування підприємств, несприятливі для господарюючих суб'єктів, та несприятлива зміна процентних ставок за кредитними операціями;

- нестабільність курсу національної валюти або обмеження в проведенні валютних операцій;

- природні катаклізми;

- криміногенна обстановка в країні та пов'язані з цим проблеми у фінансово-кредитній сфері;

- нестабільність кредитної, страхової та податкової політики;

- недоінвестування з боку держави та низький рівень інвестиційної активності;

- нерозвиненість ринків капіталу і їх інфраструктури;

- рівень і прогноз інфляції;

- нездорова конкуренція на ринку;

- неякісна нормативно-правової база.

Щодо зовнішніх загроз підприємство не має можливості ліквідувати загрозу, але може і повинно розробити захисні механізми, які дають змогу мінімізувати негативні наслідки.

На відміну від зовнішніх, внутрішні загрози пов'язані з діяльністю самого підприємства і значно більшою мірою підлягають коригуванню та попередженню, ніж зовнішні. Внутрішні загрози викликані навмисними або випадковими помилками менеджменту в галузі управління фінансами підприємства, і до них можна віднести такі основні види загроз, як:

- некваліфіковане управління, помилки або відсутність стратегічного планування;

- низька ліквідність активів підприємства;

- слабе маркетингове опрацювання ринку;

- відсутність на підприємстві поточного фінансового планування;

- неконкурентна цінова політика;

- застаріле або недостатнє технічне озброєння підприємства і пов'язані з цим проблеми;

- перебої в роботі;

- низький рівень кваліфікації основного персоналу;

- помилки в організації збереження фінансових та матеріальних цінностей;

- витік стратегічної і фінансової інформації підприємства, недоліки в організації роботи служби безпеки підприємства;

- низький рівень бізнес-репутації підприємства;
- відсутність планування діяльності підприємства в аварійних ситуаціях;
- недотримання контрактів і договірних зобов'язань.

Вищенаведений перелік загроз є неповним, залежно від специфіки роботи конкретного підприємства або регіону розташування він може доповнюватися і конкретизуватися, враховуючи певні ситуації.

Провівши аналіз можливих зовнішніх і внутрішніх загроз, на підприємстві слід розробити і реалізувати комплексний підхід до формування фінансової безпеки підприємства, що забезпечує захист його фінансових інтересів у процесі розвитку.

Система управління фінансовою безпекою підприємства повинна обов'язково враховувати:

- процес управління сукупністю матеріальних, фінансових, інформаційних та людських ресурсів, спрямований на прийняття управлінських рішень в цій сфері;
- сукупність рішень власників та найманих працівників управлінського персоналу підприємства, які забезпечують високий темп розвитку підприємства з можливістю розроблення кількох сценаріїв розвитку в різних фінансових умовах господарювання [3].

Також слід визначити систему кількісних і якісних показників для забезпечення фінансової безпеки на підприємстві. Ця система повинна допомогти якісно оцінити поточний і перспективний рівень фінансового стану підприємства. Кожному виду фінансового стану підприємства повинні відповідати нормальні обмеження значень кількісних показників і набір якісних показників, що забезпечує стабільну захищеність фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру. Кількісні показники доцільно представити у вигляді індикаторів, які відповідають особливостям досліджуваного об'єкта і дають змогу проводити діагностику й аналіз фінансової безпеки підприємства.

Висновки із цього дослідження. Аналіз виявлених відхилень і факторів, які мають на них вплив, дасть змогу оцінити ступінь впливу на фінансові результати діяльності підприємства. На основі проведеного аналізу можна говорити про ступінь фінансової безпеки підприємства та про близькість отриманих значень до кризових. Максимальний ступінь фінансової безпеки досягається лише тоді, коли всі показники знаходяться в допустимих межах, за умови, що нормальні значення одного показника досягаються не за рахунок погіршення іншого показника. Підприємство вибудовує алгоритм дій, спрямованих на підтримку фінансової безпеки, і забезпечує прийняття таких заходів і кроків, які не допустять виникнення кризової фінансової ситуації. Планування фінансової

безпеки здійснюється на основі розроблення декількох альтернативних сценаріїв розвитку ситуації і вибору на підставі проведених розрахунків найкращого варіанту. Але при цьому слід зазначити, що управління фінансовою безпекою повинно здійснюватися за двома напрямками: по-перше, формування набору рішень для реагування на поточні проблеми; по-друге, розроблення стратегії фінансової безпеки з горизонтом планування на три-п'ять років. Таким чином, постійне дотримання умов фінансової безпеки дасть підприємству змогу стабільно функціонувати і досягати поставлених цілей діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия. 2-е изд. Київ: Эльга, 2009. 776 с.
2. Васильців Т.Г., Волошин В.І., Бойкевич О.Р., Каркавчук В.В. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: монографія / за ред. Т.Г. Васильціва. Львів: Ліга-Прес, 2012. 386 с.
3. Гришко Н.Є. Методичні аспекти оцінки фінансової складової економічної безпеки підприємства. Регіональні перспективи. 2012. № 1. С. 112–115.
4. Загорельская Т.Ю. Финансовая безопасность предприятия как объект управления. URL: http://www.library.dgtu.ua/fem/vip103-4/103-4_43.pdf (дата звернення: 29.09.2018).
5. Мойсеєнко І. П., Марченко О. М. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства: навч. посіб. Львів, 2011. 380 с.
6. Підхонний О.М., Микитюк Н.О., Вознюк І.П. Типологія загроз фінансовій безпеці суб'єктів підприємницької діяльності. URL: http://vlp.com.ua/files/20_29.pdf. (дата звернення: 29.09.2018).
7. Саруханян Г. А. Финансовая безопасность компании: автореф. дис.... канд. экон. наук: спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит». Москва, 2013. 23 с.
8. Штангет А.М. Методичні аспекти управління фінансовою безпекою підприємств. Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техніч. праць. 2013. Вип. 23.2. С. 328–335.

REFERENCES:

1. Blank, I. A. (2009). The financial security management of enterprise [Upravlenie finansovoi bezopasnostyu predpriyatiya], Elga, Kiev, 778 s. [in Russian] Вісник соціально-економічних досліджень, № 1 (62), 2017 ISSN 2313-4569 115
2. Vasylytsiv T.G., Voloshyn, V.I., Boikevych, O.R. & Karkavchuk, V.V. (2012). Financial and economic security of Ukrainian enterprises: strategy and mechanisms for ensuring: monograph [Finansovo-ekonomichna bezpeka pidpriemstv Ukrainy: stratehiia ta mekhanizmy zabezpechennia: monohrafiia; za red. T.G. Vasylytsiva], Liha-Pres, Lviv, 386 s. [in Ukrainian]
3. Grishko N.E. (2012) Methodical aspects of social security at the warehouse stock market economic security. [Metodichni aspekti otsinki finansovoyi skladovoyi ekonomichnoyi bezpeki pidpriemstva]. Regionalni Perspektivi. № 1. s. 112–115.
4. Zagorelska T.Y. Financial security of an enterprise as an object of management [Finansovaya bezopasnost predpriyatiya kak ob'ekt upravleniya]. – URL: <http://ea.donntu.edu.ua/bitstream/123456789/1375/1/125.pdf> [in Russian].

5. Moiseienko, I. P., Marchenko, O. M. (2011). The financial and economic security management of enterprise [Upravlinnia finansovo-ekonomichnoiu bezpekoiu pidpriemstva], Lviv, 380 s. [in Ukrainian]
6. Pidkhomnyi, O.M., Mykytiuk, N.O., Vozniuk I.P. Typology of threats to the financial security of business entities [Typolohiia zahroz finansovii bezpetsi subiektiv pidpriemnytskoi diialnosti]. URL: http://vlp.com.ua/files/20_29.pdf [in Ukrainian]
7. Saruhanyan, G.A. (2013). The financial security of company: Author's thesis [Finansovaya bezopasnost kompanii: avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk], Moskva, 23 s. [in Russian]
8. Shtanhret, A.M. (2013). Methodological aspects of enterprise financial security management [Metodychni aspekty upravlinnia finansovoiu bezpekoiu pidpriemstv], Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy, vyp. 23.2, s. 328–335 [in Ukrainian]

Yermolenko O.A.

*Candidate of Economic Sciences
Senior Lecturer at Department of Public
and Corporate Finance Management,
Ukrainian State University of Railway Transport*

Hrechukhin V.R.

*Master,
Ukrainian State University of Railway Transport*

ANALYSIS OF THE INFLUENCE OF INTERNAL AND EXTERNAL THREATS ON ENTERPRISE ECONOMIC SECURITY

The stable development of any enterprise directly depends on the level of protection the enterprise from external and internal threats. The consequences of global economic crises, instability of prices for resources, the variability of legislation, and many other negative factors negatively affecting the financial condition of an enterprise and can lead to the unsatisfactory performance of the enterprise, and without protective measures even can lead to bankruptcy.

The term “financial security of an enterprise” appeared in the domestic economic literature relatively recently. For a long time, there were two main points of view on methods of maintaining a stable financial performance of an enterprise. The first point of view was held by many authors, who traditionally considered financial security as an element of the economic security of an enterprise. Another point of view was to develop a complex of anti-crisis measures at the enterprise.

In both cases, it was not mentioned about the formation of an integrated approach to creating a financial security system that would ensure the protection of the financial interests of an enterprise in the process of its development.

The practice of recent years indicates that the probability of deterioration of the current financial condition of the company that led at the root of the crisis or bankruptcy of an enterprise is due to the lack of an effective financial security management system developed.

It is, therefore, possible to state that the essence of financial security lies in the ability of an enterprise to efficiently operate under uncertain environmental conditions through the following measures:

- the financial strategy should be consistent with the objectives of the overall strategy of the enterprise;
- tactical financial security planning should be carried out within the framework of the developed financial strategy and should be based on rapid assessment, response to changes indicators of financial security.

All of this should take place in the context of the sustainable financial development of enterprise and provides for the creation of favourable conditions for the implementation of a financial mechanism that will be able to adapt to the changing conditions of the internal and external environment.

Also, the company should develop and implement an integrated approach to the formation of the financial security of the enterprise, ensures the protection of its financial interests in the development process after analysing possible external and internal threats.

The financial security management system of an enterprise necessarily takes into account:

- the process of management of material, financial, informational, and human resources, aimed at making management decisions in this area;
- decisions of owners and hired employees of the management personnel of the enterprise, which ensure a high rate of development of the enterprise with the possibility of developing several development scenarios in various financial conditions of business.

Also, one needs to define a system of quantitative and qualitative indicators to ensure financial security in the enterprise. This system should help to qualitatively assess the current and future level of the financial condition of the company.

УДК 33.717.063

Заика Ю.А.

кандидат экономических наук,
доцент кафедры маркетинга
и бизнес-администрирования

Приазовского государственного технического университета

Жданова Е.В.

магистр бизнес-администрирования
Приазовского государственного технического университета

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЗДАНИЯ ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМЫ В СОЦИАЛЬНОЙ СЕТИ FACEBOOK

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена популярность использования рекламы в Facebook с помощью анализа статистики, сгенерированной такими сервисами, как Wordstream, Statista и Zephoria. Описаны этапы создания и оценки эффективности рекламы в Facebook. Представлено сравнение «холодной» и «теплой» аудиторий, а также рекомендуемые для настройки рекламных кампаний параметры. Проанализированы существующие цели рекламных кампаний в Facebook, а также создан алгоритм выбора подходящей цели. Разработана система эффективного использования показателей KPI на разных уровнях развития бизнеса.

Ключевые слова: Facebook, эффективность, рекламная кампания, цели, аудитория, пользователи, публикация.

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто популярність використання реклами в Facebook за допомогою аналізу статистики, згенерованої такими сервісами, як Wordstream, Statista і Zephoria. Описано етапи створення та оцінки ефективності реклами в Facebook. Наведено порівняння «холодної» і «теплої» аудиторій, а також рекомендовані для налаштування рекламних кампаній параметри. Проаналізовано наявні цілі рекламних кампаній в Facebook, а також створено алгоритм вибору відповідної цілі. Розроблено систему ефективного використання показників KPI на різних рівнях розвитку бізнесу.

Ключові слова: Facebook, ефективність, рекламна кампанія, цілі, аудиторія, користувачі, публікація.

ANNOTATION

This scientific article explores the popularity of Facebook advertising using analysis of statistics, which was generated by the services, such as Wordstream, Statista and Zephoria. The stages of creating and evaluating the effectiveness of advertising on Facebook are described. A comparison of «cold» and «warm» audiences, as well as the parameters which are recommended for setting up of advertising campaigns are presented. The goals of advertising campaigns in Facebook are analyzed, and an algorithm for selecting a suitable goal is created. The system of effective use of KPI indicators at different levels of business development is produced.

Key words: Facebook, efficiency, advertising campaign, goals, audience, users, publication.

Постановка проблемы. Согласно мировой статистике, в социальной сети Facebook находится самая платежеспособная аудитория по сравнению со всеми остальными существующими социальными сетями. Согласно этому факту, можно сделать вывод о том, что публикация рекламы в Facebook может стать достаточно эффективной, если правильно построить все этапы взаимодействия с потребителем, написать действительно привлекающий внимание текст рекламного сообщения и правильно рассчитать эффективность рекламной кампании. Именно

этому направлению посвящена данная статья.

Анализ последних исследований и публикаций. Весомый вклад в развитие системы оценки эффективности размещения рекламы на платформе Facebook внесли такие зарубежные исследователи и практики, как Е. Зубан, М. Хоелзел и Д. Раос. Но не была принята ко вниманию важность разработки оптимального способа правильного подбора нужной цели рекламной кампании, поэтому авторами рассмотрен и проанализирован актуальный и целевой выбор рекламной кампании в одной из популярных социальных сетей всего мира.

Формулирование целей статьи. Основной целью исследования является изучение важности размещения рекламы на платформе Facebook, а также выбор правильного подхода к оценке эффективности проведения такой рекламы.

Изложение основного материала. Социальная сеть Facebook на сегодняшний день является достаточно популярной платформой среди всего населения, а соответственно – достаточно перспективной площадкой для рекламодателей. Важно понимать, что, помимо рекламы, необходимым является поддержание активности на странице в Facebook. По статистике, страницы с активной рекламой и публикациями имеют на 77% больше подписчиков, на 96% больше кликов, на 126% чаще взаимодействия с сайтом, на 225% чаще взаимодействия с публикациями и на 90% больше уникальных посетителей, если сравнивать со страницами без какого-либо продвижения или активности [1].

С каждым годом реклама в Facebook все больше набирает популярности. Это заметно по статистическим данным о ежегодных расходах на рекламу в известной социальной сети (рис. 1).

Существуют некоторые основания, по которым предприниматели не решаются на создание рекламных публикаций. Самыми распространенными являются: присутствие слишком большого количества сложных настроек, в которых достаточно сложно разобраться без базовых знаний в интернет-маркетинге и хотя бы небольшого предварительного обучения; непонимание, с чего начинать и как все организовать, чтобы не потерпеть больших потерь в бюджете. Если с первой причиной разобраться не так сложно: в сети Интернет есть масса бес-

платных онлайн-курсов, обучающих роликов, вебинаров, статей как украинских источников, так и иностранных, то в случае со второй проблемой нужен более серьезный подход и умение правильно распоряжаться финансами.

Есть несколько весомых причин того, зачем создавать рекламу именно на Facebook. Эти причины подтверждаются уже существующим опытом использования этой социальной сети. К примеру, ежемесячно в Facebook более 2,23 миллиардов активных пользователей, и этот показатель растет ежегодно на 11% [3]. 25% всех продаж в сети Интернет приходятся на продажи в Facebook, а средний показатель ROI составляет 152% [3]. Благодаря знанию этих фактов можно легко убедиться, что данная социальная сеть – это широкая платформа, где находится большая часть населения всего мира, а именно – 76% всех женщин и 66% всех мужчин [3]. Если правильно проанализировать и распорядиться этими знаниями, то можно создать эффективную рекламу, которая будет настроена именно на необходимую целевую аудиторию.

Для начала следует рассмотреть особенности самого размещения рекламы в Facebook. Самое главное, что нужно понимать при создании такой рекламы, – это то, что она таргетированная. Таргетированная реклама – это реклама,

которая подразумевает под собой подробную настройку целевой аудитории, начиная от возраста и географии и заканчивая интересами пользователей, и видна только тем пользователям, которые соответствуют указанным параметрам. Такая реклама позволяет создавать целевую аудиторию на основании данных личного профиля пользователей, отметок «Нравится» публикаций, страниц и приложений.

Согласно таргетингу в Facebook, целевую аудиторию можно разделить на 2 категории (табл. 1). Такое деление обусловлено тем фактом, что запускать одну и ту же рекламную кампанию для всех бессмысленно, так как у такой целевой аудитории разный уровень знания о бренде. Необходимо ее разделить на несколько частей для более эффективного таргетинга, а затем адаптировать и сам рекламный текст или изображение под определенную целевую аудиторию. Так, например, нет необходимости знакомить аудиторию с брендом в случае, если она уже имеет опыт содействия с ним. Или, наоборот, не стоит холодной аудитории напрямую рекламировать товар или услуги, не рассказав предварительно о преимуществах и особенностях этого бренда.

Одним из основных отличий рекламы в Facebook от другой интернет-рекламы можно считать большое разнообразие настраиваемых

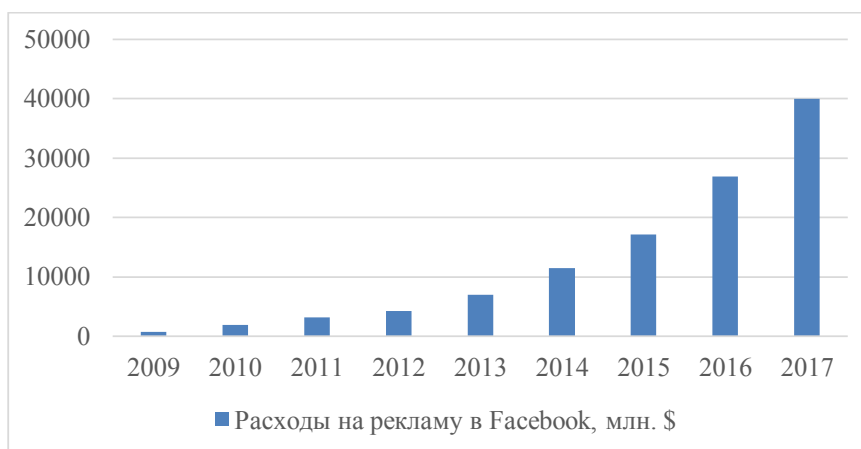


Рис. 1. Расходы на рекламу в Facebook, млн. \$

Источник: [2]

Таблица 1

Сравнение теплой и холодной аудитории в Facebook

Название аудитории	Описание	Настраиваемые параметры
Холодная аудитория	Люди, которые ничего не знают о рекламируемом бренде и, соответственно, никогда с ним не взаимодействовали.	<ul style="list-style-type: none"> – интересы, – данные профиля, – география, – возраст, – пол, – язык, – похожая аудитория.
Теплая аудитория	Аудитория, которая уже была когда-либо знакома с брендом, взаимодействовала с ним.	<ul style="list-style-type: none"> – посетители веб-сайта, – те, кто просмотрел видео, – те, кто взаимодействовал со страницей или публикациями, – загруженные списки с данными клиентов.

Источник: разработано автором на основании данных [4]

целей продвижения. Цели, предложенные данной социальной сетью, можно представить на графике (рис. 2).

Первая цель, «Узнаваемость бренда», служит для того, чтобы повысить интерес потребителей и потенциальных клиентов к рекламируемому бренду. С помощью рекламы с такой целью можно успешно заявить о своей компании необходимой целевой аудитории. Такая реклама будет показана тем пользователям, которые с наибольшей вероятностью запомнят рекламируемый бренд. Реклама с целью «Охват» позволяет максимально расширить целевую аудиторию и показать максимальному количеству пользователей.

Основное назначение второй группы целей «Лиды» – это собрать как можно больше информации о потенциальных клиентах или привести их на веб-сайт. Следует рассмотреть подробнее само понятие «Лиды». Лиды – это потенциальные клиенты, которые понимают свою проблему, знают, что именно ищут, и отчасти заинтересованы в рекламируемом товаре и услуге, но еще не решились на покупку. Также лидами называют тех пользователей, которые оставили свои контактные данные и полностью готовы к коммуникации.

Что же касается этой группы целей, то она самая объемная, так как содержит в себе много подцелей, среди которых необходимо выбрать самую подходящую для определенной рекламной кампании. Первая цель – это «Трафик». Само понятие «трафик» указывает на то, что преимущественным является привлечь как можно больше посетителей на веб-сайт, в приложение или на бизнес-страницу. Цель «Вовлеченность» позволяет повысить эффективность взаимодействия с контентом и охватывает достаточно большое количество функций: продвижение публикаций, продвижение самой страницы с целью получения как можно большего количества отметок «Нравится», повышение популярности мобильного приложения и рас-

пространение информации о предстоящих событиях. Цель «Установка приложения» направляет целевую аудиторию в магазин, где его можно установить. Следующая цель «Просмотры видео» помогает больше рассказать о бренде и является одним из самых кликабельных видов рекламы в Facebook. Как правило, не многие маркетологи на это решаются, и выбор их чаще всего падает на различные изображения и фото. Это происходит из-за сложностей, возникающих при создании и монтировании видеороликов. Согласно статистическим данным, CTR видеорекламы составляет 1,84%, что является самым высоким CTR из всех типов реклам [6]. Поэтому можно говорить о высокой эффективности и необходимости использования такого типа рекламы. С помощью цели «Генерация лидов» можно создать форму для заполнения ее пользователями и потенциальными клиентами. Такие формы обычно создаются для того, чтобы собирать такую необходимую информацию о клиентах, как номера телефонов, e-mail и т.д. Данные из такой формы автоматически структурируются и передаются либо в специальный раздел личного кабинета Facebook, либо в CMS (Content Management System), если это предварительно настроено. Последняя цель в категории «Сообщения» побуждает людей вступить в переписку с рекламируемой компанией. Таким образом можно плотнее контактировать с клиентом и быть с ним более близким. Также это позволит напрямую на него воздействовать в случае совершения сделки.

Назначение еще одной группы целей «Конверсия» полностью соответствует содержанию самого понятия «конверсия» – превращению обычных пользователей в тех, кто выполнил какое-то целевое действие. Как можно понять, первая цель в данной группе с одноименным названием создана для побуждения у посетителей желания выполнить ценные для автора рекламы действия. Вторая цель «Продажи товаров из каталога» является намного сложнее преды-

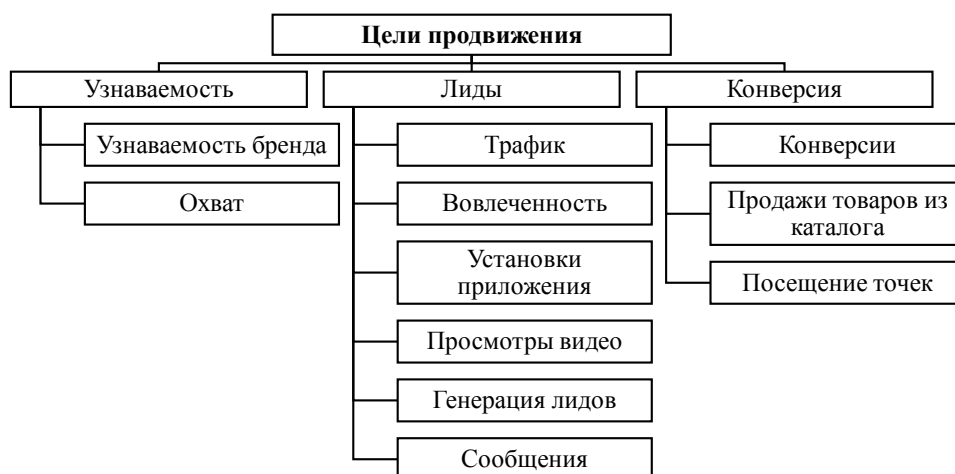


Рис. 2. Цели продвижения в Facebook

Источник: [5]

дущей, так как подразумевает под собой создание каталога и наполнение его товарами. С недавних пор это можно сделать автоматически в случае, если уже имеется интернет-магазин на одной из CMS, с которой настроена работа социальной сети Facebook. И последняя цель, которая меньше всего связана именно с онлайн-бизнесом, – это «Посещение точек». На основе такой цели необходимо создавать рекламу только в случае, если существует физическая точка, куда нужно привлекать клиентов. Таргетинг в такой цели настраивается на основании местности, в которой находится рекламируемая точка.

На основе анализа всех существующих рекламных целей в Facebook разработан алгоритм определения подходящей цели (рис. 3).

С помощью представленного выше алгоритма можно быстро сориентироваться и понять, какую именно рекламную цель необходимо выбрать для создания максимально эффективной рекламной кампании.

Следующим этапом в создании рекламы в социальной сети является формирование необ-

ходимого бюджета на рекламу. На этом этапе чаще всего допускают очень большую ошибку, указывая слишком маленький бюджет или же, наоборот, слишком большой. В случае уменьшения суммы реклама будет недостаточно эффективна, что впоследствии приведет к низким результатам. Если же указать преувеличенную сумму, то можно потерять деньги, а результат окажется также неудовлетворительным. Для правильного расчета будущего бюджета на рекламу в Facebook, необходимо следовать трем шагам.

Шаг № 1. Расчет необходимого количества продаж.

$$S = \frac{R}{P}, \quad (1.1)$$

где S – количество необходимых продаж для получения целевого дохода, %; R – целевой доход; P – стоимость товара/услуги.

Шаг № 2. Расчет необходимого количества просмотров.

$$P_s = \frac{S}{C}, \quad (1.2)$$

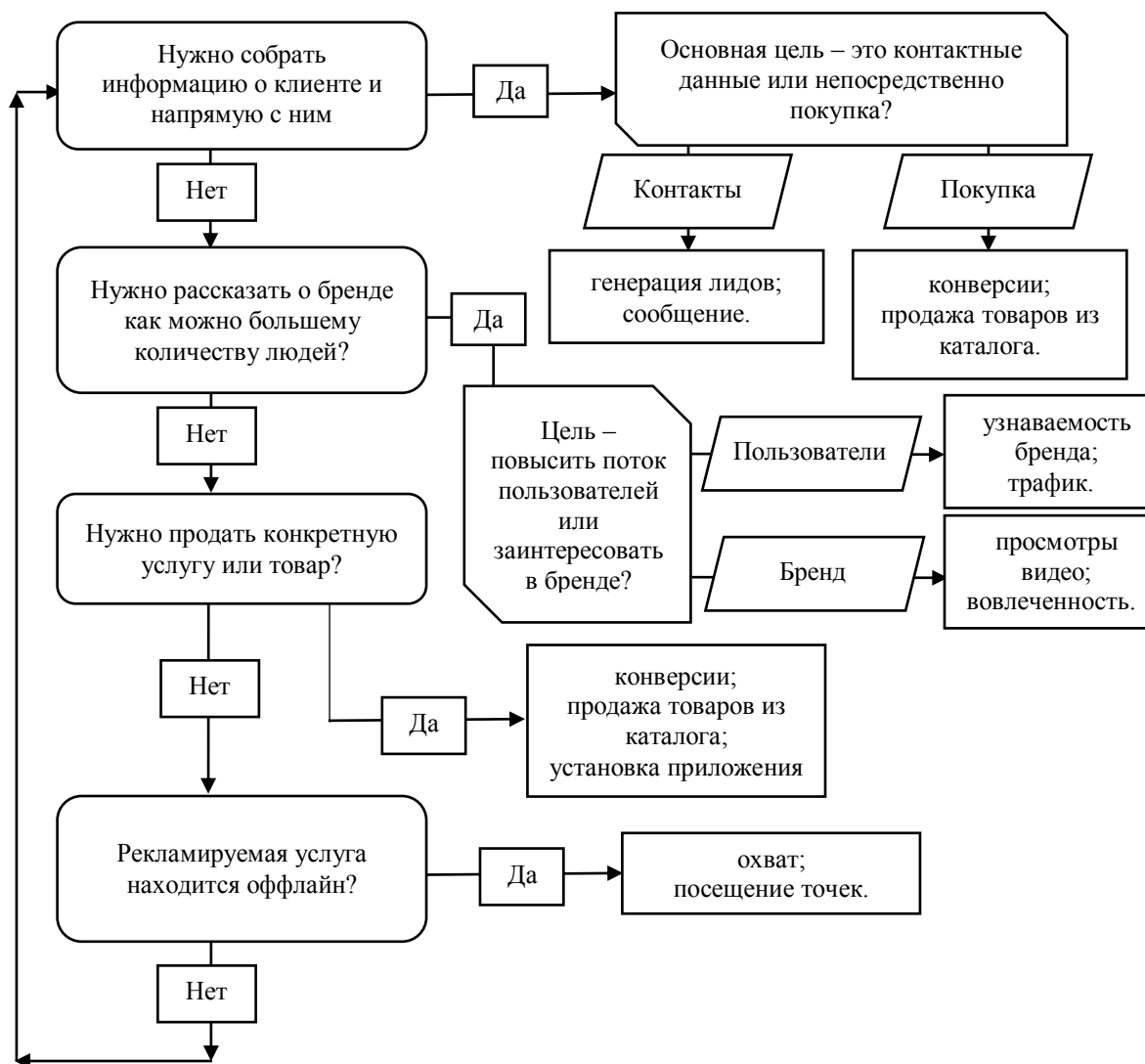


Рис. 3. Алгоритм выбора релевантной цели рекламы в Facebook

Источник: разработано автором

где P_s – количество людей, которые должны просмотреть рекламу, чтобы достичь необходимого количества продаж; C – существующий коэффициент конверсии.

$$P_R = \frac{P_s}{P_w}, \quad (1.3)$$

где P_R – количество людей, которые должны просмотреть рекламу, чтобы достичь необходимого дохода; P_w – количество людей, которые ожидаемо посмотрят рекламу.

Шаг № 3. Расчет бюджета на рекламу.

$$B = P_C * P_R, \quad (1.4)$$

где B – необходимый бюджет на рекламу, P_C – предполагаемая стоимость за 1 человека, за просмотр рекламы.

Таким образом, за три шага, можно достаточно точно определить необходимый бюджет на рекламу в Facebook. Следующим этапом после окончания расчетов необходимого рекламного бюджета выступает непосредственно сам запуск рекламы. По истечении времени публикации рекламы крайне необходимым является оценка и анализ эффективности проведенных рекламных кампаний.

Рассчитывая эффективность проведенной рекламной кампании, стоит выделить необходимые KPI (Key Performance Indicator). Показатели KPI – это ключевые для оценки эффективности метрики, позволяющие продемонстрировать степень достижения или недостижения поставленных рекламных целей. В зависимости от размера бизнеса и целей рекламы стоит разделить все KPI на несколько уровней.

На нулевом уровне, в период, когда реклама только была запущена, еще многие данные о ее результатах неизвестны. Здесь можно рассчитывать общие показатели, указывающие на те-

кущую эффективность рекламы. Это так называемые показатели привлечения клиентов или показатели внешних источников трафика. CTR (Click Through Rate) – показатель кликабельности, отображающий отношение общего количества кликов по объявлению к количеству всех его показов. Является основным, базовым показателем.

$$CTR = \frac{\text{Количество кликов}}{\text{Количество показов}} * 100\% \quad (1.5)$$

Показатель варьируется в среднем от 0,1% до 10%. Считается, что чем лучше настроен таргетинг у рекламного объявления, тем выше будет данный показатель.

Менее значимыми, но также необходимыми на этом уровне являются показатели CPC (Cost Per Click) CPM (Cost Per Millennium/Thousand). Они рассчитываются следующим образом:

$$CPC = \frac{\text{Затраченные деньги на рекламу}}{\text{Количество переходов}} \quad (1.6)$$

$$CPM = \frac{\text{Затраченные деньги на рекламу}}{\text{Количество просмотров}} * 1000 \quad (1.7)$$

Эти показатели служат для расчета похожих показателей, но у них все же есть отличие. CPC – показатель стоимости одного клика, который позволяет узнать, насколько дорого или дешево обходится потенциальный клиент. CPM – показатель стоимости тысячи показов рекламы, который дает возможность контролировать охват пользователей.

Показатели, которые следует рассматривать на первом уровне – это показатели вовлечения пользователей на сайте. Как правило, они не требуют расчетов. Их можно просмотреть и проанализировать в личном кабинете Facebook либо в Google Analytics. То же самое происходит и с

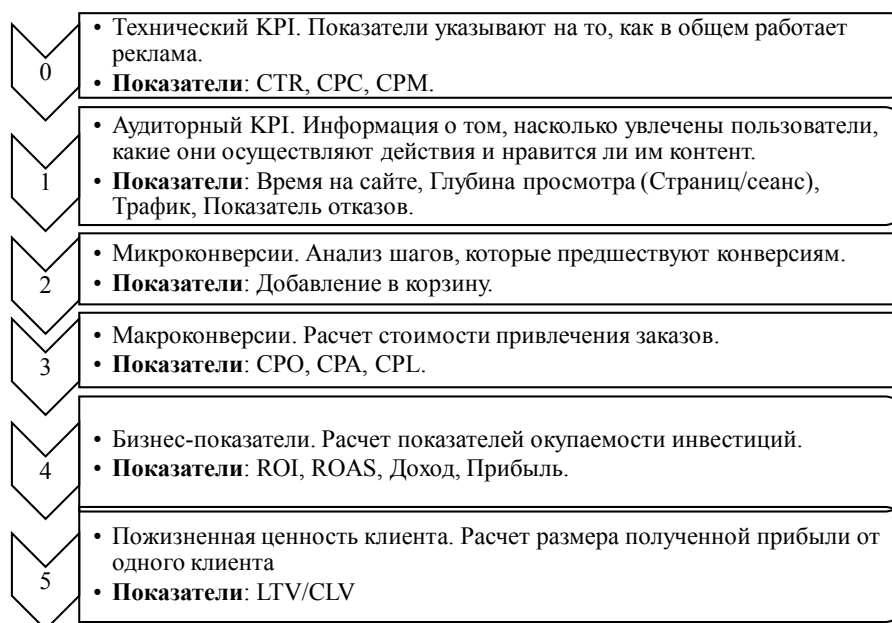


Рис. 4. Уровни KPI

Источник: разработано автором на основании данных [7]

показателем второго уровня: при правильной настройке целей в Google Analytics показатель добавления в корзину также можно отслеживать в кабинете.

На третьем уровне представлены 3 вида конверсий: CPO (Cost Per Order), CPA (Cost Per Action), CPL (Cost Per Lead). Рассчитываются данные конверсии по одной формуле, изменяя только показатель количества конверсий.

$$\text{Цена конверсии} = \frac{\text{Расходы на рекламу}}{\text{Количество конверсий}} \quad (1.8)$$

То есть в случае расчета показателя CPO в знаменателе будет указано количество полученных заказов, CPA – количество целевых действий, CPL – количество лидов.

Четвертый уровень является самым значимым для финансовой составляющей рекламных кампаний. На этом уровне происходит вычисление окупаемости инвестиций в рекламу. Существуют два основных показателя измерения эффективности рекламы в Facebook:

1. ROAS (Return on Ads Spend). Показатель указывает на доход, полученный за счет маркетинговых кампаний. При его расчете необходимо указывать только затраты, связанные с конкретными маркетинговыми кампаниями. Есть два варианта расчета показателя, в зависимости от имеющихся исходных данных:

$$ROAS = \frac{\text{Доход от рекламной кампании}}{\text{Стоимость рекламной кампании}} \quad (1.9)$$

$$ROAS = (\text{кол. нов. потреб.} * LTV \text{ нов. потреб.}) - \text{стоим. рекл. кампании}$$

Позитивный показатель указывает на успешность рекламной кампании и на возможность ее продолжения. В случае негативного показателя можно наблюдать, что полученный доход не покрывает даже расходов на рекламу.

Согласно недавним исследованиям компании Nanigans, «Global Facebook Advertising Benchmark Report 2017», показатель ROAS для крупномасштабных e-commerce компаний в среднем вырос на 31% [8].

2. ROI (Return on Investments). Показатель измеряет, насколько выгодна рекламная кампания относительно затрат на эти объявления. То есть во время расчета ROI рассчитывается выгодность. Чтобы получить наиболее правильный показатель, необходимо учитывать налоги, стоимость доставки, производства и другие растраты.

$$ROI = \frac{\text{Прибыль} - \text{Стоимость}}{\text{Стоимость}} * 100 \quad (1.10)$$

Последний, пятый уровень показателей KPI содержит достаточно сложные для расчета показатели. LTV или CLV (Customer Lifetime Value) – это прибыль, полученная от одного клиента за все время сотрудничества с данной компанией.

$$LTV = \frac{\text{Доход от клиента} - \text{Затраты на привлеч. и удерж. клиента}}{\text{}} \quad (1.11)$$

Метрика LTV считается самой важной, особенно в e-commerce-бизнесе. По словам вен-

чурного инвестора Девида Скока, большинство стартапов терпят неудачи из-за того, что стоимость привлечения нового клиента – CAC (Customer Acquisition Cost) [9] – гораздо выше, чем его пожизненная стоимость.

Выводы. В завершение можно подвести итог, что при правильном подходе Facebook может стать отличным маркетинговым каналом для любого бизнеса. При создании и запуске рекламной кампании необходимо всегда помнить о ключевых моментах, таких как гибкая настройка таргетинга, размещение картинок, которые бросаются в глаза, и написание правильного текста. После запуска важно все время отслеживать течение рекламных кампаний. Кроме обычного отслеживания, следует вести подсчеты, анализируя KPI (ключевые показатели эффективности). Таким образом, создавая и анализируя эффективность рекламных кампаний в Facebook всеми вышеописанными способами, можно получить наиболее полную картину всей ситуации с рекламными кампаниями.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Finn A. The Real Effect of Running a Facebook Ad Campaign in 5 Charts [Электронный ресурс] / Allen Finn // Wordstream. 2018. URL: <https://www.wordstream.com/blog/ws/2017/03/28/facebook-ad-campaign-data>.
2. Facebook's advertising revenue worldwide from 2009 to 2017 (in million U.S. dollars) URL: <https://www.statista.com/statistics/271258/facebook-advertising-revenue-worldwide/>.
3. The Top 20 Valuable Facebook Statistics – Updated July 2018 [Электронный ресурс] // Zephoria Digital Marketing. URL: <https://zephoria.com/top-15-valuable-facebook-statistics/>.
4. Zuban E. How to Master Your Facebook Ad Targeting Strategy [Электронный ресурс] / Elena Zuban // Bigcommerce. URL: <https://www.bigcommerce.com/blog/facebook-ad-targeting/>.
5. Facebook. Ads Manager. URL: https://business.facebook.com/adsmanager/creation?act=852699551598681&business_id=1066374176850797.
6. Hoelzel M. The high performance of online video advertising is helping it grow much faster than other ad mediums [Электронный ресурс] / Mark Hoelzel // Business Insider. 2015. URL: <https://smallbiztrends.com/2018/08/social-media-video-marketing-statistics.html>.
7. KPI ключевые показатели эффективности – что это такое и как рассчитать [Электронный ресурс] // Alzari.ru. 2017. URL: <https://alzari.ru/kpi-chto-eto-takoe.html>.
8. Rios D. Return On Ad Spend (ROAS) for Facebook: Definition, Formula, Benchmark, Calculations And Much More... / Diego Rios // Markeko. 2018. URL: <http://www.markeko.com/return-on-ad-spend-roas-facebook-definition-formula-calculation/>.
9. Как считать LTV (Lifetime Value)? // Marketing and Coffee. 2015. URL: <https://www.cubeline.ru/blog/posts/kak-schitat-ltv-lifetime-value.html>.

REFERENCES:

1. Finn, A. (2018), "The Real Effect of Running a Facebook Ad Campaign in 5 Charts", Wordstream [Online], available at: <https://www.wordstream.com/blog/ws/2017/03/28/facebook-ad-campaign-data>. (Accessed 10 October 2018)

2. Statista, "Facebook's advertising revenue worldwide from 2009 to 2017 (in million U.S. dollars)", available at: <https://www.statista.com/statistics/271258/facebooks-advertising-revenue-worldwide/>. (Accessed 10 October 2018)
3. Zephoria Digital Marketing (2018), "The Top 20 Valuable Facebook Statistics – Updated July 2018", available at: <https://zephoria.com/top-15-valuable-facebook-statistics/>. (Accessed 10 October 2018)
4. Zuban E., "How to Master Your Facebook Ad Targeting Strategy", Bigcommerce [Online], available at: <https://www.bigcommerce.com/blog/facebook-ad-targeting/>.
5. Official site of Facebook. Ads Manager, available at: https://business.facebook.com/adsmanager/creation?act=852699551598681&business_id=1066374176850797. (Accessed 10 October 2018)
6. Hoelzel M. (2015), "The high performance of online video advertising is helping it grow much faster than other ad mediums", Business Insider [Online], available at: <https://smallbiztrends.com/2018/08/social-media-video-marketing-statistics.html>. (Accessed 10 October 2018)
7. Alzari (2017), "KPI key indicators of effectiveness. What is this and how to count", available at: <https://alzari.ru/kpi-chto-eh-to-takoe.html>. (Accessed 10 October 2018)
8. Rios D. (2018), "Return On Ad Spend (ROAS) for Facebook: Definition, Formula, Benchmark, Calculations And Much More..." Markeko [Online], available at: <http://www.markeko.com/return-on-ad-spend-roas-facebook-definition-formula-calculation/>.
9. Marketing and Coffee (2015), "How to count LTV (Lifetime Value)?" available at: <https://www.cubeline.ru/blog/posts/kak-schitat-ltv-lifetime-value.html>.

Zaika Yu.A.

*Candidate of Economics, Associate Professor,
Pryazovskyi State Technical University*

Zhdanova E.V.

*Graduate Student of Business Administration,
Pryazovskyi State Technical University*

EFFICIENCY ANALYSIS OF ONLINE ADVERTISEMENT CREATING ON THE FACEBOOK SOCIAL NETWORK

There are many ways to promote products and services in the modern world, but we may consider online advertising as one of the most effective ones. When you need to choose a platform for advertising, the advertiser is faced with a wide choice of different variants. In this case, you should trust the statistics, and as Facebook has the most solvent audience, it is important to pay attention to this particular social network. After the advertising campaign launch, it is necessary to pay enough attention to appraisal its efficiency.

A significant contribution to the development of the system of Facebook advertising effectiveness appraisal was made by such foreign researchers and practitioners as E. Zuban, M. Hoelzel, and D. Rios. But the importance of choosing the best way of the proper goal selection for an advertising campaign wasn't considered; therefore, the authors reviewed and analysed the actual choice of an advertising company in one of the popular social networks around the world.

In the presented scientific article, the main advantages of creating advertising campaigns in the social network Facebook and the characteristics of advertising are analysed. It also presents the comparative description of 2 types of audiences: cold and warm, and the parameters which are recommended for customizing targeting. Existing advertising goals on Facebook are reviewed in detail and, according to this analysis, an algorithm for selecting a relevant goal on Facebook is created. As the final stage of advertising creation, an appraisal of the effectiveness of advertising campaigns and its features are presented: the process is divided into several levels according to the size of the business and advertising campaigns.

Thus, creating and analysing the effectiveness of advertising campaigns on Facebook using all the methods described in the article, you can get the most complete picture of the whole situation with advertising campaigns.

УДК 35:005.658.56(07)

Зось-Кіор М.В.*доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри менеджменту і логістики
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка***Германенко О.М.***кандидат економічних наук, доцент,
декан біолого-технологічного факультету
Луганського національного аграрного університету***Іщенко К.І.***магістрант
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка*

СУЧАСНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ В УМОВАХ ДИНАМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена сучасним аспектам управління якістю продукції в умовах динамічного середовища. Узагальнено показники, що характеризують систему управління якістю на підприємствах. Розглянуто актуальні проблеми виробництва продукції з якістю на рівні міжнародних стандартів. Обґрунтовано необхідність створення на підприємствах ефективної системи управління якістю продукції та її контролю. Визначено високу ймовірність впливу використання соціальних мереж щодо поширення інформації про якість товарів серед споживачів.

Ключові слова: управління, якість продукції, системи контролю, стандартизація, сертифікація.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена современным аспектам управления качеством продукции в условиях динамичной среды. Обобщены показатели, характеризующие систему управления качеством на предприятиях. Рассмотрены актуальные проблемы производства продукции с качеством на уровне международных стандартов. Обоснована необходимость создания на предприятиях эффективной системы управления качеством продукции и ее контроля. Определена высокая вероятность влияния использования социальных сетей касательно распространения информации о качестве товаров среди потребителей.

Ключевые слова: управление, качество продукции, системы контроля, стандартизация, сертификация.

ANNOTATION

The article is concerned with modern aspects of product quality management (control) under the conditions of dynamic environment. There have been generalized the indicators characterizing the quality management system at the enterprises. This paper presents topical issues of manufacturing products with the quality at the level of international standards. The necessity of creating an effective managerial system and the system of product quality control at enterprises has been substantiated. The article determines high probability of the influence, exercised by the usage of social networking services as for dissemination of information about the quality of goods among consumers.

Key words: product quality, product quality management, product quality control systems, standardization, certification.

Постановка проблеми. З моменту виникнення людства та поступового його розвитку виробнича діяльність як окремих домогосподарств, так і підприємств стає основою розвитку і життєзабезпечення суспільства. Виробнича діяльність є множиною дій, спрямованих на перетворення предметів праці на готову продукцію за допомогою засобів праці. Так, під час виробництва вхідні елементи (сировина, матеріали)

за допомогою використання різноманітних пристроїв, устаткування та операцій змінюють свою форму, склад, властивості, в результаті чого підприємство отримує готову продукцію. Однак з кожним роком все менше значення має просте забезпечення обсягів виробництва. Лише виготовлення високоякісної продукції є необхідною умовою виживання на ринку, утримання лідерських позицій в галузі та високої конкурентоспроможності, а також здатності задовольнити всі вимоги споживачів. Саме тому дослідження аспектів управління якістю продукції в умовах динамічного середовища вибрано темою статті. Актуальність статті виражається в тому, що за змінних умов продукція неналежної якості не знаходитиме свого споживача. Адже клієнтоорієнтований підхід сучасних підприємств виключає виробництво неякісних товарів та надання неякісних послуг, а перш за все націлений на задоволення поточних та перспективних потреб споживачів за рахунок випуску високоякісної конкурентоспроможної продукції. Саме тому зростає важливість наявності систем контролю якості продукції на підприємствах та кваліфікованого управління цими процесами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Якість продукції – це сукупність властивостей, що зумовлюють її придатність задовольняти певні потреби відповідно до призначення [1]. Під властивістю продукції розуміють деяку особливість, що виявляється під час виготовлення, використання або споживання товару. Ефективне управління якістю приводить до сталого скорочення витрат і полегшує розроблення першокласних якісних продуктів з високим ступенем задоволеності клієнтів.

Однією з основних складових управління якістю продукції є її контроль. Контроль якості продукції – це встановлення відповідності виробів та процесів вимогам нормативно-технічної документації, зразкам-еталонам; інформація про стан виробничого процесу та дотримання його безперерйності; захист організації від закупівлі неякісної сировини; виявлення браку

на ранніх етапах виробництва; запобігання виробництву недоброякісної продукції [2].

Система контролю якості продукції – це сукупність методів і засобів контролю та регулювання компонентів зовнішнього середовища, які визначають рівень якості продукції на стадіях маркетингу, НДДКР та виробництва, а також технічного контролю на всіх стадіях виробничого процесу (рис. 1).

Система контролю якості продукції є наявністю зв'язків між об'єктами та суб'єктами контролю, що використовують різноманітні методи й засоби оцінювання якості продукції та послуг, а також передбачає ранню діагностику браку та недопущення виготовлення неякісної продукції на всіх етапах життєвого циклу товарів.

Проблемами дослідження якості продукції та її значення для суспільства займалися багато вчених, які зробили значний внесок у розвиток цього напрямку. Серед них можна виділити таких, як І. Бабій, О. Біленький, А. Білоусова, Е. Гвіздова, Ф. Горбонос, В. Гриньова, Я. Завадські, О. Іванілов, С. Ілляшенко, Г. Капінос, Н. Кортельова, Н. Криковцева, А. Кубелакова, В. Мілаш, Н. Павленчик, А. Павленчик, Р. Пафель, О. Полінкевич, М. Салун, Л. Саркісян, В. Светлікова, Т. Сікора, К. Тек, Г. Цимбалюк, Г. Черевно, А. Шатанова, М. Шугрова, П. Шедік.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. За недовговічності майже будь-якого бізнесу, непередбачуваності, складності та неоднозначності (VUCA – volatile, uncertain, complex, ambiguous) оцінювати систему управління якістю продукції щодо поточних потреб споживачів вже недостатньо. Те, що сьогодні допомагає забезпечити достатні обсяги продажу, завтра, якщо змінюється кон'юнктура або стратегія компанії, може суттєво знизити ефективність її функціонування. Без планування превентивних дій неможливо сформувати сучасну систему управління якістю.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження аспектів функціонування систем управління якістю продукції в умовах динамічного зовнішнього середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективна система управління якістю продукції забезпечує діагностику виготовлення якісних виробів від найвищого рівня управління та прийняття управлінських рішень до випуску та експлуатації продукції, а також її сервісу.

Об'єктами управління якістю продукції є сукупність елементів, які є петлею якості. Під петлею якості розуміють життєвий цикл продукції, який зображений за допомогою кільця (рис. 2).

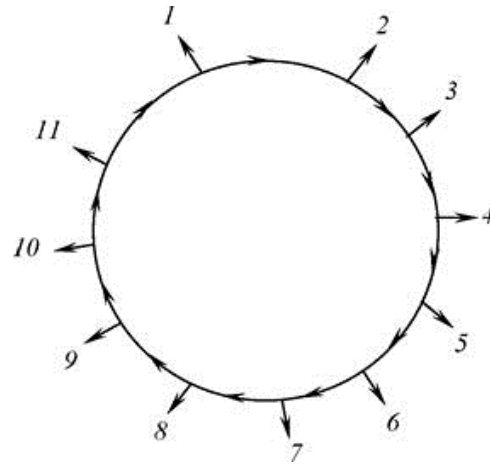


Рис. 2. Модель петлі якості

Розглянемо детально елементи петлі якості: 1 – маркетинг, аналіз ринку; 2 – проектування та розроблення технічних вимог до продукції; 3 – матеріально-технічне постачання; 4 – підготовка й розроблення виробничих процесів; 5 – виробництво; 6 – контроль та іспити; 7 – упакування та збереження; 8 – реалізація та розподіл; 9 – монтаж та експлуатація; 10 – технічна допомога в обслуговуванні; 11 – утилізація [4].

Петля якості дає змогу встановлювати взаємозв'язок між підприємством, що виготовляє продукцію, та кінцевим споживачем, а також з усіма елементами системи управління якістю, що гарантують виготовлення безпечної та якісної продукції.

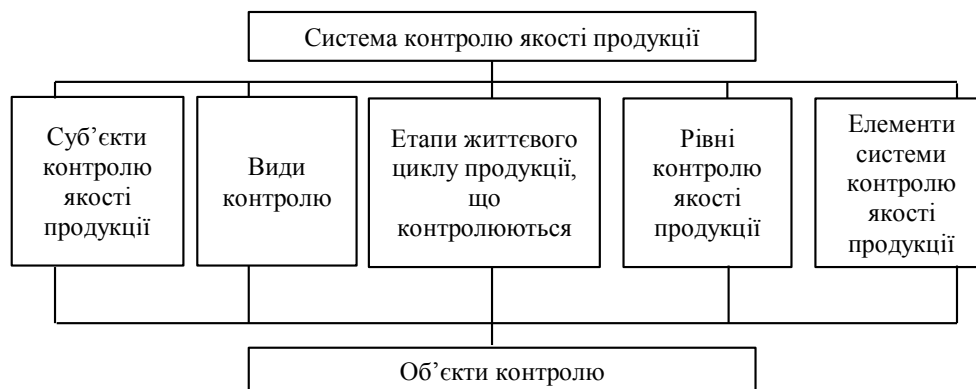


Рис. 1. Загальний вигляд структурно-функціональної моделі системи контролю якості продукції [3]

Загалом необхідність контролю якості важлива як для виробника, так і для споживача. Щодо важливості для споживачів необхідно відзначити, що споживана продукція прямо впливає на безпеку для клієнта підприємства. Від того, чи надійною та безпечною буде продукція, залежить не тільки рівень задоволеності, але й життя людини. Так, наприклад, якщо брати галузь харчових технологій, то спожита неякісна продукція може призвести до харчового отруєння, анафілактичного шоку та смерті. Такі ж сумні наслідки можна виокремити і в галузі машинобудування, хімічної, фармацевтичної промисловості тощо.

В аспекті важливості для виробників необхідно відзначити, що виготовлена продукція прямо впливає на рівень конкурентоспроможності підприємства на ринку. Адже споживачі, які хоча б один раз отримали неякісну послугу або купили неякісний товар, більше не виберуть цього виробника. Окрім того, аналізуючи проблеми взаємодії громадськості в Інтернеті [5], можемо дійти висновку, що імідж підприємства буде значно підірваний, оскільки розголошення про недовіру до виробника в час інформатизації суспільства набуває значних обертів. Для цього не потрібно мати безліч знайомств, а досить хоча б одного разу опублікувати звернення у соціальних мережах, і тоді про неякісний товар дізнаються всі. За результатами особистих спостережень та статистичних даних більше 80% людей проводять багато часу у соціальних мережах, 50% з яких підписані на різноманітних блогерів, які постійно рекламують або антире-

кламують різноманітні товари. Досить одного разу відправити фотографії наслідків неякісної продукції, і завдяки розголошенню по соціальних мережах про це дізнаються тисячі, а то й мільйони людей. Саме тому для підприємств головною умовою виживання на рику та зайняття лідерських позицій є виготовлення високоякісної продукції. Для спрощеного розуміння поширення інформації в Інтернеті розроблена схема поширення інформації про незадовільну якість продукції серед споживачів за допомогою соціальних мереж (рис. 3).

Розглянемо умовну ситуацію, коли у одного незадоволеного клієнта в соціальній мережі (наприклад, "Instagram") є 300 друзів, у яких теж є 300 друзів, серед яких 3 відомі блогери, на яких підписано по 200 000 людей. Візьмемо за умову, що тільки 15% звернуть увагу на неякісний товар і відмовляться від його споживання. Таким чином, кількість клієнтів, що відмовляться від цього виробника, зростатиме в геометричній прогресії (1):

$$HC = (1 \times 300 \times 3 \times 200000) \times 15\%, \quad (1)$$

де НС – незадоволені споживачі, що з'явилися за рахунок антиреклами;

1 – перший незадоволений клієнт;

300 – кількість друзів у соціальній мережі незадоволеного споживача;

3 – кількість блогерів, на яких підписані споживач і його друзі;

200 тис. – кількість підписаних людей на кожного блогера;

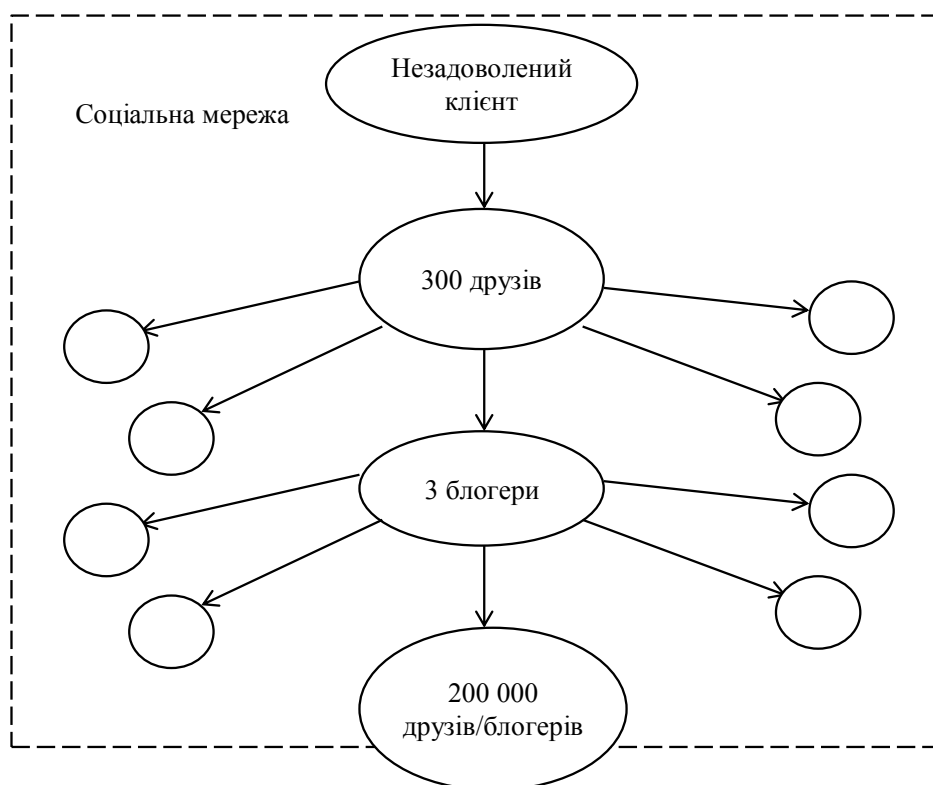


Рис. 3. Спрощена модель поширення інформації у соціальних мережах про незадовільну якість продукції

15% – умовний відсоток людей, що відмовляться від споживання неякісної продукції.

Отже, за умови, що незадоволений споживач виставить фото та відеодокази неякісного товару до соціальної мережі, 15% з його 300 друзів добавлять до себе цю інформацію, 3 блогери також опублікують її, а 15% з 600 тис. підписаних людей також добавлять до себе цю інформацію та відреагують на неї, отримаємо 27 млн. людей, які більше не будуть вибирати цього виробника або порекомендують іншим відмовитись від цього вибору.

Тому для того, щоб розуміти, чи є досконалою виготовлена продукція, необхідно оцінити показники її якості. Оцінювання рівня якості продукції включає сукупність процесів, які передбачають вибір показників якості, що будуть досліджуватись; визначення точних значень цих показників; порівняння їх з еталонними або базовими. Показники, за якими відбувається такий контроль, є досить різними, тому розглянемо їх детальніше. Так, для оцінювання якості продукції всі промислові товари поділяються на такі класи: продукція, що витрачається під час використання, і продукція, що витрачає свій ресурс.

Важливим аспектом оцінювання якості товарів є діагностика рівня її якості. Рівень якості продукції – це відносна характеристика її якості, що базується на зіставленні значень показників якості оцінюваної продукції з базовими значеннями відповідних показників [6]. Базовим показником може бути еталонний зразок, дані про якість якого є достовірними, а також рівень якості, який був у минулому періоді або визначений експериментальним шляхом. Рівень якості продукції обчислюється за допомогою формули (2):

$$Q_i = \frac{P_i}{P_{oi}}, \quad (2)$$

де Q_i – рівень якості продукції;

P_i – значення показника якості оцінюваної продукції;

P_{oi} – значення базового показника;

i – кількість показників якості, що оцінюються.

Для оцінювання випуску продукції, яка не відповідає вимогам якості (наявність браку), використовують індекс дефектності. Індекс дефектності є комплексним показником якості продукції, що є різномірною, і становить середній зважений коефіцієнт дефектності (середня зважена кількість дефектів, що припадають на одиницю продукції). Індекс дефектності продукції обчислюється за допомогою формули (3):

$$I_d = \sum_{i=1}^i B_i Q_i, \quad (3)$$

де B_i – коефіцієнт вагомості i -го виду продукції;

Q_i – коефіцієнт дефектності продукції.

За допомогою індексу дефектності мас-мо змогу проаналізувати те, наскільки якісно

функціонують виробництво та відділ контролю якості на підприємстві. Так, протягом декількох періодів можна відстежити динаміку виробництва продукції з дефектами (невідповідність, пов'язана з передбачуваним або встановленим використанням [7]), і вже на основі цих даних приймати ефективне управлінське рішення.

Необхідними аспектами процесу управління якістю продукції є стандартизація та сертифікація.

Стандартизація продукції – діяльність, що полягає в установленні положень для загального та неодноразового використання щодо наявних чи потенційних завдань і спрямована на досягнення оптимального ступеня впорядкованості в певній сфері [8].

Стандартизація продукції буває декількох видів. Так, виділяють міжнародну, галузеву, національну стандартизацію. Якщо підприємство сертифіковано міжнародним стандартом якості, то національний стандарт, що прийнятий у країні, не повинен суперечити міжнародному. В разі виникнення спірних моментів дотримання вимог міжнародного стандарту є пріоритетним.

Для підприємств дотримання стандартів є необхідним, адже фактично стандарт – це еталонний зразок найвищої якості, а будь-які дефекти зумовлюють виготовлення неякісної продукції. Задля гарантування безпеки людей держава розробляє стандарти, які є обов'язковими для виконання їх вимог. До такої продукції, що підлягає обов'язковому дотриманню стандартів, відносять товари та їх параметри, що потенційно можуть бути небезпечними для життя й здоров'я людей, а також їх майна.

Коли для певного виду продукції не розроблені галузеві чи національні стандарти, виробники можуть орієнтуватись на вимоги технічних умов. Технічні умови регулюють відносини між споживачем продукції та підприємством-виробником. Технічні умови, наприклад, застосовуються до нових видів продукції, що пройшла випробування та планується до запуску у виробництво.

Національна система стандартів передбачає вимоги, за якими суб'єкти господарювання незалежно від форм їх власності дотримувались вимог стандартів на всіх стадіях життєвого циклу товарів.

Згідно зі стандартом ISO 9001 останнім часом великого поширення набуває процесний підхід у сфері управління якістю продукції (рис. 4). Він передбачає орієнтацію підприємства на вимоги замовника, бездефектне виробництво якісної продукції, тотальний контроль за якістю, постійне поліпшення всіх управлінських та виробничих процесів.

Процесний підхід складається з декількох етапів «Плануй – Виконуй – Перевірй – Дій» («Plan – Do – Check – Act (PDCA)») [9]. «Плануй» є цілепокладанням та визначенням процесів, необхідних для досягнення встановле-

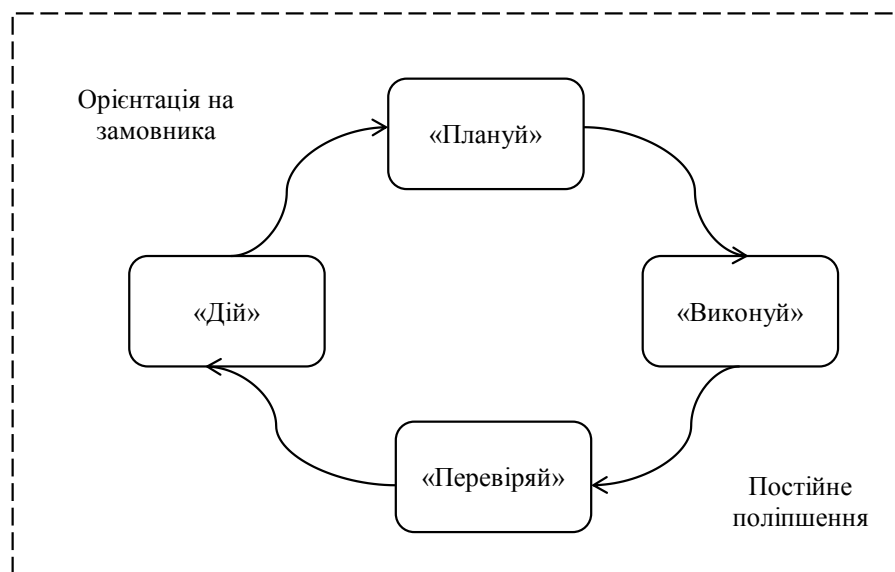


Рис. 4. Процесний підхід у сфері управління якістю

них результатів, орієнтованих на задоволення замовників. «Виконуй» передбачає виконання необхідних дій та процесів. «Перевірйай» передбачає наявність контролю й аудиту продукції та процесів, а також складання звіту за результатами. «Дій» орієнтується на постійне поліпшення процесів та виробництво готової продукції.

Ще одним важливим елементом управління якістю продукцію в динамічному середовищі є сертифікація. Сертифікація – це один зі способів підтвердження відповідності продукції висунутим вимогам або оцінювання продукції щодо її відповідності вимогам стандарту [10].

Сертифікація гарантує неушкодженість та надійність продукції для замовника, а також екологічність виробництва стосовно зовнішнього оточення. Наявність сертифіката спрощує можливість залучення суб'єктів господарювання до міжнародної співпраці [11; 12].

У ситуації VUCA виготовлення якісної продукції дає можливість стабілізації динамічності зовнішнього середовища [13–15]. Динамічність зовнішнього оточення підприємств полягає у швидкості, з якою відбуваються зміни зовні, передбачити які часом буває неможливо. Саме тому за будь-яких змін у політичній, культурній чи економічній ситуації в країні постачання на ринок якісних товарів стає запорукою успіху та виживання організації в невизначеному та мінливому середовищі.

Висновки. Для забезпечення конкурентоспроможності на ринку, а також гарантування замовнику задоволеності його вимог підприємствам необхідно виготовляти лише якісну продукцію, яка спирається на виконання вимог стандартів. Забезпечити виготовлення відповідної продукції можна завдяки впровадженню на підприємствах ефективної системи управління та контролю якості. Система контролю якості продукції покликана підвищити рівень якості продукції на підприємстві за рахунок аналізу

показників якості, зіставлення їх з еталонними зразками, встановлення вимог стандартів та дотримання їх, орієнтації на вимоги замовника та постійного поліпшення виробничих та управлінських процесів. Адже дані про виробництво неякісної продукції в інформаційному суспільстві поширюються досить швидко за рахунок масштабного використання соціальних мереж. Ефективна система управління якістю продукції на підприємстві здатна забезпечити високу конкурентоспроможність організації навіть у невизначеному, мінливому, динамічному середовищі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Іванілов О. Економіка підприємства: підручник. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 728 с.
2. Капінос Г., Бабій І. Операційний менеджмент: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2013. 352 с.
3. Гриньова В., Салун М. Організація виробництва: підручник. Київ: Знання, 2009. 582 с.
4. Криковцева Н., Саркісян Л., Біленький О., Кортельова Н. Маркетингова товарна політика: підручник / за ред. Н. Криковцевої. Київ: Знання, 2012. 183 с.
5. Завадські Я., Шатанова А., Гвіздова Е. Управління зв'язками з громадськістю в середовищі Інтернет. Економічний часопис – XXI. 2017. № 165 (5–6). С. 124–127.
6. Ілляшенко С. Проблеми і перспективи ринково-орієнтованого управління інноваційним розвитком: монографія. Суми: ТОВ Друкарський дім «Папірус», 2011. 644 с.
7. ДСТУ ISO 9000:2015 Системи управління якістю. Основні положення та словник термінів (ISO 9000:2015, IDT).
8. Мілаш В. Господарське право: навч. посіб. Харків: Право, 2015. 328 с.
9. ДСТУ ISO 9001:2015 Системи управління якістю. Вимоги (ISO 9001:2015, IDT).
10. Горбонос Ф., Черевно Г., Павленчик Н., Павленчик А. Економіка підприємств: підручник. Київ: Знання, 2010. 463 с.
11. Пафель Р., Сікора Т. Регулювання безпечності споживання продукції на основі нормативно-правових актів України. Організація і управління. 2012. № 4 (118). С. 8–12.

12. Білоусова А., Тек К. Сертифікація туристичних послуг в Україні. *Економіка і регіон*. 2017. № 6 (67). С. 109–113.
13. Полінкевич О. Чинники формування випереджального розвитку підприємств в умовах глобальної світової кризи. *Економічний часопис – XXI*. 2016. № 156 (1–2). С. 59–62.
14. Цимбалюк Г. Ключові аспекти системи управління якістю продукції на етапах її виробництва. *Економіка: реалії часу*. 2017. № 1 (29). С. 129–134.
15. Шугрова М., Шедік П., Кубелакова А., Светлікова В. Вплив якості продукції на задоволеність споживачів і корпоративний бренд. *Економічний часопис – XXI*. 2017. № 165 (5–6). С. 133–137.
6. Illiashenko S. (2011) Problemy i perspektyvy rynkovo-oriento-
vanoho upravlinnia innovatsiynym rozvytkom [Problems and
prospects of a market-oriented management of innovation de-
velopment], TOV Drukarskyi dim "Papirus", Sumy, Ukraine.
7. DSTU ISO 9000: 2015 Quality management systems. Basic
Terms and Glossary (ISO 9000:2015, IDT).
8. Milash V. (2015) Hospodarske pravo [Economic law], Pravo,
Kharkiv, Ukraine.
9. DSTU ISO 9001: 2015 Quality management systems. Require-
ments (ISO 9001:2015, IDT).
10. Horbonos F., Cherevno H., Pavlenchuk N., Pavlenchuk A.
(2010) *Ekonomika pidpriemstv* [Business Economics], Znan-
nia, Kyiv, Ukraine.
11. Pafel R., Sikora T. (2012) "Regulation of safety of consumption
of products on the basis of normative legal acts of Ukraine",
Organization and management, no. 4 (118), pp. 8–12.
12. Belousova A., Tek K. (2017) "Certification of travel services in
Ukraine", Economy and region, no. 6 (67), pp. 109–113.
13. Polinkevich O. (2016) "Factors of the formation of advanced
development of enterprises in the conditions of global crisis",
Economic Annals – XXI, no. 156 (1–2), pp. 59–62.
14. Tsimbalyuk G. (2017) "Key aspects of the quality management
system at the stages of its production", Economics: realities of
time, no. 1 (29), pp. 129–134.
15. Shugrova M., Sheydyk P., Kubelakova A., Svetlikova V. (2017)
"Effect of product quality on consumer satisfaction and corporate
brand", Economic Annals – XXI, no. 165 (5–6), pp. 133–137.

REFERENCES:

1. Ivanilov O. (2009) *Ekonomika pidpriemstva* [The economy of
the enterprise], Tsentr uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine.
2. Kapinos H., Babii I. (2013) *Operatsiyni menedzhment* [Opera-
tional Management], Tsentr uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine.
3. Hrynova V., Salun M. (2009) *Orhanizatsiia vyrobnytstva* [Orga-
nization of production], Znannia, Kyiv, Ukraine.
4. Krykovtseva N., Sarkisian L., Bilenkyi O., Kortielova N. (2012)
Marketynhova tovarna polityka [Marketing Commodity Policy],
Znannia, Kyiv, Ukraine.
5. Zavadsky Y., Shatanova A., Gvizdova E. (2017) "Public rela-
tions management in the Internet environment", *Economic An-
nals – XXI*, no. 165 (5–6), pp. 124–127.

Zos-Kior M.V.

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor at Department of Management and Logistics,
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University*

Hermanenko O.M.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Dean of Faculty of Biotechnology
Lugansk National Agrarian University, Kharkiv*

Ishchenko K.I.

*Graduate Student,
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University*

MODERN ASPECTS OF PRODUCT QUALITY MANAGEMENT UNDER THE CONDITIONS OF DYNAMIC ENVIRONMENT

The article considers the customer-oriented approach of modern national enterprises, which excludes the production of poor-quality goods and the provision of poor-quality services. This approach is basically aimed at the total satisfaction of current and future needs of standing and prospective consumers through the production of high-quality, competitive products. It is proved in this paper that it is very important to have effective quality control systems at the enterprises, as well as to ensure competent management of these processes. It is determined that the quality control system of products is intended to increase the manufacturing quality level of products at an enterprise based on the quality performance analysis, by comparing these quality indicators with standard samples, by setting out requirements of national and international standards, in particular, of European standards, and by maintaining these standards, through the commitment to customer's requirements and due to continuous improvement of productive and management processes. The authors of the article have proved the necessity of adjusting the quality management system under volatile, uncertain, complex, ambiguous (VUCA) conditions, that is, under the conditions of dynamic outside environment. According to the conclusions, drawn by the authors of this paper, in estimating relationships between the enterprise that manufactures the output and the end-consumer, as well as all the elements of the quality management system that guarantee the manufacture of safe and high-quality products, the quality loop plays an essential role, which is relevant either at B2B and B2C levels, or at the levels of C2C, C2A, B2A, and suchlike. This article presents the main indicators that assess the quality management system at enterprises, in particular, the manufacturing quality level, the defective index of products, etc. The necessity of performing systematic diagnostics of the manufacturing quality level has also been determined on the basis of taking a process approach, which consists of several stages of Plan-Do-Check-Act (PDCA). Such elements of product quality control as standardization and certification are investigated in this paper. It is determined that data on the production of defective products spread rather quickly in the information society due to the large-scale use of social networks. The authors of this article have concluded that an effective system of product quality management at an enterprise can provide high competitiveness of the organization even in uncertain, changing, dynamic environment.

УДК 331.108

Ковальова О.М.
кандидат економічних наук, доцент
Сумського національного аграрного університету

Скрипка Д.О.
магістрант
Сумського національного аграрного університету

СУТНІСТЬ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ

АНОТАЦІЯ

У статті визначено сутність кадрового потенціалу, під яким розуміються використовувані та передбачувані трудові можливості, що здатні забезпечувати досягнення цілей довгострокового розвитку підприємства. Оцінено рівень використання кадрового потенціалу за показником рівня привабливості праці на підприємстві. За результатами оцінювання запропоновано заходи щодо підвищення ефективності використання кадрового потенціалу, а саме формування кадрової політики, спрямованої на підвищення кваліфікації працівників та рівня їх відданості інтересам підприємства.

Ключові слова: трудові ресурси, персонал, кадровий потенціал, оцінювання кадрового потенціалу, кадрова політика, ефективність використання кадрового потенціалу.

АННОТАЦИЯ

В статье определена сущность кадрового потенциала, под которым понимаются используемые и предполагаемые трудовые возможности, которые способны обеспечить достижение целей долгосрочного развития предприятия. Оценен уровень использования кадрового потенциала по показателю уровня привлекательности труда на предприятии. По результатам оценивания предложены меры по повышению эффективности использования кадрового потенциала, а именно формирование кадровой политики, направленной на повышение квалификации работников и уровня их преданности интересам предприятия.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, персонал, кадровый потенциал, оценивание кадрового потенциала, кадровая политика, эффективность использования кадрового потенциала.

ANNOTATION

The article outlines the essence of human resource capacity, which refers to the used and foreseeable labor opportunities that are capable of achieving the goals of long-term development of the enterprise. The estimation of the level of use of human resource capacity by the indicator of the level of attractiveness of work at the enterprise is conducted. According to the results of the evaluation, measures are proposed to increase the efficiency of the use of human resource capacity, namely: the formation of a human resource policy aimed at improving the skills of employees and raising their level of commitment to the interests of the enterprise.

Key word: labor resources, personnel, human resource capacity, assessment of personnel potential, human resource policy, efficiency of personnel potential use.

Постановка проблеми. Важливою складовою частиною економічного потенціалу країни чи регіону загалом та підприємства зокрема є кадровий потенціал. Розвиток кадрового потенціалу країни є головною умовою прискорення науково-технічного прогресу, підвищення ефективності господарювання, вдосконалення виробничих відносин, вирішення соціальних проблем. Це закономірно, оскільки саме люди створюють та використовують засоби та предмети праці, організовують та здійснюють процес виробництва. У системі виробничих від-

носин вирішальна роль належить людському чиннику.

Однак трансформаційні процеси, що відбуваються останнім часом в Україні, значно впливають на процеси відтворення та функціонування людини. Внаслідок цього поширюється процес трудової міграції, причому сьогодні за кордон від'їжджають кваліфіковані працівники, що обумовлює втрату освітнього та професійно-кваліфікаційного потенціалу. Відповідно, сучасні умови потребують глибоких змін у формах та методах управління кадровим потенціалом, а також використання його як на рівні підприємства, так і на рівні держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням сутності та взаємозв'язку категорій «трудові ресурси», «персонал», «кадровий потенціал» займалися такі вітчизняні вчені, як Л.В. Балабанова [1], О.А. Грішнова [2], О.С. Федонін [3]. Вивчення проблем оцінювання, розвитку та підвищення ефективності використання кадрового потенціалу відображено в працях І.О. Джаїн [4], Л.І. Михайлової [5], О.Ф. Морозова [6], Т.Р. Збрицької [7] та інших науковців.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак в сучасних умовах постійних інноваційних змін, що передбачають посилення ролі кадрового потенціалу щодо досягнення цілей підприємства, необхідно знаходити нові напрями підвищення ефективності використання кадрового потенціалу.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення сутності кадрового потенціалу, висвітлення результатів оцінювання кадрового потенціалу за рівнем привабливості праці на підприємстві, чого обґрунтування напрямів підвищення ефективності використання кадрового потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна економічна думка трактує кадровий потенціал як складну економічну категорію, дослідження якої вимагає використання комплексного та системного підходів. Розглянемо сутність основних понять та взаємозв'язок між ними, що також використовуються під час розгляду кадрового потенціалу, таких як «трудові ресурси», «робоча сила», «персонал», «трудовий потенціал», «кадровий потенціал».

Трудові ресурси – це частина працездатного населення працездатного віку, іншими слова-

ми, це кількісна характеристика. Робоча сила – це сукупність здатностей людини до праці, що використовуються в процесі виробництва продукції чи виконання інших функцій. Обидва терміни були поширені за часів планової економіки. Завдання, яке вирішувалося в ті часи, полягало в максимально повному забезпеченні людей роботою (іноді навіть примусово), тому зовсім не приділялась увага проблемі виявлення та реалізації потенційних здібностей людини, задоволення її професійних та особистих інтересів.

Інші згадані вище поняття набули поширення з появою ринкових відносин. В умовах ринку конкурентні переваги підприємству можуть забезпечити саме працівники зі своїми вміннями, здібностями, ідеями, досвідом тощо, а кількісні показники перестали відігравати важливу роль.

Особливого значення набувають трудові ресурси на сучасному етапі ринкових відносин та розвитку науково-технічного прогресу. Інноваційний характер виробництва, його висока наукоємність, використання електронної техніки, інформаційних технологій, пріоритетність питань якості продукції змінили вимоги до працівника, підвищили значущість творчого ставлення до праці та високого професіоналізму. Саме людський потенціал, а не устаткування та виробничі запаси є наріжним камінцем конкурентоспроможності економічного зростання та ефективності. Від забезпечення підприємства кваліфікованими кадрами, їх раціонального використання залежать організаційно-технічний рівень виробництва, імідж підприємства, його фінансова стабільність, усі економічні показники діяльності [1, с. 43].

Відповідно, термін «трудова ресурси» сьогодні використовується для визначення кількісної характеристики потенційно придатного до праці населення на рівні країни або регіону. Для характеристики трудових ресурсів підприємства більш вживаними сьогодні є поняття, що мають не лише кількісну, але й якісну характеристику трудових ресурсів, такі як «персонал», «трудова потенція», «кадровий потенціал».

Персонал – це сукупність працівників підприємства, які мають необхідний фізичний розвиток, знання, практичні навички для управління виробництвом, якісного та своєчасного виконання певного обсягу робіт.

Трудова потенція – це наявні сьогодні та передбачувані трудові можливості, які визначаються кількістю, віковою структурою, професійними, кваліфікаційними та іншими характеристиками персоналу підприємства.

Кадровий потенціал – це трудові можливості підприємства, здатність персоналу до генерування ідей, створення нової продукції, його освітній, кваліфікаційний рівень, психофізіологічні характеристики та мотиваційний потенціал.

Як бачимо, термін «персонал» відображає лише кількісну характеристику трудових ре-

сурсів підприємства, а терміни «трудова потенція» та «кадровий потенціал» відображають їх якісну характеристику. Між самими поняттями трудового та кадрового потенціалу існує дуже тонка межа, тому їх можна розглядати як тотожні.

Пропонуємо для найповнішого відображення сутності поняття кадрового потенціалу таке визначення: кадровий потенціал – це використовувані сьогодні та передбачувані трудові можливості, які визначаються кількістю, віковою структурою, професійними, кваліфікаційними та іншими характеристиками персоналу підприємства, що здатні забезпечувати досягнення цілей довгострокового (перспективного) розвитку підприємства.

Досвід ефективного господарювання підтверджує винятково важливу роль кадрового потенціалу підприємства, від кількісної та якісної збалансованості та рівня використання якого значною мірою залежать не тільки високі кінцеві показники господарської діяльності, досягнуті конкурентні переваги у виробничій сфері, організації та управлінні, але й можливості забезпечення сталого та конкурентоспроможного розвитку підприємства. З усіх елементів соціально-економічної системи підприємства тільки персонал володіє здатністю активно та самостійно реагувати на динамічні зміни господарського середовища, поєднуючи у часі й просторі всі інші компоненти [3].

Кадровий потенціал окремого працівника чи підприємства загалом є змінною величиною. Працездатність людини, накопичені в процесі трудової діяльності творчі здібності працівника та його досвід підвищуються за ступенем розвитку та вдосконалювання знань і навичок, зміцнення здоров'я, поліпшення умов праці та життєдіяльності. Але вони можуть також знижуватись, якщо погіршується стан здоров'я працівника, посилюється режим праці, мають місце конфлікти в колективі працівників, протистояння між працівниками та адміністрацією.

Отже, рівень використання кадрового потенціалу залежить не тільки від особистісних характеристик окремого працівника чи колективу, але й від ефективності системи менеджменту.

Для виявлення рівня використання кадрового потенціалу ми оцінили його на одному із сільськогосподарських підприємств Сумської області. Всього на досліджуваному підприємстві працює 131 особа, серед яких зайняті у сільськогосподарському виробництві становлять 116 осіб.

Одним з параметрів, що оцінювався, був рівень привабливості праці на цьому підприємстві.

Для оцінювання рівня привабливості праці ми провели анкетне опитування, в ході якого працівникам пропонувалось оцінити 13 параметрів.

До параметрів, що характеризують привабливість праці, ми віднесли:

- 1) високий рівень заробітної плати;
- 2) взаємозв'язок між системою оплати праці та кінцевими результатами;
- 3) можливість розвитку, кар'єрного зростання та реалізації професійних амбіцій;
- 4) можливість самостійно приймати рішення в межах своєї компетенції;
- 5) визнання та моральне заохочення менеджерами професійних здобутків працівників;
- 6) визнання значущості виконуваної роботи;
- 7) відчуття відповідальності за виконувану роботу;
- 8) складність та змістовність роботи;
- 9) рівень задоволеності працею;
- 10) відповідність виконуваної роботи або займаної посади тій спеціальності, що визначена в дипломі про освіту працівника;
- 11) соціально-психологічний клімат в колективі;
- 12) комфортні умови праці на підприємстві;
- 13) зручність графіка роботи на підприємстві.

Перед проведенням анкетування були визначені дві категорії працівників за змістом виконуваної роботи, а саме адміністративний персонал та технологічний персонал.

Всього в анкетуванні взяли участь 68 осіб, зокрема 15 працівників адміністративного персоналу та 53 працівники технологічного персоналу.

Після опрацювання результатів анкетного опитування зроблені такі висновки.

Середнє значення показника рівня привабливості праці на досліджуваному підприємстві складає 0,7, що є дещо вищим за норматив (0,5). За категоріями отримані такі дані.

Адміністративний персонал перші місця віддав таким параметрам, як можливість самостійно приймати рішення в межах своєї компетенції; відчуття відповідальності за виконувану роботу; складність та змістовність роботи.

Технологічний персонал перші місця віддав таким параметрам, як взаємозв'язок між системою оплати праці та кінцевими результатами; відповідність виконуваної роботи або займаної посади тій спеціальності, що визначена в дипломі про освіту працівника; відчуття відповідальності за виконувану роботу; можливість самостійно приймати рішення в межах своєї компетенції.

Середнє значення мають визнання значущості виконуваної роботи; рівень задоволеності працею; зручність графіка роботи на підприємстві; високий рівень заробітної плати.

Такі параметри, як можливість розвитку, кар'єрного зростання та реалізації професійних амбіцій; визнання та моральне заохочення менеджерами професійних здобутків працівників; соціально-психологічний клімат в колективі; комфортні умови праці на підприємстві, представники як адміністративного, так і технологічного персоналу не відносять до тих параме-

трів, що визначають привабливість праці на цьому підприємстві.

Окрім письмового анкетування, проведено усне спілкування з працівниками, завдяки якому виявлено, що, незважаючи на те, що такі параметри, як висока заробітна плата та рівень задоволеності працею, згідно з результатами анкетування, отримали середнє значення, вони недостатньо точно відображають рівень привабливості праці на досліджуваному підприємстві.

Середній рівень заробітної плати на підприємстві становить 4 191 грн., що ненабагато перевищує її мінімальний рівень, встановлений законодавчо. Оскільки підприємство знаходиться в сільській місцевості, відсутні інші підприємства, окрім нього, на яких були б робочі місця, люди погоджуються на ту заробітну плату й на ті умови, що встановило це підприємство.

Все це обумовлює плінність кадрів та пояснюється недостатньо ефективною кадровою політикою підприємства.

Таким чином, анкетне опитування дало можливість виявити невикористані резерви системи управління кадровим потенціалом та запропонувати такі напрями підвищення ефективності використання кадрового потенціалу на досліджуваному підприємстві:

- забезпечення гідної заробітної плати та матеріальне преміювання працівників;
- покращення умов праці на підприємстві;
- створення умов для розвитку, кар'єрного зростання та реалізації професійних амбіцій, для чого слід запровадити на підприємстві систему періодичного підвищення кваліфікації, навчання та проведення тренінгів працівників;
- створення системи морального заохочення та визнання професійних здобутків працівників;
- приділення керівництвом уваги покращенню соціально-психологічного клімату в колективі.

Результатами, які можна очікувати від вжиття запропонованих заходів, є:

- підвищення рівня кваліфікації працівників, набуття ними навичок, які знадобляться під час роботи на конкретному робочому місці;
- зменшення кількості захворювань, що мали місце через погані умови праці;
- формування у працівників відчуття своєї значущості для підприємства, свого внеску в загальний результат діяльності підприємства, отримання морального задоволення від роботи;
- зменшення витрат часу на вирішення конфліктів після покращення соціально-психологічного клімату;
- підвищення рівня задоволеності працею;
- максимальне розкриття та реалізація потенціалу людських ресурсів;
- підвищення рівня відданості працівників інтересам підприємства, зменшення спротиву інноваційним змінам;
- підвищення продуктивності праці.

Висновки. За сучасних умов інноваційної економіки та панування інформаційних технологій кадровий потенціал відіграє найважливішу роль в досягненні підприємством стратегічних цілей, оскільки за рахунок вмінь, навичок та досвіду працівників не лише створюється продукція, але й генеруються численні ідеї, що можуть стати джерелом конкурентних переваг для підприємства. Отже, для підвищення ефективності використання кадрового потенціалу менеджерам слід постійно планувати кадрову політику, спрямовану на підвищення кваліфікації працівників та рівня їх відданості інтересам конкретного підприємства. Така кадрова політика сприятиме максимально повному розкриттю творчого потенціалу та інших здібностей працівників, що не може не вплинути на продуктивність праці, яка є головним показником ефективності використання кадрового потенціалу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанова Л.В., Стельмашенко О.В. Стратегічне управління персоналом підприємства: навч. посіб. Київ: Знання, 2011. 229 с.
2. Богиня Д.П., Грішнова О.А. Основи економіки праці: навч. посібник. Київ: Знання-Прес, 2000. 313 с.
3. Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник. 2-ге вид., без змін. Київ: КНЕУ, 2006. 316 с.
4. Джаин И.О. Оценка трудового потенциала: монография. Сумы: Университетская книга, 2002. 250 с.
5. Михайлова Л.І. Управління персоналом: навчальний посібник. Суми : БАТ «СОД»; Козацький вал, 2003. 252 с.
6. Морозов О.Ф., Гончар О.В. Система управління розвитком персоналу підприємства. Ефективна економіка. 2017. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5372>.
7. Татаревська М.С., Збрицька Т.П., Савченко Г.О. Управління розвитком персоналу: навчальний посібник. Одеса: Атлант, 2013. 427 с.

REFERENCES:

1. Balabanova L.V., Stelmashenko O.V. (2011) Stratehichne upravlinnia personalom pidpriemstva [Strategic personnel management of the enterprise], Znannia, Kyiv, Ukraine.
2. Bohynia D.P., Hrishnova O.A. (2000) Osnovy ekonomiky pratsi [Basics of labor economics], Znannia, Kyiv, Ukraine.
3. Fedonin O.S., Riepina I.M., Oleksiuk O.I. (2006) Potentsial pidpriemstva: formuvannia ta otsinka [Enterprise Potential: Formation and Evaluation], KNEU, Kyiv, Ukraine.
4. Dzhain I.O. (2002) Ekonomycheskaia otsenka trudovoho potentsyala oblasti [Economic assessment of labor potential of the region], Unyversytetskaia knyha, Sumy, Ukraine.
5. Mykhailova L.I. (2003) Upravlinnia personalom [HR], Kozatskyi val, Sumy, Ukraine.
6. Morozov O.F., Honchar O.V. (2017) "Enterprise Development Management System", Efektyvna ekonomika, [Online], no. 1, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5372>.
7. Zbrytska T.P., Savchenko H.O., Tatarevska M.S. (2013) Upravlinnia rozvytkom personalu [Management of personnel development], Atlant, Odesa, Ukraine.

Kovalova O.M.*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Sumy National Agrarian University***Skrypka D.O.***Graduate Student,
Sumy National Agrarian University*

THE ESSENCE OF HUMAN RESOURCE CAPACITY AND DIRECTIONS FOR IMPROVING ITS EFFICIENCY

In today's conditions of innovation economy and the dominance of information technology, human resource capacity plays a crucial role in achieving the company's strategic objectives. Because at the expense of the skills and experience of employees, not only products are created but also numerous ideas are generated that can be a source of competitive advantage for the enterprise.

Human resource capacity is used today and foreseeable labour opportunities, which are determined by the number, age structure, professional, qualification, and other characteristics of the personnel of the enterprise that are capable of achieving the goals of long-term (perspective) development of the enterprise.

To determine the level of utilization of human resource capacity, we evaluated it at one of the agricultural enterprises of the Sumy region.

The level of attractiveness of work in this enterprise was one of the parameters that were evaluated.

To assess the level of attractiveness of work, we conducted a questionnaire survey, during which employees were asked to evaluate 13 parameters, namely: high wages; the relationship between the pay system and the final results; possibility of development, career growth and realization of professional ambitions; the opportunity to make decisions within its competence; recognition and moral encouragement of the managers of professional achievements of employees; recognition of the significance of the work performed; a sense of responsibility for the work performed and others.

The average value of the indicator of the level of attractiveness of labour at the investigated enterprise is 0.7, which is slightly higher than the standard (0.5).

Therefore, in order to increase the efficiency of the use of human resource capacity, managers should constantly plan a human resource policy aimed at raising the level of skills of employees and raising their level of commitment to the interests of a particular enterprise. Such a staffing policy will contribute to the fullest possible disclosure of creativity and other skills of employees, which cannot but affect labour productivity, which is the main indicator of the efficiency of the use of human resources.

УДК 338.432:633.854.78

Ковальова О.М.
кандидат економічних наук, доцент,
Сумський національний аграрний університет

Яценко О.М.
магістрант
Сумського національного аграрного університету

ВИСОКООЛЕЙНИЙ СОНЯШНИК ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ НАПРЯМ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

АНОТАЦІЯ

У статті визначено роль соняшнику для народного господарства та економіки країни. Проаналізовано сучасний стан соняшникової галузі в Україні загалом та Сумській області зокрема. Виявлено, що як загалом по Україні, так і в Сумській області зокрема виробництво соняшнику зростає переважно за рахунок розширення посівних площ, що негативно впливає на якість ґрунтів. Пропозиція зі впровадження у виробництво високоолеїнового соняшника є інноваційною, оскільки цей соняшник без розширення посівних площ та без зміни технології виробництва забезпечує збільшення прибутковості.

Ключові слова: соняшник, олійні культури, високоолеїнова олія, високоолеїновий соняшник, нішеві культури, частка соняшнику в структурі посівних площ, прибутковість.

АННОТАЦИЯ

В статье определена роль подсолнечника для народного хозяйства и экономики страны. Проанализировано современное состояние отрасли производства семян подсолнечника в Украине в целом и Сумской области в частности. Выявлено, что как в целом по Украине, так и в Сумской области в частности производство подсолнечника растет в основном за счет расширения посевных площадей, что отрицательно влияет на качество почв. Предложение по внедрению в производство высокомасличного подсолнечника является инновационным, поскольку этот подсолнечник без расширения посевных площадей и без изменения технологии производства обеспечивает увеличение прибыльности.

Ключевые слова: подсолнечник, масличные культуры, высокомасличное масло, высокомасличный подсолнечник, нишевые культуры, удельный вес подсолнечника в структуре посевных площадей, доходность.

ANNOTATION

The article defines the role of sunflower for the national economy and economy of the country. The current state of the sunflower industry in Ukraine in general and Sumy region in particular are analyzed. It has been revealed that, as a whole in Ukraine and in the Sumy region, sunflower seeds grow mainly due to the expansion of sown areas, which negatively affects the quality of soils. The proposal to introduce high-oleic sunflower is innovative, since this sunflower without increasing sown area and without changing the production technology provides an increase in profitability.

Key words: sunflower, oil crops, high oleic oil, high oleic sunflower, niche cultures, share of sunflower in the structure of crops, profitability.

Постановка проблеми. Соняшник відіграє важливу роль у народному господарстві. Він є основною технічною культурою для виробництва рослинної олії та високобілкових кормів, а також медоносною культурою. Експорт насіння соняшнику та соняшникової олії приносить значний валютний прибуток країнам, що займаються виробництвом соняшнику.

Сьогодні Україна посідає одне з провідних місць серед соняшникосіючих держав, забезпечуючи 7% світового виробництва насіння со-

няшнику. У 2017–2018 маркетинговому році Україна стала лідером серед світових експортерів соняшнику, забезпечивши 29% світового експорту. Друге місце посідає Російська Федерація (24%), третє – країни ЄС (18%) [1].

Враховуючи велике значення соняшнику для народного господарства, економіки країни та окремих товаровиробників, вважаємо, що слід знаходити інноваційні напрями подальшого розвитку соняшникової галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Пошуком можливих напрямів розвитку сільськогосподарства загалом та соняшникової галузі зокрема займалися багато науковців, зокрема А.П. Антонюк [2], Л.А. Бахчиванжи [3], О.В. Дяченко [4], В.І. Троценко [5], Т.В. Устік [6], С.А. Чехов [7].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак останнім часом загострилась проблема погіршення якості ґрунтів внаслідок порушення сівозміни сільськогосподарськими виробниками, які збільшують частку соняшнику в структурі посівних площ, намагаючись більше заробити на цій високо-рентабельній культурі. Таким чином, назріла необхідність пошуку інноваційних напрямів розвитку соняшникової галузі, які б дали змогу збільшити прибутковість, не погіршуючи якості ґрунтів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз галузі виробництва соняшнику в Сумській області, Україні та сільськогосподарському підприємстві загалом, обґрунтування інноваційних напрямів розвитку соняшникової галузі підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соняшник – одна з найбільш рентабельних технічних культур України. Він забезпечує високі прибутки виробникам. Соняшник має значну частку в структурі експорту сільськогосподарської продукції, забезпечуючи надходження валютної виручки в країну. Одночасно він має велике значення для народного господарства, а саме з насіння соняшнику виробляють цінну рослинну олію, що використовується в харчовій, хімічній та переробній промисловості. Соняшникова галузь є джерелом отримання високобілкових кормів для тварин та медоносу для бджільництва. Так, з 1 га посіву соняшнику при врожайності 20 ц/га можна одержувати до

10 ц олії, 8 ц шроту або макухи, 12 ц сухих кошиків, 4 ц лузги, 35–40 кг меду [5, с. 35].

Окрім цінності соняшнику для економіки країни та народного господарства, він забезпечує високі показники прибутковості для сільськогосподарських виробників, які постійно нарощують виробництво соняшнику.

Проаналізуємо показники діяльності соняшникової галузі в Україні (табл. 1).

Дані табл. 1 свідчать про те, що посівна площа під соняшник загалом по Україні зросла на 19,5%. При цьому збільшується питома вага посівів соняшнику в загальній посівній площі на 4,1 п. п. Щодо врожайності, то вона то спадала, то зростала, але на кінець періоду зменшилась на 6,9% порівняно з його початком. Збільшення посівної площі та врожайності забезпечило зростання валового збору з початку періоду до 2016 року. У 2017 році валовий збір зменшився на 8,9% порівняно з попереднім 2016 роком, але збільшився на 10,7% порівняно з 2013 роком. Також зростає виробництво насіння на одну особу. Збільшення виробництва соняшнику за одночасного стрімкого зростання ціни обумовило стрімке зростання рівня рентабельності. Слід відзначити, що у 2016 році рівень рентабельності зменшився порівняно з попереднім 2015 роком, а у 2017 році цей показник зменшився ще порівняно з 2016 роком. Од-

нак рівень рентабельності залишається досить високим та набагато перевищує його рівень, що був у 2013 році. Отже, загалом по Україні виробництво соняшнику є високорентабельним та вигідним, в результаті чого сільськогосподарські товаровиробники нарощують його виробництво. Однак зменшення врожайності та рівня рентабельності в останньому році говорить про те, що слід вживати заходів для подальшого збільшення урожайності. А причиною її зниження могло стати збільшення питомої ваги посівів соняшнику в структурі посівних площ, що не відповідає вимогам агрономічної науки, за рекомендаціями якої частка соняшнику не повинна перевищувати 14%.

Далі проаналізуємо стан галузі виробництва соняшнику в Сумській області (табл. 2) та порівняємо його зі станом загалом по Україні (табл. 1).

В соняшниковій галузі Сумської області спостерігаються такі ж тенденції, як загалом по Україні. Так само відбулося збільшення посівних площ, але дещо меншими темпами (на 15,1%, а по Україні – на 19,5%). Частка соняшника в посівах Сумської області зросла на 0,6 п. п., але при цьому вона менше, ніж загалом по Україні, де частка соняшника в посівах складає більше 20%. Урожайність соняшника в Сумській області зменшилась на 4,8%, склавши у 2017 році 25,6 ц/га, але це вище, ніж в

Таблиця 1

Динаміка показників виробництва насіння соняшника в Україні

Показники	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2017 рік, % до 2013 року
Площа, тис. га	5 051	5 257	5 105	6 073	6 034	119,5
Питома вага соняшнику в структурі посівних площ, %	17,8	19,3	19,0	22,5	21,9	+ 4,1 п. п.
Урожайність, ц/га	21,7	19,4	21,6	22,4	20,2	93,1
Валовий збір, тис. т	11 051	10 134	11 181	13 627	12 236	110,7
Виробництво на 1 особу, кг	243	236	261	319	288	118,5
Ціна реалізації насіння культур олійних, грн./ц	308,8	406,3	753,1	865,6	913,2	3 рази
Рівень рентабельності, %	28,2	36,7	78,4	61,9	41,3	+ 13,1 п. п.

Джерело: складено авторами за даними Державної служби статистики [8–10]

Таблиця 2

Динаміка показників виробництва насіння соняшнику в Сумській області

Показники	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2017 рік, % до 2013 року
Площа, тис. га	175,2	196,9	201,7	115,1
Питома вага соняшника в структурі посівних площ, %	17,2	17,5	17,8	+ 0,6 п. п.
Урожайність, ц/га	26,9	24,8	25,6	95,2
Валовий збір, тис. т	471,2	488,4	516,3	109,6
Виробництво на 1 особу, кг	н. д.	440	470	106,8*
Ціна реалізації насіння олійних культур, грн./ц	740,9	862,4	911,2	123,0
Рівень рентабельності, %	78,6	58,1	39,8	- 38,8 п. п.
Частка Сумської області у загальному виробництві соняшника, %	н. д.	3,6	4,2	+ 0,6 п. п.*
Місце Сумської області в загальному виробництві соняшника	13	14	11	↑ 2 позиції

* відношення 2017 року до 2016 року

Джерело: складено авторами за даними Державної статистичної служби [8–10]

Україні, де врожайність такого рівня не досягалась у жодному з аналізованих років. Причиною збільшення валового збору є збільшення посівної площі.

Виробництво насіння соняшника в розрахунку на одну особу зросло на 6,8%, склавши у 2017 році 470 кг, що на 60% більше, ніж загалом по Україні. Збільшення ціни реалізації є причиною високої рентабельності виробництва соняшника як по Україні загалом, так і в Сумській області зокрема. Однак цей показник по Сумській області зменшився на 38,8 п. п. через зростання виробничих витрат під впливом інфляційних процесів.

Слід відзначити, що вищий рівень урожайності в Сумській області, ніж в Україні, забезпечує нашій області підвищення місця з 13 до 11 серед 24 областей, а також частки до 4,2% Сумської області у загальному виробництві соняшника. Отже, бачимо, що соняшникова галузь є важливою як для України загалом, так і для Сумської області зокрема.

Аналіз соняшникової галузі як загалом по Україні, так і по Сумській області зокрема показав, що соняшник є високорентабельною культурою. Однак збільшення виробництва відбувається переважно за рахунок розширення посівних площ, внаслідок чого вже сьогодні частка соняшнику в структурі посівних площ є значною, що негативно впливає на родючість.

Таким чином, слід знаходити інші напрями розвитку соняшникової галузі. Звичайно, перше за все до таких напрямів слід віднести агротехнологічні заходи, вжиття яких має традиційно відбуватися в кожному підприємстві під час вирощування соняшника. Однак іншим шляхом сьогодні є переорієнтація соняшникової галузі з виробництва звичайного на виробництво високоолеїнового соняшнику.

Цей соняшник містить 93% олеїнової кислоти та найбільшу з усіх олійних кількостей вітаміну Е, а саме 45 мг/100 г. Олія, отримана з такого соняшнику, близька за властивостями до оливкової олії, оскільки завдяки високому вмісту олеїнової кислоти не утворює шкідливих речовин під час термічного оброблення. При цьому вона значно дешевша за оливкову олію.

Тому високоолеїнова соняшникова олія застосовується в харчовій індустрії вже понад 10 років для виробництва «здорових» продуктів. Вона має тривалий цикл використання в процесі смаження за високих температур, містить не більше 10% насичених жирів, що дуже важливо для харчової промисловості. Строк зберігання високоолеїнової олії та її похідних (маргарину) в чотири рази довший, ніж звичайної, традиційної олії [11].

З переорієнтацією світу на споживання здорових продуктів харчування останніми роками значно збільшився попит у закордонних країнах на олію, виготовлену з високоолеїнового соняшнику. Це привело до того, що «за останні роки частка високоолеїнового соняшнику по-

стійно зростала і зараз становить близько 10% від усього виробництва у світі. У США майже 100% усього соняшнику становлять олеїнові гібриди із високим (> 82%) і середнім (> 55%) вмістом олеїнової кислоти в олії. На ринку Франції більш ніж половина площ соняшнику зайнята високоолеїновими гібридами» [11].

Окрім постійно зростаючого попиту на високоолеїнову олію з боку закордонних країн, що формується під впливом переорієнтації світу на споживання органічних продуктів харчування, іншими факторами, які свідчать про доцільність виробництва високоолеїнового соняшнику, є такі:

- олія, виготовлена з високоолеїнового соняшнику, дешевша за оливкову, що також підвищує попит саме на соняшкову високоолеїнову олію;

- закупівельна ціна на насіння високоолеїнового соняшнику є вищою на 40–50 доларів, ніж на насіння звичайного соняшнику;

- в Україні останніми роками збільшилась кількість переробних підприємств, що готові виробляти високоолеїнову олію, отже, збільшується попит з боку цих підприємств на високоолеїнову сировину;

- технологія вирощування високоолеїнового соняшнику майже нічим не відрізняється від способу вирощування звичайного; відмінністю у технології є те, що під час вирощування високоолеїнового соняшнику необхідно дотримуватись просторової ізоляції від звичайного соняшнику на відстані не менше 200–400 м, або поля мають бути розділені лісосмугами.

Таким чином, вигідність виробництва високоолеїнового соняшнику є очевидною як в Україні загалом, так і на підприємствах зокрема.

Сьогодні Україна вже розпочала вирощування цієї культури. Однак нині високоолеїновий соняшник є нішевою культурою, займаючи не більше 2% у структурі посівних площ та забезпечуючи 3% валового виробництва соняшнику в країні. Проте постійно зростаючий попит з боку закордонних країн, готовність вітчизняних переробних підприємств вже сьогодні виробляти олію з високоолеїнового соняшнику у великих обсягах забезпечують високу ціну, яка на 40–50 доларів більше за ціну на звичайний соняшник. При цьому технологія вирощування майже нічим не відрізняється від технології вирощування звичайного соняшника.

Таким чином, під час виробництва високоолеїнового соняшнику прибутковість зростає за рахунок вищої ціни на такий соняшник. При цьому не потрібно змінювати набір техніки та розширювати посівні площі.

Така пропозиція обґрунтована нами для одного із сільськогосподарських підприємств Сумської області, що займається вирощуванням звичайного соняшнику. Частка соняшнику в структурі посівів підприємства складає 13,5%, урожайність за 2017 рік становить 22,1 ц/га.

Таблиця 3

**Економічна ефективність виробництва звичайного
та високоолеїнового соняшнику в сільськогосподарському підприємстві**

Показники	Звичайний соняшник	Високоолеїновий соняшник	Відношення, %
Площа, га	173,0	173,0	–
Урожайність, ц/га	22,1	36,5	165,1
Валовий збір, ц	3 820,0	6 314,5	165,1
Обсяг реалізованої продукції, ц	3 772,0	6 252,0	165,7
Рівень товарності, %	98,7	99,0	+ 0,3 п. п.
Виробничі затрати всього, тис. грн.	1 509,0	2 625,7	174,0
– на 1 га, грн.	8 722,0	14 587,3	167,2
– на 1 ц, грн.	395,0	399,7	101,2
Повна собівартість, тис. грн.	1 436,0	2 735,8	190,5
– на 1 ц, грн.	380,7	419,7	110,2
Ціна 1 ц, грн.	834,3	948,0	113,6
Виручка всього, тис. грн.	3 147,0	5 926,9	188,3
Прибуток всього, тис. грн.	1 711,0	3 191,1	186,5
– на 1 га, грн.	9 890,0	18 445,7	186,5
– на 1 ц, грн.	453,6	528,3	116,5
Рівень рентабельності виробництва, %	119,1	116,6	- 2,5 п. п.
Рівень рентабельності продажу, %	54,4	53,8	- 0,6 п. п.

Порівняльний аналіз результативності виробництва звичайного та високоолеїнового соняшнику наведено в табл. 3.

Дані табл. 3 свідчать про те, що за незмінної посівної площі за рахунок використання гібрида з високим генетичним потенціалом урожайності остання зростає на 65,1%, склавши 36,5 ц/га. Це спричинило збільшення валового збору до 6 314,5 ц та обсягу реалізації.

Затрати на гектар зростають на 67,2%, а в розрахунку на центнер – на 1,2%, склавши 14 587,3 грн./га та 399,7 грн./ц відповідно. Відзначимо, що найбільшу питому вагу в структурі витрат мають витрати на посівний матеріал (17,81%), що пов'язане з придбанням насіннєвого матеріалу високоолеїнового гібрида Тутті, ціна якого вище за ціну насіння звичайного соняшника.

Ціна одного центнеру зростає на 13,6%, склавши в перспективі 948 грн./ц. Поясненням є те, що насіння високоолеїнового соняшника є дорожчим, ніж насіння звичайного соняшника.

Збільшення обсягу реалізації та ціни обумовило зростання виручки з 3 147,0 тис. грн. до 5 926,9 тис. грн., або на 88,3%.

Показники рентабельності дещо зменшились, однак залишаються на досить високому рівні, а саме 116,6% становить рівень рентабельності виробництва, 53,8% – рівень рентабельності продажу.

Найбільш красномовним показником, який свідчить про те, що виробництво високоолеїнового соняшника є набагато ефективнішим, ніж виробництво звичайного соняшника, є прибуток в розрахунку на гектар. Останній зріс із 9 890,0 грн./га у 2017 році до 18 445,7 грн./га в перспективі, або на 86,5%. Прибуток на центнер зростає на 16,5%, склавши 528,3 грн./ц.

Висновки. Проведені розрахунки показали, що завдяки впровадженню у виробництво високоолеїнового соняшника ефективність виробництва значно підвищиться, підприємство отримає додатковий урожай, додаткову виручку та додатковий прибуток, що свідчить про доцільність впровадження у виробництво високоолеїнового соняшника. При цьому посівна площа залишиться без змін, що не вплине на погіршення родючості. Отже, вирощування високоолеїнового соняшника можна розглядати як інноваційний напрям розвитку сільськогосподарського підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Маслак О.М. Поточний стан та перспективи ринку соняшнику. URL: <http://agro-business.com.ua/agro/ekonomichniy-hektar/item/8977-potochniy-stand-ta-perspektivy-rynku-sonyashnyku.html>.
- Антонюк О.П. Аналіз тенденції виробництва та переробки насіння соняшнику в Україні. Економіка харчової промисловості. 2014. № 1. С. 50–53.
- Бахчиванжи Л.А., Дяченко Л.Е., Почколіна С.В. Сучасний стан та перспективи виробництва соняшника в Україні. Вісник соціально-економічних досліджень. 2013. № 4 (51). С. 9–14.
- Дяченко О.В. Сучасні тенденції розвитку виробництва насіння соняшнику в Україні. Вісник Харківського НАУ ім. В.В. Докучаєва, Серія «Економічні науки». 2012. № 5. С. 44–50.
- Троценко В.І. Соняшник. Селекція, насінництво, технологія вирощування: монографія. Суми: Університетська книга, 2001. 184 с.
- Устїк Т.В. Підвищення конкурентоспроможності виробництва олійних культур сільськогосподарськими підприємствами. Вісник Сумського національного аграрного університету. 2013. № 1. С. 166–168.
- Чехов С.А. Формування ринку сортів і гібридів соняшнику в Україні. Економічний простір. 2015. URL: irbis-nbuv.gov.ua.

8. Сільське господарство України 2017: статистичний збірник / Державна служба статистики України. 2018. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/09/zb_sg2017_pdf.pdf.
9. Україна у цифрах 2017: статистичний збірник / Державна служба статистики України. 2018. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/08/Ukr_cifra_2017_u.pdf.
10. Рослинництво України 2017: статистичний збірник / Державна служба статистики України. 2018. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018.
11. Високоолеїновий соняшник. URL: <https://www.syngenta.ua/news/sonyashnik/visokooleyinovy-sonyashnik>.
4. Diachenko O.V. (2012) "Modern trends in the development of sunflower seed production in Ukraine", *Visnyk Kharkivskoho NAU im. V.V. Dokuchaieva, Seriya "Ekonomichni nauky"*, no. 5, pp. 44–50.
5. Trotsenko V.I. (2001) *Soniashnyk. Seleksiia, nasinnytstvo, tekhnolohiia vyroshchuvannia* [Sunflower: Selection, seed production, technology of cultivating], Universytetska knyha, Sumy, Ukraine.
6. Ustik T.V. (2013) "Increasing the competitiveness of oilseeds production by agricultural enterprises", *Visnyk Sumskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu*, no. 1, pp. 166–168.
7. Chekhov S.A. (2015) "Formation of the market for varieties and hybrids of sunflower in Ukraine", *Ekonomichnyi prostir*, [Online], available at: irbis-nbuv.gov.ua.

REFERENCES:

1. Maslak O.M. (2017) "Current state and outlook for the sunflower market", *Ahrobiznes sohodni*, [Online], available at: <http://agro-business.com.ua/agro/ekonomichni-hektar/item/8977-potochnyi-standa-perspektyvy-rynku-soniashnyku.html>.
2. Antonyuk O.P. (2014) "Analysis of trends in production and processing of sunflower seeds in Ukraine", *Ekonomika kharchovoi promyslovosti*, no. 1, pp. 50–53.
3. Bakhchyvanzhy L.A., Diachenko L.E., Pochkolina S.V. (2013) "Current state and prospects of sunflower production in Ukraine", *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen*, no. 4 (51), pp. 9–14.
8. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2018) "Agriculture of Ukraine 2017. Statistical collection", available at: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/09/zb_sg2017_pdf.pdf.
9. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2018) "Ukraine in figures 2017. Statistical collection", available at: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/08/Ukr_cifra_2017_u.pdf.
10. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2018) "Plant Growing of Ukraine 2017. Statistical Collection", available at: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018.
11. High-oleic sunflower (2016), available at: <https://www.syngenta.ua/news/sonyashnik/visokooleyinovy-sonyashnik>.

Kovalova O.M.*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Sumy National Agrarian University***Yaschenko O.M.***Graduate Student,
Sumy National Agrarian University*

HIGH-OLEIC SUNFLOWER AS AN INNOVATION TO THE DEVELOPMENT OF THE AGRICULTURAL ENTERPRISE

The article defines the role of sunflower for the national economy and economy of the country.

The current state of the sunflower industry in Ukraine as a whole and Sumy region in particular is analyzed. It was found that sunflower – a highly profitable product. It was revealed that, in general, in Ukraine and the Sumy region sunflower seeds grow mainly due to the expansion of sown areas, which negatively affects the quality of soils.

It is proposed to introduce high-oleic sunflower in production. High-oleic sunflower contains over 90% of oleic acid. The oil obtained from high-oleic sunflower is very useful for human consumption and use in the food industry. When heat-treated, high-oleic oil made from such a sunflower does not produce harmful substances. Consequently, such oil is close to the properties of olive but much cheaper in production.

Accordingly, reorientation of the world's population to the consumption of healthy food products, which includes high-oleic oil, causes an increase in demand from overseas countries and domestic processing enterprises for high-oleic sunflower and high-oleic oil. As a result of growing demand, the price for such sunflower is higher by 40-50 dollars.

Today, Ukraine already grows such a sunflower but it remains a niche culture. Sown areas of high-oleic sunflower do not exceed 2%; production is not more than 3% of the total volume. According to forecasts, the production of such sunflower in Ukraine will grow. Since, firstly, it has a higher price; and secondarily, the traditional technology is used to grow high-oleic sunflower, so no significant additional costs are required.

On the example of one of the agricultural enterprises of the Sumy region, a comparative analysis of the productivity of the cultivation of common and high-oleic sunflower was conducted. The calculations showed that the high-oleic sunflower provides a profit of 18445.7 UAH/ha, and ordinary sunflower – only 9890 UAH/ha.

The proposal to introduce high-olefin sunflower is innovative since this sunflower without increasing the sown area and without changing, the production technology provides an increase in profitability.

УДК 658.27

Колісник Т.А.

аспірант

Запорізького національного університету

Буднікова І.С.

магістр

Запорізького національного університету

Шмиголь Н.М.

доктор економічних наук, професор

Запорізького національного університету

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА ТА ФОРМИ ЇХ ВІДТВОРЕННЯ

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено трактування економічного змісту поняття «основні засоби» в економічній літературі та нормативно-правових актах України. Виділено основні види відтворення основних засобів. Визначено сутність поняття «відтворення». Виділено основні форми відтворення основних засобів.

Ключові слова: основні засоби, відтворення, бухгалтерський облік, форми, види відтворення.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована сущность экономического содержания понятия «основные средства» в экономической литературе и нормативно-правовых актах Украины. Выделены основные виды воспроизведения основных средств. Определена сущность понятия «воспроизведение». Выделены основные формы воспроизведения основных средств.

Ключевые слова: основные средства, восстановление, бухгалтерский учет, формы, виды воспроизведения.

ANNOTATION

The article examines the essence of the economic content of the term "fixed assets" in the economic literature and regulatory acts of Ukraine. The main types of reproduction of fixed assets. The essence of the concept of "reproduction" is defined. The main forms of reproduction of fixed assets.

Key words: fixed assets, reproduction, accounting, forms, types of reproduction.

Постановка проблеми. Економічне зростання національного господарства неможливе без підвищення ефективності використання основних засобів підприємства. Від їх стану залежать рівень виробництва, прибутковість, продуктивність праці.

Проте наявна система обліку основних засобів не здатна повністю задовольнити зростаючі інформаційні потреби управління. Часті зміни у законодавчих та нормативно-правових актах України, які визначають методологічні засади формування в бухгалтерському та податковому обліку інформації про основні засоби, призвели до різного та неоднозначного тлумачення їхньої сутності, що потребує систематизації та узагальнення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку теорії та практики бухгалтерського та податкового обліку основних засобів підприємства присвячені праці таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як О. Агрес, Н. Бабяк, Н. Верхоглядова, С. Ільїна, В. Караєв, О. Коваленко, Т. Мац, В. Сопко, В. Шило.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте відсутність єдиної позиції щодо розуміння економічного змісту поняття «основні засоби» призводить до різного тлумачення цієї категорії в бухгалтерському та податковому обліку, що потребує її уточнення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розгляд поняття «основні засоби» в економічній літературі та нормативно-правових актах України, дослідження відтворення основних засобів та його основних видів.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних наукових дослідженнях вітчизняних вчених існує багато позицій щодо трактування поняття «основні засоби», найтипівіші з яких наведено в табл. 1.

Аналіз наведених визначень поняття «основні засоби» дає змогу стверджувати, що більшість авторів, розкриваючи сутність цієї категорії, акцентує увагу на таких ключових критеріях визнання основних засобів, як матеріальність (наявність матеріально-речової форми), призначення (утримуються з метою використання їх в процесі виробництва, постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або здійснення адміністративних чи соціально-культурних функцій), строк корисного використання (більше року або операційного циклу, якщо він більше року).

Деякі автори під час визначення сутності основних засобів звужують сферу їх використання. Наприклад, Й. Завадський [1, с. 289] вважає, що сферою використання основних засобів є лише виробничі процеси. Але основні засоби використовуються як у процесі виробництва, так і під час постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам, здійснення адміністративних функцій. Тому можна сказати, що таке визначення основних засобів є дуже вузьким, адже не враховує інші сфери використання основних засобів.

Інші автори, зокрема Н. Литнева, Л. Малявікіна, Т. Федорова [3, с. 68], О. Агрес [5, с. 178], Ю. Неміш [7, с. 66], наголошують на необхідності конкретизації сфери використання основних засобів (виробнича або невиробнича діяльність підприємства).

Таблиця 1

Трактування поняття «основні засоби» в економічній літературі

Автор, джерело	Визначення
Й. Завадський [1, с. 289]	Основні засоби – це засоби праці, що беруть участь у процесі виробництва протягом багатьох циклів, зберігаючи свою натуральну форму, а також можуть поступово, за ступенем зношення, переносити свою вартість на продукцію, що виробляється.
С. Гречко [2, с. 24]	Основний засіб – необоротний актив, що призначений для господарської діяльності, тобто планується використовувати в господарській діяльності.
Н. Литнева, Л. Малявкіна, Т. Федорова [3, с. 68]	Основні засоби – це частина майна, яка виступає в ролі коштів праці під час виробництва продукції, виконання робіт чи надання послуг або для управління організацією протягом періоду, що перевищує 12 місяців, чи звичайного операційного циклу, якщо він перевищує 12 місяців.
А. Коваленко [4, с. 192]	Основні засоби – це матеріальні активи з очікуваним терміном корисного використання більше одного року (або протягом операційного циклу, якщо він більше року), які підприємство утримує задля використання під час виробництва або поставки товарів, надання послуг, надання в оренду іншим особам, виконання адміністративних та соціальних функцій.
О. Агрес [5, с. 178]	Основні засоби – це засоби праці у формі матеріальних активів, які утримує підприємство з метою використання у виробничому процесі або здійснення адміністративних чи соціально-культурних функцій, очікуваний термін корисного використання яких становить більше одного року, не змінюючи своїх форм та розмірів, вартість яких не менше, ніж законодавчо встановлений розмір, а також поступово переноситься за ступенем фізичного спрацювання та (або) морального старіння на вартість готової продукції шляхом проведення амортизаційних відрахувань.
Н. Бабяк [6, с. 178]	Основні засоби – це активи з терміном корисного використання більше одного року, які використовуються на підприємствах у декількох операційних циклах з метою отримання економічної вигоди, не втрачаючи матеріально-речової форми, та можуть переносити свою вартість на знову створену продукцію частинами у вигляді нарахованих амортизаційних відрахувань.
Ю. Неміш [7, с. 66]	Основні засоби – це вартісним чином виражені ресурси, які утримуються суб'єктом господарювання з метою використання в процесі виробництва, постачання товарів та послуг, здавання в оренду іншим особам або здійснення соціально-культурних функцій, очікуваний строк експлуатації яких становить не менше одного року чи визначається межами операційного циклу понад одного року, вартість яких зменшується в процесі використання.

Н. Литнева, Л. Малявкіна, Т. Федорова [3, с. 68] поняття «основні засоби» не пов'язують з амортизацією. Підтвердження такого трактування поняття «основні засоби» можемо знайти у чинних нормативно-правових актах України [12; 14; 15].

Визначення поняття «основні засоби» в нормативно-правових актах України, які регулюють їх бухгалтерський облік [8–10], призводять до ще більшої плутанини щодо розуміння їх сутності, оскільки під час встановлення критеріїв віднесення об'єкта до основних засобів перевага віддається їх призначенню. Водночас норми податкового законодавства акцентують увагу на особливостях визнання об'єкта основних засобів активом, тобто лише тоді, коли його застосування відбувається виключно «для використання у господарській діяльності платника податку» [11].

На відміну від інших нормативно-правових актів, Господарський кодекс України [12] містить визначення лише основних фондів, до яких віднесено «будинки, споруди, машини та устаткування, обладнання, інструмент, виробничий інвентар і приладдя, господарський інвентар та інше майно тривалого використання, що віднесено законодавством до основних фондів».

На основі проведеного аналізу поняття «основні засоби» можна зробити висновок, що

це матеріальні активи, придатні для використання у виробничій та невиробничій діяльності підприємства більше одного року або операційного циклу, які втрачають свою вартість поступово шляхом перенесення її на вироблену продукцію, вартість яких перевищує встановлений законодавством ліміт у 6 000 грн.

Безперервний виробничий процес потребує постійного оновлення виробничих ресурсів, зокрема фізично спрацьованих (зношених) і технічно застарілих основних засобів. Оновлення основних засобів характеризується процесом відтворення.

Під час аналізування останніх наукових досліджень можна виявити деякі протиріччя щодо визначення терміна «відтворення основних засобів». Такі протиріччя обумовлені різними підходами до механізму відтворення основних засобів, наведених у табл. 3.

В наукових працях О. Паська виділяються такі види відтворення основних засобів [14]:

- просте, коли основні засоби виробництва поповнюються в попередніх обсягах та незмінних масштабах; при цьому нагромадження відсутнє, тому фонд нагромадження не утворюється, просте відтворення забезпечується фондами заміщення та споживання;
- розширене – це кількісне та якісне збільшення основних засобів з року в рік у все зрос-

Таблиця 2

Трактування поняття «основні засоби» в нормативно-правових актах України

Автор, джерело	Визначення
Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»» від 27 квітня 2000 р. № 92 [8]	Основні засоби – матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік).
Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 (МСБО 16) «Основні засоби» [9]	Основні засоби – це матеріальні об'єкти, що їх утримують для використання у виробництві або постачання товарів, або надання послуг для надання в оренду, або для досягнення адміністративних цілей; використовуватимуть, як очікується, протягом більше одного періоду.
Постанова Національного банку України «Про затвердження Інструкції з бухгалтерського обліку основних засобів і нематеріальних активів банку України» від 20 грудня 2005 р. № 480 [10]	Основні засоби – матеріальні активи, які банк утримує з метою використання їх у процесі своєї діяльності, надання послуг, здавання в лізинг (оренду) іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік).
Податковий кодекс України [11]	Основні засоби – матеріальні активи, зокрема запаси корисних копалин, наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних та архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 6 000 грн., невиробничих основних засобів та нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 6 000 грн., а також поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом, а очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад одного року (або операційний цикл, якщо він довший за рік).
Господарський кодекс України [12]	Основними фондами виробничого та невиробничого призначення є будинки, споруди, машини та устаткування, обладнання, інструмент, виробничий інвентар і приладдя, господарський інвентар та інше майно тривалого використання, що віднесено законодавством до основних фондів.

Таблиця 3

Визначення терміна «відтворення основних засобів»

Автор, джерело	Визначення
А. Судук [13]	Відтворення основного капіталу (основних засобів) – це циклічно повторюваний процес підтримки основного капіталу (основних засобів) на належному (якісному) рівні, який придатний забезпечувати ефективне функціонування виробничої системи, підвищуючи якість продукції, яка виготовляється, та її конкурентоспроможність.
О. Пасько [14]	Відтворення основних засобів – це процес, що складається з двох груп чинників, а саме ендогенних (розмір нарахованої амортизації, відповідність суми нарахованої амортизації, конкурентної стратегії підприємства, використання нарахованої суми амортизаційних коштів), які перебувають у сфері впливу конкретного підприємства, та екзогенних (уряд, економіка, технологія, суспільство), які перебувають у сфері впливу державних органів управління.
Є. Олійник [15]	Відтворення основних засобів – це процес безперервного відшкодування основних засобів та нематеріальних активів за рахунок амортизаційного фонду, їх оновлення на новій технічній, технологічній та програмній основі, а також зростання вартості основного капіталу за рахунок частини створеного додаткового продукту.
В. Котковський [16]	Відтворення основних засобів – це інтегрована, органічно пов'язана цілісна система економічних, організаційних та правових форм і методів господарювання, спрямованих на впровадження прогресивної та принципово нової техніки, комплексної модернізації основного капіталу.

таючих масштабах, причому розширене відтворення виявляється у двох формах, а саме інтенсивній та екстенсивній; джерелом розширеного відтворення є додатковий капітал, частина якого спрямовується у фонд нагромадження;

- звужене, коли основні засоби з кожним роком скорочуються; за зменшеного обсягу ви-

робництва та споживання використовується також частина фонду заміщення.

М. Анісімова та О. Загорецька процес відтворення поділяють на два види [17]:

1) поточне відтворення – це періодична заміна основних засобів, що відбувається на підприємстві внаслідок різної тривалості експлуатації;

2) критичне (граничне) відтворення – це завершальне (фінішне) відтворення основних засобів, що відбувається за досягнення розрахункового періоду експлуатації всіх основних засобів.

Найчастіше в економічній літературі відокремлюють два основні відтворення [18], а саме просте й розширене.

Просте відтворення передбачає проведення ремонтних робіт основних засобів та заміну зношених. Просте відтворення основних засобів здійснюється в тому обсязі, коли відбувається заміна окремих зношених частин основних засобів або заміна старого устаткування на аналогічне, тобто тоді, коли постійно відновлюється попередня виробнича потужність.

Розширене відтворення передбачає кількісне та якісне збільшення діючих основних засобів або придбання нових, які забезпечують вищий рівень продуктивності устаткування.

Необхідно також розрізнити дві форми відтворення основних засобів [19]:

– екстенсивна, що означає просте розширення виробництва, чисто кількісне нарощування основних засобів за їх якісної незмінності; воно характеризується темпами збільшення обсягу експлуатованих основних засобів;

– інтенсивна, що пов'язана з якісним удосконаленням основних засобів та передбачає заміну діючих засобів виробництва новими, що є більш досконалішими.

Можна виділити основні форми відтворення основних засобів:

1) ремонт – це комплекс операцій з відновлення справності основного засобу або його складових частин;

2) модернізація – впровадження досягнень науково-технічного прогресу, інноваційних технологій, за допомогою чого відбувається вдосконалення конструкцій використовуваних основних засобів з метою збільшення їх продуктивності;

3) реконструкція – переобладнання виробничого процесу згідно з єдиним проектом шляхом будівництва нових та розширення діючих об'єктів допоміжного виробництва, проте вона включає будь-які зміни в основному виробництві;

4) модифікація – створення підвидів однієї моделі, які відрізняються суттєвими деталями основного озброєння.

Висновки. Кожен автор трактує поняття основних засобів по-своєму, як і нормативно-законодавчі акти України мають різне тлумачення поняття основних засобів.

Проведений аналіз сутності основних засобів встановлює, що основними критеріями визнання основних засобів є матеріальність, призначення, строк корисного використання, амортизаційність.

Виробничий процес потребує постійного оновлення основних засобів, який характеризується процесом їх відтворення. Під час дослідження визначено основні форми відтворення, такі як ремонт, модернізація, модифікація та реконструкція.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Завадський Й., Осовська Т., Юшкевич О. Економічний словник. Київ: Кондор, 2006. 356 с.
2. Гречко С. Особливості визнання основних засобів в цілях бухгалтерського обліку та оподаткування. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. 2011. № 3 (21). Ч. 2. С. 23–31.
3. Лытнева Н., Малявкина Л., Федорова Т. Бухгалтерский учет: учебник. Москва: ФОРУМ; ИНФРА-М, 2006. 496 с.
4. Бухгалтерський облік в Україні. Від теорії до практики / за ред. А. Коваленко. Дніпропетровськ: Баланс-Клуб, 2006. 1024 с.
5. Агрес О. Економічна ефективність використання основних засобів сільськогосподарських підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)»; Львівський нац. аграр. ун-т. Львів, 2013. 20 с.
6. Бабяк Н. Амортизаційні відрахування як фінансове джерело відтворення основних засобів підприємств. Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». 2005. № 10 (82). С. 177–185.
7. Неміш Ю. Поняття «основні засоби» у сучасних наукових дослідженнях. Аграрна економіка. 2012. Т. 5. № 3–4. С. 181–187.
8. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: Наказ Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 р. № 92. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
9. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку / пер. з англ. за ред. С. Голова. Київ: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 1998. 736 с.
10. Про затвердження Інструкції з бухгалтерського обліку основних засобів і нематеріальних активів банку України: Постанова Правління Національного банку України від 20 грудня 2005 р. № 480. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0040-06>.
11. Податковий кодекс України / Верховна Рада України; Кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.
12. Господарський кодекс України. Відомості Верховної Ради України. 2003. № № 18–22. Ст. 144.
13. Судук А., Гулько Л. Принципи відтворення основного капіталу. Проблеми формування нової економіки XXI сторіччя: матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції. 2010. URL: http://www.confcontact.com/20101224/3_suduk.ph.
14. Пасько О. Відтворення основних засобів аграрних підприємств в сучасних умовах. Суми: Козацький вал, 2004. 102 с.
15. Олійник Є. Удосконалення методики аналізу процесів відтворення основних засобів. Економічний аналіз: збірник наукових праць. Т. 18. № 2. Тернопіль: видавничо-поліграфічний центр ТНЕУ «Економічна думка», 2014. С. 195–200. ISSN 1993-0259.
16. Котковський В. Відтворення основних засобів та його фінансове забезпечення на підприємствах залізничної промисловості України: автореф. дис. ... канд. екон. наук; Київський національний економічний університет. Київ, 2001. 16 с.
17. Анісімова М., Загорецька О. Розширення методів відтворення основних засобів на підприємстві. Актуальні проблеми економіки. 2014. № 6 (156). С. 190–196.
18. Фінанси підприємств: підручник / А. Поддєрьогін, Л. Буряк, Г. Нам, А. Павліковський, О. Павловська, В. Потій, А. Куліш,

О. Терещенко, Н. Шульга, С. Булгакова; керівник авт. кол. і наук. ред. А. Поддєрьогін. 3-тє вид., перероб. та доп. Київ: КНЕУ, 2000. 460 с. ISBN 966-574-010-5.

19. Кучірка М. Поняття, форми і види відтворення основних засобів. Збірник наукових праць ЧДТУ. 2011. № 28. С. 216–221.

REFERENCES:

1. Zavadskyi Y. Ekonomichnyi slovnyk [Economic Dictionary]. – Kyiv: Kondor, pp. 356 (in Ukrainian).
2. Hrechko S. Osoblyvosti vyznannia osnovnykh zasobiv v tsiliakh bukhgalterskoho obliku ta opodatkovannia [Features of recognition of fixed assets for the purposes of accounting and taxation]. – pp. 23–31.
3. Lytneva N. Bukhgalterskyi uchet [Accounting]: [uchebnyk]. – M.: FORUM; YNFRA-M, pp. 496 (in Russian).
4. Bukhgalterskyi oblik v Ukraini. Vid teorii do praktyky [Accounting in Ukraine. From theory to practice]. – Dnipropetrovsk: Balans-Klub, pp. 1024 (in Ukrainian).
5. Ahres O. Ekonomichna efektyvnist vykorystannia osnovnykh zasobiv silskohospodarskykh pidpriemstv [Economic efficiency of using fixed assets of agricultural enterprises]. – Lviv, pp. 20 (in Ukrainian).
6. Babiak N. Amortyzatsiini vidrakhuvannia yak finansove dzhere-lo vidtvorennia osnovnykh zasobiv pidpriemstv [Depreciation deductions as a financial source of reproduction of fixed assets of enterprises]. – pp. 177–185 (in Ukrainian).
7. Nemish Yu. Poniattia "osnovni zasoby" u suchasnykh naukovykh doslidzhenniakh [Concept of "fixed assets" in modern scientific researches]. – pp. 181–187 (in Ukrainian).
8. Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy "Pro zatverdzhennia Polozhennia (standartu) bukhgalterskoho obliku 7 "Osnovni zasoby"" [Order of the Ministry of Finance of Ukraine "On Approval of the Regulation (Standard) of Accounting 7 "Fixed Assets""]. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
9. Mizhnarodni standarty bukhgalterskoho obliku [International Accounting Standards]. – K.: Federatsiia profesiinykh bukhhalteriv i audytoriv Ukrainy, 1998. – pp. 736 (in Ukrainian).
10. Postanova Pravlinnia Natsionalnogo banku Ukrainy "Pro zatverdzhennia Instruksii z bukhgalterskoho obliku osnovnykh zasobiv i nematerialnykh aktyviv banku Ukrainy" [Resolution of the Board of the National Bank of Ukraine "On Approval of the Instruction on Accounting for Fixed Assets and Intangible Assets of the Bank of Ukraine"] vid 20.12.2005 r. № 480 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0040-06>.
11. Podatkovy kodeks Ukrainy [Tax Code of Ukraine] / Verkhovna Rada Ukrainy; Kodeks Ukrainy vid 2.12.2010 № 2755–VI [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.
12. Hospodarskyi kodeks Ukrainy [The Economic Code of Ukraine] // Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. – 2003. – № 18–22. – St. 144.
13. Suduk A., Hulko L. Pryntsypy vidtvorennia osnovnogo kapitalu [Principles of reproduction of fixed capital] // III Mizhnarodna naukovo-praktychna konferentsiia "Problemi formuvannia novoi ekonomiky XXI storichchia". – 2010 [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: http://www.confcontact.com/20101224/3_suduk.ph.
14. Pasko O. Vidtvorennia osnovnykh zasobiv vahrarnykh pidpriemstv v suchasnykh umovakh [Reproduction of the main intermediary enterprises in modern conditions]. – Sumy: Kozatskyi val, 2004. – pp. 102 (in Ukrainian).
15. Oliinyk Ye. Udoshkonalennia metodyky analizu protsesiv vidtvorennia osnovnykh zasobiv [Improvement of the method of analysis of processes of reproduction of fixed assets]. – pp. 195–200 (in Ukrainian).
16. Kotkovskyi V. Vidtvorennia osnovnykh zasobiv ta yoho finansove zabezpechennia na pidpriemstvakh zalizorudnoi promyslovosti Ukrainy: avtoref. dys. kand. ekon. nauk [Reproduction of fixed assets and their financial security at the enterprises of the iron ore industry of Ukraine: author's abstract. dis. cand. econ. sciences]. – K., 2001. – pp. 16 (in Ukrainian).
17. Anisimova M., Zahoretska O. Rozshyrennia metodiv vidtvorennia osnovnykh zasobiv na pidpriemstvi [Expanding the methods of reproduction of fixed assets in the enterprise]. – pp. 190–196 (in Ukrainian).
18. Finansy pidpriemstv: Pidruchnyk [Finances of enterprises: Textbook] / A. Podderohin, L. Buriak, H. Nam, A. Pavlikovskyi, O. Pavlovska, V. Potii, A. Kulish, O. Tereshchenko, N. Shulha, S. Bulhakova. Kyiv: KNEU, pp. 460 (in Ukrainian).
19. Kuchirka M. Poniattia, formy i vydy vidtvorennia osnovnykh zasobiv [Concepts, forms and types of reproduction of fixed assets]. – pp. 216–221 (in Ukrainian).

Kolisnyk T.A.
Postgraduate Student,
Zaporizhzhia National University

Budnikova I.S.
Master,
Zaporizhzhia National University

Shmyhol N.M.
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Zaporizhzhia National University

ECONOMIC ESSENCE OF FIXED ASSETS OF THE COMPANY AND THEIR FORMS OF REPRODUCTION

Fixed assets are one of the constituents of the entity's capital necessary for its business.

There are many points of view before the interpretation of the concept of "fixed assets" in modern scientific researches of scholars.

The analysis of the above definitions of the concept of "fixed assets" suggests that most authors in disclosing the essence of this category emphasize the following key criteria recognition of fixed assets, such as: materiality (the availability of material and material form); appointments (kept for the purpose of their use in the process of production, supply of goods, provision of services); useful life (more than a year or an operating cycle if it is more than a year).

According to the provision (standard) of accounting, the essence of fixed assets is tangible assets that the enterprise holds for the purpose of using them in the process of production or supply of goods, provision of services, leasing to other persons or for the implementation of administrative and socio-cultural functions, expected useful life which is more than one year (or the operating cycle if it is longer than a year).

Unlike other normative legal acts, the Economic Code of Ukraine contains definitions of only "fixed assets", which include "buildings, structures, machinery and equipment, tools, industrial equipment and supplies, household equipment and other durable property that is assigned legislation to fixed assets."

The continuous production process requires constant updating of production resources, in particular, physically worn out and technically outdated fixed assets. Fixed asset renewal is characterized by the process of reproduction.

There are two major reproductions are separated in the economic literature:

- simple;
- extended.

A simple reproduction involves carrying out repairs of fixed assets and replacement of worn out ones. A simple reproduction of fixed assets is carried out to the extent that replacement of certain depreciated parts of fixed assets occurs or the replacement of old equipment with a similar one, that is, when the previous production capacity is constantly restored.

Extended reproduction involves the quantitative and qualitative increase in existing fixed assets or the purchase of new ones, which provide a higher level of productivity of the equipment.

In conclusion, we can say that each author treats the concept of fixed assets in different ways, as well as normative-legal acts of Ukraine have different interpretations of the concept of fixed assets.

УДК 338

Лазоренко Т.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та маркетингу
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Кузнець А.О.

студентка факультету менеджменту та маркетингу
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

КОУЧИНГ ТА БАДДІНГ ЯК ІНСТРУМЕНТИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ

АНОТАЦІЯ

У статті представлено особливості застосування коучингу та баддінгу для працівників організацій та підприємств. Пояснена доцільність використання цих методів у процесі управління персоналом на підприємстві. Доведено, що застосування методів дає змогу забезпечити ефективне функціонування системи управління персоналом, допомагає оцінити рівень здібностей та якість роботи працівників. Обґрунтовано, що, спираючись на ці сучасні методи управління, компанії можуть підвищити компетентність свого персоналу та рівень ефективності його роботи.

Ключові слова: коучинг, баддінг, управління персоналом, результат, ефективність, постановка цілей, планування.

АННОТАЦИЯ

В статье представлены особенности применения коучинга и баддинга для работников организаций и предприятий. Объяснена целесообразность использования этих методов в процессе управления персоналом на предприятии. Доказано, что применение методов позволяет обеспечить эффективное функционирование системы управления персоналом, помогает оценить уровень способностей и качество работы сотрудников. Обосновано, что, опираясь на эти современные методы управления, компании могут повысить компетентность своего персонала и уровень эффективности его работы.

Ключевые слова: коучинг, баддинг, управление персоналом, результат, эффективность, постановка целей, планирование.

ANNOTATION

The article presents the features of coaching and budding for employees of organizations and enterprises. Explained the expediency of using these methods in the process of personnel management at the enterprise. It has been proved that the application of the methods enables to ensure the effective functioning of the personnel management system, helps to assess the level of abilities and the quality of work of employees. It is substantiated that modern management methods allow companies can increase the competence of their staff as well as the level of their work efficiency.

Key words: coaching, budding, human resources management, result, efficiency, goal setting, planning.

Постановка проблеми. Питання ефективного управління розвитком персоналу на сучасних підприємствах є інструментом, який недостатньо розкритий сьогодні, тому існує необхідність подальшого вивчення цієї теми. Нині все більше вітчизняних та зарубіжних підприємств приділяють увагу розвитку трудового потенціалу, що впливає на ефективність роботи компанії загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми управління розвитком персоналу на підприємстві досліджували Дж. Уїтмор [1], О. Алексєєнко [2], М. Аткинсон [3], В. Кравчук

[6], Х. Передало [10] та інші вчені. Основна увага науковців зосереджена на дослідженні нових методів підвищення ефективності управління розвитком персоналом підприємства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні необхідно порівняти коучинг та баддінг як інструменти формування системи розвитку персоналу.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз методів підвищення ефективності роботи шляхом впровадження для менеджерів оптимальної системи навчання персоналу. Обґрунтування необхідності розвитку цієї системи дає поштовх для застосування на підприємствах побудови нових методів навчання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні саме у сфері управління персоналом використовуються різні способи. Коучинг є одним з найновіших способів, що поєднує різні техніки та методики, а також дає нові можливості. Цей важливий інструмент впливає на результат діяльності окремих працівників та організації загалом. Сучасне управління розвитку персоналу в стилі коучингу – це погляд на робітників, як на найважливіший ресурс підприємства. Кожен з робітників розглядається як індивідуальна, унікальна та творча особистість, здатна самостійно вирішувати складні питання, проявляти ініціативу, робити складний вибір, брати на себе відповідальність і навіть приймати власні рішення.

Немає однозначного визначення коучингу ні науковцями, ні практиками, що зумовлює потребу дослідження цієї категорії. Обґрунтуємо змістовну сутність коучингу, адже цей метод управління розвитком персоналу досить поширений за кордоном. Дж. Уїтмор [1] розуміє коучинг так: «новий стиль управління людськими ресурсами, технології якого сприяють мобілізації внутрішніх можливостей і потенціалу працівників, постійному вдосконаленню професіоналізму та кваліфікації працівників, зростанню рівня їх конкурентоспроможності, забезпечують розвиток компетентності, спонукають до інноваційного підходу у виробничому процесі».

Дж. Флегерті наводить таке визначення: «це щось більше, ніж просто партнерство, в осно-

ві якого лежить підзвітність одного працівника перед іншим, що підтримує його у досягненні цілей, або застосування конкретних дисциплінарних дій, спрямованих на зміну небажаної поведінки» [2, с. 5].

Р. Харгров пише, що коучинг полягає в усьому тому, що виконує робітник задля того, аби досягнути екстраординарних результатів в умовах змін, складних взаємозалежностей та конкуренції.

Міжнародна федерація коучингу розуміє його як безперервне співробітництво, що допомагає досягнути значних результатів у своїй професії. Результатом коучингу є поглиблення знань та умінь. Коучинг сприяє самовдосконаленню.

М. Нагара зазначає, що коучинг – це технологія управління не тільки поточним рівнем конкурентоспроможності робітників підприємства, але й його перспективою, адже він спрямований на мобілізацію ресурсів підприємства, розвиток необхідних здібностей та вмінь роботи з динамічною зміною інформації, що сприяє засвоєнню стратегій отримання результату завдяки мотивації до праці, створенню потрібної атмосфери творчості та ініціативи, підвищенню відповідальності за виконання своїх завдань.

В. Бережна розуміє коучинг як мотивацію та тренування особистості для набуття нових вмінь та навичок. На практиці це синтез методики індивідуального психологічного консультування, соціально-психологічного тренінгу та традиційного наставництва досвідчених спеціалістів.

Е. Денисенко розуміє коучинг як тренування людини індивідуально задля досягнення значущих цілей, підвищення мобілізації внутрішнього потенціалу, розвитку необхідних здібностей та навичок, засвоєння провідних стратегій отримання результату. Цей метод навчання спрямований на розширення можливостей людини [3, с. 10–14].

В. Кулик визначає коучинг як філософію, систему технологій та методів, що спрямована на постановку та максимально швидко досягнення заданих цілей за допомогою тренінгу з безпосередньою участю коуч-консультантів та консалтингової підтримки експертів.

Як інструмент розвитку персоналу коучинг – це взаємодія керівника та підлеглого, спрямована на ефективніше вирішення поставлених задач. Зміст коучинга дещо незвичний, адже замість інструкцій менеджер просто ставить підлеглому кілька питань.

Коучинг повністю розкриває внутрішній потенціал людини. Саме тому використання коучингу в управлінні розвитком персоналу визначить успіх діяльності підприємства загалом. Тому коли ми визначили функціональну та змістовну сутність коучингу, то це дало нам змогу визначити переваги, які дає використання коучингу в управлінні персоналом [4, с. 26].

1) Підвищення ефективності управління. Розвиває професійні якості робітників і команд та дає змогу використовувати набуті якості в

роботі на благо підприємства. Таким чином, використання коучингу в управлінні персоналом підвищує ефективність.

2) Розвиток персоналу. Використання коучингу дає змогу робітникам компанії розвиватися в процесі роботи та підвищувати свою ефективність.

3) Оптимізація системи корпоративного навчання. Коучинг допомагає вчитись і дає змогу багаторазово підвищити ефект від навчання на тренінгах. Співробітники, що пройшли навчання, легше адаптують отримані знання до специфіки своєї роботи, починають активніше та ефективніше застосовувати отримані навички та знання на практиці.

4) Інтеграція інтересів стейкхолдерів. Коучинг поліпшує взаємини у внутрішньому середовищі підприємства. Запитання спрямовані на формування інтересів стейкхолдерів та відчуття ними своєї важливості для компанії.

5) Поліпшення якості життя робітників. Окрім поліпшення взаємин, кожен робітник отримує емоційну задоволеність від роботи, що мотивує на якісне виконання своїх обов'язків.

6) Економія часу керівника. Коучинг не вимагає додаткового часу керівника, а навіть суттєво економить його. Витрати часу виникають під час навчання коучингу та на етапі впровадження його як нової системи управління. Надалі персонал готовий брати на себе частку відповідальності, тому його не треба контролювати, а в керівника з'являється час на виконання складніших задач. Все більшої гнучкості та адаптивності вимагають зростання конкуренції на ринку, інноваційні технології, економічна невизначеність і соціальна нестабільність. Коучинг дає змогу швидше адаптуватися до змін.

Коучинг переважно трактують як тренування та консультування персоналу для реалізації потенціалу. Підсумовуючи наведені визначення, визначимо його як діяльність, що спрямована на виконання завдань та досягнення цілей. Коучинг спрямований на формування поведінки робітника таким чином, щоб забезпечити самостійність та ефективність виконаної роботи. Переважно коучинг реалізується у формі питань, тому доцільно розглядати його як метод менеджменту [5].

Існує п'ять функцій коучингу:

- розвиток компетенції працівників та кар'єрний розвиток;
- креативні ідеї та рішення;
- комплексне консультування (може використовуватися на будь-якій стадії, в усіх сферах та усіма підрозділами);
- мотивуюча, що забезпечує досягнення як особистих цілей, так і цілей організації;
- швидке пристосування до умов.

У процесі здійснення діяльності коуч застосовує інструменти, володіння якими часто визначає якість його послуг. Існує два інструменти коучингу, а саме основні та допоміжні.

Основний вид коучингу – це модель спілкування з клієнтом, модель мислення, яка використовується в коучинговій сесії, та система роботи.

Допоміжні інструменти – це типології, що допомагають зібрати та структурувати інформацію про клієнта, щоб вибрати правильний підхід. Мати поняття, чого ви хочете досягти, є першим кроком, тому якщо ви не знаєте, що робити, то це не дасть хороший результат. Різниця між тим, де ви є зараз і куди хочете дістатись, є якраз тим, де можна застосувати модель, що виконує роль директиви, за допомогою якої можна визначити курс дій. Коуч повинен [6]:

- створювати ситуації, які б допомагали осмислити, що є справді важливим, виявити свої сильні сторони;
- ставити цілі;
- позбутися бар'єрів та обмежень, які стримують розвиток потенціалу працівників;
- сприяти самостійності;
- створювати атмосферу того, що він постійно пам'ятає про своїх підлеглих та їх здобутки.

Основна мета коучингу полягає в тому, щоб навчити думати своєю головою, долаючи бар'єри на шляху до успіху та кидаючи виклик, досягти нових результатів, здійснювати позитивний вплив.

Успішні компанії використовують програму коучингу, аби запобігати проблемі з персоналом та збільшувати продуктивність. Коучинг дає змогу динамічним чином розвивати робітників.

В Україні коучинг набуває популярності, але все ж такі менеджери сучасних організацій недостатньо обізнані щодо нього. Водночас переходу до застосування коучингу менеджера має передувати спілкування останнього з професіональним коучем із консалтингової фірми. В такому разі менеджер зможе усвідомити усі тонкощі методу. Спілкування проходить у формі коуч-сесії, тобто як періодична та структурована бесіда, завдання якої полягає в просуванні до поставленої мети. Характеристики коуч-сесії [7, с. 55–60]:

- 1) періодичність (декілька разів в тиждень, від 30 до 90 хвилин);
- 2) самостійна робота клієнта між сесіями;
- 3) структурованість (з певним планом бесіди, що контролюється коучем);
- 4) підбивання підсумків, складання плану дій на період між сесіями.

В межах підприємства потрібно застосовувати такі види коучингу:

- бізнес-коучинг (процес вирішення задач);
- лайф-коучинг (визначення особистих цілей робітника);
- командний коучинг (командна робота, коли кожен робітник робить те, щодо чого він має найбільший талант);
- проектний коучинг (використання для спрацьованої команди, що реалізує проект, додатково допомагає визначити задачі, строки та розподілити ролі).

В грошовому еквіваленті вирішення проблеми має такі дані: загальні часові витрати на на-

вчання однієї людини з урахуванням особливостей спеціальності.

Баддінг – метод навчання, за якого один одному передають інформацію під час встановлення об'єктивного, чесного зв'язку між персоналом. Баддінг використовується як допомога керівництву. Це ніби неформальне наставництво або рівноправний коучинг. За допомогою баддінгу виконується завдання підтримки робітника у досягненні цілей (особистих або корпоративних), а також у формуванні в нього нових навичок.

Між працівниками встановлюється зворотний зв'язок, як під час оцінювання за системою «360 градусів», але з тією відмінністю, що робітник спілкується щодня тільки з цією людиною. Баддінг відрізняється від наставництва або коучингу повною рівністю. У баддінгу не існує категорій «наставник» і «підопічний», а рекомендації та інша інформація передаються у двосторонньому порядку [8, с. 348–349].

Вирішуються такі управлінські завдання, як забезпечення інформаційного обміну між персоналом; навчання в процесі його трудової адаптації; забезпечення ефективного впровадження інновацій; обмін інформацією; розвиток соціальних навичок; формування колективу.

Баддінг на підприємстві вимагає уваги з боку менеджерів персоналу, на яких покладаються обов'язки навчання, адже встановлюється зворотній зв'язок та інформаційний обмін між робітниками. Менеджери з персоналу повинні проводити для учасників баддінгу спеціальні консультації, що забезпечать низку позитивних для організації властивостей, таких як створення атмосфери довіри та конфіденційності, інтерактивне спілкування, розуміння потреб та співпраця.

Висновки. Отже, коучинг – це мобілізація трудових ресурсів підприємства, індивідуальний розвиток необхідних здібностей та вмінь персоналу, що сприяє засвоєнню стратегій отримання результату завдяки мотивації до праці, створенню потрібної атмосфери творчості та ініціативи, підвищенню відповідальності за виконання своїх завдань. Баддінг – метод, за якого один одному передають інформацію під час встановлення об'єктивного зв'язку між персоналом. Кожен з інструментів є ефективним для організації, адже допомагає розвивати персонал. Щодо мене, то я люблю та застосовую метод баддінгу на своєму підприємстві, оскільки це зручніше та швидше.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алексеенко О. Коуч-вдохновитель. URL: http://www.coachuga.ru/coachings/o_kouchinge.
2. Аткинсон М., Чоис Р.Т. Внутренняя динамика коучинга / пер. с англ. R.: Companion group, 2009. Т. 1. 208 с.
3. Аткинсон М., Чоис Р.Т. Пошаговая система коучинга / пер. с англ. R.: Companion group, 2009. Т. 2. 256 с.
4. Коучинг – інструмент особистого і професійного розвитку. URL: <http://www.lifecoach.com.ua>.

5. Уитмор Дж. Коучинг высокой эффективности. Москва: Междунар. академия корпор. упр. и бизнеса, 2005. 168 с.
6. Кравчук В. Коучинг – ділове репетиторство. Контакти: український діловий тижневик. 2003. № 30. URL: <http://www.Kontrakty.com.ua/show/ukr/article/10/302003367.html>.
7. Кузьмін О., Мельник О. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: навч. посібн. 2-ге вид., перероб. і доп. Львів: вид-во НУ «Львівська політехніка»; Інтелект-Захід, 2003. 352 с.
8. Передало Х., Моспан М. Коучинг як інноваційний інструмент підвищення ефективності управління персоналом. Управління інноваційним процесом в Україні: проблеми, перспективи, ризики: матер. III міжн. наук.-практ. конф. Львів: вид-во НУ «Львівська політехніка», 2010. С. 348–349.
3. Atkinson M. Step-by-step coaching system: per. with english / M. Atkinson, Rae T. Choies. – R.: Companion group, 2009. – T. 2. – 256 p.
4. Coaching – a tool for personal and professional development. [Electronic resource]. – Available at: <http://www.lifecoach.com.ua>.
5. Coaching high efficiency / J. Whitmore. M.: International Academy Corps Management And business, 2005. – 168 p.
6. Kravchuk V. Coaching – business tutoring / V. Kravchuk // Contacts: Ukrainian business weekly. – 2003. – No. 30. [Electronic resource]. – Available at: <http://www.Kontrakty.com.ua/show/ukr/article/10/302003367.html>.
7. Kuzmin O. Theoretical and Applied Fundamentals of Management: teach. manual / O. Kuzmin, O. Miller. – Kind. 2nd, [rework. yes add]. – Lviv: View of the Lviv Polytechnic National University; Intellect-West, 2003. – 352 p.
8. Peredalo H. Coaching as an Innovative Tool for Increasing the Effectiveness of Human Resources Management / Transmitted by M. Mospan // Management of Innovation Process in Ukraine: Problems, Prospects, Risks: mater. III International Science-practice Conf. – Lviv: NU “Lviv Polytechnic”, 2010. – P. 348–349.

REFERENCES:

1. Alekseenko O. Couch-inspector / O. Alekseenko. [Electronic resource]. – Available at: http://www.coachuga.ru/coachings/o_kouchinge.
2. Atkinson M. Internal dynamics of coaching: per. With english / M. Atkinson, Rae T. Choies. – R.: Companion group, 2009. – T. 1. – 208 p.

Lazorenko T.V.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management and Marketing,
National Technical University of Ukraine
“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”*

Kuznets A.O.

*Student, Faculty of Management and Marketing,
National Technical University of Ukraine
“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”*

COACHING AND BUDDING AS TOOLS FOR THE DEVELOPMENT OF HUMAN RESOURCES

The scientific article is devoted to the urgent topic of personnel management of the enterprise, as the issues of improving the efficiency of staff will always be of interest to employers. Therefore, one of the most important for enterprises today is the problem of the efficiency of the personnel management system. Due to the rapid development of enterprises and organizations as a direction of activity of many modern and domestic enterprises, the issues of efficiency of personnel development requires further study. All this confirms the relevance of the proposed study.

Within the framework of the chosen theme, the aim was to analyse the methods of improving the efficiency of the personnel department and work with the staff by introducing the most optimal tool for staff development.

The relevance of the research topic is due to the increasing importance of the personnel development management system at the enterprise. Thus, companies can improve the competence of their personnel and the level of efficiency of their work at the enterprise.

The elements of scientific novelty are the systematization of theoretical and methodological provisions on the tools of effective personnel development at the enterprise.

The practical significance of the work lies in the application of the proposed recommendations to optimize the activities of the enterprise through the use of tools of employees and increase their efficiency. In addition, these important tools affect the performance of individual employees and the organization as a whole. The main result in the management of personnel development is the deepening of knowledge and skills, which contributes to self-improvement and development not only of individual employees but also of the enterprise as a whole.

УДК 330.101

Мазур А.О.

магістр

*Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

Кириченко С.О.

кандидат економічних наук, доцент

*Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

МЕТОДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

АНОТАЦІЯ

Оскільки розвиток будь-якого підприємства залежить від ефективності використання всіх наявних ресурсів, наявність ресурсів розглянуто як початкова точка виробничого процесу. Зроблено висновок про безпосередню залежність обсягу випуску та реалізації продукції, зниження її собівартості та збільшення прибутку від своєчасного забезпечення підприємства ресурсами відповідної якості та асортименту, запасу сировини та матеріалів, а також дотримання норм їх витрат. Розкрито сутність поняття «ресурсний потенціал», охарактеризовано показники ресурсного потенціалу підприємств.

Ключові слова: потенціал підприємства, ресурси, ресурсний потенціал, оцінка ресурсного потенціалу, складові ресурсного потенціалу.

АННОТАЦИЯ

Поскольку развитие любого предприятия зависит от эффективности использования всех имеющихся ресурсов, наличие ресурсов рассмотрено как начальная точка производственного процесса. Сделан вывод о непосредственной зависимости объема выпуска и реализации продукции, снижения ее себестоимости и увеличения прибыли от своевременного обеспечения предприятия ресурсами соответствующего качества и ассортимента, запаса сырья и материалов, а также соблюдения норм их расходов. Раскрыта сущность понятия «ресурсный потенциал», охарактеризованы показатели ресурсного потенциала предприятий.

Ключевые слова: потенциал предприятия, ресурсы, ресурсный потенциал, оценка ресурсного потенциала, составляющие ресурсного потенциала.

ANNOTATION

Since the development of any enterprise depends on the efficiency of the use of all available resources, the availability of resources is considered as the starting point of the production process. The conclusion is made about the direct dependence of the volume of production and sales, reducing its cost and profit from the timely provision of the company with resources of the appropriate quality and range, from the stock of raw materials and compliance with the norms of their costs. The essence of the concept of "resource potential" is revealed, and also the characteristic of indicators of resource potential of enterprises is given.

Key words: enterprise potential, resource, resource potential, assessment of resource potential, components of resource potential.

Постановка проблеми. Ринкове господарювання супроводжується нестабільністю зовнішнього середовища, попиту та пропозиції, нестійкістю цін, змінами в конкурентному середовищі тощо. Одними з першочергових завдань керівництва є формування й оцінювання поточних та перспективних можливостей суб'єкта господарювання, тобто його ресурсного потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми, що виникають під час оцінювання

ресурсного потенціалу, знайшли відображення в дослідженнях провідних вчених, зокрема в роботах О.В. Ареф'євої, А.В. Березіна, Н.С. Довгала, О.В. Лебеденко, Н.С. Краснокутської, О.С. Федоніна. Теоретичні, методологічні та практичні засади оцінювання, викладені в працях вчених, використовуються для того, щоб переосмислити складний процес розвитку стратегічного управління на підприємствах. Підвищення конкурентоспроможності підприємств, подолання негативних ситуацій в економічному розвитку не здійсненні без розуміння реальних можливостей підприємства, тобто його ресурсного потенціалу.

Повноцінний аналіз і планування діяльності підприємства в сучасних умовах, на думку Н.С. Довгала, здійснюються в процесі оцінювання його ресурсного потенціалу. Водночас в економічних дослідженнях поняттю «ресурсний потенціал» надається недостатнє значення, відсутнє його конкретне визначення, не розроблені теоретичні основи ресурсного потенціалу [1].

В.Є. Качуровський і В.П. Чайковська вважають, що від того, наскільки правильно формується, результативним чином використовується та розвивається сукупність ресурсів підприємств, залежать ефективність функціонування економічної системи країни та динаміка її розвитку [2].

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є розкриття сутності поняття «ресурсний потенціал», характеристика показників ресурсного потенціалу підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. У багатьох наукових роботах вчених-економістів відзначається важливість проблем, пов'язаних з аналізом ресурсного потенціалу, а також всебічною модернізацією підприємств та високоефективним використанням й оптимальним забезпеченням їх усіма ресурсами. Ці питання найбільш гострі, складні й надзвичайно актуальні не тільки в науковому, але й в практичному планах.

В економічній літературі термін «ресурсний потенціал» в широкому розумінні означає можливості, сили, запаси, засоби, які можуть бути використані, або рівень потужності будь-якого підприємства. Також під цим терміном розумі-

ють «приховані здібності, сили для будь-якої діяльності» [3, с. 902].

На думку Н.С. Краснокутської, ресурсний потенціал – це можливості системи ресурсів підприємства та його компетенція отримувати результат за допомогою реалізації бізнес-процесів [4].

Інше визначення поняття «ресурсний потенціал» дає доктор економічних наук О.М. Вишневська: сукупність ресурсів, наявних в розпорядженні підприємства, а також здатність співробітників і менеджерів використовувати ресурси з метою виробництва товарів (послуг) та отримання максимального прибутку [5].

Таким чином, термін «ресурсний потенціал» передбачає наявність у суб'єкта (окремо взятої людини, первинного робочого колективу або суспільства загалом) прихованих можливостей, які ще не проявились, або здібностей діяти в конкретній сфері.

Ресурсний потенціал підприємства характеризується такими показниками:

- реальні можливості підприємства в тій чи іншій сфері економічної діяльності;
- наявність ресурсів виробництва та резервів, як залучених, так і не залучених у виробництво;
- здатність менеджерів залучати ресурси до створення продукції, товарів та послуг з метою отримання максимального прибутку;

– наявність форми підприємництва та відповідної організаційно-правової структури.

Складові ресурсного потенціалу підприємства показані на схемі (рис. 1).

Таким чином, на рівні підприємства ресурсний потенціал формується за рахунок:

- організаційного потенціалу (здатність системи управління забезпечувати ефективність функціонування підприємства);
- фінансово-економічного потенціалу (фінансово-економічний стан підприємства);
- виробничого потенціалу (сукупність виробничих можливостей, які визначаються наявністю виробничих ресурсів);
- маркетингового потенціалу (сукупність споживчих властивостей продукції, виражена через здатність підприємства залучати нових споживачів та зберігати наявних);
- трудового (кадрового) потенціалу (сукупність можливостей персоналу досягати стратегічних цілей в діяльності підприємства);
- науково-технічного (інноваційного) потенціалу (активність підприємства щодо випуску нової продукції, впровадження досягнень науки й техніки, застосування прогресивних технологій);
- соціального потенціалу (можливість забезпечувати соціальні потреби людини, медичне обслуговування, культурні заходи, органі-

Система управління	→	Швидкість і обґрунтування рішень Рівень делегування повноважень Адекватність інформації Система стимулювання і заробітної плати
Фінанси	→	Обсяг власних коштів Можливість залучення кредитів Обсяг дебіторської заборгованості
Персонал	→	Рівень кваліфікації Рівень мотивації Перспективи кар'єрного росту
Стиль керівництва	→	Лідерська влада Влада посади Влада примусу
Маркетинг	→	Рівень сприйняття реальності Частка ринку Конкурентна перевага Імідж
Продукція	→	Рівень співвідношення ціна / якість
Виробництво	→	Технологічний рівень і гнучкість Інновації Можливість розширення потужності
Збут	→	Наявність власної збутової мережі Реальні обсяги продажів Пропускна здатність збутової структури
Поставки	→	Наявність альтернативних постачальників Кредит довіри у постачальників
Ексклюзивні можливості	→	Ексклюзивний доступ до сировини Доступ до ексклюзивної інформації Ексклюзивне право на частку ринку
Соціальні послуги	→	Наявність об'єктів соціальної інфраструктури

Рис. 1. Складові ресурсного потенціалу підприємства

зацію відпочинку, надання інших соціальних благ, наприклад матеріальної допомоги).

Для виявлення ефективності ресурсного потенціалу нині використовують два загальноприйняті методи аналізу ресурсного потенціалу підприємства. Вони дають змогу визначити можливість підприємства, а саме функціонування та оцінювання ресурсів як в сукупності, так і окремо. Першим методом є зарубіжний, заснований на ланцюжку цінностей М. Портера, що включає оцінювання ресурсів та ефективності їх використання, фінансовий та порівняльний аналіз. Другий метод, заснований на традиційному аналізі господарської діяльності, часто виражається в елементарному фінансовому аналізі [1].

В сучасних умовах господарювання для встановлення нами цілей ні перший, ні другий методи не можуть бути визнані досить ефективними, оскільки орієнтовані на досить загальні методологічні принципи та інформаційну базу. Ці методи є досить трудомісткими для аналізу та не відповідають на чітко поставлене запитання підприємців про те, якою є ефективність використання ресурсного потенціалу та яким є вплив потенціалу на результат управління підприємством.

Ми згодні з думкою фахівців про те, що проаналізувати ресурсний потенціал можна з використанням узагальнюючого показника, сформованого з урахуванням усіх особливостей структури та діяльності підприємства. В результаті вивчення та критичного аналізу наяв-

них сучасних методів оцінювання ефективності використання ресурсного потенціалу, що застосовуються вченими-економістами, в спеціальній літературі пропонуються згруповані види методів, які можуть бути застосовані підприємствами в їх господарській діяльності [6].

Слід зазначити, що витратний підхід найбільш прийнятний для оцінювання об'єктів спеціального призначення, а також нового будівництва, визначення варіанта найкращого та найбільш ефективного використання землі, страхування. Зібрана інформація зазвичай включає дані про ціни на землю, будівельні специфікації, дані про рівні зарплати, вартість матеріалів, витрати на обладнання, прибуток та накладні витрат будівельників на місцевому ринку тощо. Необхідна інформація залежить від специфіки оцінюваного об'єкта. Проте цей підхід досить складно застосовувати під час оцінювання унікальних об'єктів, що володіють історичною цінністю, естетичними характеристиками, або застарілих об'єктів. Витратний підхід заснований на принципах заміщення, найкращого та найефективнішого використання, збалансованості, економічної величини та економічного поділу.

Застосування витратного виду необхідне в двох випадках:

- оцінювання некотируючих компаній, найчастіше ТОВ, ЗАТ, які, як правило, мають непрозорі фінансові потоки;
- разом з іншими підходами, що дає змогу приймати ефективні інвестиційні рішення [6].

Таблиця 1

Методи оцінювання ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства

№	Види методів	Характеристика групи	Показники, які характеризують вид методу	Економічний сенс показників
1	Витратні методи	Методи, засновані на одному показнику, який враховує витрати підприємства.	Витратовіддача, витратоємність, рентабельність витрат.	Показники ефективності використання ресурсного потенціалу на основі двох альтернативних показників обігу та прибутку.
2	Ресурсні методи	Методи, засновані на показнику, який враховує обіг роздрібної торгівлі та прибутку.	Ресурсовіддача.	
3	Результативні методи	Методи оцінювання використання ресурсного потенціалу за складом основних економічних показників.	Узагальнюючий показник ефективності використання ресурсного потенціалу, узагальнюючий показник ефективності виробництва, показники ефективності конкретного ресурсного потенціалу.	Показники кількісної оцінки діяльності підприємства.
4	Комплексні системні методи	Методи, які визначають різні види ефективності використання ресурсного потенціалу.	Узагальнюючий показник динаміки ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства, показники економічної ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства, зведені показники ефективності ресурсного потенціалу підприємства.	Дають змогу більш глибоко й детально вивчити діяльність підприємства, що веде як до ефективного використання наявних ресурсів, так і до виявлення резервів.

Далі перейдемо до розгляду ресурсного методу. Виробнича потужність є результатом комплексу виробничих ресурсів. Отже, мірою продуктивності потужності повинна стати її економічна оцінка, а саме економічна потужність. Отже, концепція базується на ресурсному підході. Масштаб визначається наявністю та якістю ресурсного потенціалу, а її розмір – ступенем ресурсовіддачі. Використання ресурсного методу дає змогу:

- отримати розрахункове значення потужності шляхом визначення кожного ресурсного потенціалу та максимально можливої його віддачі, що дає можливість встановити вплив кожного з них на формування виробничої потужності;

- виявити резерви додаткового випуску продукції за допомогою економічного обґрунтування ресурсозабезпеченості та ресурсовіддачі підприємства;

- визначити нормативом для планування господарської діяльності підприємств промисловості економічно доцільний рівень витрат на одиницю виробничої потужності.

Ресурсний метод використовується в таких галузях промисловості, як чорна металургія, лісова, деревообробна, целюлозно-паперова, хімічна.

За використання результативного методу кожен результативний показник залежить від численних та різноманітних факторів. Чим детальніше досліджується вплив факторів на величину результативного показника, тим точніше є результати аналізу та оцінювання якості праці підприємств [3]. Звідси випливає, що істотним питанням аналізу господарської діяльності підприємства є вивчення та вимірювання ступеня впливу факторів на величину досліджуваних економічних показників. В цьому разі без глибокого та всебічного вивчення факторів не можна зробити досить обґрунтовані висновки про результати діяльності, виявити резерви виробництва, обґрунтувати плани й управлінські рішення. Проаналізувавши основні показники підприємства, спочатку побачимо результати (позитивні чи негативні), що в подальшому зазначить керівнику, на що звернути увагу, які дії приймати в подальшому щодо ефективного використання ресурсів.

Комплексний системний підхід базується на вивченні об'єктів як складних економічних систем, які складаються з окремих елементів з численними внутрішніми та зовнішніми зв'язками. Системний підхід дає змогу глибше вивчити господарський об'єкт, отримати повніше уявлення про нього, виявити причинно-наслідкові зв'язки між окремими частинами цього об'єкта. Особливостями сучасного системного підходу є динамічність, взаємодія, взаємозалежність і взаємозв'язок елементів системи, комплексність, цілісність, підпорядкованість, виділення провідної ланки. Системний підхід в економічному аналізі дає змогу розробити на-

уково обґрунтовані та ефективні варіанти вирішення господарських завдань, що дає підставу для вибору найбільш доцільних управлінських рішень.

Описаний вище системний підхід до аналізу має суттєві переваги порівняно з іншими, адже він забезпечує комплексність і цілеспрямованість дослідження; методологічно обґрунтовану схему пошуку резервів підвищення ефективності виробництва; об'єктивну оцінку результатів господарювання; оперативність, дієвість, обґрунтованість, точність аналізу, а його висновки можуть служити хорошим засобом обґрунтування управлінських рішень. В ідеалі цей метод повинні використовувати всі підприємства (компанії) для виявлення невикористаних ресурсів, надалі спрямованих в «потрібне русло» для ефективного розвитку підприємства.

Висновки. Розвиток будь-якого підприємства залежить від ефективності використання всіх наявних ресурсів. Наявність ресурсів є матеріальною основою, яка визначає виробничі можливості підприємства. Ресурсний потенціал підприємства є складною системою, що об'єднує основні фонди, технологію, інформацію, трудові та енергетичні ресурси, які перебувають у розпорядженні підприємства та необхідні для здійснення виробничої діяльності.

Вищевикладений аналіз методів оцінювання ще раз підтверджує важливу роль ресурсного потенціалу як основи господарської діяльності організації. Дослідження комплексу основних показників ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства проводиться з метою визначення несприятливих факторів та причин, що знижують ефективність підприємницької діяльності, а також виявлення резервів її підвищення. Таким чином, оцінка ефективності використання ресурсного потенціалу організації на базі одного показника не здатна повноцінно його характеризувати, тому необхідно використати безлічі концепцій оцінювання та визначення ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства.

Також проведене нами дослідження методів оцінки ресурсного потенціалу підприємства дає змогу зробити висновок про необхідність аналізу впливу інноваційних факторів його ефективного використання за рахунок оптимізації активів та формування оптимальної системи управління.

На нашу думку, всі вони заслуговують на увагу та використовуються на практиці. Особливо хочеться відзначити, що для кожного підприємства необхідно знайти індивідуальний комплекс методів розрахунку ефективності ресурсного потенціалу. У зв'язку з цим доцільно залежно від конкретних цілей на основі угруповань конструювати алгоритм розрахунку ефективності використання ресурсного потенціалу конкретного підприємства з метою підвищення якості управління.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Довгаль Н.С. Ресурсний потенціал підприємства: теоретичні основи. Науково-технічна інформація. 2009. № 1. С. 42–45.
2. Качуровський В.Є., Чайковська В.П. Ресурсний потенціал підприємства: структура та ефективність використання. Регіональна бізнес-економіка та управління. 2007. № 4. С. 123–129.
3. Сучасний тлумачний словник української мови: 100 000 слів / уклад. Н.В. Кусайкіна, Ю.І. Цибульник; за заг. ред. В.В. Дубічинського. Харків: Школа, 2008. 1008 с.
4. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка. Київ: Центр навчальної літератури, 2005. 352 с.
5. Ареф'єва О.В., Харчук Т.В. Економічні засади формування потенціалу підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2008. № 7 (85). С. 71–76.
6. Данилова А.О. Аналіз інструментів оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу торговельного підприємства малого бізнесу. Проблеми сучасної економіки. 2009. № 2 (30).

REFERENCES:

1. Dovgal N.S. Resource potential of the enterprise: theoretical foundations // Scientific and Technical Information. 2009. № 1. S. 42–45.
2. Kachurovsky V.Ye., Tchaikovsky V.P. Resource Potential of the Enterprise: Structure and Efficiency Use // Regional Business Economics and Management. 2007. No. 4. P. 123–129.
3. Modern Dictionary of the Ukrainian Language: 100 000 words / Form. N.V. Kusaykina, Yu.I. Tsybulnik; per community ed. V.V. Dubichinsky. Kharkiv: School, 2008. 1008 p.
4. Krasnokutskaya N.S. Potential of the enterprise: formation and estimation. Kyiv: Center for Educational Literature, 2005. 352 p.
5. Aref'eva O.V., Kharchuk T.V. Economic principles of forming the potential of the enterprise // Actual problems of the economy. 2008. No. 7 (85). P. 71–76.
6. Danilova A.O. Analysis of tools for assessing the effectiveness of using the resource potential of a small business venture / Problems of the modern economy. 2009. No. 2 (30).

Mazur A.O.

Master,

*National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"*

Kyrychenko S.O.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"*

METHODS OF ESTIMATION OF EFFICIENT USE OF RESOURCE POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

The availability of resources is considered as the starting point of the production process since the development of any enterprise depends on the efficiency of the use of all available resources.

The analysis of recent research and publications on the concept of "resource potential" and its evaluation are carried out. The essence of the concept of "resource potential" is revealed, and also the characteristic of indicators of the resource potential of enterprises is given.

Two commonly accepted methods of analysis of resource potential of the enterprise are presented: 1) foreign includes assessment of own resources and efficiency of their use, financial and comparative analysis; 2) based on a traditional analysis of economic activity, often expressed in the elementary financial analysis. And also, grouped types of methods are formed taking into account all the features of the structure and activities of the enterprise.

It was concluded about the direct dependence of the volume of production and sales, reduction of its cost, and an increase of profit on timely provision of the enterprise resources of the appropriate quality and assortment, on the stock of raw materials and observance of their expenditure norms.

УДК 338.47

Мозгова Г.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу
та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Харківського національного університету
імені В.Н. Каразіна*

Колосовська О.Д.

*магістрант економічного факультету
Харківського національного університету
імені В.Н. Каразіна*

ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ТЕНДЕНЦІЙ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ СТРУКТУРОВАНИХ КАБЕЛЬНИХ СИСТЕМ

АНОТАЦІЯ

У статті висвітлено особливості та тенденції формування українського ринку структурованих кабельних систем. Проаналізовано сучасний стан українського ринку СКС та торгових марок, що ведуть діяльність на цьому ринку. Виконано структурний та динамічний аналіз основних показників діяльності компаній в галузі дистрибуції структурованих кабельних систем за останні сім років. Розраховано аналітичні показники, показано їх вплив на ефективність розвитку галузі.

Ключові слова: конкуренція, структуровані кабельні системи, український ринок, підприємство, аналіз ринку, бізнес, сталий розвиток.

АННОТАЦИЯ

В статье освещены особенности и тенденции формирования украинского рынка структурированных кабельных систем. Проанализировано современное состояние украинского рынка СКС и торговых марок, ведущих деятельность на этом рынке. Выполнен структурный и динамический анализ основных показателей деятельности компаний в области дистрибуции структурированных кабельных систем за последние семь лет. Рассчитаны аналитические показатели, показано их влияние на эффективность развития отрасли.

Ключевые слова: конкуренция, структурированные кабельные системы, украинский рынок, предприятие, анализ рынка, бизнес, устойчивое развитие.

ANNOTATION

The article describes the features and tendencies of the formation of the Ukrainian market of structured cable systems. The current state of the Ukrainian SCS market and trademarks that operate in this market are analyzed. Structural and dynamic analysis of the main indicators of the companies in the field of distribution of structured cable systems for the last seven years has been carried out. The analytical indicators are calculated and their influence on the efficiency of the industry is shown.

Key words: competition, structured cable systems, Ukrainian market, enterprise, market analysis, business, sustainable development.

Постановка проблеми. В умовах поглиблення кризового стану вітчизняної економіки гостро постає питання пошуку шляхів її оздоровлення та переходу до сталого економічного розвитку. Нові можливості відкриває інтеграція України до європейського та світового співтовариства через визначення та підтримку перспективних з точки зору міжнародного співробітництва галузей економіки України тощо.

Вітчизняний ринок структурованих кабельних систем (далі – СКС) демонструє потенціал до повільного оздоровлення та росту можливостей міжнародної співпраці. Це приводить до необхідності визначення особливостей та пер-

спектив діяльності українських компаній у цій галузі з урахуванням сучасних світових тенденцій розвитку, окресленням умов діяльності для іноземних представників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Науково-методологічну базу з технічних питань дослідження структурованих кабельних систем склали праці таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як А. Семенов, В. Скляр, Р. Царьов, Л. Нікітюк, П. Резніченко. Проблемам дослідження ринку товарів та послуг присвячено труди М. Рахмана, А. Підгорного, О. Самогінкової.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження джерел інформації дало змогу зробити висновок, що відсутні роботи, присвячені вивченню сучасного стану та конкуренції на українському ринку структурованих кабельних систем.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в дослідженні сучасного стану українського ринку структурованих кабельних систем, визначенні впливу іноземних торгових марок на вітчизняний ринок та теоретичному обґрунтуванні виявлених тенденцій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Технічний напрям «Структуровані кабельні системи» є молодим як для промислово розвинених держав, так і для України. Ідея СКС у своєму остаточному вигляді сформувалась лише наприкінці 80-х років.

Структурована кабельна система (СКС) – це універсальна кабельна система будинку, групи будинків, призначена для використання впродовж досить тривалого періоду без реструктуризації [1].

СКС охоплює весь простір будівлі, з'єднує всі точки засобів передачі інформації, такі як комп'ютери, телефони, датчики пожежної та охоронної сигналізації, системи відеоспостереження та контролю доступу. Всі ці кошти забезпечуються індивідуальною точкою входу в загальну систему будівлі.

Об'єктом ринку структурованих кабельних систем є закінчена сукупність кабелів зв'язку та комутаційного устаткування, яка вклю-

чає набір кабелів та комутаційних елементів, методику їх спільного використання, що дає змогу створювати регулярні розгорнуті структури зв'язку в локальних мережах різного призначення.

Український ринок СКС з 2011 року переживав період стрімкого спаду, а сьогодні виходить на шлях відновлення. Динаміка обсягу ринку представлена на рис. 1.

Як видно з рис. 1, ринок СКС мав стрімку негативну динаміку до 2016 року, проте почав повільно відроджуватись. Нині ринок перебуває у стані стагнації. Обсяг ринку СКС у 2017 році оцінюється у \$7,8 млн. При цьому позитивні тенденції декларують практично всі дистриб'ютори.

Щоб оцінити зростання ринку СКС розраховано ланцюгові темпи росту за 2012–2017 роки (рис. 2).

Можна побачити, що у 2017 році спостерігається зростання ринку на 4,6%, що підтверджує тезу про те, що український ринок СКС поступово виходить з тривалої кризи.

В результаті розвитку індустрії кабельних мереж, зокрема СКС, на українському ІТ-ринку з'явилися кабельні системи відомих виробників. Сьогодні більше десятка різних типів СКС тією чи іншою мірою представлені в Україні. Роль посередників між виробниками та системними інтеграторами відіграють регіональні представництва, дочірні компанії та фірми, які підписали дистриб'юторські угоди.

Український ринок СКС представлений українськими, американськими та європейськими виробниками. Основні суб'єкти ринку наведені в табл. 1.

Загалом український ринок структурованих кабельних систем представлений іноземними

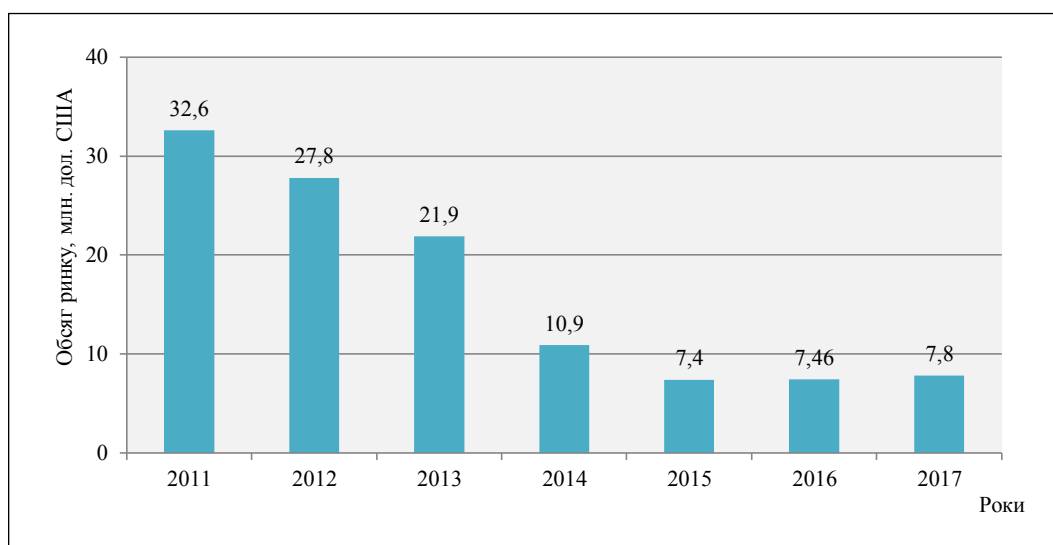


Рис. 1. Динаміка обсягів українського ринку СКС за 2011–2017 роки, млн. дол. США
Джерело: розроблено авторами за джерелом [2]

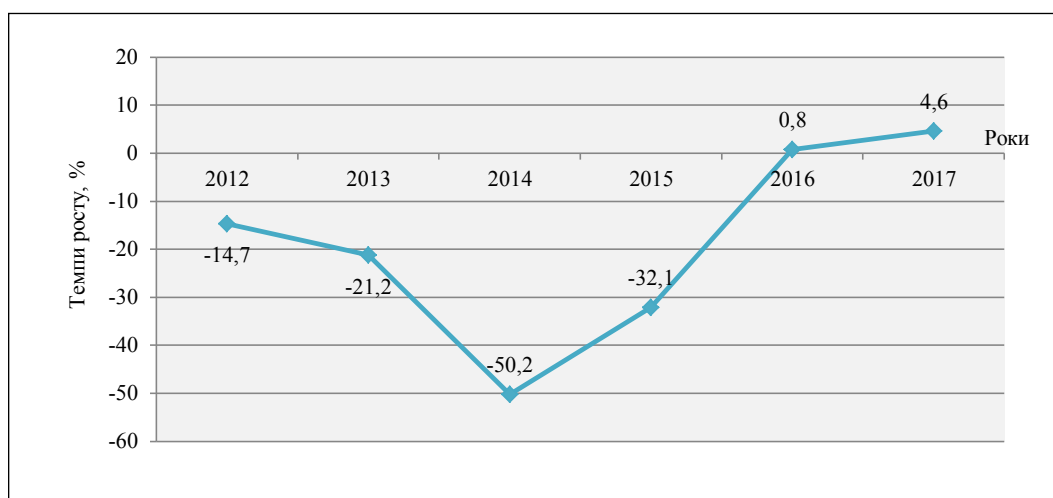


Рис. 2. Графічне зображення ланцюгових темпів росту обсягів українського ринку СКС за 2012–2017 роки, %
Джерело: розроблено авторами за джерелом [2]

виробниками, що свідчить про велику частку імпортованої продукції. Сьогодні зарубіжні компанії мають більше конкурентних переваг для просування на вітчизняному ринку.

Структура виробників за країнами походження представлена на рис. 3.

Одразу видно, що найбільшу частку дистриб'юторів на українському ринку складають американські компанії, які займають міцні позиції. Кількість українських компаній складає 20%, проте в розрізі виконаних проектів вони не мають таких великих значень.

Популярність брендів на українському ринку оцінюється таким показником, як рейтинг. Він визначається тим, яка кількість компаній-інтеграторів використовувала у своїх проектах вирішення тих чи інших брендів (рис. 4) [2].

Найвищий рейтинг у суміші брендів, а саме 68%, який ще й збільшився на 12% порівняно з 2016 роком [2, с. 27]. На другому місці

за популярністю перебуває "R&M" з показником 47%. Потім йде "Panduit" (26%), а далі – СКС "CommScope Netconnect" і "Premium Line" з рейтингом 21% кожна. Рейтинг "Molex PN" становить 16%.

Сьогодні в Україні найпопулярнішою є кабельна система в інсталяціях кат. 5е (86% усіх реалізованих проектів). Це зумовлене низькою вартістю компонентів, адже питання бюджету на кабельні системи є гострим для українських підприємств. Далі представлена структура розподілу кількості інсталюваних портів СКС кат. 5е, 6 та 6а за торговими марками (рис. 5).

Як видно з рис. 5, міцні конкурентні позиції мають такі бренди, як "CommScope", "Panduit", "R&M". Але варто зазначити, що в структурі інсталюваних портів 6 та 6а частка суміші брендів складає лише 4,4%, що також свідчить про зміцнення позицій торгових марок на українському ринку.

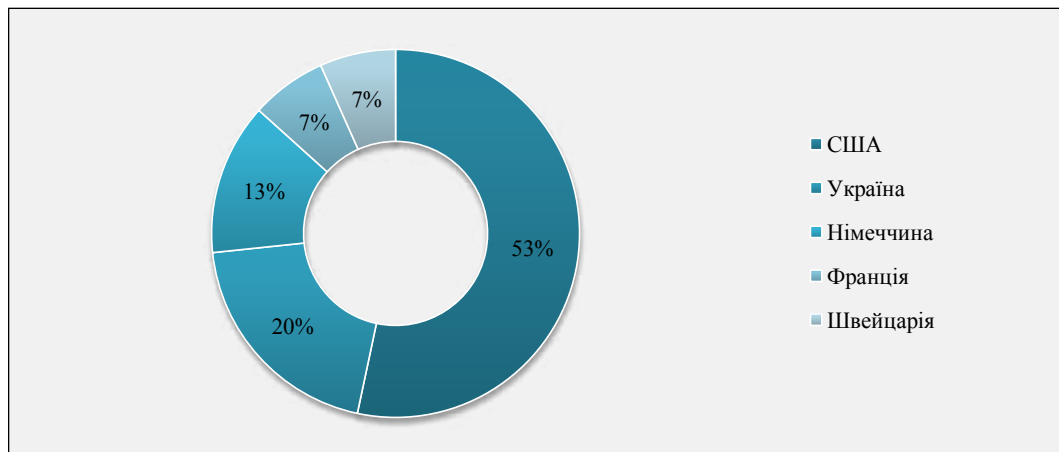


Рис. 3. Структура виробників українського ринку СКС 2017 року за країнами походження, %

Джерело: розроблено авторами за джерелом [2]

Таблиця 1

Структура українського ринку СКС 2017 року

№	Назва виробника	Назва партнера в Україні	Країна походження
1	ЗМ	Банкомсвязь	США
2	Assmann Electronic	ERC, Мегатрейд	Німеччина
3	Brand-Rex	Кросс-Микро	США
4	CommScope (СКС Netconnect)	Банкомсвязь, МУК	США
5	CommScope (СКС Systimax)	МУК	США
6	Corning	КМС, ТЕКО	США
7	IvyNET	Альянс Текнолоджиз, Вольтера, Нет Лайн Инжиниринг	Україна
8	Legrand	Легранд Украина, IQ Trading, ERC	Франція
9	Molex PN	МТІ, Банкомсвязь, Юг-Контракт	США
10	Одескабель – оптические системы	Банкомсвязь	Україна
11	Panduit	Panduit, Мегатрейд, КМС	США
12	Premium Line	IQ Trading	Німеччина
13	R&M	Synergia SE	Швейцарія
14	Siemon	УТТК	США
15	Vinet	Альянс Текнолоджиз	Україна

Джерело: розроблено авторами за джерелом [2]

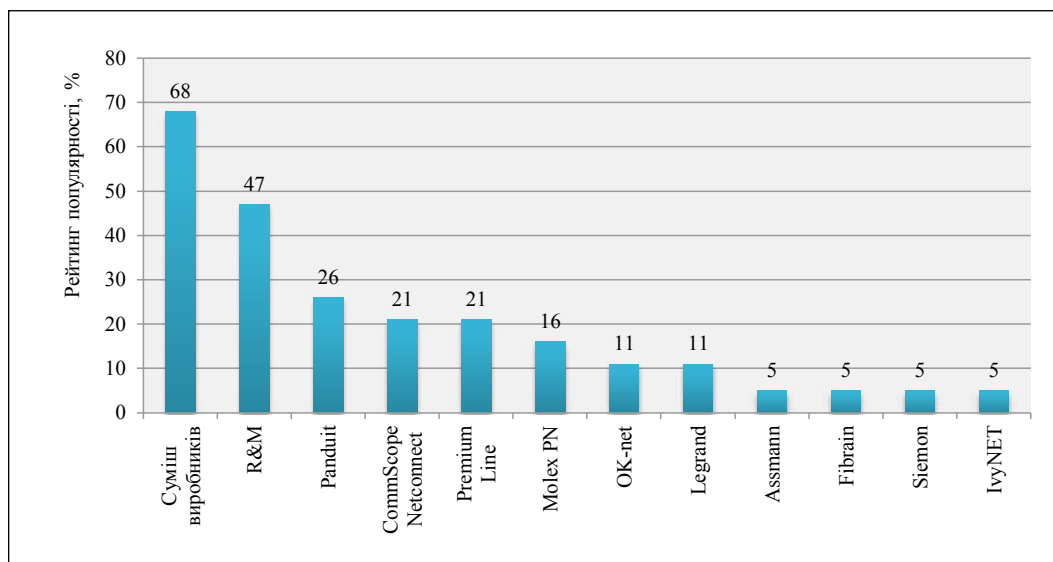


Рис. 4. Рейтинг виробників СКС станом на 2017 рік, %

Джерело: розроблено авторами за джерелом [2]

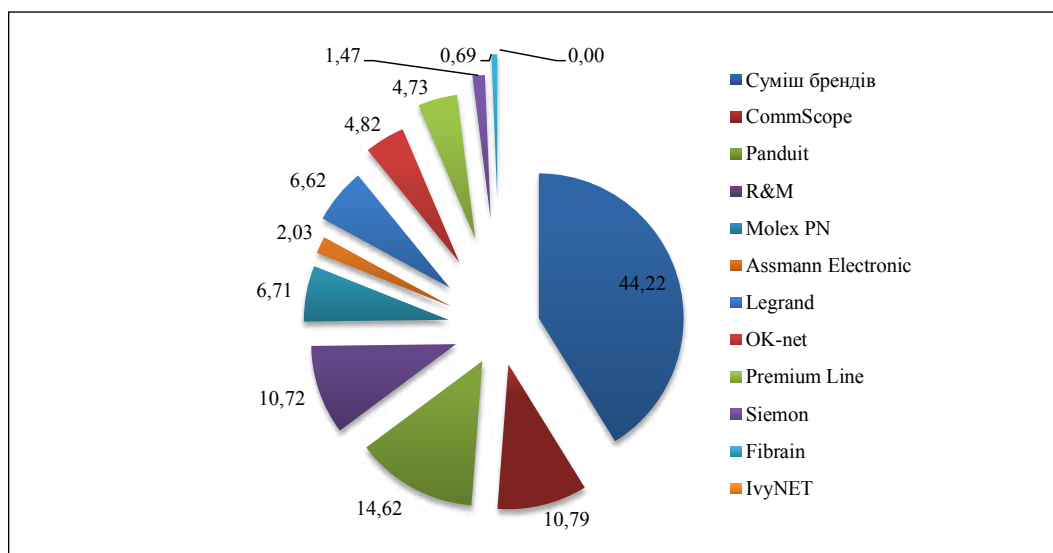


Рис. 5. Структура розподілу кількості інсталюваних портів СКС кат. 5е, 6 та 6а за торговими марками, %

Джерело: розроблено авторами за джерелом [2]

Висновки. Ситуація на українському ринку характеризується багатовекторністю. В галузі СКС можна виділити такі тенденції, як відхід від брендів до суміші виробників, підвищення до брендових рішень вищого цінового сегменту, економія на кабельній інфраструктурі, перевага дрібних проектів, збільшення попиту на СКС із системною гарантією, виконання ролі основних замовників комерційними структурами.

Побудова СКС відбувається на бюджетних комплектуючих: більшість компаній, як і раніше, використовує компоненти кат. 5е, хоча у світовому просторі на зміну прийшли системи кат. 6 і 6а.

Український ринок СКС представлений українськими, американськими та європейськими виробниками. Основну конкуренцію склада-

ють такі іноземні виробники, як “CommScope”, “Panduit”, “R&M”, “Premium Line”, “Molex PN”, “Legrand”.

Ринок структурованих кабельних систем поступово відроджується, проте важливими факторами становлення міцних позицій є економічний стан країни, поява вільних грошових ресурсів та правовий захист бізнесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Семенов А. Проектирование и расчет структурированных кабельных систем и их компонентов. Москва: ДМК Пресс; Компания АйТи, 2010. 416 +16 с.: ил. ISBN 5-94074-396-X.
2. Скляр В. СКС-2017 – время для размышлений. Рынок СКС пошел в гору, хотя и не так уверенно, как того хотелось бы. Сети и бизнес. 2018. № 1 (98). С. 18–33.

3. Царьов Р., Нікітюк Л., Резніченко П. Структуровані кабельні системи: навч. посіб. для студентів вищих навчальних закладів. Одеса: ОНАЗ ім. О. Попова, 2013. 260 с.
 4. Рахман М. Статистика рынка товаров и услуг: учебное пособие. Харьков: ХНУ имени В. Каразина, 2013. 176 с.
 5. Підгорний А., Самотоєнкова О. Статистика ринку товарів і послуг: навчальний посібник. Одеса: ОДЕУ, 2008. 238 с.
 6. Мозгова Г. Напрями вдосконалення антикризових заходів з позиції превентивного маркетингу. Бізнес-Інформ. 2012. № 2. С. 187–190.
 7. Structured Cabling Market Size, Share & Trends Analysis Report By Product Type (Copper Cables, Fiber Optic Cables), By Application (LAN, Data Center), By Vertical, By Region, And Segment Forecasts, 2018–2025 URL: <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/structured-cabling-market>.
 8. Structured Cabling Market: Global Industry Analysis and Opportunity Assessment 2016–2026 URL: <https://www.futuremarketinsights.com/reports/structured-cabling-market>.
-
- REFERENCES:**
1. Semenov A. (2010) *Proyektirovaniye i raschet strukturirovannykh kabel'nykh sistem i ikh komponentov* [Designing and calculation of structured cable systems and their components], DMK Press; Kompaniya AyTi, Moscow, Russia.
 2. Sklyar V. (2018) "SCS-2017 is a time for reflection: the SCS market has gone uphill, although not as confidently as we would like", *NETWORKS AND BUSINESS*: no. 1 (98), pp. 18–33.
 3. Tsaryov R., Nikityuk L., Reznichenko P. *Strukturovani kabel'ni systemy: navch. posib. dlya studentiv vyshchykh navchal'nykh zakladiv* [Structured cable systems: training. manual for students of higher educational establishments], ONAZ im. O. Popova, Odessa, Ukraine.
 4. Rahman M. (2013) *Statistika rynku tovarov i uslug: uchebnoye posobiye* [Market statistics of goods and services: a tutorial], KhNU imeni V. Karazina, Kharkiv, Ukraine.
 5. Pidgorniy A., Samotoyenkova O. (2008) *Statystyka rynku tovariv i posluh: navchal'nyy posibnyk* [Statistics of the market of goods and services: the initial visitation], ODEU, Odessa, Ukraine.
 6. Mozgova G. (2012) "Directly Awareness of Anti-Crisis Calls from Preventive Marketing Positions", *BUSINESS INFORM / X*: no. 2, pp. 187–190.
 7. Structured Cabling Market Size, Share & Trends Analysis Report By Product Type (Copper Cables, Fiber Optic Cables), By Application (LAN, Data Center), By Vertical, By Region, And Segment Forecasts, 2018–2025, available at: <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/structured-cabling-market>.
 8. Structured Cabling Market: Global Industry Analysis and Opportunity Assessment 2016–2026, available at: <https://www.futuremarketinsights.com/reports/structured-cabling-market>.

Mozghova H.V.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Marketing
and Management of Foreign Economic Activity,
V.N. Karazin Kharkiv National University*

Kolosovska O.D.

*Graduate Student, Economic Faculty,
V.N. Karazin Kharkiv National University*

RESEARCH OF THE CURRENT STATE AND TRENDS IN THE UKRAINIAN MARKET FOR STRUCTURED CABLE SYSTEMS

The article describes the features and tendencies of the formation of the Ukrainian market for structured cable systems.

The purpose of the paper is to study the current state of the Ukrainian market for structured cable systems, to determine the influence of foreign trademarks on the domestic market, and make the theoretical substantiation of the revealed tendencies.

The current state is analysed and the dynamic analysis of the Ukrainian market for structured cable systems and trademarks that operate in this market is performed. It is found that the market for structured cable systems had a rapid negative dynamics by 2016 but began to slowly revive. At the moment, the market is in a state of stagnation. The analytical indexes (chain growth rates of the Ukrainian market for structured cable systems for the period of 2012–2017) are calculated and their impact on the development of the industry is shown.

A structural analysis of the main indicators of the companies in the field of distribution of structured cable systems for the last seven years is carried out. It is revealed that the largest share of distributors in the Ukrainian market is made up of American companies that have strong positions. The number of Ukrainian companies is 20%; however, in terms of executed projects, they do not have such large values.

The main tendencies and features of the modern Ukrainian market for structured cable systems are generalized, among which are: leaving from brands to the mix of manufacturers, increasing to brand decisions of the higher price segment, saving on cable infrastructure, advantage of small projects, growth of demand for structured cable systems with system warranty, main customers – commercial structures. It is also outlined that important factors in the establishment of strong positions in the market for structured cable systems are: the economic situation in the country, the emergence of free monetary resources, and legal protection of business.

The analysis of the competitive environment in the domestic market for structured cable systems is carried out and it is found that foreign manufacturers such as CommScope, Panduit, R&M, Premium Line, Molex PN, Legrand are the main competitors.

УДК 398.1

Мороз О.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського*

Корнієвська Т.М.

*магістрант
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського*

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГУ ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

АНОТАЦІЯ

У статті аргументовано, що маркетинг на транспорті є недостатньо розвиненим порівняно з маркетингом споживчих та виробничих товарів і послуг. Окреслено основні цілі та функції маркетингу на транспорті. Зазначено напрями діяльності структур підрозділів маркетингу підприємств перевізників. Організацію маркетингової діяльності на підприємстві пасажирського комплексу необхідно проводити на основі маркетингового дослідження ринку послуг. Визначено маркетинг пасажирських перевезень як систему управління, спрямовану на повне й ефективне задоволення транспортних потреб населення.

Ключові слова: маркетинг, функції маркетингу, пасажирські перевезення, попит, дослідження.

АННОТАЦИЯ

В статье аргументировано, что маркетинг на транспорте является недостаточно развитым по сравнению с маркетингом потребительских и производственных товаров и услуг. Определены основные цели и функции маркетинга на транспорте. Указаны направления деятельности структур подразделений маркетинга предприятий перевозчиков. Организацию маркетинговой деятельности на предприятии пассажирского комплекса необходимо проводить на основе маркетингового исследования рынка услуг. Определен маркетинг пассажирских перевозок как система управления, направленная на полное и эффективное удовлетворение транспортных потребностей населения.

Ключевые слова: маркетинг, функции маркетинга, пассажирские перевозки, спрос, исследование.

ANNOTATION

It is argued that transport marketing is not well developed compared to the marketing of consumer and industrial goods and services in the article. The main aims and functions of marketing on the transport are outlined. The directions of activity of structures of marketing units of carriers companies are indicated. The organization of marketing activity at the enterprise of the passenger complex should be carried out on the basis of market research of the market of services. The marketing of passenger transportation as a management system aimed at full and effective satisfaction of transport needs of the population is determined.

Key words: marketing, marketing functions, passenger transportation, demand, research.

Постановка проблеми. Транспорт є ключовою ланкою соціально-економічної системи держави та належить до стратегічно важливих галузей національної економіки, без ефективної роботи якої неможливе подальше підвищення добробуту суспільства, адже ефективна та злагоджена робота цілої транспортної системи є рухомою силою загального розвитку країни. Основними завданнями транспорту є своєчасне, якісне та повне задоволення потреб галузей економіки та населення у перевезеннях, підвищення економічної ефективності його роботи.

Актуальність вибраної теми обумовлена тим, що розвиток транспорту забезпечує соціальні потреби громадян, а саме задоволення попиту на внутрішні перевезення за доступними тарифами, створює нові робочі місця, дає поштовх для розвитку інших залучених галузей, наповнює бюджет.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як свідчить аналіз зарубіжної економічної літератури, ринок транспортних послуг є сферою, яка відіграє значну роль в економічному розвитку багатьох країн світу, а також проходить через процес фундаментальних змін, що впливає на його учасників та структуру їхніх відносин.

Вивченню цієї теми присвячені роботи таких відомих вітчизняних та зарубіжних вчених, як А. Абрамов, Д. Беспалов, Є. Білокобила, В. Галабурда, Н. Іщенко, Н. Терешина, М. Трихунков, В. Холявко, А. Шишков.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте потребують подальших досліджень питання особливостей маркетингової діяльності підприємств, що займаються пасажирськими перевезеннями.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення особливостей маркетингу пасажирських перевезень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Пасажирські перевезення – це одна зі сфер послуг, що надаються населенню, де маркетингу часто відводиться другорядна роль. Власники та керівники транспортних компаній вважають, що ринок сформований, всі привабливі ніші освоєні. Проте маркетинг пасажирських перевезень допоможе виявити додаткові можливості розвитку підприємства та покращення рівня надання послуг пасажиром.

Відмінною особливістю ринку пасажирських перевезень від вантажних є те, що це споживчий ринок, тому під час його аналізування та вибору методів впливу (стимулювання) слід враховувати поведінку споживачів транспортних послуг, їх психологічні особливості та відмінні риси.

Маркетинг на транспорті можна визначити як систему аналізу, планування та організації роботи транспортних підприємств щодо надання транспортних послуг на основі вивчення платоспроможного попиту, гнучко-

го ціноутворення та стимулювання продажу транспортних послуг, які задовольняють споживачів та забезпечують економічні інтереси транспорту.

Основні цілі маркетингу на транспорті висвітлено на рис. 1.

Основа діяльності структур підрозділів маркетингу транспортної організації складають дослідження ринку, прогнозування, планування та розроблення параметрів продукції, ціноутворення, організація комунікацій, реклами й розширення служби сервісу. Безпосередньо реалізацією (продажами) продукції займаються комерційні (збутові) служби транспортного підприємства або посередники. Вибір останніх та їх кількість мають бути строго обґрунтовані [1, с. 265].

Маркетинг на транспорті включає:

- аналіз стану й динаміки споживчого попиту на ринку транспортних послуг;
- виявлення та вивчення споживчих переваг;
- оцінювання зовнішнього середовища та рівня конкуренції на транспортному ринку;
- визначення місткості ринку транспортних послуг, надаваних населенню, а також ринкової частки транспорту;
- проведення сегментації ринку, виявлення наявних та перспективних сегментів ринку транспортних послуг, надаваних населенню;
- цінова політика;
- розвиток рекламної діяльності та стимулювання попиту на пасажирські перевезення;
- розроблення та просування нових транспортних послуг, надаваних населенню.

Основні функції маркетингу такі:

- комплексне вивчення транспортного ринку, конкурентів, запитів та потреб споживачів транспортної продукції підприємства (основних та додаткових послуг), визначення місткості ринку;
- аналіз власних ресурсів та можливостей задоволення споживачів транспортного ринку;
- сегментація ринку та вибір цільових сегментів для підприємства або виду транспорту;

– прогнозування та планування попиту на продукцію транспортної організації за цільовими сегментами;

– розробка асортиментної політики та нормативів підвищення конкурентоспроможності продукції організації;

– розробка інноваційної та інвестиційної політики;

– аналіз витрат і цін конкурентів, розробка цінової стратегії та політики;

– розробка збутової та комунікаційної політики, включаючи рекламну діяльність та інші засоби стимулювання збуту, з метою успішного просування продукції на ринок;

– розробка комплексу маркетингу, керування маркетингом транспортної організації [2, с. 57].

Таким чином, маркетинг на транспорті можна визначити як систему аналізу, планування та організації роботи транспортних підприємств щодо надання транспортних послуг. Конкретні методи та засоби використання маркетингу значною мірою залежать від специфіки транспортного виробництва, виду власності та ієрархічної структури керування, рівня конкуренції, компетентності керівництва та інших факторів. Одна з основних функцій маркетингу на транспорті полягає в розумінні споживачів транспортної продукції та їх моделей споживання.

Маркетинг на транспорті є недостатньо розвиненим порівняно з маркетингом споживчих та виробничих товарів та послуг. Щоби правильно організувати маркетинг на підприємстві пасажирського комплексу, необхідно проводити маркетингові дослідження ринку послуг, що надає підприємство пасажиром; виявляти конкурентоспроможність послуги, відповідність наявним та перспективним вимогам потенційних покупців; визначати ціну, яку вони готові заплатити за пасажирську послугу; враховувати коливання послуги залежно від часу й місця її надання [3, с. 34].

Потім на основі дослідження слід вибрати ті послуги, які на цьому етапі користуються попитом пасажирів та відповідають їх вимогам.

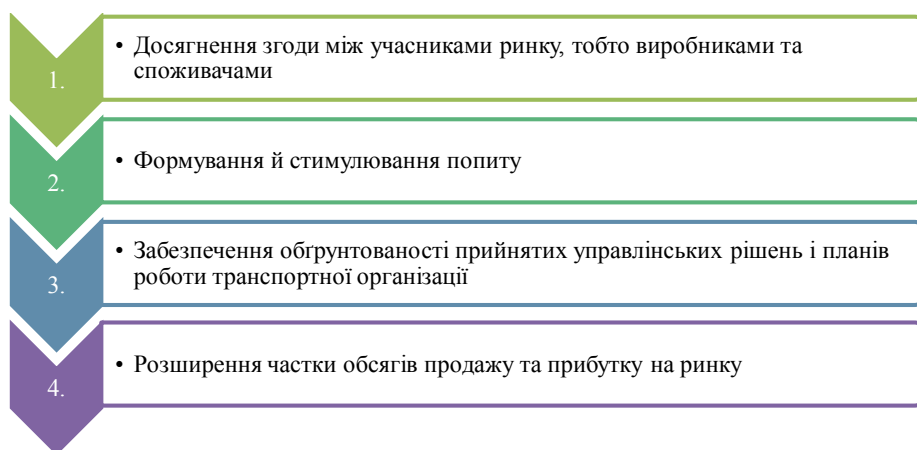


Рис. 1. Цілі транспортного маркетингу

Послуга з перевезення пасажирів має якісні особливості, тому що пасажир купує послугу не заради її вартості, а заради її корисності.

У сфері пасажирських перевезень маркетингові повинні постійно працювати над питаннями підвищення якості наданих послуг, поширенням їх асортименту. Маркетинг пасажирських перевезень повинен стати спрямовуючим фактором усієї діяльності підприємства пасажирського господарства для того, щоб виробничі підрозділи надавали послуги пасажирам відповідно до їх споживчих потреб та таких принципів:

- пропонувати, впроваджувати такі послуги, які можуть бути доступні пасажиру та які він охоче купує;
- впроваджувати послуги, не забувати про конкуруючі види транспорту, адже це загрожує втратами своєї частки транспортного ринку;
- не пропонувати пасажиру те, що він не сприймає, інакше це може привести до значних збитків;
- не пропонувати пасажиру послуги низької або зайвої якості;
- вивчати думку потенційних пасажирів, їх сьогоденні проблеми, а не те, які послуги їм потрібні;
- прогнозувати можливі пасажирські зміни зовнішнього середовища, робити облік їх впливу на попит різних послуг, поведінку пасажирів різних категорій;
- забезпечувати широкий асортимент послуг та відмінний сервіс [4, с. 129].

До компетенцій фахівців входять отримання інформації, її ретельний аналіз та представлення обґрунтованого рішення актуальних питань. Маркетингове дослідження пасажирських перевезень дасть змогу сформувати перелік найбільш проблемних аспектів діяльності. Паралельно будуть визначені конкурентні переваги підприємства.

Найважливішим напрямом маркетингу пасажирських перевезень є отримання інформації шляхом проведення соціологічних досліджень. Соціологічне дослідження починається з опрацювання проблеми, висунення цілей та гіпотез, побудови теоретичної моделі. Після висунення цілей та гіпотез вибирається метод соціологічного дослідження.

Існують такі методи проведення соціологічних досліджень, як вторинний аналіз наявної соціологічної та маркетингової інформації (офіційна статистика, яка публікується в журналах, бюлетенях, доповідях, довідковій та іншій офіційній літературі) та емпіричні соціологічні дослідження (інтерв'ю, фокус-групи, анкетування, спостереження, експерименти). Результати соціологічних досліджень узагальнюють, математично усереднюють та представляють у вигляді статистичних таблиць, які виводять та пояснюють закономірності. Складається аналітичний звіт, що включає статистично оброблені дані та отримані висновки. Кінцевим результатом дослідження є складання на його підставі

прогнозу й маркетингових рекомендацій з досліджуваних питань. Оцінка конкурентоспроможності транспорту на ринку пасажирських перевезень дає змогу визначити ефективність маркетингової політики. Конкурентоспроможність транспорту може бути оцінена на кожному конкретному напрямі пасажиропотоку співвідношенням «ціна – якість». Для цього потрібна інформація про повну вартість поїздки, включаючи витрати, пов'язані з проїздом, а також систему знижок та пільг, що надаються різними транспортними компаніями. Крім того, на основі експертних оцінок фахівців або соціологічних досліджень потенційних пасажирів проводиться ранжування конкурентоспроможності різних видів транспорту за рівнем якості наданих послуг [5, с. 67].

Зрештою, значно спроститься алгоритм прийняття управлінських рішень за такими напрямками:

- зміни в тарифній політиці;
- вжиття заходів з метою збільшення пасажиропотоку;
- вдосконалення маршрутної мережі;
- підвищення рівня наданих послуг.

Маркетинг пасажирських перевезень передбачає вивчення внутрішнього середовища підприємства. Це важливо з точки зору створення сприятливого клімату в колективі.

Важливою є також участь фахівців у вдосконаленні системи технічного контролю над якістю профілактичних та ремонтних робіт.

У зовнішньому середовищі основною цільовою аудиторією під час проведення досліджень є наявні та потенційні пасажирів. Вивчення їх переваг і побажань, глибоке розуміння потреб населення є найкоротшим шляхом до зміцнення позицій підприємства на ринку транспортних послуг.

Потреби пасажирів також різняться між собою. Маркетинг на ринку пасажирських перевезень дає змогу вирішити практичні проблеми, що існують в кожному сегменті.

Підвищення орієнтованості на клієнта є загальним та першочерговим завданням. На якісні послуги, безпечне перевезення, зручний маршрут можуть розраховувати всі категорії пасажирів незалежно від протяжності їх маршруту.

До основних заходів щодо формування попиту та стимулювання збуту транспортних послуг у галузі пасажирських перевезень можна віднести безпосередньо рекламу, заходи підтримки збуту, тобто «сейлз промоушн» (діяльність з реалізації комерційних та творчих ідей, які стимулюють попит пасажирів на перевезення та супутні послуги), та роботу з громадськістю, тобто «паблік рілейшнз» (формування доброзичливого ставлення громадськості до діяльності пасажирської компанії) [6, с. 56].

На транспорті застосовуються нині такі основні засоби реклами щодо пасажирських перевезень:

- розміщення реклами в ЗМІ, насамперед у пресі та журналах з транспортної тематики;
- зовнішня реклама на об'єктах пасажирського комплексу в великих містах;
- комп'ютеризована реклама, використання Інтернету;
- розміщення на сайтах залізничних компаній та авіакомпаній для бронювання місць розкладу руху, інформації про надані послуги пасажиром, поширення іншої інформації.

Отримані результати можна використовувати під час підготовки комплексних пропозицій для партнерів або рекламних агентств. Реклама на транспорті останніми роками стала одним з популярних методів просування товарів та послуг. Для транспортної компанії це є додатковим джерелом доходів, яким не варто нехтувати.

Висновки. Таким чином, маркетинг пасажирських перевезень – це система управління, спрямована на повне й ефективне задоволення транспортних потреб населення. Під час формування попиту на пасажирські перевезення слід враховувати поведінку споживачів транспортних послуг, їх психологічні особливості та відмінні риси. Результатом маркетингу пасажирських перевезень є створення інформаційно-аналітичної бази для прийняття ефективних управлінських рішень, що дають змогу забезпечити залучення на транспорт максимального пасажиропотоку за рахунок конкурентоспроможної тарифної політики та надання населенню транспортних послуг необхідного обсягу й рівня якості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Холявко В. Рынок транспортных услуг: учебное пособие. Тюмень: ТюмГНГУ, 2002. 368 с.
2. Трихунков М. Транспортное производство в условиях рынка: качество и эффективность. Москва, 1993. 255 с.
3. Терешина Н. Экономическое регулирование и конкурентоспособность перевозок. Москва: ВИНТИ, 1995. 180 с.
4. Беспалов Д. Транспортная логистика. Новейшие технологии построения эффективной системы доставки. Москва, 2008. 209 с.
5. Білокобила Є. Яцківський Л. Основи маркетингу: навч. посібник. Київ, 2006. 485 с.
6. Тультаев Т. Маркетинг услуг. Москва, 2005. 97 с.

REFERENCES:

1. Kholiyavko V. (2002) Rynok transportnykh uslug [Market of transport services], TyumGNGU, Tyumen, Russia.
2. Trichunkov M. (1993) Transportnoye proizvodstvo v usloviyakh rynka: kachestvo i effektivnost [Transport production in market conditions: quality and efficiency], Transport, Moscow, Russia.
3. Tereshina N. (1995) Ekonomicheskoye regulirovaniye i konkurentosposobnost' perevozok [Economic regulation and competitiveness of transportations], VINITI, Moscow, Russia.
4. Bepalov D. (2008) Transportnaya logistika. Noveyshiye tekhnologii postroyeniya effektivnoy sistemy dostavki. [Transport logistics. Newest technologies for building an efficient delivery system], Moscow, Russia.
5. Belokobilya E., Yatskiivsky L. (2006) Osnovi marketingu [Fundamentals of Marketing], Naukova dumka, Kyiv, Ukraine.
6. Tultayev T. (2005) Marketing uslug [Marketing services], Moscow, Russia.

Moroz O.V.*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Marketing Department,
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University***Korniievska T.M.***Graduate Student of Marketing Department,
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University*

MARKETING FEATURES OF PASSENGER TRANSPORTATION

The article argues that transport marketing is not well developed compared to the marketing of consumer and industrial goods and services. The main goals and functions of marketing on the transport are outlined. The directions of activity of structures of marketing units of carriers companies are indicated. The organization of marketing activities at the enterprise of the passenger complex should be carried out on the basis of market research of the market for services, which the enterprise provides to passengers and reveals the competitiveness of the service; compliance with existing and prospective requirements of potential buyers and the price they are willing to pay for a passenger service; fluctuations in service depending on the time and place of their provision.

The marketing of passenger transportation as a management system aimed at the full and effective satisfaction of the transport needs of the population is determined. A distinctive feature of the passenger transportation market from freight is that it is a consumer market, and when analysing it and choosing the methods of influence (incentives), it is necessary to take into account the behaviour of consumers of transport services and their psychological peculiarities and distinctive features. When forming the demand for passenger transport, the behaviour of consumers of transport services and their psychological features and distinctive features should be taken into account. The result of the marketing of passenger transportation is the creation of an information and analytical base for the adoption of effective managerial decisions that allow the attraction of maximum passenger traffic for transport by means of competitive tariff policies and the provision of transport services to the population of the required volume and level of quality.

УДК 65.012.8

Панасенко І.С.
студент

Харківського національного університету радіоелектроніки

Солодкий В.С.

старший викладач кафедри економічної кібернетики
та управління економічною безпекою

Харківського національного університету радіоелектроніки

Чоломбитько С.Ю.
студентка

Харківського національного університету радіоелектроніки

ОРГАНІЗАЦІЯ ТА УПРАВЛІННЯ СИЛОВОЮ СКЛАДОВОЮ СИСТЕМИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

АНОТАЦІЯ

Ефективність функціонування підприємства сильно залежить від організації та управління силовою складовою системи економічної безпеки суб'єкта господарської діяльності. Забезпечення безпеки працівників та основних засобів підприємства є одним з ключових завдань діяльності служби безпеки підприємства. У зв'язку з цим постає питання організаційно-правового регулювання охоронної діяльності на підприємстві.

Ключові слова: безпека, охорона, фінансово-економічна безпека, охоронна діяльність, фізична безпека.

АННОТАЦИЯ

Эффективность функционирования предприятия сильно зависит от организации и управления силовой составляющей системы экономической безопасности субъекта хозяйственной деятельности. Обеспечение безопасности работников и основных средств предприятия является одним из ключевых заданий деятельности службы безопасности предприятия. В связи с этим возникает вопрос организационно-правового регулирования охранной деятельности на предприятии.

Ключевые слова: безопасность, охрана, финансово-экономическая безопасность, охранная деятельность, физическая безопасность.

ANNOTATION

The efficiency of the enterprise operation largely depends on the organization and management of the power component of the economic security system of a business entity. Ensuring the safety of employees and fixed assets of the enterprise is one of the key tasks of the enterprise security service. In this regard the question of organizational and legal regulation of security activities in the enterprise.

Key words: safety, security, financial and economic security, security activities, physical security.

Постановка проблеми. Безпека є одним з найважливіших факторів сталого розвитку суспільства. Усе гостріше стає проблема забезпечення недоторканності речових прав, насамперед права приватної власності й права володіння. У зв'язку з цим на ринку з'являється значна кількість різних охоронних підприємств, а також набирають все більшої популярності охоронні послуги. Деякі підприємці мають свою охорону або користуються послугами з охорони державних правоохоронних служб або приватних охоронних структур. Але під час створення власного підрозділу фізичної охорони власник підприємства стикається з проблемою організаційно-правових питань та управління охоронною діяльністю, а недосконалість та відставання законодавства України у сфері безпе-

ки лише додає труднощів. Адже дуже важливо, щоб охорона на підприємстві працювала на законних підставах.

Тому на сучасному етапі розвитку України як незалежної держави особливого значення набуває рівень організаційно-правового регулювання охоронної діяльності, що зумовлює ступінь ефективної діяльності суб'єктів, які надають охоронні послуги. В Україні сформована певна нормативно-правова база, на основі якої здійснюється охоронна діяльність. Але її аналіз свідчить про те, що вона сильно застаріла, суперечлива, містить багато прогалин та не відповідає сучасній практиці охоронної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В літературі використовують різноманітні розробки, які спрямовані на висвітлення сутності охоронної діяльності як складової системи фінансово-економічної безпеки та впровадження її на підприємствах. Теоретико-методологічні питання фінансово-економічної безпеки підприємства та її управління, методи управління фінансово-економічною безпекою розвинуті працями таких науковців, як М.П. Лазаренко, К.В. Ніколаєнко, О.В. Орлик, Т.В. Порудєєва, Д.О. Мігунова.

Відаючи належне науковій та практичній значущості праць, зазначимо, що недостатньо досліджені саме організаційно-правові питання створення охорони.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження стану нормативного регулювання охоронної діяльності, питання недоліків законодавства, проблем, що стосуються отримання ліцензії та підбору персоналу охорони, використання спеціальних засобів та шляхів вдосконалення цього виду діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підприємство, згідно зі ст. 64 Господарського кодексу України, може складатися з виробничих структурних підрозділів (виробництв, цехів, відділень, дільниць, бригад, бюро, лабораторій тощо), а також функціональних структурних підрозділів апарату управління (управлінь, відділів, бюро, служб тощо) [1]. Отже, воно може

мати у своїй функціональній структурі підрозділ охорони.

Закон України «Про охоронну діяльність» встановлює засади та принципи здійснення охоронної діяльності в Україні. У ньому міститься перелік організаційних, технічних та професійних вимог до ведення охоронної діяльності. Згідно з цим нормативно-правовим актом охоронна діяльність – це надання послуг з охорони власності та громадян. Об'єктом охорони є фізична особа та/або майно. Суб'єкт охоронної діяльності – це суб'єкт господарювання будь-якої форми власності, створений та зареєстрований на території України, що здійснює охоронну діяльність на підставі отриманої у встановленому порядку ліцензії.

Метою цього Закону є створення умов для захисту майна, забезпечення прав та інтересів суб'єктів господарювання та фізичних осіб; забезпечення державного контролю за вжиттям заходів з охорони майна та фізичних осіб, а також розвитку та вдосконалення сфери надання послуг з охорони власності та громадян [2].

Органами державного регулювання є Кабінет Міністрів України та центральні органи виконавчої влади у сфері охоронної діяльності.

Нормативний акт врегульовує широке коло питань, зокрема:

- види охоронної діяльності, які може здійснювати суб'єкт господарювання у цій сфері;
- вимоги щодо договору про надання послуг з охорони;
- обмеження в охоронній діяльності;
- перелік вимог до персоналу;
- права та обов'язки, якими володіють охоронці під час здійснення своїх повноважень;
- спосіб застосування спеціальних засобів та вжиття заходів фізичного впливу;
- порядок та форми взаємодії з правоохоронними органами;
- спосіб надання охоронних послуг в Україні тощо.

Започаткування власного охоронного підрозділу або ведення охоронного бізнесу неможливе без ознайомлення зі змістом цього документа. Закон також передбачає необхідність отримання ліцензії на провадження охоронної діяльності, але самому ліцензуванню в нашій країні, зокрема охоронної діяльності, присвячений Закон України «Про ліцензування видів господарської діяльності», який регулює суспільні відносини у сфері ліцензування видів господарської діяльності, визначає виключний перелік видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню, встановлює уніфікований порядок їх ліцензування, нагляд і контроль у сфері ліцензування, відповідальність за порушення законодавства у сфері ліцензування видів господарської діяльності [3].

Згідно з частиною 1 статті 3 Закону «Про ліцензування видів господарської діяльності» Кабінет Міністрів України визначив у Постанові «Про затвердження переліку органів лі-

цензування та визнання такими, що втратили чинність, деяких постанов Кабінету Міністрів України» від 5 серпня 2015 р. № 609 перелік органів ліцензування. В Постанові чітко зазначено, що органом ліцензування у сфері охоронної діяльності є Міністерство внутрішніх справ України (МВС) [4].

Стаття 6 Закону «Про ліцензування видів господарської діяльності» визначає повноваження органів ліцензування. Орган ліцензування отримує та розглядає заяву на отримання ліцензії; розробляє проекти ліцензійних умов та змін до них, контролює додержання ліцензійних умов; вносить до Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань; формує, веде та зберігає ліцензійні справи; здійснює інформаційний та методичний супровід ліцензування; розміщує на своєму офіційному веб-сайті інформацію про прийняті ним рішення за відповідним видом господарської діяльності; складає та подає спеціально уповноваженому органу з питань ліцензування щорічний ліцензійний звіт до 30 січня року, наступного за звітним; здійснює перевірку документів, що підтверджують відсутність контролю, за діяльністю ліцензіата осіб-резидентів інших держав, що здійснюють збройну агресію проти України у значенні, наведеному у ст. 1 Закону України «Про оборону України» та/або дії яких створюють умови для виникнення воєнного конфлікту та застосування воєнної сили проти України [3].

Рішення органу ліцензування оформлюються організаційно-розпорядчими актами за підписом керівника органу або його заступника згідно з розподілом повноважень.

Закон про ліцензування є основним нормативно-правовим документом у сфері ліцензування. Він встановлює базисні елементи порядку ліцензування, а саме строк дії ліцензії; плату за ліцензію; орган, який видає ліцензію; термін, за який оформлюється ліцензія; документи, які необхідні для отримання ліцензії; порядок розгляду таких документів тощо.

Одним з основних підзаконних актів у сфері ліцензування охоронної діяльності є Постанова КМУ «Про затвердження Ліцензійних умов провадження охоронної діяльності». Саме цей документ надає детальний опис процедури отримання ліцензії на провадження охоронної діяльності, встановлює правила проведення охоронної діяльності та порядок перевірки ліцензіатів, обставини, що зумовлюють анулювання ліцензії.

Згідно з п. 4 Постанови охоронну діяльність можуть провадити на всій території України юридичні особи, а також фізичні особи-підприємці на підставі ліцензії за наявності матеріально-технічної бази, необхідної для провадження такої діяльності та за умови виконання такими особами організаційних, кадрових та технологічних вимог, передбачених Ліцензійними умовами [5].

Так, Постанова встановлює перелік документів, які подаються для оформлення ліцензії. До них відносяться:

- заява;
- копія паспорта керівника здобувача ліцензії;
- документи, що підтверджують здатність працівників на виконання охоронних функцій (довідки про несудимість, медичних довідок, документа про набуття кваліфікації певного розряду);
- опис отриманих документів.

В Постанові зазначається, що суб'єкт охоронної діяльності зобов'язаний зберігати документи, подані для отримання ліцензії, повідомляти про зміни в них, зберігати відео- та фотоматеріали, отримані під час вжиття заходів охорони, негайно повідомляти Національну поліцію про факти припинення правопорушень, виявлення ознак кримінального правопорушення тощо. До прибуття працівників правоохоронних органів слід вжити всіх можливих заходів для охорони місця події та збереження слідів злочину, виявлення очевидців та фіксації їх персональних даних. Після прибуття працівників правоохоронних органів персонал охорони повинен діяти за їх вказівкою [5].

При цьому під час організації та провадження охоронної діяльності забороняється придбавати та використовувати майно, визначене законодавством для виключного використання військовими формуваннями та правоохоронними органами, ознаки належності (елементи символіки, формений одяг тощо) до МВС, СБУ, Управління державної охорони, Збройних Сил та інших утворених відповідно до законів військових формувань, правоохоронних, природоохоронних, контролюючих або інших органів виконавчої влади, їх спеціальних підрозділів, зокрема в найменуванні суб'єкта охоронної діяльності, на одязі, транспорті реагування, будівлях, у документації. Крім перерахованого вище, охороні заборонено заважати діяльності представників правоохоронних та інших органів державної влади, приховувати відомості про кримінальні правопорушення, охороняти фізичну особу, яка вчиняє злочинні дії, вчиняти дії, що посягають на права, свободи та власність фізичних осіб, а також ставлять під загрозу їх життя та здоров'я, честь, гідність та ділову репутацію, охороняти об'єкти, включені до переліку особливо важливих об'єктів права державної власності, використовувати спеціальні засоби, не включені до переліку спеціальних засобів, затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України від 11 лютого 2013 р. № 97. Особи, які не подали необхідних для прийняття на роботу документів або не відповідають кваліфікаційним вимогам, не можуть залучатися до охоронних заходів [5].

Після отримання ліцензії на ведення охоронної діяльності постає питання матеріального забезпечення персоналу охорони, а саме спеці-

альними засобами. У ст. 9 Закону «Про охоронну діяльність» визначено, що суб'єкт охоронної діяльності має право для забезпечення охоронної діяльності придбавати, зберігати та використовувати в установленому законодавством порядку спеціальні засоби, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України; для забезпечення радіозв'язку використовувати в установленому порядку радіочастоти, службових собак, технічні засоби охоронного призначення, транспорт реагування [2].

Використання спеціальних засобів регулюється такими нормативними актами:

– Постанова КМУ «Про затвердження переліку спеціальних засобів, придбання, зберігання та використання яких здійснюється суб'єктами охоронної діяльності» від 11 лютого 2013 р. № 97 (далі – Постанова КМУ від 11 лютого 2013 р. № 97);

– Наказ МВС «Про затвердження Інструкції про порядок виготовлення, придбання, зберігання, обліку, перевезення та використання вогнепальної, пневматичної, холодної і охолощеної зброї, пристроїв вітчизняного виробництва для відстрілу патронів, споряджених гумовими чи аналогічними за своїми властивостями металевими снарядами не смертельної дії, та патронів до них, а також боеприпасів до зброї, основних частин зброї та вибухових матеріалів» від 21 серпня 1998 р. № 622 (далі – Наказ МВС від 21 серпня 1998 р. № 622);

– Постанова КМУ «Про порядок продажу, придбання, реєстрації, обліку і застосування спеціальних засобів самооборони, заряджених речовинами сльозоточивої та дратівної дії» від 7 вересня 1993 р. № 706 (далі – Постанова КМУ від 7 вересня 1993 р. № 706).

Постановою КМУ від 11 лютого 2013 року № 97 визначено перелік спеціальних засобів, які є доступними для придбання та використання, а саме бронежилети, захисні каски, газові балончики з аерозолями сльозоточивої та дратівної дії, газові пістолети та револьвери, а також патрони до них калібру 6, 8 і 9 міліметрів, заряджені речовинами сльозоточивої та дратівної дії, гумові кийки, наручники пластикові (текстильні) одноразового використання, електрошокові пристрої та пристрої вітчизняного виробництва для відстрілу патронів, споряджених гумовими чи аналогічними за своїми властивостями металевими снарядами не смертельної дії, а також зазначені патрони. Електрошокові пристрої та пристрої вітчизняного виробництва для відстрілу патронів дозволені виключно суб'єктам охоронної діяльності, які здійснюють охорону особливо важливих об'єктів права державної власності або надають охоронні послуги із залученням власного транспорту реагування та використанням пунктів централізованого спостереження [7].

Отримання дозволу на спеціальні засоби визначено Наказом МВС від 21 серпня 1998 р. № 622, а саме в пункті 9.18 йдеться про те, що

дозвіл на право придбання суб'єктом господарювання вогнепальної зброї, бойових припасів до неї, основних частин зброї, пневматичної, холодної та охолощеної зброї, а також пристроїв та патронів до них видається уповноваженим підрозділом головного управління Національної поліції за заявою, у якій зазначаються вид та кількість зброї, основних частин зброї, бойових припасів, пристроїв та патронів до них, що купуються, номер та строк дії дозволу на право відкриття та функціонування об'єкта; відомості про осіб, відповідальних за їх придбання (прізвище, ім'я, по батькові, паспортні дані).

Придбання та використання спеціальних засобів висвітлено в Постанові КМУ від 7 вересня 1993 р. № 706, яка була розроблена з метою посилення захисту життя, здоров'я, честі та гідності громадян, захисту всіх форм власності від протиправних посягань. Ця Постанова визначає порядок реалізації (продажу) суб'єктами підприємницької діяльності спеціальних засобів самооборони, заряджених речовинами сльозоточивої дії, а також їх придбання, реєстрації, обліку, зберігання (носіння) та застосування громадянами та юридичними особами. В ній йдеться, що упаковки з аерозолями сльозоточивої та дратівної дії (газові балончики) реалізуються (продаються) громадянам, які досягли 18-річного віку, суб'єктам підприємницької діяльності, установам та організаціям без дозволу органів внутрішніх справ у спеціалізованих магазинах, окремих секціях магазинів.

Суб'єкти підприємницької діяльності, установи й організації з метою захисту життя, здоров'я, честі та гідності своїх працівників мають право на придбання газових пістолетів та револьверів, а також патронів до них з оформленням дозволу органами внутрішніх справ на їх зберігання (носіння) конкретним працівникам, які досягли 18-річного віку, за умови наявності висновку (довідки) медичного закладу (лікувально-кваліфікаційної комісії) встановленої форми щодо цих працівників та ознайомлення з порядком їх зберігання (носіння) і застосування.

Підстави для відмови в наданні дозволу органами внутрішніх справ вказані в пункті 19. Це можуть бути випадки медичного характеру, непогашеної судимості, систематичного порушення громадського порядку та умовного засудження.

Дозволи на придбання та зберігання газових пістолетів підписуються начальником органу внутрішніх справ або особою, яка виконує його обов'язки, для суб'єктів підприємницької діяльності, установ та організацій, а також їхнім працівникам за місцем реєстрації (юридичним адресом) установи, організації або суб'єкта підприємницької діяльності. При цьому в дозволі робиться відмітка «відомче (службове)».

Видаються дозволи органами внутрішніх справ терміном на три місяці. Не використаний у цей термін дозвіл повертається до ор-

гану внутрішніх справ, який його видав. Для отримання дозволу на придбання газових пістолетів (револьверів) суб'єкти підприємницької діяльності, установи та організації подають до органу внутрішніх справ документи, перелік яких зазначено у ст. 12 Постанови КМУ від 7 вересня 1993 р. № 706. Орган внутрішніх справ не більш як у місячний термін розглядає документи, зазначені в пунктах, та видає дозвіл на придбання газових пістолетів (револьверів) або мотивовано відмовляє в ньому. Придбані газові пістолети (револьвери) протягом десяти днів від дня придбання подаються до органу внутрішніх справ для реєстрації та оформлення дозволу на їх зберігання (носіння), для суб'єктів підприємницької діяльності, установ та організацій за місцем їх реєстрації (юридичним адресом). Власники (користувачі) газовими пістолетами для отримання дозволу зберігання також подають корінець дозволу на придбання з відміткою магазину про продаж та квитанцію про оплату послуг, пов'язаних з оформленням документів для видачі дозволу на зберігання. Дозвіл видається терміном на три роки. Може бути виданий не більш як трьом працівникам суб'єкта підприємницької діяльності, установи та організації на кожний газовий пістолет (револьвер) [8].

У ст. 16 Закону «Про охоронну діяльність» визначено порядок застосування спеціальних засобів, а саме під час здійснення охоронної діяльності персонал охорони має право вживати щодо осіб, які посягають на об'єкт охорони, заходів фізичного впливу та спеціальні засоби в особливих випадках, якщо інші заходи не привели до припинення посягання або до виконання особою законної вимоги персоналу охорони, в разі захисту себе або іншої особи від нападу, що становить загрозу життю та здоров'ю або майну; запобігання незаконній спробі насильницьким шляхом заволодіти спеціальними засобами; необхідності затримати правопорушника, який незаконно проник на об'єкт, що охороняється, або який вчиняє інші протиправні дії та чинить опір; знешкодження тварини, що загрожує життю та здоров'ю персоналу охорони або інших осіб.

Вживати заходів фізичного впливу та спеціальні засоби дозволяється тільки після попередження голосом та жестами про намір їх застосування. Без попередження можна діяти лише в разі раптового нападу та нападу чи опору з використанням зброї або предметів, що становлять загрозу життю та здоров'ю особи, або з використанням механічних транспортних засобів. Вид спеціального засобу, час початку та інтенсивність його застосування визначаються з урахуванням ситуації, що склалась, характеру правопорушення та особи правопорушника.

Забороняється вжиття заходів фізичного впливу та використання спеціальних засобів проти жінок з явними ознаками вагітності, осіб похилого віку або з вираженими ознака-

ми інвалідності та малолітніх осіб, а також проти осіб, які, відповідно до законодавства, є носіями спеціального статусу недоторканності, в місцях значного скупчення людей, якщо це може призвести до заподіяння шкоди життю та здоров'ю сторонніх осіб, крім випадків учинення ними нападу, що становить загрозу життю та здоров'ю фізичних осіб, персоналу охорони, або збройного нападу чи збройного опору. В разі заподіяння шкоди здоров'ю персонал охорони повинен негайно викликати швидку медичну допомогу та надати першу долікарську допомогу потерпілим.

Затримання особи персоналом охорони не є адміністративним затриманням. Затримана особа негайно передається органу Національної поліції за місцем вчинення правопорушення. Вчинення опору, погроз або насильства стосовно осіб, які здійснюють охоронну діяльність, тягне відповідальність згідно із законодавством [2].

Висновки. Отже, організація силових складових на підприємстві є досить важливим питанням, а особливо в наш час. Основна проблема, з якою стикається підприємець, – це організаційно-правові питання. Інші країни мають більш розвинену законодавчо-нормативну базу у сфері охорони, тоді як в Україні вона лише розвивається.

Досліджено правові питання створення підрозділу охорони на підприємстві, законодавчі акти, які регулюють охоронну діяльність, висвітлено питання порядку отримання ліцензії, переліку спеціальних засобів для охорони, отримання дозволу та їх використання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Господарський кодекс України. Відомості Верховної Ради України. 2003. № 436-IV. Ст. 64.
2. Про охоронну діяльність: Закон України від 22 березня 2012 р. № 4616-VI / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4616-17>.
3. Про ліцензування видів господарської діяльності: Закон України від 28 вересня 2017 р. № 222-VIII / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/222-19>.
4. Про затвердження переліку органів ліцензування та визнання такими, що втратили чинність, деяких постанов Кабінету Міністрів України: Постанова Кабінету Міністрів України від 5 серпня 2015 р. № 609 / Верховна Рада України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/609-2015-p/paran9#n9>.
5. Про затвердження Ліцензійних умов провадження охоронної діяльності: Постанова Кабінету Міністрів України від 18 листопада 2015 р. № 960 / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/960-2015-p>.
6. Про затвердження Інструкції про порядок виготовлення, придбання, зберігання, обліку, перевезення та використання вогнепальної, пневматичної, холодної і охолощеної зброї, пристроїв вітчизняного виробництва для відстрілу патронів, споряджених гумовими чи аналогічними за своїми властивостями металевими снарядами не смертельної дії, та патронів до них, а також боєприпасів до зброї, основних частин зброї та вибухових матеріалів: Наказ Міністерства внутрішніх справ від 21 серпня 1998 р. № 622 / Міністерство

внутрішніх справ. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0637-98>.

7. Про затвердження переліку спеціальних засобів, придбання, зберігання та використання яких здійснюється суб'єктами охоронної діяльності: Постанова Кабінету Міністрів України від 11 лютого 2013 р. № 97 / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/97-2013-p>.
8. Про порядок продажу, придбання, реєстрації, обліку і застосування спеціальних засобів самооборони, заряджених речовинами сльозоточивою та дратівної дії: Постанова Кабінету Міністрів України від 7 вересня 1993 р. № 706 / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/706-93-p>.
9. Лазаренко М.П., Ніколаско К.В. Фінансова безпека підприємства та її управління. Економічні науки. 2010. URL: http://rusnauka.com/1_KAND_2010/Economics/10_57970.doc.htm.
10. Орлик О.В. Методи управління фінансово-економічною безпекою. Економіка. 2014. URL: http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1484/1/Методи_управління_фінансово-економічною_безпекою.pdf.
11. Пурдеева Т.В., Мігунова Д.О. Обліково-аналітичне і фінансове забезпечення діяльності суб'єктів господарювання: освітньо-наукові та виробничі засади. Фінансово-економічна безпека сучасного підприємства: матеріали наук.-практ. конф. (Миколаїв, 22–24 листопада 2017 р.). Миколаїв, 2017. С. 198–200.

REFERENCES:

1. Economic code of Ukraine. Information of the Verkhovna Rada of Ukraine. 2003. № 436-IV. Art. 64.
2. On security activities: Law of Ukraine of March 22, 2012 No. 4616-VI / Verkhovna Rada of Ukraine. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4616-17>.
3. On licensing types of economic activity: Law of Ukraine of September 28, 2017 No. 222-VIII / Verkhovna Rada of Ukraine. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/222-19>.
4. On approval of the list of licensing bodies and recognition of certain resolutions of the Cabinet of Ministers of Ukraine invalid: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine of August 5, 2015 No. 609 / Verkhovna Rada of Ukraine. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/609-2015-p/paran9#n9>.
5. On approval of the Licensing conditions for the implementation of security activities: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated November 18, 2015. № 960 / Verkhovna Rada of Ukraine. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/960-2015-p>.
6. On approval of the Instruction on the procedure for the manufacture, acquisition, storage, recording, transportation and use of firearms, pneumatic, cold and idler weapons, domestically manufactured devices for shooting ammunition filled with rubber or non-lethal projectiles with ammunition for them., as well as ammunition for weapons, main parts of weapons and explosive materials: Order of the Ministry of the Interior of 21 August 1998 No. 622 / Minister of the Interior. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0637-98>.
7. On approval of the list of special means, the acquisition, storage and use of which is carried out by the subjects of security activity: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine of February 11, 2013 No. 97 / Verkhovna Rada of Ukraine. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/97-2013-p>.
8. On the order of sale, acquisition, registration, registration and use of special means of self-defense, charged with substances

- of tear and irritating action: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine of September 7, 1993 No. 706 / Verkhovna Rada of Ukraine. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/706-93-p>.
9. Lazarenko N.P., Nikolaenko E.V. Financial security of the enterprise and its management. Economics. 2010. URL: http://rusnauka.com/1_KAND_2010/Economics/10_57970.doc.htm.
10. Orlik O.V. Methods of managing financial and economic security. Economy. 2014. URL: [http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1484/1/Methodi management of financial and economic skopekyu.pdf](http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1484/1/Methodi%20management%20of%20financial%20and%20economic%20skopekyu.pdf).
11. Porudieva T.V., Migunova D.A. Accounting, analytical and financial support for the activities of business entities: educational, scientific and production bases. Financial and economic security of a modern enterprise: materials of scientific and practical. conf. (Nikolaev, August 22–24, 2017). Nikolaev, 2017. P. 198–200.

Panasenko I.S.

Student,

Kharkiv National University of Radio Electronics

Solodkyi V.S.

*Senior Instructor at Department of Economic Cybernetics
and Economic Security Management,*

Kharkiv National University of Radio Electronics

Cholombytko S.Yu.

Student,

Kharkiv National University of Radio Electronics

ORGANIZATION AND MANAGEMENT OF POWER COMPONENT OF THE FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY SYSTEM AT THE ENTERPRISE

Security is one of the most crucial factors of socially sustainable development. Some entrepreneurs have their own security service or use the services of security performed by state law-enforcement department or by private security structures. However, when creating the department of physical security, the enterprise owner often faces the problem of an organizational issue. The imperfection and retardation of Ukrainian law in the area of security only enlarge the difficulties, because it is very important for the security of the firm to work at the legislative grounds and not to go beyond the law.

It is impossible to create an enterprise's own security department or to perform a security business without acquainting the content of the Law of Ukraine "On the Security Activity". It also calls for the necessity of licensing the security activity, and the licensing in our country is regulate by the Law of Ukraine "On the Licensing of Types of Economic Activities", which regulates the social relations in the area of licensing of economic activities, defines an exclusive list of types of economic activities to be licensed, establishes a unified procedure for their licensing, supervision and control in the field of licensing, liability for violation of legislation in the field of licensing of economic activities.

The question of the financial provision is brought up after obtaining the license. Art. 9 of the Law "On the Security Activity" defines the fact that the subject of security activity has the following rights: to buy, storage, and use for purpose of security activity in the way defined by the government special means, the list of which is determined by the Cabinet of Ministers of Ukraine; in order to ensure radio communication, to use radio frequency in the prescribed manner; service dogs; security equipment; transport response.

Art. 16 of the Law "On the Security Activity" defines the procedure for the use of special means, namely: in the implementation of security activities, the security personnel has the right to apply to persons encroaching the object of protection measures of physical impact and special means in special cases, if other measures have not led to the cessation of the attack or to the fulfilment by the person of the legal requirement of security personnel, in the case of protection of himself or another person from an attack that poses a threat to life and health or property.

As a result, it can be said that the organization of the power component in the enterprise is quite a vital issue, especially in contemporary time. The main problem faced by the entrepreneur is an organizational-legal issue. Other countries have a more developed legislative and regulatory framework in the area of protection, while Ukrainian one is at the stage of development.

In the course of the work, there are studied the legal issues of creating a security department at the enterprise, legislative acts regulating security activities, the issues related to the procedure of obtaining a license, the list of special means for protection, obtaining permits and their usage.

УДК 658.15

Пархоменко О.С.
кандидат економічних наук, доцент,
викладач кафедри управління та адміністрування
Харківського національного університету
імені В.Н. Каразіна

Кацевич А.О.
магістрант
Навчально-наукового інституту «Каразінська школа бізнесу»
Харківського національного університету
імені В.Н. Каразіна

СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ ТА ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ СТАНДАРТІВ ФІНАНСОВОГО ОБЛІКУ

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано досвід використання фінансового аналізу, його сутність та особливості. Досліджено еволюцію та джерела фінансового аналізу. Наведено функціональну класифікацію основних показників. Визначено причини, від яких залежать якість та повнота висновків фінансового аналізу підприємства. Проведено порівняльну характеристику основних стандартів фінансового обліку.

Ключові слова: фінансовий аналіз, облік, фінансові коефіцієнти та показники, стандарти, стратегія.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы опыт использования финансового анализа, его сущность и особенности. Исследованы эволюция и источники финансового анализа. Приведена функциональная классификация основных показателей. Определены причины, от которых зависят качество и полнота выводов финансового анализа предприятия. Проведена сравнительная характеристика основных стандартов финансового учета.

Ключевые слова: финансовый анализ, учет, финансовые коэффициенты и показатели, стандарты, стратегия.

ANNOTATION

The article analyzes the experience of using financial analysis, its essence and features. Research concerns the evolution and sources of financial analysis. The functional classification of the main indicators is given. The reasons for determining the quality and completeness of the findings of the financial analysis of the company are determined. The article examines specific characteristic of the main financial accounting standards.

Key words: financial analysis, accounting, financial ratios and indicators, standards, strategy.

Постановка проблеми. Сучасне бізнес-середовище характеризується загостренням фінансової кризи, високим рівнем динамізму, мінливими факторами зовнішнього середовища та умовами постійної нестабільності, в яких функціонують підприємства. Загострення конкуренції, стрімке зростання якісних вимог споживачів, зниження купівельної спроможності приводять до того, що підприємства постійно перебувають у пошуку способів підвищення ефективності своєї діяльності. Наявні та звичні методи ведення бізнесу більше не виступають запорукою успіху, а класична школа управління все частіше не спроможна дати відповіді на запити сучасних бізнес-структур. Саме тому багато підприємств сьогодні шукають шлях раціоналізації управлінських процесів та ініціюють реінжиніринг бізнес-процесів. Одним з актуальних напрямів такої діяльності є вдосконалення системи фінансового аналізу

діяльності підприємства для підвищення його ефективності.

Аналізуючи світові бізнес-тенденції та враховуючи специфіку бізнес-середовища країни, сучасні менеджери формують якісно нове бачення системи управління підприємствами. Важливим практичним завданням сьогодні стає розробка тих методів та механізмів, які дадуть змогу залучити невикористаний потенціал підприємств у процеси створення вартості, а одним з таких механізмів може стати саме фінансовий аналіз.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тематиці розвитку фінансового аналізу присвячено багато наукових публікацій та видань. Значення фінансового аналізу для бізнес-структур розглядають у своїх роботах А. Шеремет, Н. Вейцман, П. Худяков, І. Бланк, О. Базилінська, В. Артеменко, Б. Грехем, Л. Бернстайн та багато інших науковців. Ці автори висвітлюють сутність фінансового аналізу, його значення для бізнес-структур, особливості впровадження та функціонування. Однак наявні дослідження доводять, що класичні та сучасні підходи до фінансового аналізу мають вагомі протиріччя, а необхідність впровадження системи фінансового аналізу досі не обґрунтована повністю, що зумовлює необхідність подальшого дослідження цих питань.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Особливої уваги в розвитку фінансового аналізу потребують питання його використання для підвищення загальної ефективності діяльності підприємства. Досі існують протиріччя щодо розуміння фінансового аналізу та аналізу фінансового стану підприємства, способів вимірювання ефективності діяльності підприємства та системи показників, які варто використовувати в тій чи іншій галузі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз накопиченого досвіду використання фінансового аналізу, дослідження причин можливого спотворення його результатів та вивчення особливостей використання різних систем стандартів фінансового обліку на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Елементи практичного фінансового аналізу, що

розуміється як аналіз за допомогою вартісних оцінок, можна знайти вже в Стародавньому світі, коли товарообмінні операції здійснювалися з використанням грошового вимірника (вважається, що гроші як товар, що виконує роль загального еквівалента, були введені приблизно в 700 р. до н. е. в Лідії, стародавній державі Малої Азії) [1]. З появою грошей неминучість подібних операцій стала виражатися за допомогою кількісних вартісних оцінок, тобто почали виконуватися найпростіші процедури фінансово-аналітичного характеру. Однак говорити про зародження фінансового аналізу в ті роки не доводиться. Ймовірно, більш виправдано відносити його появу до епохи торгового капіталізму.

Умовно можна виділити чотири джерела появи фінансового аналізу [2]:

- 1) поява маноріального обліку;
- 2) поширення балансу як звітної форми інформаційно-контрольного призначення;
- 3) становлення позикових операцій;
- 4) формування ринків капіталу.

Певна формалізація та систематизація процесу фінансового аналізу почалися в період становлення бухгалтерського обліку. Однією з перших систематизованих форм бухгалтерського обліку прийнято вважати маноріальний облік, який був поширений у середньовічній Європі. Манор був організаційною формою для експлуатації дрібного господарсько самостійного селянина, а маноріальний облік був моделлю систематизації інформації, яка була орієнтована на найпримітивнішу форму бухгалтерії. Однак саме ця форма ведення справ може бути визнана передумовою формування фінансового аналізу як інструменту дослідження діяльності організації.

Основні ознаки маноріальної системи обліку полягали у використанні персоніфікованих рахунків, чітко вираженому контролюючому характері звітності, відображенні результатів усіх операцій з руху коштів незалежно від їх характеру. Але також ця система мала значний недолік: маноріальний облік виконував дві функції, а саме контрольну й інформаційну, і виконував їх досить успішно, однак він не був пристосований до розрахунку прибутку.

Хоча в системі маноріального аудиту можна побачити паростки фінансового аналізу, все ж таки більш істотним прикладом його використання стало поширення балансу як звітної форми [2].

Наступним та найважливішим етапом розвитку фінансового аналізу як інструмента управління організацією став період розвитку позикових операцій. Тобто бізнес почав розвиватися та рости, а видача кредитів купцям вимагала систематичних аналітичних розрахунків та фінансового контролю за станом їх діяльності. Саме в цей період з'явився фінансовий аналіз, який трактувався як мистецтво аналітичного обґрунтування поведінки на ринку позикових коштів.

Комплекс факторів, серед яких слід назвати появу якісно нових форм організації бізнесу, диверсифікацію наявних підприємств та виробництва загалом, розподіл між правами та обов'язками власників бізнесу та їх керівників, привів до значної актуалізації якісної фінансової звітності та фінансового аналізу.

Особливу увагу у процесі формування розуміння фінансового аналізу як систематизованого комплексу методів та інструментів дослідження організації варто приділити різниці між такими поняттями, як «фінансовий аналіз» та «аналіз фінансового стану підприємства». З точки зору інтеграції цих двох визначень перше є більш загальним та містить у собі друге. Тобто фінансовий аналіз є всебічним та комплексним процесом, а аналіз фінансового стану підприємства є одним з етапів фінансового аналізу загалом [4].

У широкому розумінні предметом дослідження фінансового аналізу є сукупність операцій та господарських процесів компанії, фінансові результати цих самих процесів та рівень їх ефективності. Процес фінансового аналізу є комплексним та системним, тому дуже важливо виокремити ті фактори зовнішнього та внутрішнього середовища, які привели до того чи іншого фінансового результату. Таким чином, будеться зрозумілий ланцюжок причинно-наслідкового зв'язку між фінансовими результатами та причинами, які стали їх драйвером. Саме завдяки такому підходу підприємство може розробити таку модель поведінки, яка дасть змогу максимально нівелювати деструктивні фактори та використати свої сильні позиції.

Сьогодні одним з основних методів проведення фінансового аналізу стану підприємства є розрахунок фінансових коефіцієнтів та показників, а також їх якісний аналіз. Цей механізм може сформувати чітке та зрозуміле бачення фінансового стану підприємства. Також кожний з коефіцієнтів може бути основою для висновків щодо сильних та слабких сторін організації, а також щодо перспектив його розвитку.

У сучасній практиці фінансового аналізу спеціалісти зазвичай використовують таку класифікацію, яка відображає функціональний підхід: коефіцієнти ліквідності, коефіцієнти рентабельності, коефіцієнти оборотності, коефіцієнти фінансової стійкості. Функціональний підхід базується на тому, що коефіцієнти групуються залежно від функцій, які вони виконують, та мети аналізу загалом.

Якщо розглянути бізнес-середовище з ідеалістичної точки зору, то фінансові аналітики завжди можуть гарантовано покладатися на результати своїх розрахунків та прогнозів. Так, наприклад, вони можуть покладатися на цифри, приймаючи рішення щодо інвестування, сприяючи ефективному розподілу капіталу.

Насправді ж ситуація сьогодення далека від ідеальної картинки. Якість та повнота фінансової звітності компанії, на якій базуються ви-

сновки фінансового аналізу, залежить від суджень та експертних оцінок, які можуть бути виконані сумлінно, однак мати суб'єктивний характер.

З іншого боку, комплекс стандартизованих фінансових показників для розрахунків може виявитися не найточнішим способом оцінювання діяльності компанії. В такій ситуації високу роль відіграє саме рівень стандартизації ведення розрахунків. Йдеться про те, що стандартизовані методи розрахунків можуть значно нівелювати фактор специфічності галузі або структури бізнесу, отже, значно спотворювати висновки щодо дійсності справ. Таку ситуацію можна зустріти в інноваційних підприємствах зі стрімкими темпами розвитку.

Також до значних недоліків фінансового аналізу варто віднести індивідуальний фактор, який передбачає, що фінансові аналітики та керівники організацій часто у своїй практиці стикаються із сильними стимулами для навмисного спотворення фінансової звітності компаній. Як приклад можемо навести американську компанію «Енрон», яка роками спотворювала справжню цінність своїх активів, що призвело до краху цілого економічного кластеру по всьому світу.

Іншою важливою проблемою використання інструментів фінансового аналізу є існування принципово різних методів розрахунку результатів діяльності підприємства. Варто розуміти, що процес фінансового аналізу сильно залежить від того, на базі яких документів він проводиться. Якщо фінансова звітність компанії некоректна та не відображає справжню ситуацію на підприємстві, такий стан речей може спровокувати формулювання неправильних висновків щодо фінансового стану компанії. Процес складання фінансової звітності регламентується системами стандартів якості та прийнятими базовими принципами, однак варто зазначити, що цей процес також спирається на професіональне судження експертів.

Сьогодні існують декілька систем стандартів звітності компаній, серед яких слід назвати US GAAP, IFRS та системи національних стандартів (український варіант П(с)БО). Кожна з цих систем є поширеною та використовується для складання звітності й висновків щодо фінансових результатів діяльності компаній. Однак, незважаючи на той факт, що ці положення є базовими та стандартизованими, багато правил, регламентованих у цих документах сильно різняться. Звичайно, це значно впливає на оцінювання діяльності компаній, які використовують різні стандарти. Наприклад, у 2014 р. всесвітньо відома компанія «Twitter» повідомила, що, згідно з принципами формування фінансових результатів GAAP, вони отримали збитки у розмірі 0,96 дол. США на кожну акцію, але за методом внутрішньо фірмових розрахунків їх прибуток склав 0,34 дол. США на акцію [12].

Аналогічна ситуація склалась у 2015 р. в компанії «Amazon». Тоді прибуток компанії,

згідно з принципами GAAP, склав 0,37 дол. США, але внутрішньо фірмові розрахунки прибутку на акцію показали результат у 4,14 дол. США [13].

Ці прості приклади ілюструють, що використання тих чи інших інструментів має свої певні обмеження та може трактуватися по-різному. Саме тому особливу складність для інвесторів та кредиторів має процес зіставлення різних фінансових показників компаній з огляду на той факт, що компанії можуть керуватися різними стандартами та залучати експертне судження як основу для прийняття рішень.

Отже, варто зрозуміти, чим є стандарти US GAAP, IFRS, та визначити основні принципові відмінності між системами та національними стандартами України.

US GAAP – система стандартів, норм та принципів ведення фінансового обліку на підприємстві, яка була розроблена і масово використовується у США. Американські стандарти відрізняються більшою жорсткістю проти стандартів європейських. Існують кілька передумов сильного поширення US GAAP, серед яких слід назвати високий рівень розвитку американського фондового ринку, великий обсяг інвестицій США в інші країни. Таким чином, підприємства, зацікавлені в розширенні свого кредитного портфеля, змушені адаптувати ведення свого фінансового обліку під вимоги цього стандарту.

IFRS – це сукупність норм, правил, принципів та стандартів, націлених на оптимізацію структури фінансової звітності, які використовуються переважно в країнах Європи. На відміну від національних стандартів, які мають директивний характер, стандарти IFRS надають підприємствам більшу свободу дій. Загалом такі стандарти мають рекомендаційний характер, але певні види компаній зобов'язані керуватися такими стандартами, як вимагають національні та міжнародні правові акти.

Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку (П(С)БО) – це нормативно-правовий акт, затверджений Міністерством фінансів України, що визначає принципи та методи ведення бухгалтерського обліку й складання фінансової звітності, що не суперечать міжнародним стандартам (IFRS) [10].

Варто зазначити, що сьогодні в економічному просторі відбувається активний процес уніфікації зазначених систем. Наприклад, з 2012 р. запроваджена спеціальна комісія, метою якої є ліквідація наявних відмінностей між системами US GAAP та IFRS. Щодо національних стандартів, то в цьому питанні інтеграція значно сповільнена, а істотні відмінності між системами все ще зберігаються. У табл. 1 наведені основні принципові відмінності між трьома системами щодо підготовки та консолідації фінансової звітності.

Сьогодні однією з основних передумов ефективного функціонування компанії є глибоке розуміння положень Національних стандартів

Таблиця 1

Порівняння стандартів фінансового обліку

Напрямок впливу	Міжнародні та локальні стандарти		
	IFRS (International Financial Reporting Standards)	US GAAP (US Generally Accepted Accounting Principle)	Національні стандарти України
1	2	3	4
Структура статей Балансу	Порядок переліку статей балансу щодо ступеня ліквідності не регламентується стандартами. Структура активів компанії може бути вибрана на розсуд компанії в порядку зменшення або в порядку збільшення ліквідності, але принцип групування має зберігатися.	Статті мають бути розташовані в балансі відповідно до принципу зменшення ліквідності. Таким чином, активи будуть групуватися від найбільш ліквідних до найменш, а зобов'язання – від найбільш термінових до найменш термінових.	Порядок статей не регламентується за ступенем ліквідності.
Відомості щодо доходів від надзвичайних подій	Стандарт забороняє окреме подання інформації щодо фінансових результатів від надзвичайних подій. Ця інформація має бути наведена безпосередньо в балансі компанії.	Усі фінансові наслідки та грошові потоки від надзвичайних подій мають формуватися окремим рядком у Звіті про доходи і Звіті про рух грошових коштів за умови, що такі надзвичайні події не очікуються в прогнозованому майбутньому.	Фінансові наслідки від надзвичайних подій групуються в статтях доходів від звичайної діяльності. Зміст і вартісна оцінка доходів або витрат від кожної надзвичайної події слід окремо розкривати в примітках до фінансових звітів [14].
Звіт про прибутки та збитки	Стандарт не регламентує чіткий формат звіту. Зазначені два підходи до класифікації витрат: за їхньою сутністю або їх функціями.	Регламентовано два формати звіту, а саме поділ на доходи й витрати, або операційний, та неопераційний фінансовий результат.	Існує чітко визначений формат звіту та змісту статей витрат, побудований на основі даних бухгалтерського обліку.
Звіт про рух грошових коштів	Звіт формується прямим або непрямим методом. До складу грошових коштів включаються овердрафти та грошові еквіваленти з терміном погашення до трьох місяців.	Звіт складається прямим або непрямим методом. Овердрафти не включаються до статті «Грошові кошти».	Форма подання звіту має прямий або непрямий метод. Овердрафти включаються в склад грошових потоків від фінансової діяльності, бо формально вони є банківськими позиками.
Облік активів	Визначення вартості активів відбувається за принципом історичної вартості. Переоцінка активів може бути розрахована за справедливою вартістю (основні засоби/нематеріальні активи).	Переоцінка активів заборонена. Винятком є деякі цінні папери та деривативи (похідні інструменти), які оцінюються за справедливою вартістю.	Під час оцінювання активів використовується принцип історичної вартості. Можна переоцінювати активи за справедливою вартістю (основні засоби/нематеріальні активи).
Облік зобов'язань	Короткострокові зобов'язання – це ті, погашення яких очікується протягом: – нормального операційного циклу підприємства; – 12 місяців з моменту складання балансу. Групи зобов'язань такі: стандартні, умовні та резервні. Лише деякі типи привілейованих акцій визначаються як зобов'язання. Дисконтування відкладених податків заборонено.	Поточними вважаються всі зобов'язання, погашення яких ймовірно вимагатиме використання поточних активів або створення нових поточних зобов'язань. Решта зобов'язань є довгостроковими. Групи зобов'язань такі: – пов'язані з веденням операцій протягом операційного циклу; – погашення яких передбачається протягом 12 місяців з дати складання балансу; – суми, які, ймовірно, будуть потрібні для погашення витрат протягом року (наприклад, премія або компенсація за невикористану відпустку). Всі акції розглядаються як частина капіталу. Допускається дисконтування відкладених податків.	Зобов'язання визнається, якщо його оцінка може бути достовірно визначена, існує ймовірність зменшення економічної вигоди в майбутньому внаслідок його погашення.

Закінчення таблиці 1

1	2	3	4
Використання методу ЛІФО	Заборонено	Дозволено	Заборонено
Методи оцінювання вартості запасів	Стандарт регламентує використання одного методу. Метод найменшого оцінювання між фактичною вартістю (собівартістю) та чистою ціною продажу (ринкова вартість продажу) на звітну дату.	Стандарт регламентує використання одного методу. Метод найменшого оцінювання між фактичною вартістю (собівартістю) та відновною вартістю (ринковою вартістю придбання), але не нижче чистої вартості реалізації.	Стандарт пропонує п'ять методів оцінювання вартості запасів під час їх вибуття, а саме методи ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів; середньозваженої собівартості; собівартості перших за часом надходжень запасів (ФІФО); нормативних витрат; ціни продажу.
Нарахування відсотків за позиками	Облік ведеться на розсуд компанії, відсотки можуть включатись у вартість майна або списуватись на витрати періоду.	Витрати по позиках обов'язково повинні відноситись до вартості придбаного майна.	Облік ведеться згідно з об'єктом придбання. Якщо відсотки отримані на придбані основні засоби, то такі витрати відносяться до вартості основних засобів, інакше такі витрати відносяться до витрат періоду.
Визнання отримання виручки	Виручка визнається в момент переходу права власності на товари.	Виручка визнається в момент отримання грошових коштів, іноді в момент чіткого розуміння, що такі кошти будуть неодмінно отримані.	Виручка визнається в момент переходу права власності на товари.
Знецінення активів	Для визначення знецінення балансову вартість активу порівнюють з теперішньою вартістю майбутніх грошових потоків від його використання та чистою вартістю реалізації. Якщо балансова вартість активу перевищує меншу з двох зазначених величин, то актив визнається знеціненими.	Актив вважається знеціненими, якщо його балансова вартість перевищує очікувані недисконтовані майбутні грошові потоки від його використання.	За наявності ознак зменшення корисності активу підприємство визначає суму очікуваного відшкодування активу. Винятком є гудвіл та нематеріальні активи з невизначеним строком корисного використання.

фінансового обліку, міжнародних стандартів IFRS та US GAAP. Продовження глобального впровадження цих стандартів на державних рівнях стрімко посилить їхній вплив на процес фінансового аналізу діяльності компаній.

Глибоке розуміння принципових відмінностей між описаними стандартами фінансового обліку дасть змогу компаніям отримати конкурентну перевагу та реалізувати інвестиційний потенціал завдяки залученню коштів іноземних ринків капіталу. Наприклад, дослідження останніх років зазначають, що більше 7 трлн. дол. США інвестовані в неамериканських цінні папери. Американські ринки капіталу залишаються відкритими для неамериканських компаній, які формують свою фінансову звітність з використанням стандартів IFRS або US GAAP.

Довгострокова стратегія розвитку компанії повинна враховувати наявні особливості стандартів фінансового обліку, оскільки головною метою таких стандартів є підвищення якості та повноти фінансового та бухгалтерського обліку, а наслідком – підвищення ефективності діяльності компаній.

Висновки. В сучасних ринкових умовах швидкість та якість управлінських рішень мають величезний вплив на майбутню ефектив-

ність організації. Варто відзначити, що такі рішення часто базуються на емпіричних передумовах та інтуїтивних реакціях керівників, а мають бути засновані на методичних та фундаментальних розрахунках.

Якісний фінансовий аналіз та адекватно інтерпретовані висновки розрахунків допомагають сформулювати бачення щодо майнового стану підприємства, можливостей використання позикових коштів, швидкості погашення наявних зобов'язань та доцільності інвестицій. Для розрахунків фінансові аналітики можуть використовувати різноманітні фінансові показники, а саме групи показників ліквідності, рентабельності, оборотності та фінансової стійкості.

Основними труднощами в процесі фінансового аналізу підприємства можуть стати високий рівень стандартизації фінансових показників, індивідуальний фактор та упередженість експертних суджень, некоректність звітності, на базі якої проводяться аналіз та розрахунки. Також важливим елементом якісного фінансового аналізу є розуміння принципових відмінностей між різноманітними стандартами фінансового обліку, такими як IFRS та US GAAP.

Загалом результатом проведення фінансового аналізу є отримання відомостей про можли-

вості об'єкта аналізу до розвитку, бачення щодо ефективності фінансової політики організації, результатів впровадження наявної стратегії підприємства та особливостей динаміки показників діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ковалев В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы. Москва: Финансы и статистика, 2004. 720 с.
2. Ковалев В. Финансовая отчетность. Анализ финансовой отчетности (основы балансоведения). 2-е изд., ред. и доп. Москва: Проспект, 2006. 430 с.
3. Ришар Ж. Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия / пер. с фр. Москва: Аудит; Юнити, 1997. 375 с.
4. Фридман А. Финансы организации (предприятия): учебник. 2-е изд. Москва: издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. 488 с.
5. Соколов Я. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: учебн. пособие для вузов. Москва: Аудит, ЮНИТИ, 1996. 638 с.
6. Шадрина Г. Теорія економічного аналізу: навчально-методичний комплекс. Київ: вид. центр ЕАОІ, 2010. 219 с.
7. Шеремет А. Комплексный экономический анализ деятельности предприятия (вопросы методологии): монография. Москва: Экономика, 1974. 208 с.
8. Howard M.S. Financial Shenanigans: How to Detect Accounting Gimmicks & Fraud in Financial Reports. 2002. 240 p.
9. Subramanyam K.R., Wild J.J. Financial Statement Analysis. 2008. 685 p.
10. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку. URL: <http://kodeksy.com.ua/ka/buh/psbu.htm>.
11. Financial accounting standards board. URL: <https://www.fasb.org/jsp/FASB/Page/LandingPage&cid=1175805317350>.
12. Form 10-K Annual Report by Twitter, INC. URL: <http://files.shareholder.com/downloads/AMDA2F526X/1616177182x0xS1564590-16-13646/1418091/filing.pdf>.
13. Form 10-K Annual Report by Amazon.COM, INC. URL: <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1018724/000119312509014406/d10k.htm>.
14. Ткаченко Н. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: підручник. 6-те вид. доп. і перероб. Київ: Алерта, 2016. 928 с.
1. Kovalev V. (2004) Finansovyy uchët i analiz: konceptual'nye osnovy, [Financial accounting and analysis: conceptual framework], Finansy i statistika, Moscow, Russia.
2. Kovalev V. (2006) Finansovaya otchetnost'. Analiz finansovoy otchetnosti (osnovy balansovedennja). [Financial statements. Financial Statement Analysis (Basics of Balancing)], Vol. 2, Prospekt, Moscow, Russia.
3. Rishar Zh. (1997) Audit i analiz hozjajstvennoj dejatel'nosti predprijatija, [Audit and analysis of economic activity of the enterprise], Audit Juniti, Moscow, Russia.
4. Fridman A. (2013) Finansy organizacii (predprijatija), [Organization finances], Vol. 2, Izdatel'sko-torgovaja korporacija "Dashkov i K°".
5. Sokolov Ja. (1996) Buhgalterskij uchët: ot istokov do nashih dnei, [Accounting: from the beginnings to the present day], JuNITI.
6. Shadrina H. (2010) Teoriia ekonomichnoho analizu: navchalno-metodychnyi kompleks, [Theory of economical analysis: a primary methodical complex], Vyd. tsentr EAOI.
7. Sheremet A. (1974) Kompleksnyj jekonomicheskij analiz dejatel'nosti predprijatija (voprosy metodologii), [Comprehensive economic analysis of the enterprise (methodology)], Jekonomika.
8. Howard M.S. (2002) Financial Shenanigans: How to Detect Accounting Gimmicks & Fraud in Financial Reports, McGraw-Hill Education.
9. Subramanyam K.R., Wild J.J. (2008) Financial Statement Analysis, McGraw-Hill Education.
10. Natsionalne polozhennia (standart) bukhgalterskoho obliku. [URL] <http://kodeksy.com.ua/ka/buh/psbu.htm>.
11. Financial accounting standards board. [URL] <https://www.fasb.org/jsp/FASB/Page/LandingPage&cid=1175805317350>.
12. Form 10-K Annual Report by Twitter, INC. [URL] <http://files.shareholder.com/downloads/AMDA2F526X/1616177182x0xS1564590-16-13646/1418091/filing.pdf>.
13. Form 10-K Annual Report by Amazon.COM, INC. [URL] <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1018724/000119312509014406/d10k.htm>.
14. Tkachenko N. (2016) Bukhgalterskyi finansovy oblik, opodatkuвання i zvitnist, [Accounting financial accounting, taxation and reporting], Alerta, Kyiv, Ukraine.

Parkhomenko O.S.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Lecturer at Department of Management and Administration,
Educational and Scientific Institute "Karazin Business School"
V.N. Karazin Kharkiv National University*

Katsevykh A.O.

*Graduate Student,
Educational and Scientific Institute "Karazin Business School"
V.N. Karazin Kharkiv National University*

THE ESSENCE OF FINANCIAL ANALYSIS AND FEATURES OF USING STANDARDS OF FINANCIAL ACCOUNTING

The article analyses the evolution of the financial analysis development from the beginning of using in ancient times and until modern times. The article explores the essence of financial analysis and its place in the management system. In addition, the article concerns the information about the experience of using financial analysis methods, its critical and crucial points and specific features.

Research concerns the sources of financial analysis and the functional classification of the main indicators widespread in today's business environment. The reasons for determining the quality and completeness of the financial analysis findings of the company are determined. The article examines the specific characteristic of the main financial accounting standards such as IFRS, US GAAP, and National Standards of Ukraine. The results of the research include the main differences between these systems in the sphere of the Balance structure, Profit and Losses statements, accounting of assets and debts, methods of accounting of inventory and etc. The article concerns the main difficulties that can be determined during the process of financial analysis and the crucial limitations of the existed methodology. The article includes some practical examples of the difficulties that can happen in the organization due to the crucial differences between the mentioned standards of financial accounting.

УДК 331.101

Перепада Ф.Л.
кандидат економічних наук,
Маріупольський державний університет

УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ НА МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена питанням визначення сучасних підходів до управління людським капіталом на металургійних підприємствах України. Розглянуто структуру людського капіталу металургійних підприємств, тенденції функціонування металургійної промисловості. Проаналізовано структуру фінансування інноваційної діяльності та динаміку впровадження інновацій на металургійних підприємствах України. Визначено перспективи розвитку промислового виробництва та людського капіталу металургійних підприємств в умовах трансформації виробничо-економічних відносин в металургійній галузі.

Ключові слова: людський капітал, інноваційна діяльність, інвестування в металургію, людські ресурси.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена вопросам определения современных подходов к управлению человеческим капиталом на металлургических предприятиях Украины. Рассмотрена структура человеческого капитала металлургических предприятий, тенденции функционирования металлургической промышленности. Проанализированы структура финансирования инновационной деятельности и динамика внедрения инноваций на металлургических предприятиях Украины. Определены перспективы развития промышленного производства и человеческого капитала металлургических предприятий в условиях трансформации производственно-экономических отношений в металлургической отрасли.

Ключевые слова: человеческий капитал, инновационная деятельность, инвестирование в металлургию, человеческие ресурсы.

ANNOTATION

The article is devoted to the definition of modern approaches to the management of human capital at the metallurgical enterprises of Ukraine. The article discusses the human capital structure of metallurgical enterprises, the trends in the functioning of the metallurgical industry, analyzes the structure of financing innovation activities and the dynamics of innovation at the metallurgical enterprises of Ukraine. The prospects for the industrial production development and human capital of metallurgical enterprises in the conditions of production transformation and economic relations in the metallurgical industry are determined.

Key words: human capital, innovation activity, investment in metallurgy, human resources.

Постановка проблеми. Сучасні трансформаційні процеси, що відбуваються в економіці України, поглиблюють необхідність вжиття комплексу ефективних заходів з управління фінансово-господарською, виробничою та збутовою діяльністю підприємств металургійного комплексу, розвитку їх економічного та соціального потенціалу. Людський капітал виступає одним з ключових факторів успіху підприємства на ринку, оскільки економічна ефективність підприємства та стан його внутрішнього операційного середовища безпосередньо залежать від продуктивності праці персоналу, його якісного складу та мотивації. Саме тому питання якісного управління людським капіталом є прерогативою впливу не лише суб'єктів системи

управління персоналом, але й усіх інших складових корпоративної політики підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання ефективного управління людським капіталом на виробничих підприємствах посідають важливе місце в дослідженнях багатьох сучасних вітчизняних та зарубіжних науковців. Зокрема, методологічні питання формування та розвитку концепції людського капіталу у світовій економіці розглядаються в роботах таких видатних науковців, як Г. Беккер, Д. Белл, Х. Боуен, Дж. Кендрік, Дж.К. Грейсон, Е. Денісон, Дж. Мінцер, Т. Шульц. Сучасний підхід до розуміння процесу управління людським капіталом базується на визначенні його фактично як найважливішого ресурсу у світовій економіці, що відіграє вирішальну роль у формуванні інноваційної економіки та економіки знань на базі найбільш динамічного та продуктивного ресурсу сучасності – людського.

До вітчизняних вчених, які активно досліджують питання управління людським капіталом в умовах трансформації вітчизняної економіки та інтеграції її у світовий простір через впровадження технологій інформаційно-інноваційного розвитку персоналу, слід віднести таких, як В. Антонюк, Д. Богиня, О. Бородіна, Н. Голікова, О. Грішнова, В. Геєць, І. Каленюк, А. Чухно, З. Варналій, О. Лібанова, Л. Лісогор, Л. Семів, Л. Тертична, О. Шевчук. Погляди сучасних вітчизняних дослідників спрямовані насамперед на пошук ефективних варіантів вирішення проблем формування належних умов задля відтворення людського капіталу в системі суспільно-виробничих процесів, забезпечення модернізації вітчизняних управлінських моделей відповідно до світової практики та стандартів якості.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення сучасних тенденцій управління людським капіталом на підприємствах металургійного комплексу України, оскільки цей аспект корпоративної політики є вагомим фактором ефективного функціонування металургійної галузі загалом, її інноваційного розвитку та забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на світовому ринку. Безперечно, обсяг інвестицій у розвиток людського капіталу має відповідати локальним тенденціям планування фінансових потоків підприємствами металургійного комплексу та об'єктивно відображати соціально-економічні реалії сьогодення, що обумовлює необхідність здійснення загального аналізу стану металургійної галузі України. Серед різних

форм впливу на стан та динаміку розвитку людських ресурсів на підприємствах металургії необхідно виділити три ключові напрями, а саме матеріальне заохочення, що, як правило, реалізується шляхом економічного стимулювання; управління станом промислової безпеки та умовами праці; забезпечення зростання кваліфікаційних якостей працівників шляхом реалізації програм професійної підготовки, навчання та перенавчання як на базі самих підприємств, так і за їх межами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття людського капіталу вже давно й міцно увійшло в лексикон сучасних фахівців з менеджменту та соціальних наук, наукових дослідників та керівників-практиків. Проте з часом зміст цього терміна та його властивостей поступово набуває більш складної структури щодо комплексу заходів, що забезпечують зростання та розвиток людського капіталу на практиці [1]. На зміну першим теоріям людського капіталу, що базувались на принципах системи трьох факторів виробництва та значно обмежували сприйняття людини як різновиду виробничого капіталу, практично виключаючи її основні властивості з групи факторів впливу на економічний результат, прийшли більш прогресивні альтернативні підходи, наслідком яких стають вже сучасні теорії та моделі управління людським капіталом [2, с. 54–55].

Це пов'язане перш за все зі змінами самого світового ринку, умов існування на ньому, тенденціями розвитку виробничих технологій, вдосконаленням систем менеджменту, зростанням вимог до якості операцій та кінцевої продукції, збільшенням операційного навантаження та зростанням кваліфікаційних вимог до фахівців тощо [3]. За період формування різних теорій людського капіталу можна зустріти кілька підходів до визначення його сутності та шляхів формування, які значно розширили уявлення про роль підприємства, держави та самої людини в процесі розвитку людського капіталу. На думку Т. Шульца, який одним з перших сформулював визначення людського капіталу у своїй теорії, його слід розуміти як кумулятивні витрати на відтворення робочої сили та, як наслідок, здатності людей до праці шляхом підтримки належного рівня соціальних стандартів, захисту здоров'я тощо [4, с. 43–44]. На думку С. Фішера, людський капітал є мірою втіленої у людині здатності приносити дохід, що включає вроджені здібності й талант, а також освіту й набуту кваліфікацію [5, с. 25].

Так, за визначенням Оксфордського словника, термін “human capital” означає «набір індивідуальних якостей працівника, що забезпечують певний рівень продуктивності його праці» [6], підкреслюючи, що інвестування в людський капітал має здійснюватися постійно з метою підвищення продуктивності, а отже, кінцевого зростання економічної результативності виробництва загалом.

Сучасні моделі управління людським капіталом на базі підприємств включають комплексні підходи до розвитку професійних, індивідуальних та ділових якостей працівників, а також їх морально-етичні, мотиваційні та культурні особливості. Загалом структура людського капіталу підприємства включає такі елементи:

- знання, навички та вміння (набуті та ті, що вдосконалюються під час трудової діяльності);
- здібності (вроджені та розвинуті в системі професійно-трудових відносин та морально-психологічного мікроклімату);
- здатність до ініціативних дій, саморозвитку та саморегулювання особистості;
- особистий стан здоров'я, зокрема психологічного, соціальна самоідентифікація та культурно-моральна складова людських відносин;
- можливості щодо самовдосконалення, розвитку, навчання та перенавчання, усвідомлення необхідності постійного зростання продуктивності власної праці та її результатів.

Економічний стан сучасної металургійної галузі, як і всієї промисловості, сьогодні є досить складним, про що свідчить економічна статистика результатів діяльності підприємств (табл. 1).

Як бачимо з табл. 1, динаміка індексів промислової продукції у 2013–2017 рр. свідчить про незначне відставання показників металургійної галузі від динаміки інших галузей та загального показника по промисловості, що, безперечно, є негативним показником, який лише підкреслює актуальну кризу в металургії України. Винятком є 2016 р., коли індекс продукції металургійного виробництва перевищував середній показник по промисловості на 4%.

Однак необхідно відзначити, що на тлі зростання загальних обсягів реалізованої промислової продукції у 2016–2017 рр. із 1,76 трлн. грн. до 2,15 трлн. грн. відбулося значне зростання також обсягів реалізованої продукції у металургійній галузі із 302,9 млрд. грн. до 391,2 млрд. грн., що за загальною часткою складає зростання з 17,1% у 2016 р. до 18,2% у 2017 р. відповідно. Втім, за прогнозами експертів

Таблиця 1

Порівняння динаміки індексів промислової продукції України у 2013–2017 рр. [7]

Вид діяльності	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Промисловість	95,7	89,9	87,0	102,8	100,4
Переробна промисловість	92,7	90,7	87,4	104,3	104,8
Металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів	94,7	85,5	83,9	106,8	100,2

пертів, ці тенденції мають зберегтись найближчими роками, що приведе до необхідності адекватного інвестування у сферу інноваційного розвитку підприємств металургійного комплексу України, хоча статистичні дані засвідчують, що його динаміка останніми роками не є позитивною (рис. 1). Хоча з 2013 по 2017 рр. відбулося значне зростання обсягів інвестування в інноваційну діяльність промислових підприємств, найбільших показників було досягнуто у 2016 р. (23,23 млрд. грн.), що порівняно з 2013 р. складало майже 243% приросту, проте вже у 2017 р. загальні обсяги інвестування впали майже до рівня 2013 р., склавши лише 9,1 млрд. грн.

Так само виглядає статистика впровадження інновацій на промислових підприємствах у цей період (рис. 2). Після значного зростання показників впровадження нових технологічних процесів (НТП) та інноваційних видів продукції (ІВП) у 2016 р. на рівні 221% та 132%

від 2013 р. відповідно вже у 2017 р. відбулося суттєве падіння, яке щодо ІВП навіть досягло нижчих показників, ніж на початку досліджуваного періоду.

Звичайно, за умов зменшення обсягів інвестування інноваційної діяльності процес управління людським капіталом на підприємствах металургійного комплексу також зазнає стагнації, насамперед через уповільнення темпів інноваційного прогресу. Людський капітал на підприємствах металургійного комплексу формується шляхом удосконалення інформаційно-технічної, інноваційно-виробничої підсистем, що створюють належні умови для його подальшого розвитку. Згідно з даними обстеження 2014–2016 рр. найвищий рівень інноваційної активності спостерігався серед підприємств у сферах інформації та телекомунікації (22,1%) і переробної промисловості (22,0%). Більшість інноваційно активних промислових підприємств разом з

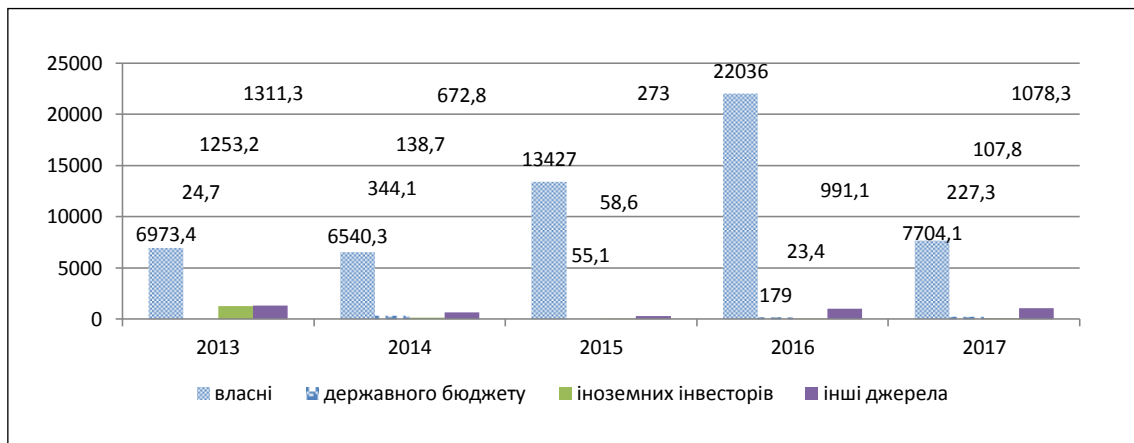


Рис. 1. Динаміка структури фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств України у 2013–2017 рр., млн. грн. [7]

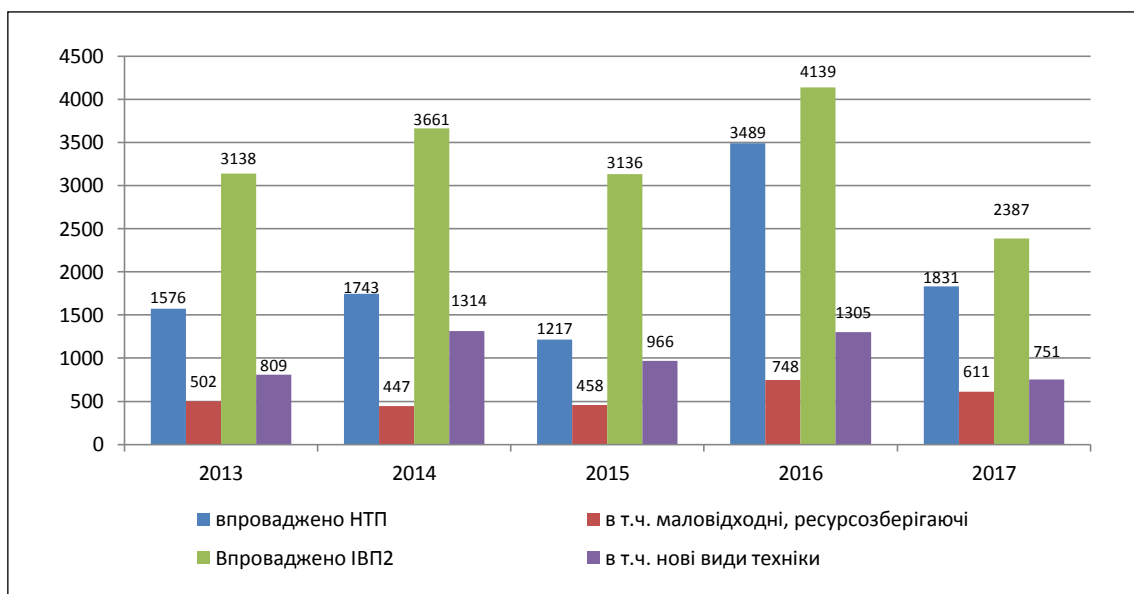


Рис. 2. Динаміка загальних показників впровадження інновацій на промислових підприємствах України у 2013–2017 рр., од. [7]

технологічними запроваджувала нетехнологічні інновації.

Водночас у 2017 р. 59,3% підприємств, які здійснювали інноваційну діяльність, реалізували інноваційної продукції на 17,7 млрд. грн. Серед таких підприємств 39,8% експортували її на суму 5,5 млрд. грн. Майже кожне четверте підприємство реалізовувало нову для ринку продукцію, обсяг якої становив 4,5 млрд. грн (на експорт відносилось 41,5%). Значна кількість підприємств (83,8%) реалізувала продукцію, що була новою виключно для підприємства, на 13,2 млрд. грн (27,7% поставок такої продукції було за кордон) [7].

Також необхідно зазначити, що у 2017 р. відбулося суттєве зростання обсягів капітальних інвестицій у металургійну галузь: порівняно з 2016 р. темпи зростання склали 126,7% (105,9% за попередній період), тоді як загалом по промисловості цей показник склав 123,4% (118,7% за попередній період). Отже, можна констатувати, що у 2017 р. значно зросла динаміка інвестування в металургійну промисловість.

Проте інвестування в розвиток людського капіталу має певні особливості, які мають бути враховані під час формування довгострокових програм:

- об'єктом інвестицій в людський капітал є людина, отже, цьому процесу притаманні всі ризики, пов'язані з функціонуванням людського організму, його соціально-психологічним станом, зміною світогляду та самоідентифікацією індивіда, стадіями його життєвого циклу та соціально-психологічною складовою ментальності;

- важливою перевагою інвестування в людський капітал є так званий примножуваний ефект, що є поширенням інформації, передачею досвіду та зростанням людського потенціалу внаслідок культурно-інформаційного обміну під час спілкування з іншими людьми;

- індивідуальний підхід до вибору методів формування та розвитку людського потенціалу, що обумовлено складністю як самого об'єкта інвестування, так і його соціально-культурного оточення;

- кінцевою метою управління людським капіталом є насамперед економічна результативність, що не лише визначається прямим підрахунком результатів професійної діяльності працівника, але й має системні наслідки для всього підприємства [1; 8].

Відповідно до сучасних поглядів в структурі людського капіталу прийнято виділяти два основні елементи, а саме речовий та неречовий капітал [2, с. 55; 9]. Якщо до першого відносять витрати, пов'язані з набуттям працівником освіти та вихованням його як активного соціального елементу суспільних відносин, то до другого – професійний розвиток, знання та вміння людини, які формуються протягом всього її активного життя, а отже, їх стан та розви-

ток значною мірою залежать також від зовнішніх факторів, зокрема самого підприємства, де людина здійснює власну трудову діяльність. Усвідомлення того, що сучасний розвиток підприємства в будь-якій сфері господарської діяльності неможливий без постійних інвестицій у людський капітал, на думку багатьох сучасних науковців, є запорукою їх сталого розвитку та високого рівня конкурентоспроможності на світовому ринку [10; 11].

Загалом у металургійній промисловості поступово відбуваються зміни, які свідчать про необхідність впровадження політики інтенсифікації зростання людського капіталу вже найближчим часом. Безумовно, позитивними змінами у 2017 р. стало зменшення на 50% негативного значення показника ділової впевненості, а також вперше за останні роки перехід у позитивне значення показника ділового клімату в металургійній промисловості, що визначається відповідно до Методики розрахунку індикаторів ділових очікувань згідно з вимогами розширеного Спеціального стандарту поширення даних Міжнародного валютного фонду з 2015 р. [7].

Згідно з проведенням на рис. 3 попереднім оцінюванням впливу факторів, що стримують промислове виробництво, у 2017 р. відбулися зміни орієнтирів за кількома важливими напрямками, наприклад майже втричі зросла потреба в робочій силі.

Проаналізувавши дані дослідження діяльності промислових підприємств та економічної статистики, можемо визначити загальні тенденції, що матимуть місце найближчими роками:

- уповільнення темпів збільшення кількості працівників на промислових підприємствах;
- зниження впливу такого стримуючого промислового виробництва чинника, як недостатній попит, та одночасне посилення впливу такого фактору, як нестача робочої сили;
- зростання обсягів капітальних інвестицій, зокрема у сферу нематеріального виробництва [7].

Ці процеси свідчать насамперед про необхідність збільшення ефективності використання людських ресурсів на підприємствах металургійного комплексу та промисловості загалом, а саме створення належних умов для формування та розвитку людського капіталу, зростання продуктивності праці та стимулювання процесів впровадження інноваційних технологій.

Висновки. З огляду на незначне зростання обсягів промислового виробництва після тривалого кризового періоду останніми роками в металургійній промисловості спостерігаються схожі тенденції, які мають більшу позитивну динаміку. Проте сама управлінська ситуація складається таким чином, що людські ресурси набувають все більшого значення для розвитку промислового виробництва, отже, набуває більшого значення процес розвитку людського капіталу. Людський капітал як фактор виробництва

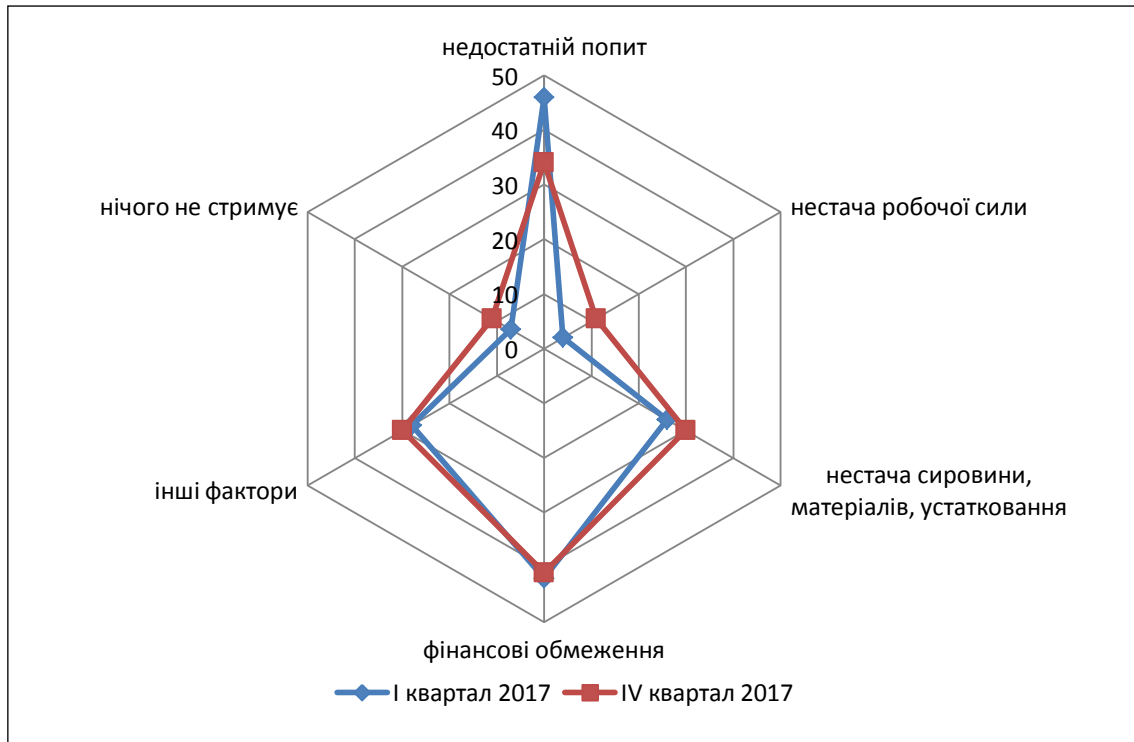


Рис. 3. Порівняльне оцінювання впливу факторів, що стримують промислове виробництво у I та IV кварталах 2017 року [7]

набуває чинності лише за відповідних умов, створених на підприємстві, де працевлаштована людина, в усіх інших випадках може йтися про суспільний людський капітал та особливості його розвитку, тому вирішити цю проблему лише зусиллями самих підприємств неможливо. Інвестування в розвиток людських ресурсів має підкріплюватись як державною програмою розвитку людського капіталу в ключових сферах суспільного життя, а саме медицині, екології, культурі та освіті, так і інвестиційною діяльністю самих суб'єктів господарювання, а саме інноваціями в управлінні, підвищенні кваліфікації персоналу, впровадженням енергетично заощаджуваних та травмобезпечних технологій виробництва, сприянням саморозвитку та самоідентифікації особистості працівників металургійних підприємств шляхом організаційно-фінансової підтримки. Перспективи розвитку систем управління людським капіталом на металургійних підприємствах визначаються зміною управлінських пріоритетів останніх років та зростанням обсягів виробництва промислової продукції, що має забезпечити підвищення продуктивності праці та за рахунок економічного ефекту збільшення обсягів інвестування цієї сфери в майбутньому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Goldin C. Human Capital. 2/23/2014. URL: <https://scholar.harvard.edu>.
2. Грішнова О. Економіка праці та соціально-трудові відносини: підручник. 5-те вид., оновлене. Київ: Знання, 2011. 390 с.

3. Близнюк В. Людський капітал як фактор економічного розвитку. Економіка і прогнозування. 2005. № 2. С. 64–74.
4. Schultz T. Investments in Human Capital. The American Economic Review. 1961. March. № 51 (1). P. 9–27.
5. Фишер, С., Дорнбуш, Р., Шмалензи, Р. Экономическая теория. Москва: Юнити, 2002. 420 с.
6. Oxford English Dictionary URL: <http://www.oed.com>.
7. Державна служба статистики України: офіційний сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Біліченко О. Інвестиції в людський капітал. Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. Серія «Економічні науки». 2015. № 1. С. 97–102.
9. Лазарева А. Особливості інвестицій в людський капітал. Економіка: реалії часу. 2016. № 3 (25). С. 38–43. URL: <http://economics.opu.ua/files/archive/2016/n3.html>.
10. Петрова І. Актуальні проблеми розвитку людського капіталу України. Економічний аналіз. 2013. Т. 13. С. 106–113.
11. Марущак Н. Людський капітал як фактор розвитку економіки України. Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ. URL: http://www.rusnauka.com/SND/Economics/14_maruschak_n.p.doc.htm.

REFERENCES:

1. Goldin C. Human Capital. 2/23/2014. available at: <https://scholar.harvard.edu>.
2. Grishnova O. Ekonomika pratsi ta sotsialno-trudovi vidnosyny: Pidruchnyk. 5-te vyd., onovlene. K.: Znannia, 2011. 390 p.
3. Blyzniuk V. Liudskyi kapital yak faktor ekonomichnoho rozvytku. Ekonomika i prohnouzuvannia. 2005. № 2. P. 64–74.
4. Schultz T. Investments in Human Capital. The American Economic Review. March 1961. № 51 (1). P. 9–27.
5. Fysher S., Dornbush R., Shmalenzy R. Ekonomicheskaya teoriya. M., Yunyty, 2002. 420 p.
6. Oxford English Dictionary. URL: <http://www.oed.com>.

7. State Statistics Service of Ukraine. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Bilichenko O. Investytsii v liudskyi kapital. Visnyk KhNAU im. V.V. Dokuchaieva. Seriia "Ekonomichni nauky". 2015. № 1. P. 97–102.
9. Lazareva A. Osoblyvosti investytsii v liudskyi kapital. Ekonomika: realii chasu. 2016. № 3 (25). P. 38–43. URL: <http://economics.opu.ua/files/archive/2016/n3.html>.
10. Petrova I. Aktualni problemy rozvytku liudskoho kapitalu Ukrainy. Ekonomichniy analiz: zb. nauk. prats. Ternopilskyi natsionalnyi ekonomichnyi universytet. 2013. Ex. 13. P. 106–113.
11. Marushchak N. Liudskyi kapital yak faktor rozvytku ekonomiky Ukrainy. Vinnytskyi torhovelno-ekonomichnyi instytut KNTEU. URL: http://www.rusnauka.com/SND/Economics/14_marushchak_n.p.doc.htm.

Perepadia F.L.
Candidate of Economic Sciences,
Mariupol State University

HUMAN CAPITAL MANAGEMENT AT METALLURGICAL ENTERPRISES OF UKRAINE

Modern transformational processes taking place in the Ukrainian economy deepen the necessity of introducing a set of effective measures for the management of financial and economic, production and sales activity of metallurgical complex enterprises, development of their economic and social potential. Human capital is one of the key factors in the company's success in the market since the economic efficiency of an enterprise and its internal operating environment directly depend on the productivity of the personnel, its qualitative composition and motivation.

Among the various forms of the flow to the state and dynamics of human resources development in the metallurgical enterprises, it is necessary to distinguish three key areas – they are a material incentive, which is usually implemented through economic incentives, management of the state of industrial safety and working conditions, as well as ensuring the growth of qualifications of workers, through the realization of programs of vocational education, training and retraining both on the basis of the enterprises inside and outside.

In general, the structure of human capital of a steel enterprise includes the following elements:

- knowledge, skills, and abilities, acquired and those that are improved during the work activity;
- abilities: congenital and developed in the system of professional-labour relations and moral and psychological microclimate;
- ability to initiate actions, self-development and self-regulation of the individual;
- personal health including psychological, social self-identification, and a cultural and moral component of human relations;
- opportunities for self-improvement, development, training and retraining, awareness of the need for a constant growth of productivity of own work and its results.

The development of human capital becomes possible only through the activation of innovation and investment processes, both at the level of individual enterprises and the economy as a whole. Although in the period from 2013 to 2017, there was a significant increase in the volume of investment in innovation activities of industrial enterprises – the highest figures were achieved in 2016 – 23.23 billion UAH, which in comparison with 2013 was almost 243% growth, but already in 2017, the total investment fell to almost the level of 2013 and amounted to only 9.1 billion UAH. It should also be noted that in 2017, there was a significant increase in the volume of capital investments in the metallurgical industry: compared to 2016, the growth rate was 126.7% (105.9% – in the previous period), while in the industry as a whole this indicator was 123.4% (118.7% over the previous period). Consequently, it can be stated that in 2017, the dynamics of investment in the metallurgical industry increased significantly. In general, there is a gradual change in the metallurgical industry, which indicates the need to implement a policy of intensifying human capital growth in the near future. According to the preliminary assessment of the impact factors restraining industrial production in 2017, there were changes in landmarks in several important areas: for example, the demand for labour has almost tripled. Having analysed the research data of industrial enterprises and economic statistics, it can be determined the general tendencies that will take place in the coming years:

- slowing down the rate of increase in the number of employees at industrial enterprises;
- reducing the impact of such a constraining industrial production of the factor as insufficient demand, and simultaneously increasing the influence of such a factor as a shortage of manpower;
- the growth of volumes of capital investments, in particular, in the sphere of intangible production.

These processes show, first of all, the need to increase the efficiency of human resources utilization at the enterprises of the metallurgical complex and industry in general, namely, the creation of proper conditions for the formation and development of human capital, growth of labour productivity, and stimulation of the processes of introduction of innovative technologies. Thus, investing in human resources development should be supported as a state program for the development of human capital in key areas of public life: medicine, ecology, culture, and education, as well as investment activities of business entities themselves: innovations in management, staff skills development, implementation of energy saving and traumatic technologies of production, promotion of self-development and self-identification of employees of metallurgical enterprises through the organizational and financial support.

УДК 658.012.2

Судакова О.І.
кандидат технічних наук,
доцент кафедри обліку, економіки
і управління персоналом підприємства
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури

Яковишена К.І.
магістр
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури

Стасовська А.А.
магістр
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ ПЕРСОНАЛУ В СТРАТЕГІЯХ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено актуальним питанням забезпечення інформаційної безпеки персоналу в стратегіях розвитку підприємства. Рівень інформаційної сталості персоналу визначається інформаційно-психологічною сталістю окремих його співробітників. Рівень захищеності співробітника як елемента персоналу визначається рівнем його захищеності в усіх можливих станах, у яких він може знаходитися, та в усіх можливих станах переходів між ними. Запропоновано комплексну оцінку рівня захищеності персоналу, яка визначається інтегральним показником, що використовує міру його захищеності в різних становищах.

Ключові слова: економічна безпека розвитку підприємства, рівень інформаційно-психологічної сталості персоналу, інтегральний показник, комплексна оцінка рівня захищеності персоналу.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена актуальным вопросам обеспечения информационной безопасности персонала в стратегиях развития предприятия. Уровень информационной устойчивости персонала определяется информационно-психологической устойчивостью отдельных его сотрудников. Уровень защищенности сотрудника как элемента персонала определяется уровнем его защищенности во всех возможных состояниях, в которых он может находиться, и во всех возможных состояниях переходов между ними. Предложена комплексная оценка уровня защищенности персонала, определяющаяся интегральным показателем, который использует меру его защищенности в разных состояниях.

Ключевые слова: экономическая безопасность развития предприятия, уровень информационно-психологической устойчивости персонала, интегральный показатель, комплексная оценка уровня защищенности персонала.

ANNOTATION

The article is devoted to the actuality of maintenance of information safety of the personnel in strategy of development of the enterprises. The level of information-psychological stability of personnel is determined by the information-psychological stability of its individual employees. The level of protection of an employee as an element of personnel is determined by the level of its security in all possible states in which it can be located, and in all possible states of transitions between them. A comprehensive assessment of the level of personnel security is proposed, which is determined by the integral indicator and uses the measure of its protection in various positions.

Key words: economic security of enterprise development, level of information-psychological stability of personnel, integral indicator, comprehensive assessment of the level of personnel security.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Проблеми, пов'язані з

інтеграцією України у світову економічну систему, та їх вирішення супроводжуються різноманітними інтеграційними і глобалізаційними процесами. Відкритість світового співтовариства вимагає такої ж відкритості й України, одним із чинників якої є інформаційний аспект. Підвищення агресивності зовнішнього середовища призвело до виникнення нових загроз і посилення їхнього впливу на результативність діяльності підприємств. Запобігання негативному впливу комплексу зовнішніх і внутрішніх загроз можливе шляхом забезпечення своєчасної реакції на них і створення умов для безпечного розвитку через ефективне управління економічною безпекою в рамках загальної системи управління суб'єктом господарювання. Прийняття оптимальних рішень у сфері управління й забезпечення економічної безпеки підприємств потребує вирішення низки питань з урахуванням сучасних тенденцій налагодження та розширення стратегічної взаємодії підприємств із суб'єктами зовнішнього середовища для забезпечення реалізації власних стратегічних інтересів. У зв'язку із цим перед економістами і менеджерами постало завдання перегляду наявних принципів і підходів до управління економічною безпекою та їх вдосконалення з урахуванням нових вимог, які висуває нестабільне зовнішнє середовище функціонування підприємств. Одними з таких вимог є забезпечення інформаційно-психологічної безпеки персоналу в стратегіях розвитку підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Сьогодні в науковій літературі значна увага приділяється питанню економічної безпеки підприємств. Вагомий внесок у дослідження, пов'язані з проблемами економічної безпеки, зробили такі вітчизняні і зарубіжні науковці: Н.С. Безугла, О.Р. Бойкевич, Т.Г. Васильців, Г.Б. Веретенникова, О.А. Грунін, С.О. Грунін, Я.А. Жаліло, А.В. Іванов, А.В. Кірієнко, Р.М. Качалов, Г.Б. Клейнер, Г.В. Козаченко, Т.Б. Кузенко, В.А. Ліпкан, В.Я. Пригунов, А.С. Соснін, А.Г. Шаваєв, В.В. Шликов, В.І. Ярочкін, В.М. Ячменьова та ін. [1–9].

Дослідження вітчизняних та зарубіжних учених показують, що для підприємства більш важливим є не уникнення загрози взагалі, а вміння її вчасно і точно передбачити, щоб ужити необхідних заходів. Це стосується як підприємств, що знаходяться у кризовому стані, так і успішно працюючих.

Однак залишилася невирішена проблема – забезпечення інформаційної безпеки персоналу в стратегіях розвитку підприємства.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – розроблення теоретичних основ забезпечення інформаційної безпеки персоналу в стратегіях розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Формування і проведення ефективної політики забезпечення економічної безпеки підприємства є основними завданнями в сучасних умовах трансформаційних економічних перетворень в Україні. Найчастіше вона переростає у різні види сучасних «інформаційних війн», суть яких – використання (навіть свідомо недостовірної та помилкової інформації, яка відноситься до всіх об'єктів і суб'єктів підприємницької діяльності. Інформаційна зброя, по суті, являє собою цілеспрямований інформаційний вплив на об'єкти, якими виступають імідж фірми, його діяльність, персонал, що в кінцевому підсумку призводить до необхідності перерозподілу всіх видів ресурсів, передусім матеріальних, фінансових тощо.

В основі формування політики забезпечення інформаційної безпеки персоналу підприємства є системний підхід. Тут будуть використані такі поняття, як «структура», «елемент», «відносини між елементами структури», «дії над ними» та ін.

Системний підхід пропонується реалізувати на основі таких положень.

Положення 1. Діяльність персоналу підприємства характеризується багатоаспектністю та різноманітними можливостями реалізації різних сторін його потенціалу.

Положення 2. Функціонування персоналу підприємства характеризується великою кількістю активних елементів у безлічі його структур (підрозділів), функціонування яких носить виробничий та культурний характер.

Положення 3. Структури, в яких діє персонал, представляються у вигляді складної мережної структури, що характеризується:

- розмаїтістю;
- видом (типом) структури;
- часом перебування в ній;
- безліччю переходів персоналу всередині однієї структури;
- безліччю переходів станів між різними структурами.

Положення 4. Безліч структур, в яких функціонують активні елементи, представляється відкритою, що розвивається, системою в умовах, що передусім характеризуються динамікою.

Положення 5. Базовими характеристиками, що визначають діяльність персоналу, є займане їм місце та виконувані функції. Ця характеристика є комплексною й ґрунтується на таких показниках, як:

- рівень управління;
- тип підрозділу;
- характер розв'язуваних задач;
- компетенція;
- участь у соціальному житті;
- рівень мотивації;
- індивідуальні (особистісні) характеристики (контактність, комунікабельність, відданість фірмі, психологічна сталість, стать, вік тощо).

Це положення показує, що активний елемент може одночасно знаходитися у фізичному, функціональному, соціальному, інтелектуальному просторах.

Використання принципів системного підходу дає змогу дати таке визначення інформаційно-психологічної безпеки персоналу: під інформаційно-психологічною безпекою персоналу підприємства будемо розуміти ступінь захищеності безлічі активних елементів відкритої мережної структури, в якій воно функціонує, та забезпечуючу його психологічну індивідуальну сталість у процесах множинної інформаційної взаємодії. Останні характеризуються переходами в межах даної структури, переходами між декількома структурами в умовах динамічного зовнішнього середовища та її структурної невизначеності.

У рамках пропонованого методичного підходу необхідно вирішити такі завдання: формально описати кількісний показник інформаційно-психологічної безпеки персоналу; визначити й формалізувати його зв'язки (стосунки) у тих структурах, у яких він діє; визначити становище, у якому він знаходиться або може потенційно знаходитися, а також у процесах інформаційної взаємодії протягом певного проміжку часу; сформувати заходи у вигляді управлінських впливів з попередженням негативних наслідків, спрямованих на дестабілізацію та зниження рівня психологічної сталості.

Для вирішення завдання побудови моделі узагальнюючого показника введемо поняття індексу інформаційно-психологічної безпеки для оцінки ступеня інформаційної захищеності персоналу підприємства.

Отримання формули для розрахунку індексу інформаційно-психологічної безпеки персоналу здійснимо на основі таких припущень: безпека персоналу визначається як інтегральна характеристика, що включає параметри: безпека в різних станах $\{s_i\}$; час перебування в кожному зі станів – t_1 ; час переходу із стану s_i в інший стан s_j . Шуканий індекс, таким чином, визначається безпекою активних елементів у станах $\{s_i\}$ – $I(s, t_1)$, безпекою переходів між станами s_i і s_j , здійснюваних за час t_2 .

Тоді аналітичне вираження для узагальненого інтегрального індексу інформаційно-психо-

логічної безпеки персоналу як сукупності активних елементів можна представити так:

$$I_{\text{ЕІАІ}} = \iiint I(s, t_1) I(t_2) ds dt_1 dt_2, \quad (1)$$

де $I(s, t_1)$ – міра захищеності активного елемента, що знаходиться в стані s в момент часу t_1 ;

$I(t_2)$ – міра захищеності активного елемента в процесі переходу з одного стану в інший в момент часу t_2 .

Метою використання моделі є забезпечення максимального значення індексу (1), недопущення перевищення «болючого порогу», за досягнення якого різко знижуються компетенція, мотивація, персоналу й збільшуються можливості підвищення ефективності застосування різних форм інформаційної зброї.

Індивід являє собою активний елемент у системі управління економічною безпекою з двосторонньою асиметрією інформації: з одного боку, це інформаційні процеси, в яких він бере участь у даній структурі, а з іншого – його погляд як «спостерігача» стосовно процесів інформаційної взаємодії в інших структурах.

Нелінійність цієї структури визначає такий її стан, за якого неупорядкованість елементів та зв'язків між ними може призвести до стану хаосу, а отже, до знищення самої структури. У зв'язку із цим забезпечення інформаційної безпеки персоналу пов'язане з як можна більшим резервом (запасом) сталості персоналу в усіх процесах інформаційної взаємодії. Психологічний аспект такої сталості знаходиться в зоні формування у персоналу такого стану, за якого місія, культура, технології, організація не досягають у сукупності зазначеного «болючого порога», що призвів би до такого деструктивного стану мережної структури, про яке можна говорити як про стадії стагнації життєвого циклу даного підприємства.

На підставі вищевикладеного пропонується методичний підхід до забезпечення інформаційно-психологічної безпеки персоналу підприємства, що реалізується у вигляді такої послідовності етапів:

1. Побудова безлічі активних елементів, що знаходяться в даній організаційній структурі (підприємстві), та різні види наявних зв'язків з іншими структурами.

2. Визначення (ідентифікація) усіх типів стосунків (зв'язків) активних елементів у даній структурі (дії в командах, робочих групах), а також в інших структурах.

3. Визначення чинників, що впливають на інформаційно-психологічну безпеку персоналу, як сукупності активних елементів для всіх видів просторів: фізичного, функціонального, соціального, інтелектуального.

4. Визначення міри захищеності активних елементів у цих просторах на основі аналізу їхніх станів в інших структурах та переходів зі станів однієї структури до іншої.

5. Визначення інтегрального індексу захищеності кожного з активних елементів для кожного з просторів.

6. Отримання кількісної оцінки інтегрального індексу стосовно вибраних граничних значень, що характеризують ступінь захищеності елементів у кожному з просторів.

7. Розроблення сценаріїв можливого підвищення індексу інформаційно-психологічної сталості на основі аналізу параметрів і функцій, що входять в інтегральний показник.

8. Розроблення управлінських рішень за кожним зі сценаріїв, які передбачають:

- зміну складу керуючих функцій для підвищення рівня інформаційно-психологічної безпеки;

- обмеження кількості станів за рахунок внесення змін у посадові інструкції;

- зміну складу команд, в яких беруть участь члени колективу;

- формування нових команд з урахуванням збігу інтересів окремих членів колективу;

- посилення мотиваційного аспекту.

9. Формування критерію, який дає змогу оптимізувати послідовність виконання робіт із підвищення рівня інформаційної безпеки персоналу підприємства.

10. Розроблення для персоналу підприємства рекомендацій для підвищення їхньої безпеки на основі визначення «контрольних точок» – вузьких місць, які визначають рівні його інформаційно-психологічної безпеки.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Рівень інформаційної сталості персоналу визначається інформаційно-психологічною сталістю окремих його співробітників. Рівень захищеності співробітника як елемента персоналу визначається рівнем його захищеності в усіх можливих станах, в яких він може знаходитися, та в усіх можливих станах переходів між ними. Комплексна оцінка рівня захищеності персоналу визначається інтегральним показником, що використовує міру його захищеності в різних станах.

Подальші дослідження пов'язані з необхідністю розроблення конкретних методик для певних сфер бізнесу на основі запропонованого методичного підходу, які дадуть змогу оцінити рівень безпеки персоналу в умовах забезпечення ефективності функціонування механізму управління економічною безпекою підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бойкевич О.Р. Оцінка характеристик зовнішнього середовища у контексті формування системи економічної безпеки підприємства. Економіка: проблеми теорії та практики. 2009. Вип. 252. Т. 4. С. 866–871.
2. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення: монографія. Львів: Арал, 2008. 384 с.
3. Веретенникова Г.Б. Економічна безпека підприємства: планування й організація. Харків: ХНЕУ, 2008. 136 с.
4. Дубицький Д.П. Методологічні особливості оцінки економічної безпеки підприємства та аналізу зовнішньоекономічної діяльності. Прометей. 2009. Вип. 3(30). С. 157–160.

5. Камышникова Э.В. Методы формирования комплексной оценки уровня экономической безопасности предприятия. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 12. С. 87–92.
6. Капітула С.В., Турило А.М. Методика оцінки інвестиційної безпеки підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. № 2(80). С. 140–143.
7. Пекна Г.Б. Вибір вектору регіонального інтеграційного розвитку України з позиції забезпечення економічної безпеки. *Вчені записки ун-ту економіки та права «КРОК»*. 2011. Вип. 25. С. 100–108.
8. Шевченко І. Особливості формування економічної безпеки підприємства. *Наука молода*. 2010. № 10. С. 178–181.
9. Шутяк Ю.В. Обґрунтування критерію економічної безпеки підприємства з позиції відтворювального підходу. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2010. № 4. Т. 2. С. 229–234.
3. Veretennikova H. B. *Ekonomichna bezpeka pidpryyemstva: planuvannya y orhanizatsiya* / H. B. Veretennikova. – Kharkiv : KhNEU, 2008. – 136 s.
4. Dubyts'kyi D. P. *Metodolohichni osoblyvosti otsinky ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstva ta analizu zovnishn'oeconomichnoyi diyal'nosti* / D. P. Dubyts'kyi // *Prometey : rehion. zb. nauk. pr. z ekonomiky* / Don. ekonomiko-humanitar. in.-t, Min-vo osvity i nauky Ukrainy, Instytut ekonomiko-pravovykh doslidzhen' NAN Ukrainy. – Donetsk, 2009. – Vyp. 3 (30). – S. 157-160.
5. Kamyshnikova E. V. *Metody formirovaniya kompleksnoy otsenki urovnya ekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatiya* / Kamyshnikova E. V. // *Aktual'ni problemy ekonomiky*. – 2009. – № 12. – S. 87–92.
6. Kapitula S. V. *Metodyka otsinky investytsiynoyi bezpeky pidpryyemstva* / S. V. Kapitula, A. M. Turylo // *Aktual'ni problemy ekonomiky*. – 2008. – № 2 (80). – S. 140 – 143.
7. Pekna H. B. *Vybir vektora rehional'noho intehratsiynoho rozvytku Ukrainy z pozytsiyi zabezpechennya ekonomichnoyi bezpeky* / H. B. Pekna // *Vcheni zapysky / Un-t ekonomiky ta prava «KROK»*. – K., 2011. – Vyp. 25. – Kyiv, 2011. – S. 100-108.
8. Shevchenko I. *Osoblyvosti formuvannya ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstva* / I. Shevchenko // *Nauka moloda*. – 2010. – № 10. – S. 178-181.
9. Shutyak Yu. V. *Obgruntuvannya kryteriyu ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstva z pozytsiyi vidtvoryuval'noho pidkhodu* / Yu. V. Shutyak // *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. Ekonomichni nauky*. – 2010. – № 4, t. 2. – S. 229–234.

REFERENCES:

1. Boykevych O. R. *Otsinka kharakterystyk zovnishn'oho sere-dovyshcha u konteksti formuvannya systemy ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstva* / O. R. Boykevych // *Ekonomika: problemy teorii ta praktyky : zb. nauk. pr. / Dnipropetr. nats. un-t. – Dnipropetrovs'k, 2009. – Vyp. 252, t. 4. – S. 866-871.*
2. Vasyli'tsiv T. H. *Ekonomichna bezpeka pidpryyemnyts'tva Ukrainy: stratehiya ta mekhanizmy zmitsnennya : monohrafiya* / T. H. Vasyli'tsiv. – L'viv : Aral, 2008. – 384 s.

Sudakova O.I.

*Candidate of Engineering Sciences,
Senior Lecturer at Department of Accounting, Economics,
and HR Management of Enterprise,
Prydniprovskaya State Academy of Civil Engineering and Architecture*

Yakovyshena K.I.

*Master,
Prydniprovskaya State Academy of Civil Engineering and Architecture*

Stasovska A.A.

*Master,
Prydniprovskaya State Academy of Civil Engineering and Architecture*

ENSURING INFORMATION SECURITY OF THE PERSONNEL IN DEVELOPMENT STRATEGIES OF THE ENTERPRISE

The basis for ensuring an adequate level of economic security of an enterprise as an entrepreneurial structure is to support its sustainable and maximum effective operation at present and to accumulate sufficient potential for balanced development and stable growth in the future. In the conditions of aggravation of economic crisis, the question of economic security gained special relevance. Prevention of negative influence of a complex of external and internal threats is possible by ensuring timely reaction to them and creation of conditions for safe development by effective management of economic security within the general enterprise management system. To increase the efficiency of management and provide the necessary level of economic security, to support the vital functions of the enterprise and the realization of its potential, theoretical principles are developed concerning the management stability of the enterprise to ensure economic security for its development. The basis for ensuring a sufficient level of economic security of the enterprise as a business structure is to support its continued and most effective operation at the moment and piling up sufficient capacity for balanced development and sustainable growth in the future. This consistency is considered as the system's ability to keep the intended path of movement, it means, to maintain the intended mode of operation. The results of the enterprise are largely determined by the external environment, namely, the enterprise as an open system depends on the atmosphere in the supply of resources, energy, personnel. The level of information-psychological stability of personnel is determined by the information-psychological stability of its individual employees. The level of protection of an employee as an element of personnel is determined by the level of its security in all possible states, in which it can be located, and in all possible states of transitions between them. A comprehensive assessment of the level of personnel security is proposed, which is determined by the integral indicator and uses the measure of its protection in various positions.

СЕКЦІЯ 5

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 338:48

Богдан Н.М.кандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри туризму і готельного господарства
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова**Соколенко А.С.**асистент кафедри туризму і готельного господарства
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова**Москаленко О.А.**студент факультету менеджменту
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМ РОЗВИТКУ ІНКЛЮЗИВНОГО ТУРИЗМУ: ТУРИСТСЬКА ІНФРАСТРУКТУРА І ДОСТУПНІСТЬ ГОТЕЛЬНИХ ПОСЛУГ

АНОТАЦІЯ

У статті досліджується проблематика розвитку інклюзивного туризму. Встановлено основні напрями розвитку інклюзивного туризму. Визначено проблеми розвитку інклюзивного туризму в Україні. Розроблено напрями та засоби розбудови безбар'єрного середовища в Україні. Досліджено стан доступності готельних послуг в Україні та Харкові та розроблено заходи щодо її підвищення.

Ключові слова: туризм, інклюзивний туризм, безбар'єрне середовище, туристська інфраструктура, готельні послуги.

АННОТАЦИЯ

В статье исследуется проблематика развития инклюзивного туризма. Установлены основные направления развития инклюзивного туризма. Определены проблемы развития инклюзивного туризма в Украине. Разработаны направления и средства развития безбарьерной среды в Украине. Исследовано состояние доступности гостиничных услуг в Украине и Харькове и разработаны мероприятия по ее повышению.

Ключевые слова: туризм, инклюзивный туризм, безбарьерная среда, туристская инфраструктура, гостиничные услуги.

ANNOTATION

The article deals with the problems of development of inclusive tourism. The main directions of development of inclusive tourism are established. The problems of development of inclusive tourism in Ukraine are determined. Directions and means of building a barrier-free environment in Ukraine are developed. The state of accessibility of hotel services in Ukraine and Kharkiv is investigated and measures to improve it are developed.

Key words: tourism, inclusive tourism, barrier-free environment, tourist infrastructure, hotel services.

Постановка проблеми. У сучасній світовій економіці в умовах корпоративно-економічного глобалізму, глобального менеджменту, зростання ролі транснаціональних корпорацій, інформатизації суспільства, підвищення матеріального добробуту населення туризм виступає як справжній суспільний феномен, який розкриває інший бік людства – його духовність, бажання пізнання світу, історико-культурної спадщини

інших народів – і посідає важливе місце у світовій економіці, оскільки за рахунок своєї високої рентабельності приносить значні прибутки країнам та підвищує соціально-економічний добробут населення. Саме туризм покликаний сьогодні сприяти інтеграції країн, посиленню тенденцій солідарності, людиноорієнтованої моделі суспільного розвитку.

У системі світового туристського розвитку особливе і значне місце сьогодні відводиться інклюзивному туризму (туризму для осіб з інвалідністю або з обмеженими можливостями здоров'я), який знаходиться у структурі соціального туризму та в Україні практично не розвинений.

У зв'язку з цим набули актуальності вивчення та аналіз сучасного стану та проблем розвитку інклюзивного туризму. Актуальність розроблення цієї теми зумовлюється недостатнім обґрунтуванням розвитку інклюзивного туризму, необхідністю забезпечення теоретичними і практичними дослідженнями організації і розвитку інклюзивного туризму відповідно до вимог сьогодення, розроблення відповідної інфраструктури на регіональному та національному рівнях.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематиці розвитку інклюзивного туризму присвячені наукові праці закордонних дослідників: І. Андреевої, О. Анікеєвої, А. Бавельського, О. Байдакова, С. Дарсі, В. Квартальнова, І. Лук'янової, Р. Мейса, С. Панченка, Д. Сай, Є. Сигиди, Д. Смірної, О. Топалової, а також українських учених: О. Бейдика, М. Бойко, Г. Зоріної, А. Ручіна, Є. Ліхонос, О. Колотухи, О. Кураса та інших.

Але, з огляду на тенденції останніх десятиріч у розвитку туризму на світовому рівні щодо

абсолютної інклюзивності та доступності його для усіх верств та категорій населення, а також зважаючи на недостатню розвиненість цього напрямку розвитку туризму в Україні, дослідження зазначеної проблематики потребує подальших наукових пошуків у цьому напрямі.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Недостатньо вивченими є проблеми пошуку напрямів та засобів розвитку інклюзивного туризму в Україні, розбудови інфраструктури туризму, доступності її елементів, у тому числі готельних послуг, що дослідники вважають основною проблемою розвитку інклюзивного туризму в Україні.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження проблем розвитку інклюзивного туризму в Україні, а також розроблення напрямів підвищення його доступності для всіх категорій туристів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні дуже часто говорять про доступність туризму, маючи на увазі насамперед елементи інфраструктури, наприклад пандуси та транспорт для інвалідів, хоча в Європі вважають, що доступність – це не тільки можливість безперешкодного пересування, а насамперед створення середовища, в якому людина з інвалідністю комфортно би себе почувала, могла спілкуватися, навчатися та працювати. Попит на ринку туризму, доступного для всіх, буде зростати вже найближчими роками. Інформації про доступний туризм та експертних досліджень в нашій країні практично немає, хоча це перспективний напрям і самої туристичної галузі, і, що найбільш суттєво, реабілітації людей з обмеженими можливостями.

Всесвітня туристська організація (ЮНВТО) надає таке визначення інклюзивного туризму: «Інклюзивний туризм – це форма туризму, що включає в себе процес співпраці між різними учасниками сфери туризму, який дає змогу людям з особливими потребами в доступності, включаючи мобільну, візуальну, слухову і когнітивну складові частини доступності, функціонувати незалежно, на рівних умовах, із почуттям особистої гідності через надання універсальних туристичних продуктів, послуг і середовища» [1].

У літературі є також інші терміни: «туризм для всіх» (англ. «tourism for all»), «туризм без бар'єрів», або «безбар'єрний туризм» (англ. «tourism without barriers», «Barrier-free tourism»), «доступний туризм» (англ. «Accessible tourism»), або «доступний туризм для всіх» (англ. «Accessible tourism for all»). Важливо розуміти, що все це – про одне й те саме.

Зокрема, Є. Ліханос, О. Байдаков зазначають, що «доступний туризм» асоціюється, зокрема, з фінансовою доступністю. Але для людей з інвалідністю особливу значущість має саме питання доступності фізичної. Таким чином, «доступність» у цьому контексті має більш широке трактування [2].

Серед праць зарубіжних учених особливий інтерес викликає підхід Д. Смирнової, яка зазначає, що «безбар'єрний туризм – це переміщення осіб із постійно або тимчасово обмеженою здатністю до мобільного пересування та осіб, що їх супроводжують, на територію, відмінну від постійного місця проживання, які мають необхідні ресурси для здійснення цілей подорожі» [3].

Н. Маньшина пропонує використовувати термін «інклюзивний туризм» (від фр. «включає у себе», лат. include – «укладаю», «включаю»), що означає процес розвитку туризму, який передбачає доступність туризму для усіх щодо пристосування інфраструктури туристичних центрів і об'єктів туристичного показу до різних потреб усіх людей, зокрема інвалідів, літніх осіб, їхніх опікунів та членів сімей, людей із тимчасово обмеженими можливостями, сімей із маленькими дітьми [4].

О. Анікеєва, Ю. Анісімова відзначають, що на туристичному ринку можна знайти різні пропозиції для людей з інвалідністю: «подорожі для інвалідів», «паратуризм», «інвалідний туризм», «туризм глухих», «туризм сліпих» [5].

А. Бавельський, І. Зорін, А. Ручін також вважають, що інвалідний туризм є одним із сегментів соціального туризму [6].

На думку В. Квартальнова, головною метою соціального туризму є створення умов для подорожей інвалідам, пенсіонерам тощо [7].

Аналіз законодавства та наукової літератури із проблематики дослідження туризму показав, що в Україні нині немає загальноприйнятого визначення туризму для людей з інвалідністю. Лише в Законі України «Про туризм» (ст. 4) за видом туризму розрізняють, зокрема, туризм для інвалідів.

У Законі України «Про туризм» про соціальний туризм навіть і не згадується. І лише в Стратегії розвитку туризму і курортів, затвердженій розпорядженням Кабінету Міністрів України від 6.08.2008 р. за № 1088-р, серед основних напрямів реалізації Стратегії вказується: «Розробити механізм державної підтримки впровадження туристичного продукту соціального характеру» [8].

У Конвенції ООН про права інвалідів йдеться про те, що доступність виражається в рівному доступі до:

- фізичного оточення;
- транспорту;
- інформації та зв'язку, включаючи інформаційно-комунікаційні технології та системи;
- інших об'єктів і послуг, що надаються населенню, як у міських, так і в сільських районах [1].

Держави-учасниці Конвенції, в тому числі Україна, повинні розробляти мінімальні стандарти, що передбачають доступність об'єктів, послуг і інформації, організовувати інструктаж із проблем доступності, розвивати різноманітні

форми надання допомоги і підтримки людям з інвалідністю та особливими потребами.

Є деякі загальні проблеми, які можуть перешкоджати людям, що звертаються до туристських та готельних підприємств. Туризм відкриває ринки та можливості зростання, видаючи такі бар'єри для нового відвідувача:

- фізичні бар'єри, такі як вузькі двері або тісні простори;
- бар'єри зв'язку, такі як обмежені способи того, як

люди звертаються до вашого бізнесу, наприклад, тільки по телефону або на веб-сайті;

- інформаційні бар'єри, такі як шрифт для публікацій, який важко читати, відеоматеріали без озвучування або перекладача;

- сервісні бар'єри, такі як дискримінаційні відносини, що змушує людей почуватися небажаними.

Доступніше середовище вигідне суспільству загалом, оскільки воно пропонує нові робочі місця, більший дохід та доступність для людей у всьому світі з будь-якими особливими потребами або вимогами.

Для того щоб бути «доступним для всіх», потрібне надання «все включено»-середовища, в якому люди з різними здібностями і віком відчувають себе бажаними як гості і можуть насолоджуватися досвідом, який їм пропонують. Інклюзивний туризм є глобальним рухом для забезпечення повної участі всіх людей у подорожах. Це більше, ніж встановлення рампи, розширення автостоянки та дверей або будівництво більшої кімнати для відпочинку, – все, що має робити бізнес, повинно бути інклюзивним для всіх.

Нині в Україні дуже складна статистика інвалідності. 80% інвалідів в Україні – це люди працездатного віку. Понад 2,8 млн. людей мають статус інваліда. Це становить 6,1% від загальної чисельності населення. За словами медиків, значну частку в структурі осіб з інвалідністю становлять діти – понад 167 тис. (2% від всього дитячого населення). Водночас, за неофіційними підрахунками, 15% населення України мають певний ступінь інвалідності.

Тим часом у Євросоюзі відзначають, що в Україні в осіб із обмеженими можливостями є чималі проблеми. Так, єврокомісар із прав людини Томас Хаммарберг не раз заявляв про те, що в Україні порушуються права інвалідів, а також немає доступного, безбар'єрного середовища, що сприяло би пересуванню осіб із обмеженими можливостями [1].

Однак інклюзивності потребують не тільки особи з інвалідністю, а й інші категорії населення (рис. 1).

Проблеми щодо розвитку інклюзивного туризму в Україні:

- інфраструктура і фізичне середовище загалом (дороги, парки та ін.) часто недоступні для всіх категорій туристів;

- фінансові витрати на підвищення доступності часто перебільшуються. Наприклад, якщо спочатку будувати споруди універсально доступними, то витрати на будівництво збільшуються менш ніж на 0,1% (досвід європейських країн);

- законодавство в багатьох країнах, зокрема в Україні, не передбачає достатньої кількості законодавчих механізмів, які би стимулювали розвиток інклюзивного туризму;

- інформація в цьому разі має величезне значення. Підприємства,

що надають туристські послуги, можуть не знати, де шукати інформацію про те, як зробити свій бізнес доступнішим. Туристи з особливими потребами в доступності не можуть знайти інформацію про те, де є доступні умови для туризму і відпочинку, або не впевнені, що інформація достовірна;

- ставлення до людей з інвалідністю загалом. Часто персонал підприємств туристської інфраструктури не готовий до обслуговування туристів з інвалідністю або іншими особливими потребами, що створює відчутний бар'єр на шляху розвитку інклюзивного туризму.

Проблема полягає у відсутності спеціального обладнання, яке дає змогу людям з обмеженими можливостями пересуватися і вести повноцінний спосіб життя. І якщо в країнах ЄС давно

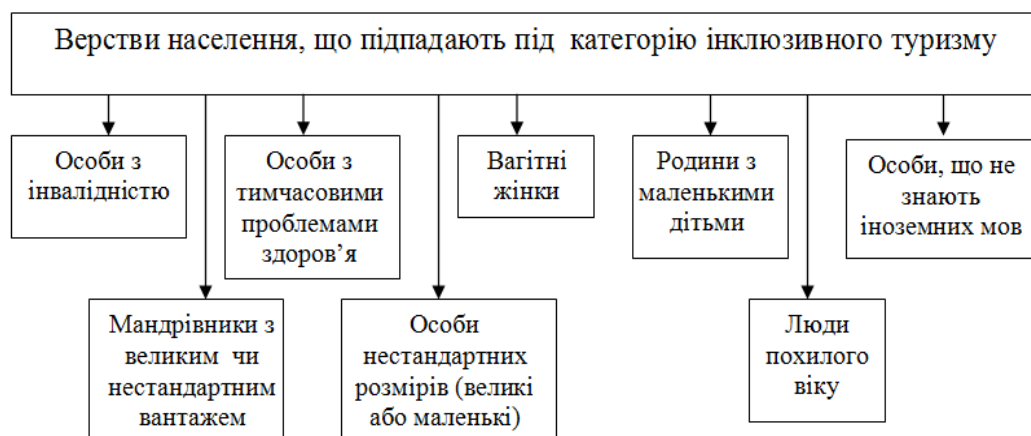


Рис. 1. Верстви населення, що підпадають під категорію інклюзивного туризму

працюють спеціальні правила і норми проектування, без яких жодна споруда затверджується муніципальною владою, то в Україні ці правила забудовники, судячи з усього, успішно обходять.

Близько 30% людей з обмеженими можливостями досить активні. І бізнесом займаються, і в політиці беруть участь, і їздять – всупереч наявній ситуації. Ще близько 30% – це люди, які могли б їздити, якби їм створили умови, дали якісь, хоча б часткові, компенсації, а туристична і транспортна індустрія підходила б до них більш лояльно. Вони входять до категорії середнього класу. Решті з тих, хто може пересуватися, подорожі матеріально не осилити. Але це не означає, що на них не треба звертати уваги. Для інвалідів-візочників потрібен спеціальний транспорт, супровід волонтерами. Під час формування програми необхідно враховувати швидкість екскурсії, наявність у готелях обладнаних номерів, доступність пляжів, оздоровчих центрів, музеїв.

З метою дослідження потреб осіб з інвалідністю у подорожах було проведено за допомогою співробітників Харківської міської громадської організації інвалідів «Креавита» анкетування серед осіб з інвалідністю щодо розвитку інклюзивного туризму як одного із видів реабілітації. В анкеті було запропоновано десять питань, на які дали відповідь 1785 осіб з інвалідністю.

На питання «Чи вважаєте Ви активні види реабілітації корисними?»

позитивно відповіли 88,6% респондентів.

На питання «Чи є у Вас бажання займатися активними видами реабілітації?» позитивно відповіли 89,6 % респондентів.

На питання «Для яких із видів туризму необхідно забезпечити інклюзивність насамперед?» опитувані дали відповіді, що наведені в табл. 1.

Вже не викликає сумнівів те, що інваліди можуть долати великі відстані, здійснювати сходження на найвищі вершини планети, здійснювати туристські подорожі, що дає їм можливість відчувати повноцінність життя.

При цьому в Україні та в Харкові зокрема гостро постає питання не лише транспортної доступності та адаптації туристичних маршрутів, а й відсутності нормативно-правового забезпечення, системи методичного супроводу, системи

підготовки фахівців, державного фінансування тощо.

Інфраструктура туризму – одне з найслабших місць України, другим слабким місцем є доступність туристичних об'єктів та міського середовища для людей з обмеженими фізичними можливостями. Водночас однією зі світових тенденцій сучасної архітектури міського середовища є створення простору, зручного для всіх. Україна ж через її прагнення увійти до Євросоюзу має відповідати стандартам та нормам, прийнятним для сучасності, через що в українських містах з'являються елементи простору, «зручного для всіх»

(пандуси, підйомники, з'їзди, розмітка для незрячих, озвучені світлофори).

Багато західних країн високо оцінюють перспективу розвитку інвалідного

туризму й активно працюють у цьому напрямі. Їх досвід необхідно використовувати і в Україні. У Харкові, зокрема, в межах вищезазначеної програми «Безбар'єрне середовище» необхідно здійснити такі заходи:

- підвищити доступність інфраструктури і фізичного середовища загалом (дороги, парки та ін.), щоб вони були доступні для всіх категорій туристів;

- проектувати та будувати споруди та об'єкти універсально доступними, тому що фінансові витрати на підвищення доступності збільшаться лише приблизно на 0,1–0,2% – це досвід європейських країн;

- удосконалити законодавство в Україні щодо інклюзивного туризму, тобто передбачити певну кількість законодавчих механізмів щодо стимулювання розвитку інклюзивного туризму в Харкові;

- підвищити доступність інформації, що в цьому разі має величезне значення. Залучати туристські підприємства до інформації про те, як зробити свій бізнес доступнішим. Туристи з особливими потребами в доступності не можуть знайти інформацію про те, де є доступні умови для туризму і відпочинку, або не впевнені, що інформація достовірна;

- необхідно змінити ставлення до людей з інвалідністю загалом. Часто не готовий до обслуговування туристів з інвалідністю або іншими особливими потребами не тільки персонал підприємств туристської інфраструктури, а й персонал усіх об'єктів інфраструктури міста,

Таблиця 1

Результати опитування осіб з інвалідністю щодо переваг певних видів туризму

№	Назва виду туризму	Кількість, %
1.	Лікувально-оздоровчий	75,8%
2.	Екологічний	66,3%
3.	Сільський	48,6%
4.	Для осіб похилого віку	58,3%
5.	Сімейний	50,8%
6.	Культурно-пізнавальний	44,9%
7.	Самодіяльний	28,3%

що створює відчутний бар'єр на шляху розвитку інклюзивного туризму.

З огляду на міжнародний досвід, система інклюзивного (соціального) туризму має окреслювати надання окремим категоріям населення не тільки пільгових путівок, але й істотних знижок у засобах розміщення, харчування, а також пільг на придбання квитків на різні види транспорту під час самостійної організації подорожі. Наприклад, в усьому світі сьогодні функціонує система молодіжних хостелів, яка дає змогу істотно заощаджувати на розміщенні; міжнародний студентський квиток гарантує знижки на транспортні послуги. У Харкові є низка готелів, що пропонують номери для осіб з інвалідністю (див. табл. 2).

Отже, для туристів, що мають інвалідність чи обмежені можливості, є умови для зручного розташування та обслуговування у 12 готелях Харкова.

Структура інклюзивних туристів, обслугованих турфірмами Харкова за 2016 р., наведена на рис. 2.

Ареал туризму для людей з обмеженими фізичними можливостями включає багато різно-

манітних куточків земної кулі, у тому числі такі екзотичні, як тундри, савани та пустелі.

Довідник із туризму для осіб із фізичними вадами, який було випущено у Німеччині у 1993 році, налічує близько 1500 фірм по всьому світі, які надають послуги для інвалідів в сфері туризму. Європа та світова спільнота давно вже стали на шлях активного розвитку «інклюзивного туризму для інвалідів», бо розуміють його незрівнянний внесок у процеси соціальної адаптації та соціалізації осіб з особливими потребами у суспільство.

Більшість мандрівників, що шукають доступне житло, будуть шукати варіанти розміщення, зазначені як доступні, і, можливо, зателефонують постачальникам для підтвердження. Використання терміна «доступний» не означає, що особливі потреби кожного гостя будуть виконані. У табл. 3.1 наведено перелік рекомендацій щодо облаштування номерів та простору в готелі для людей з інвалідністю.

Таким чином, турфірми повинні з'ясувати і підтвердити з потенційними гостями їхні вимоги, а також придатність житла до їх специфіки

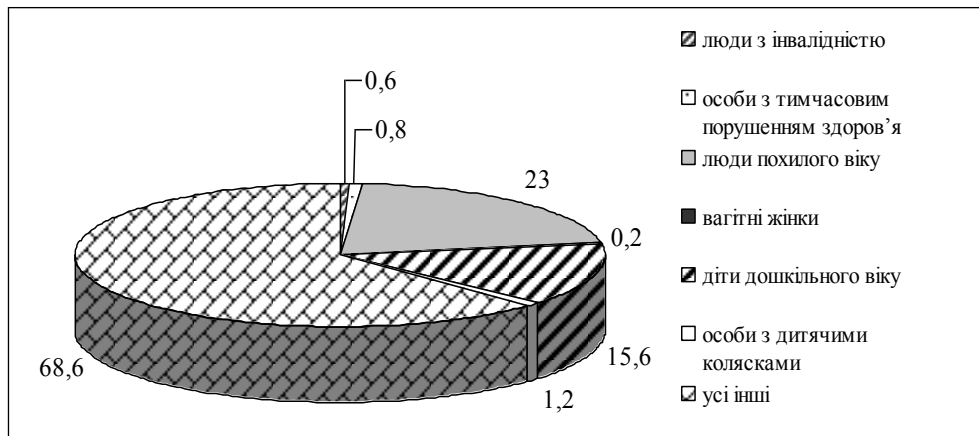


Рис. 2. Структура інклюзивних туристів, обслугованих турфірмами Харкова за 2016 р.

Таблиця 2

Готелі Харкова, що пропонують номери, послуги та обслуговування для осіб з інвалідністю

№	Назва готелю	Категорія	Кількість номерів, пристосованих для осіб з інвалідністю
1	Superior Golf and SPA Resort	****	1
2	Villa Four Rooms	*****	1
3	Кару\$та Hotel	***	1
4	Ovis Hotel	****	1
5	Готель «Мир»	****	2
6	Готель «Вікторія»	****	2
7	Safari Hotel	****	1
8	«Космополит Прем'єр Арт-Отель»	****	1
8	Yellowunlimited Hotel	***	1
10	City Club Hotel	****	1
11	Premier Palace Hotel Kharkiv	*****	2
12	Viva Hotel	****	1
Загальна кількість номерів			15

Таблиця 3

**Перелік рекомендацій щодо облаштування номерів
та простору в готелі для людей з інвалідністю**

Рекомендації до готельного номеру	Рекомендації до простору готелю та приготельної території
1) Номери, які мають однакову якість та комфортність, інші приміщення. 2) Місце для циркуляції для повороту інвалідного крісла у спальні, ідальні та вітальні, а також основне місце для для використання інвалідних крісел в іншому місці 3) Контроль температури в приміщенні для різних особистих потреб – від стельових вентиляторів до повної інтегрованої системи управління з автоматичним балансуванням 4) Килимок із низьким ворсом, який не ковзає 5) Вимикачі біля ліжка та всі вимикачі із точками потужності на доступній висоті для людини на рівні очей (900–1100 мм) 6) Всі двері та коридори доступні для інвалідних візків, наприклад, внутрішні розсувні двері повинні максимізувати внутрішній простір циркуляції приміщення 10) Цифрові телевізори в спальнях та просторах повинні мати підписи (субтитри) 11) Всі пульти дистанційного керування, область комп'ютера та телефон на висоті столу 12) Послуги пральні доступні та використовуються людьми, які користуються інвалідним візком 13) Опції повинні мати список корисних локальних ресурсів для людей, щоб вільно користуватися або наймати таке обладнання як душові стільці і підйомники для ліжок Ванна кімната: 14) «Рулонний» душ – інвалідна коляска може рухатися в душовій. Цей тип душу також називається «безбарвний душ» 15) Рівна підлога ванної кімнати 16) Ручна душова насадка 17) Туалети та душові з решітками	1) Дружний, привітний персонал, який бажає бути винахідливим і навчитися допомогти 2) Ніяких сходів до кімнати або всередині приміщень, приміщення на відкритому повітрі 3) Поверхня за межами кімнати рівна 4) Постійні доступні шляхи дозволяють безперервну поїздку інвалідних колясок до і в межах будівлі, що надає доступ до всіх об'єктів Автостоянка: 5) Автопарковки широкі та безпечні 6) Автостоянки розташовані поруч із кімнатами або апартаментами 7) Наявність ліфтів для інвалідних колясок 8) Автостоянки розташовані на рівному місці, а не на схилі.

Таблиця 4

**Рекомендації щодо інформації що надається турфірмами та готелями,
що обслуговують інклюзивних туристів**

Рекомендації щодо інформації, що надається турфірмами та готелями, які обслуговують інклюзивних туристів
1) Фотографії є однією з найкращих форм, що передають стиль, якість та доступність вимоги проживання в готелях. Необхідно надати фотографії номерів, житлових приміщень, ванних кімнат і туалетів, звертаючи увагу на окремі елементи, такі як важелі-ручні крани і рейки, прилеглі до туалету, душу й інших зон, такі як ресторан або майданчики та сади. 2) Наявність інформативного тексту, вимірювання критичного значення елементів, особливо пов'язаних із простором і плануванням проживання. Обов'язкове позначення будь-яких потенційних бар'єрів, такі як сходи або верхні рівні, недоступні ліфту. 3) Включення голосових написів та підписів (субтитрів) на відео як альтернативний спосіб спілкування та інформування. 4) Сформуйте політику щодо доступності, що коротко описує ті зручності, що ви пропонуєте. Ця інформація може включати в себе фотографії, розміри планів поверхів та інші допоміжні схеми, рисунки та діаграми. 5) Надання карт та схем для визначення шляху до місцезнаходження номерів і всіх видів сервісу. 6) Опис обробки поверхні від номерів до загальних приміщень та приготельної території. 7) Впровадження голосових активів як доступних елементів керування освітленням та іншими пристроями. 8) Інформація про підйомник або його відсутність у басейн (якщо він є). 9) Інформація про допоміжні послуги для туристів з інвалідністю, яка повинна включати сервіси з ремонту і заміни протезів та обладнання, ветеринарні клініки для собак-поводирів, а також пункти надання спеціалізованої медичної допомоги.

та потреб. Доступне житло включає в себе всі аспекти простору у місці відпочинку, що може включати комунальні райони, ландшафтні зони, сади, рекреаційні комплекси, ресторан на території готелю, вхідні зони та різні номери в приватному житлі, такі як кухня, ванна кімната, туалет, ідальня та спальня, розроблені відповідно до вимог інвалідності.

Рекомендації до інформації, що надається турфірмами та готелями, які обслуговують інклюзивних туристів, надано в табл. 4.

Турпродукт доступний, якщо доступні всі його елементи. Додатково необхідно мати список допоміжних послуг для туристів з інвалідністю, який повинен включати сервіси з ремонту і заміни протезів та обладнання, ветеринарні клініки для собак-поводирів, а також пункти надання спеціалізованої медичної допомоги.

Ключовим елементом інклюзивної туристичної індустрії є доступні державні та приватні транспортні можливості. Пасажирські транспортні засоби повинні бути розроблені таким

чином, щоб забезпечити безпеку, зручний і рівноправний транспорт для людей з інвалідністю або обмеженою рухливістю. Це транспортні засоби для прокату, автобуси та таксі, трамваї, фунікулери (канатні дороги), поїзди, тощо.

Інклюзивний туризм – це не пропонувати особливу або окрему допомогу, а насамперед визнати, що всі люди унікальні за своїми можливостями. Будучи інклюзивними, підприємства туристської інфраструктури, насамперед готелі, не повинні бути фахівцями з інвалідності. Просто необхідно надати кожному з клієнтів дружній прийом і запитати їх, як допомогти зробити їх відпочинок приємним: від виклику таксі до заповнення форми. Люди найкраще визначають свої можливості, просто можна запитати.

Висновки. З огляду на викладене, слід підкреслити, що розвиток інклюзивного туризму в Україні потребує нагального розроблювання чітких локальних програм (що охоплюють територію міста, регіону), які мають ґрунтуватися на державній туристській політиці та враховувати конструктивний досвід реальних міжнародних практик туріндустрії й охоплювати насамперед туристські та готельні підприємства, а також міську та транспортну інфраструктуру. Локальні програми соціального туризму в Україні мають бути розрахованими на самофінансування, що зумовить певну міру незалежності у виборі стратегії й тактики роботи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. UNWTO – URL: <http://www2.unwto.org/ru>.
2. Лиханос Е.В. Формирование и реализация предпринимательского потенциала применительно к рынку адаптированных туристических услуг. Научный журнал КубГАУ. 2013. № 91 (07). С. 13–17.
3. Смирнова Д.Б. Безбарьерный туризм: основные понятия, перспективы развития. World economy, finances and investments : сб. матер. II Междунар. науч.-практ. конфер. 2013. URL: http://www.asconf.com/view_arhiv.

[php?konf=World%20economy,%20finances%20and%20investments.%20vol.%202&sek=%DD%EA](http://www2.unwto.org/ru)

4. Manshina N. The main priorities and reasons for health resorts choice // Proc. of the 2nd European Congress on Health Tourism April 1-3 2009. Hungary. p. 76.
5. Аникеева О.А. Анисимова Ю.А. Россия без барьеров: туризм, доступный для всех. Сервис в России и за рубежом. 2011. № 6. с. 17–21.
6. Бавельский А.Д. Зорин И.В., Сеселкин А.И. Доступная среда как фактор развития и безопасности безбарьерного туризма. Туризм: право и экономика. 2012. № 1. с. 2–5.
7. Квартальнов В. Менеджмент в туризме. Туризм как вид деятельности: учебник. Финансы и статистика, 2010. 359 с.
8. Колотуха О. Социальный туризм в Украине. Проблемы та перспективи розвитку. Краєзнавство. Туризм. 2010. № 20 (649). С. 3–8.

REFERENCES:

1. UNWTO – URL: <http://www2.unwto.org/ru>.
2. Lykhanos E.V. (2013) Formation and implementation of entrepreneurial potential in relation to the market of adapted tourism services. Nauchnyi zhurnal KubHAU. vol. 91 (07), pp. 13-17.
3. Smirnova D.B. (2013) Barrier-free tourism: basic concepts, development prospects. World economy, finances and investments : sb. mater. II Mezhdunar. nauch.-prakt. konfer. URL: http://www.asconf.com/view_arhiv.php?konf=World%20economy,%20finances%20and%20investments.%20vol.%202&sek=%DD%EA
4. Manshina N. (2009) The main priorities and reasons for health resorts choice. Proc. of the 2nd European Congress on Health Tourism April 1-3. p. 76.
5. Anykееva O.A. Anysymova Yu.A. (2011) Russia without barriers: tourism available to all. Servys v Rossyy i za rubezhom. vol. 6, pp. 13-17.
6. Bavel'skiy A.D. Zoryn Y.V., Sesel'kin A.Y. (2012) Accessible environment as a factor in the development and safety of barrier-free tourism. Turyzm: pravo i ekonomika. vol. 1, pp. 2–5.
7. Kvartal'nov V. (2012) Menedzhment v turyzme. Turyzm kak vyid deiatelnosti: uchebnyk. Fynansy i statystyka. 359 p.
8. Kolotukha O. (2010) Social tourism in Ukraine. Challenge the prospect of development. Kraieznnavstvo. Turyzm. vol. 20 (649). pp. 3–8.

Bohdan N.M.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Tourism and Hotel Industry
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv*

Sokolenko A.S.

*Assistant Lecturer at Department of Tourism and Hotel Industry
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv*

Moskalenko O.A.

*Student of Faculty of Management,
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv*

RESEARCH OF PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF INCLUSIVE TOURISM: TOURIST INFRASTRUCTURE AND ACCESSIBILITY OF HOTEL SERVICES

The urgency of the theme of the article is due to the insufficient degree of scientific substantiation of the development of inclusive tourism, the need to provide theoretical and practical research on its organization and development in accordance with the requirements of the present, the development of appropriate infrastructure at the regional and national levels.

It is proved that accessibility of tourism for all is the main goal of the development of the tourism industry today, but the inaccessibility of tourism for all is a problem of Ukraine, which, according to leading scholars, is the underdevelopment of affordable, barrier-free infrastructure.

The common obstacles to the development of inclusive tourism are identified: physical barriers such as steps, narrow doors or tight spaces; barriers to communication, information barriers; service barriers.

A more affordable environment is beneficial to society as a whole, as it offers new jobs, higher income and affordability for people around the world with any special needs or requirements.

It is proved that demand in the market for tourism for all will grow already in the coming years. To date, the promising directions of the development of inclusive tourism are: medical and recreational, cultural-cognitive, family-youth, professional and non-Olympic sports and physical training.

The necessity of providing the general accessibility of tourist recreation to vulnerable groups of the population is substantiated. It requires the development of a targeted state social tourism policy aimed at creating a legislative framework and adopting normative acts. An urgent task in Ukraine is also the development of social infrastructure, the training of skilled personnel for the organization of information work and assisting various groups of the population in the realization of their rights to rest.

In order to develop the infrastructure of inclusive tourism, a list of recommendations for the arrangement of rooms and space for disabled people and recommendations for information provided by travel agencies and hotels servicing inclusive tourists is developed.

Only on condition of communication with the state and inclusive tourists, tourist enterprises can develop and provide a really accessible, inclusive tourist product.

СЕКЦІЯ 6

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 332.2.009+332.3

Масленнікова В.В.*кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний аграрний університет
імені В.В. Докучаєва*

СУЧАСНИЙ СТАН ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН ТА ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито сучасний стан сільськогосподарського землекористування, проаналізовано його окремі економічні та екологічні аспекти. Висвітлено зміни, які відбулися в земельному фонді країни за період реформування. Підкреслено, що протягом тривалого періоду сільськогосподарська діяльність здійснюється в умовах погіршення екологічної ситуації та посилення деградаційних процесів. Наведено пропозиції, спрямовані на поліпшення екологічного стану земельних угідь та підвищення економічної ефективності їх використання.

Ключові слова: земельні відносини, землекористування, сільське господарство, сільськогосподарські підприємства, земельні угіддя.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыто современное состояние сельскохозяйственного землепользования, проанализированы его отдельные экономические и экологические аспекты. Освещены изменения, которые произошли в земельном фонде страны за период реформирования. Подчеркнуто, что в течение длительного периода сельскохозяйственная деятельность осуществляется в условиях ухудшения экологической ситуации и усиления деградационных процессов. Приведены предложения, направленные на улучшение экологического состояния земельных угодий и повышение экономической эффективности их использования.

Ключевые слова: земельные отношения, землепользование, сельское хозяйство, сельскохозяйственные предприятия, земельные угодья.

ANNOTATION

It is revealed the current state of agricultural land and analyzed its individual economic and environmental aspects in the article. The changes that have occurred in the land fund of the country during the period of reform are highlighted. It is emphasized that for a long period of agricultural activities carried out under conditions of environmental degradation and strengthening of degradation processes. The proposals that will improve the ecological state of land and increase the economic efficiency of their use are presented.

Key words: land relations, land use, agriculture, farms, households, farms, lands.

Постановка проблеми. Сучасний стан земельних відносин та сільськогосподарського землекористування ознаменувався наявністю низки складних щодо практичного вирішення проблем економічного, правового, екологічного та інституційного характеру. Особливої гостроти вони набули у зв'язку з тим, що зачіпають інтереси різних суспільних верств, а саме власників земельних паїв, землекористувачів (різного типу й розміру агроформувань,

фермерських господарств, що здійснюють господарську діяльність на орендованих землях), територіальних громад і держави. У перспективі земельні відносини мають вибудовуватися таким чином, щоб задоволення інтересів одного учасника не ставило під загрозу задоволення інтересів решти учасників земельних відносин. У зв'язку з цим має йтися про необхідність побудови сучасної парадигми земельних відносин, яка б забезпечувала сталий та безконфліктний їх розвиток, збалансовувала потреби й інтереси всіх учасників цього процесу та сприяла гармонізації відносин між ними [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості розвитку земельних відносин, пов'язані з ринковими трансформаціями в аграрній сфері, їх сучасний стан та перспективи розвитку досить яскраво й системно висвітлюються в наукових працях П.І. Гайдучького, О.І. Гуторова, В.В. Горланчука, А.С. Даниленка, Д.С. Добряка, Й.М. Дороша, І.Г. Кириленка, О.І. Котикової, І.В. Кошкарди, П.Ф. Кулиничча, Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка, Л.Я. Новаковського, П.Т. Саблука, А.М. Третяка, М.М. Федорова, М.А. Хвесика, О.Ю. Єрмакова, О.В. Шибаніної.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Розвиток земельних відносин у сільському господарстві має спрямовуватись на забезпечення сталого землекористування та його екологізацію, збереження, відтворення й підвищення родючості ґрунтів з подальшою адаптацією земельних відносин до вимог ринкової економіки, а також створення сприятливих умов для розвитку підприємництва на селі. Вагомість окреслених напрямів зумовлена тим, що від стану розвитку земельних відносин сильно залежать такі питання, як ефективність сільськогосподарського виробництва, рівень сільської зайнятості, соціальне й демографічне благополуччя на селі, рівень продовольчої та частково енергетичної безпеки країни, а також її здатності реагувати на зовнішні виклики. Нині важливою проблемою є забезпечення соціально-політичної стабільності в державі, що також стосується земельних питань.

Водночас з урахуванням нинішніх умов розвитку земельних відносин виникає необхідність детальнішого дослідження сучасного стану сільськогосподарського землекористування та визначення чинників, що зумовлюють проблеми еколого-економічного характеру. У зв'язку з цим серед науковців триває пошук шляхів удосконалення земельних відносин в умовах нових глобальних та регіональних викликів. Одним із таких кроків є розроблені науковцями Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки» стратегічні напрями розвитку земельних відносин у сільському господарстві України на період до 2020 року, спрямовані на правове й економічне забезпечення розвитку, регулювання земельних відносин, удосконалення методичних підходів до оцінювання сільськогосподарських угідь у нових умовах господарювання, орендних земельних відносин, формування та функціонування ринкового обігу земель сільськогосподарського призначення, підвищення ефективності їх використання та забезпечення екологізації сільськогосподарського землекористування [2]. Не менше науково-прикладне значення мають «Рекомендації щодо забезпечення розвитку земельних відносин у ринкових умовах» [3], розроблені під керівництвом М.М. Федорова, які містять пропозиції щодо вдосконалення нормативно-правової бази розвитку земельних відносин, підвищення ефективності використання земель у реформованих сільськогосподарських підприємствах, відтворення родючості ґрунтів та екологічно безпечного використання сільськогосподарських угідь, підвищення ефективності використання меліорованих земель.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах формування ринкового обігу земель, що відбувається на тлі незавершеності земельної реформи, з'являються численні проблеми у сфері земельних відносин, які мають економічне, екологічне та соціальне спрямування, що, зрештою, обумовлює необхідність опрацювання пропозицій, напрямів та механізмів щодо їх розв'язання.

Відсутнє перспективне прогнозування розвитку земельних відносин, не визначена оптимальна модель сільськогосподарського землекористування. Низькою залишається ефективність використання земель у сільському господарстві через невизначеність системи регулювання земельних відносин, не завершено введення в повному обсязі в економічний обіг земельних ділянок та прав на них.

Складна ситуація, що склалась у сфері земельних відносин, спричинена насамперед відсутністю зваженої державної земельної політики та механізму її реалізації; ефективної системи фінансово-економічного і землевпорядного механізму регулювання земельних відносин та землекористування; послідовної державної політики щодо комплексного розвитку земельного законодавства, фінансування здійснення

землеустрою та ведення земельного кадастру, формування інвестиційно-привабливого землекористування; комплексного підходу, врахування історичних факторів у реформуванні системи державного земельного кадастру та створенні державної системи реєстрації речових прав на нерухоме майно, а також їх обмежень; виваженої державної політики формування й розвитку ринку земель сільськогосподарського призначення; належного фінансування фундаментальної та прикладної землевпорядної науки; гідного оцінювання складності, масштабів та специфіки зміни земельних відносин під час проведення економічних реформ; вдалого (особливо в аграрній сфері) запозичення правових інститутів та механізмів, які використовуються у країнах з розвинутою ринковою економікою. Крім того, така ситуація зумовлюється подрібненням земельних масивів і створенням великої кількості невеликих за площею та малоефективних господарств у сільському господарстві; безсистемністю у розв'язанні проблем, що виникають під час проведення земельної реформи в Україні разом з реформуванням відносин власності на майно; запровадженням нових організаційно-правових форм господарювання; ігноруванням проблеми комплексного підходу до розвитку сільських територій під час проведення земельної реформи; дублюванням функцій Держгеокадастру іншими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування [4].

Загальновідомо, що Україна на початку 90-х років XX століття вступила на шлях ринкових перетворень, що зумовило необхідність реформування земельних відносин. Наслідками ринкових трансформацій в аграрному секторі стали ліквідація державної монополії на землю, роздержавлення сільськогосподарських підприємств (радгоспів і колгоспів) з подальшим формуванням господарських структур ринкового спрямування.

Україна має значний земельно-ресурсний потенціал. Станом на 1 січня 2017 р. земельний фонд України становить 60,3 млн. гектарів, або близько 6% території Європи.

Сільськогосподарські угіддя становлять близько 19% загальноєвропейських, зокрема рілля складає близько 27%. Показник площі сільськогосподарських угідь у розрахунку на одну особу є найвищим серед європейських країн і становить 0,9 га, зокрема 0,7 га ріллі (середній показник європейських країн становить 0,44 і 0,25 га відповідно).

Загалом площа сільськогосподарських земель становить 42,7 млн. га, або 70% площі усієї території країни, а площа ріллі складає 32,5 млн. га, або 78,4% усіх сільськогосподарських угідь [3].

Площа чорноземів в Україні становить від 15,6 млн. до 17,4 млн. га, або близько 8%.

Водночас у структурі земельних ресурсів країни та землекористуванні спостерігаються значні диспропорції, поглиблення яких може

становити загрозу навколишньому природному середовищу та життєвому середовищу, а також ефективності господарської діяльності, стійкому розвитку національної економіки загалом.

В Україні для господарського використання залучено понад 92% території. Надзвичайно високим є рівень розораності території, що становить понад 54% (у розвинутих країнах Європи він не перевищує 35%). Фактична лісистість території України становить лише 16%, чого недостатньо для забезпечення екологічної рівноваги (середній показник європейських країн становить 25–30%).

Надмірна розораність земель (понад 54% земельного фонду України), зокрема на схилах, призвела до порушення екологічно збалансованого співвідношення сільськогосподарських угідь, лісів та водойм, що негативно вплинуло на стійкість агроландшафтів та зумовило значне техногенне навантаження на екологічну сферу.

В Україні нараховується понад 1,1 млн. га деградованих, малопродуктивних та техногенно забруднених земель, які підлягають консервації, 143,4 тис. га порушених земель, які потребують рекультивації, та 315,6 тис. га малопродуктивних угідь, які потребують поліпшення.

Найбільш істотним фактором зниження продуктивності земель та зростання деградації агроландшафтів є водна ерозія ґрунтів.

Загальна площа сільськогосподарських угідь, які зазнали згубного впливу водної ерозії, становить 13,3 млн. га (32%), зокрема 10,6 млн. га орних земель. У складі еродованих земель перебуває 4,5 млн. га із середньо- та сильнозмитими ґрунтами, зокрема 68 тис. га повністю втратили гумусовий горизонт.

Інтенсивним чином розвиваються процеси лінійного розмиву та яроутворення. Площа ярів становить 140,4 тис. га, а їх кількість перевищує 500 тисяч. Інтенсивність ерозії в окремих яружно-балкових системах перевищує середні показники у 10–20 разів.

Вітровій ерозії систематично піддається понад 6 млн. га земель, а пиловим бурям – до 20 млн. га.

На якісний стан земельних ресурсів впливають також інші негативні фактори, зокрема засоленість, солонцюватість, перезволоженість, кислотність, кам'янистість.

Інтенсивне сільськогосподарське використання земель призводить до зниження родючості ґрунтів через їх переущільнення, зокрема чорноземів, втрати грудкувато-зернистої структури, водопроникності та аераційної здатності з усіма екологічними наслідками.

Посилилися процеси деградації ґрунтового покриву, що зумовлено техногенним забрудненням. Найбільшу небезпеку для навколишнього природного середовища становить забруднення ґрунтів радіонуклідами, важкими металами, збудниками хворіб.

На якісний стан земельних ресурсів та цілої низки об'єктів галузей економіки істотно впли-

вають гідрометеорологічні та небезпечні екзогенні геологічні процеси та явища (селі, зсуви, обвали, карсти, просідання ґрунту, абразія, руйнування берегів водосховищ тощо), які поширені більш як на 50% території.

Протягом останніх років недостатньо задіяним для оптимізації використання та охорони земель залишається механізм поєднання заходів економічного стимулювання та юридичної відповідальності в галузі охорони земель, а також встановлення на законодавчому рівні природоохоронних обмежень у використанні земель шляхом здійснення ефективного землеустрою.

Важливими факторами в боротьбі з вітровою ерозією залишаються роботи зі створення системи полезахисних лісових смуг та інших захисних насаджень. Нині площі захисних лісових насаджень становлять 1,5 млн. га, зокрема полезахисних лісосмуг – 446,7 тис. га.

Існують також проблеми в земельних відносинах, реформування яких започатковане у 1991 р. і не завершене досі, не досягнуто основної мети земельної реформи, що полягає в передачі землі ефективному власнику та запровадженні еколого-економічної моделі господарювання.

У користуванні сільськогосподарських підприємств перебуває майже половина сільськогосподарських угідь країни, а саме 20,4 млн. га (49,2%), зокрема 4,2 млн. га (10,1%) мають фермерські господарства. Площі земель, які надані у власність і користування громадянам, становлять 15,9 млн. га (38,4%). Сільськогосподарські угіддя, що входять до земель запасу та земель, не наданих у власність і постійне користування в межах населених пунктів, займають понад 4,5 млн. га (10,9%). Під час реформування аграрного сектору відбувся перерозподіл сільськогосподарських угідь між різними землекористувачами. Якщо у 1990 р. в Україні із 42 млн. га угідь сільськогосподарськими підприємствами використовувались 38,7 млн. га (92%), господарствами населення – 2,7 млн. га (6%), а іншими землекористувачами – 0,6 млн. га (2%), то у 2014 р. їх питома вага становила 49%, 38% і 13% відповідно, тобто значно збільшилась площа сільськогосподарських угідь у громадян та інших землекористувачів.

Відповідно, відбулися зміни в перерозподілі площ орних земель. Із земель, наданих у власність і користування громадян, 59,6% становлять ділянки для ведення товарного сільськогосподарського виробництва, зокрема 32% складають земельні паї. Під господарства населення відведені 23%. Ділянки для будівництва й обслуговування житлового будинку та господарських будівель (присадибні ділянки) займають 8,5%, під садівництво та городництво виділено 2,3% від загальної площі сільськогосподарських угідь, які надані у власність та користування громадянам. За 1990–2017 рр. в усіх категоріях господарств значно збільшились площі орних земель, що не обробляються.

Таким чином у країні поступово формувались передумови для запровадження ринкового обігу земель та формування вторинного ринку земельних ділянок сільськогосподарського призначення. Зокрема, 6,8 млн. громадян стали власниками земельних паїв.

На початок 2014 р. у приватній власності перебуває близько 31 млн. га, або 74,6% сільськогосподарських угідь країни. Створено та функціонує близько 38 тис. агроформувань ринкового типу. Питома вага державної власності становить 25,3%. Незважаючи на те, що Конституцією України закріплені лише три форми власності, а саме приватна, державна та комунальна, незначні площі сільськогосподарських угідь (17,8 тис. га) досі перебувають у колективній власності.

З набуттям чинності Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо розмежування земель державної та комунальної власності» від 6 вересня 2012 р. № 5245VI землі державної та комунальної власності вважаються розмежованими. Так, до комунальної власності віднесено всі землі в межах населених пунктів, крім земельних ділянок приватної та державної власності; земельні ділянки, на яких розташовані будівлі, споруди та інші об'єкти нерухомого майна комунальної власності незалежно від місця їх розташування.

Згідно з експертними оцінками площа цих земель має бути більшою принаймні у 300 разів [5]. Реформування земельних відносин зумовило перерозподіл земель не лише за формами власності, але й за категоріями господарств. Так, у 2017 р. порівняно з 1990 р. зменшилась площа угідь у користуванні сільськогосподарських підприємств, збільшилась площа угідь у господарствах населення. Створено таку категорію господарювання, як фермерські господарства, у власності та користуванні яких перебувають 4,2 млн. га сільськогосподарських земель, або 10% від їх загальної площі. Нині у користуванні господарств населення перебувають 38%; сільськогосподарських підприємств – 39%. Із 27,5 млн. га розпайованих земель 62,2% передано в оренду, 17,4% приєднано до особистого селянського господарства (ОСГ) без створення юридичної особи в межах закону, 20,4% не використовуються або використовуються без належного документального оформлення.

З огляду на сучасний стан сільського господарства України та стратегічні напрями державної аграрної політики, окреслені в програмних урядових документах, слід очікувати, що згадані тенденції зберігатимуться надалі. Проте далеко не всі розпайовані землі використовуються ефективно. Причини того, що значні площі орних земель не залучені до господарського обробітку, різні. Зокрема, орієнтовно понад 2,2 млн. га орних земель, що не обробляються, становлять дефльовані та еродовані землі (змиті), а також землі з крутизною схилів понад 5. Їх частка у площі орних земель становить 6,8%.

Безумовно, є частина земель, які використовуються без відповідних правовстановлюючих документів, але це далеко не всі землі, що не передані в оренду, як це досить часто можна почути. Провідні вітчизняні науковці вважають, що земельні відносини у сільському господарстві мають розвиватись «переважно на орендних засадах як однієї зі складових ринку земель з поступовим формуванням повноцінного ринкового обігу земельних ділянок» [6].

Нині сільськогосподарські підприємства України ведуть господарську діяльність переважно на орендованих землях, частка яких у їх загальному землекористуванні становить понад 92%. Сьогодні терміни договорів оренди різні, але переважно вони укладаються на 10 років, тобто переважає середньострокова оренда (близько 46%). Зростає частка довгострокової оренди, що становить понад 10 років (15%). Поступово скорочується кількість договорів, укладених строком до 5 років. Майже не залишилось договорів оренди, укладених строком на 13 років (3%).

Господарська діяльність сучасних сільськогосподарських підприємств, що базується на оренді, сприяє підвищенню ефективності сільськогосподарського виробництва. Завдяки функціонуванню механізму оренди земель відбувається активний роз виток підприємницької діяльності в аграрному секторі, що сприяє забезпеченню продовольчої безпеки держави та нарощуванню експортного потенціалу аграрної продукції та сировини.

Питання запровадження ринку сільськогосподарських земель в Україні та його наслідки для економіки країни з огляду на сучасний стан розвитку українського села вимагають застосування адекватних методів їх вирішення, що мають враховувати як вітчизняний, так і зарубіжний досвід. Насамперед слід з'ясувати, якою ми бачимо майбутню модель розвитку сільського господарства, яким підприємствам віддаватимемо перевагу. Залежно від того, яка модель сільськогосподарського підприємства буде вибрана, залежатимуть шляхи й методи подальших земельних перетворень в Україні. Одними з ключових завдань земельної реформи мають бути збереження наявних сільськогосподарських підприємств та фермерських господарств, створення сприятливих умов для розвитку сімейних ферм, які мають стати осередком сільської зайнятості та розвитку сільських територій. Сам по собі ринок земель сільськогосподарського призначення не вирішить наявних проблем аграрної сфери та сільського розвитку. Реальне збільшення надходжень до бюджетів усіх рівнів можна забезпечити шляхом підвищення ефективності використання земель та прибутковості галузі сільського господарства загалом. Важливу роль у вирішенні цього питання може відіграти розвиток переробки сільськогосподарської сировини та експорт продукції кінцевого споживання з високою доданою

вартістю, що сприятиме стабілізації зайнятості в аграрній сфері, збільшенню бюджетних надходжень, розвитку сільських територій тощо.

Прихильники негайного запровадження ринку сільськогосподарських земель вважають, що такий крок сприятиме залученню інвестицій в аграрний сектор економіки. Однак, як свідчать економічні показники, відсутність ринкового обігу земельних ділянок не перешкоджає залученню інвестицій, як вітчизняних, так і іноземних. Крім того, відсутність ринку земель не є стримуючим чинником для «переливання» капіталу в аграрний сектор з інших галузей національної економіки. Яскравим підтвердженням цього є діяльність інтегрованих агроформувань. Невід'ємною складовою залучення інвестицій в аграрний сектор є економічна, фінансова та політична стабільність, а не ринок земель чи його відсутність. Необхідно зазначити, що мораторій на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення не перешкоджає нарощуванню експортного потенціалу галузі.

Мораторію на продаж сільськогосподарських земель мають передувати:

- розроблення консолідованої (прийнятої суспільством) моделі розвитку земельних відносин в Україні, яка б відповідала загальнонаціональним інтересам та потребам країни;
- проведення інвентаризації земель за формами власності та суб'єктами господарювання;
- створення необхідної інституційно-правової бази щодо формування й функціонування ринкового обігу земельних ділянок сільськогосподарського призначення;
- розв'язання наявних проблем з державним земельним кадастром (повільне наповнення національної кадастрової системи відомостями про земельні ділянки, накладення меж суміжних територій, межові спори, невідповідність наявних систем координат тощо);
- здійснення землеустрою (планування розвитку землекористування) територій сільських рад щодо зонування земель за їх категоріями та типами землекористування з урахуванням придатності земельних ресурсів, встановлення територіальних природоохоронних та технологічних обмежень (обтяжень) у використанні земель;
- опрацювання механізму державного регулювання ринкового обігу земельних ділянок сільськогосподарського призначення;
- створення правових та соціально-економічних механізмів ефективної реалізації прав власності на землі сільськогосподарського призначення (перш за все особами літнього віку, які не мають спадкоємців);
- вжиття запобіжних заходів щодо унеможливлення тінізації ринкового обігу земель та недопущення надмірної їх концентрації чи, навпаки, парцеляції;
- створення належної ринкової інфраструктури земель сільськогосподарського призначення (земельні аукціони, земельний банк,

оцінювачі, страхові компанії, землевпорядні організації, органи реєстрації прав, земельний кадастр);

- розроблення організаційно-правового механізму оформлення та посвідчення угод щодо переходу прав на земельні ділянки в умовах ринкового обігу;
- законодавче врегулювання ринку права оренди земель сільськогосподарського призначення;
- розроблення та запровадження механізму здійснення заставних операцій із земельними ділянками та правами на них для одержання довгострокових кредитів сільськогосподарськими товаровиробниками;
- економічне обґрунтування та науково-методичне забезпечення процесу включення вартості земель як капіталу до економічного обігу;
- вдосконалення методичних підходів до нормативного грошового оцінювання земель сільськогосподарського призначення, зумовлених змінами в економіці країни;
- розроблення порядку врегулювання земельних відносин щодо невитребуваних земельних паїв та від умерлої спадщини, земель колективної власності;
- відновлення обліку земельних ділянок, запровадження автоматизованої системи обліку платників земельного податку та плати за оренду земель.

Висновки. Побудова демократичного громадянського суспільства, формування цивілізованих ринкових відносин зумовлюють реформування багатьох напрямів та сфер соціально-економічного розвитку держави. Першочерговими цілями у найближчому майбутньому мають стати завершення земельної реформи, вдосконалення економічних, податкових, фінансово-кредитних та соціально-трудова відносин в аграрній сфері.

Ця робота полягає у створенні прозорого ринкового обігу земель, сучасних земельно-орендних та іпотечних відносин, запровадженні економічних стимулів раціонального використання й охорони земель, екологічної стабілізації довкілля. Важливим вбачається вирішення питань забезпечення стійкості агроландшафтів від несприятливого природного та антропогенного впливу за умов існування різних форм власності на землю, диференціації земельних угідь за напрямками використання, облаштування культурних ландшафтів, їх екологізації. За умов реформування національної економіки, що супроводжуються радикальними соціально-економічними перетвореннями на селі, одним із пріоритетних напрямів державної регуляторної політики має бути розв'язання проблем використання та охорони земель, збереження, відтворення та підвищення родючості ґрунтів, запобігання розвитку деградаційних процесів, що є важливими чинниками забезпечення високопродуктивного та конкурентоспроможного сільськогосподар-

ського виробництва, гарантування екологічної та продовольчої безпеки населення. Сучасний стан аграрного землекористування засвідчує, що протягом тривалого періоду сільськогосподарська діяльність здійснюється за умов погіршення екологічної ситуації та посилення деградаційних процесів. Така ситуація обов'язково призводить до зниження якості продукції, погіршення її екологічності, завдає шкоди довкіллю та здоров'ю людини. Це зумовлює об'єктивну необхідність гармонійного поєднання різних способів господарювання з охороною довкілля, спрямованих на попередження розвитку деградаційних процесів та збереження й відтворення родючості ґрунтів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ходаківська О.В. Земельні відносини у сільському господарстві: стан, проблеми та перспективи розвитку. Землепорядний вісник. 2015. № 7. С. 18–22.
2. Федоров М.М., Ходаківська О.В., Корчинська С.Г., Солов'яненко Н.А. Стратегічні напрями розвитку земельних відносин у сільському господарстві на період до 2020 року / за ред. Ю.О. Лупенка, М.М. Федорова. Київ: ННЦ ІАЕ, 2012. 60 с.
3. Федоров М.М., Месель-Веселяк В.Я., Саблук П.Т., Ходаківська О.В. Рекомендації щодо забезпечення розвитку земельних відносин у ринкових умовах. Київ: ННЦ «ІАЕ», 2009. 60 с.

4. Концепція державної цільової програми розвитку земельних відносин в Україні на період до 2020 року: схвалено Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17 червня 2009 р. Офіційний вісник України. 2009. № 51. С. 1760.
5. Новаковський Л.Я. Уповільнена хода земельної реформи. Дзеркало тижня. 2015. № 24.
6. Федоров М.М. Земельна реформа і розвиток ринкових земельних відносин. Економіка АПК. 2011. № 7. С. 55–60.

REFERENCES:

1. Khodakivska O.V. (2015) "Zemelni vidnosyny u silskomu hospodarstvi: stan, problemy ta perspektyvy rozvytku", Zemlevporiadnyi visnyk, vol. 7, pp. 18–22.
2. Fedorov M.M., Khodakivska O.V., Korchynska S.H., Solov'ianenko N.A. (2012) Stratehichni napriamy rozvytku zemelnykh vidnosyn u silskomu hospodarstvi na period do 2020 roku, NNTs "IAE", Kyiv, Ukraine.
3. Fedorov M.M., Mesel-Veseliak V.Y., Sabluk P.T., Khodakivska O.V. (2009) Rekomendatsii shchodo zabezpechennia rozvytku zemelnykh vidnosyn u rynkovykh umovakh, NNTs "IAE", Kyiv, Ukraine.
4. Kabinet Ministriv Ukrainy (2009) "Resolution "Kontseptsiiia derzhavnoi tsilovoi prohramy rozvytku zemelnykh vidnosyn v Ukraini na period do 2020 roku", Ofitsiinyi visnyk Ukrainy, vol. 51, p. 1760.
5. Novakovskiy L.Y. (2015) "Upovilnena khoda zemelnoi reformy", Dzerkalo tyzhnia, vol. 24, pp. 15–19.
6. Fedorov M.M. (2011) "Zemelna reforma i rozvytok rynkovykh zemelnykh vidnosyn", Ekonomika APK, vol. 7, pp. 55–60.

Maslennikova V.V.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Kharkiv National Agrarian University named after V.V. Dokuchaev*

THE CURRENT STATE OF LAND RELATIONS AND LAND USE

The development of land relations in agriculture should be aimed at ensuring sustainable land use and its ecologization, preservation, reproduction, and an increase of soil fertility, with the subsequent adaptation of land relations to the requirements of a modern economy and the creation of favourable conditions for the development of entrepreneurship in the countryside. The importance of the above-mentioned directions is conditioned by the fact that the issues of agricultural production, the level of rural employment, and the social and demographic well-being of the countryside, the level of food and, in part, the energy security of the country and its ability to respond to external challenges, depend to a large extent on the state of development of land relations. At present, the important problem is to ensure socio-political stability in the country, which also rests on land issues.

At the same time, given the current conditions for the development of land relations, there is a need for a more detailed study of the current state of agricultural land use and the factor identification that predetermine ecological and economic problems. In this regard, among scientists, the search for ways to improve land relations in the face of new global and regional challenges is ongoing.

Important scientific and applied importance are the recommendations for ensuring the development of land relations in market conditions, which include proposals for improving the regulatory framework for the development of land relations, increasing the efficiency of land use in reformed agricultural enterprises, restoration of soil fertility and ecologically safe use of agricultural land, improving the efficiency of use of reclaimed land.

УДК 504.062.2

Чумаченко О.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри землепорядного проектування
Національного університету біоресурсів
і природокористування України

Кривов'яз Є.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри геодезії та картографії
Національного університету біоресурсів
і природокористування України

ЄВРОПЕЙСЬКІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ СТАНУ ЛАНДШАФТІВ

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано сучасний стан ландшафтів країн Європи. Особливу увагу приділено аналізу стану природних та антропогенних систем. Приведено порівняльні показники ландшафтного різноманіття деяких країн. Охарактеризовано залежність індексів різноманітності Шеннона від фактичного стану територій, які підлягають оцінці.

Ключові слова: територія, ландшафт, Європейський Союз, урбанізація, землекористування, сільськогосподарські землі, угіддя.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализировано современное состояние ландшафтов стран Европы. Особое внимание уделено анализу состояния природных и антропогенных систем. Приведены сравнительные показатели ландшафтного разнообразия некоторых стран. Охарактеризована зависимость индексов разнообразия Шеннона от фактического состояния территорий, подлежащих оценке.

Ключевые слова: территория, ландшафт, Европейский Союз, урбанизация, землепользование, сельскохозяйственные земли, угодья.

ANNOTATION

The article analyzes the present state of landscapes of European countries. Particular attention is devoted to the analysis of the state of the natural and anthropogenic systems and the comparison of the indicators of landscape diversity in some countries. The dependence of the Shannon diversity indices and the actual state of the territories to be assessed is described.

Key words: territory, landscape, European Union, urbanization, land use, agricultural land, land.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Загальна площа ЄС становить 4,3 млн. км². Усі сучасні європейські ландшафти характеризуються динамічністю та мінливістю, що спостерігаються на порівняно невеликих територіях [1], – від субарктичної тундри на півночі до напівпустельного середовища на півдні або з низин та рівнин до відносно високих гірських масивів Альп, Піренеїв та Карпат. Сучасна територія Європейського Союзу є полігоном для формування різноманітних ареалів, багатьох як аборигенних, так і завезених представників флори та фауни [3]. Структура земель та землекористувань відіграє важливу роль у цих різноманітних екосистемах.

Ландшафти належать до території землі, характер та функції якої визначаються складною та регіонально-специфічною взаємодією природних процесів та об'єктів (рельєф, тип ґрунту, наявність вод, клімат тощо) та антропогенного

втручання (сільське господарство, лісове господарство, політика АПК, будівництво та економічний тиск). Землекористування низки країн характеризуються однорідністю та великоконтурністю угідь, інші мають мозаїку невеликих ділянок різних за складом та функціональним використанням земельних ділянок [2; 4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Питанням вивчення сучасного стану та перспективного використання урбанізованих, природних та сільськогосподарськоосвоєних територій присвячено праці багатьох учених – дослідників сфері використання земель, оцінки земельно-ресурсного потенціалу територій, зокрема А.Г. Мартина, Д.С. Добряка, А.М. Третьяка, В.М. Другак, А.Я. Ступеня та ін. Питанням екологічної оцінки природно-територіальних комплексів присвячено роботи зарубіжних учених: К. Шеннона, В. Вівера, Р. Маргалефа, Е. Сімпсона та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Значна частина сучасних землекористувань характеризуються однорідністю та великоконтурністю угідь, інші мають мозаїчну структуру земельних ділянок. Незалежно від типу землекористування в умовах інтенсифікації різногалузевих виробництв виникає гостра необхідність в оцінці різноманітності природно-територіальних комплексів. В умовах значного антропогенного тиску на навколишнє середовище напрацьовано комплекс оціночних показників, які можуть створити основу для подальшого планування та раціонального використання ландшафтів. Сьогодні актуальним є пошук оптимальних варіантів використання обмежених виробничих ресурсів, зокрема земельних, та подальшого їх перерозподілення між різними галузями виробництва.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз та критична оцінка стану природних ландшафтних систем, підданих антропогенному впливу, а також територій із різним рівнем урбанізації в межах країн Європейського Союзу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових

результатів. У сучасній практиці організацій із моніторингу стану навколишнього середовища напрацьовано комплекс оціночних показників, які можуть бути використані для оцінки зв'язків між моделями ландшафтів та біорізноманіттям. Територію ландшафтів умовно можна розділити на 250-метрові відрізки й кількісно оцінити об'єкти природного та антропогенного походження [6; 7]. Структура ландшафтів ЄС аналізується з урахуванням таких елементів, як кількість різних типів землекористувань, різноманітність та фрагментація. Наявна інформація про просторову організацію, розташування ландшафтів лежить в основі перспективного планування та використання територій.

Статистична інформація про стан ландшафтів дає змогу розрахувати індекс різноманітності Шеннона. Для країн ЄС цей показник у 2016 р. становив 0,70. Більшість країн – членів ЄС зареєстрували показники в інтервалі 0,65–0,75.

Найвищий рівень ландшафтного різноманіття зафіксовано в державах із неоднорідним рельєфом: Португалії, Словенії, Австрії та Люксембурзі. Індекс Шеннона становив понад 0,75. Дещо нижчі показники має група країн, ландшафтна різноманітність яких була близькою до середнього показника ЄС (Німеччина, Франція та Польща). Остання група країн, показники по яких аналізуються, у структурі землекористувань мають лісовкриті території: вони мають відносно однорідні ландшафти та низький ступінь різноманітності (наприклад, Естонія та Фінляндія). Остання група відзначається низьким рівнем ландшафтного різноманіття, їх ландшафти характеризуються однорідністю (показники менше 0,65), як правило, переважає один тип землекористувань; найчастіше це пасовища, покинуті сільськогосподарські угіддя. Така ситуація спостерігається в Ірландії, Угорщині, Румунії та Великобританії [7].

На рис. 1 приведено показники індексу Шеннона для країн ЄС.

Оцінюючи стан територій ландшафтів, було виділено 261 регіон. При цьому виділено 12 регіонів, у яких індекс Шеннона становить понад 0,80. Найбільшою розчленованістю характеризуються території Португалії та Австрії, що свідчить про строкатість структури ландшафтів.

Високим рівнем строкатості ландшафтних комплексів характеризуються території деяких регіонів Португалії, провінції Норте та Алгарве є яскравими представниками таких територій.

Ці райони у своїй структурі землекористувань мають значні площі лісів, багаторічних насаджень, у сільськогосподарських цілях використовуються під закладання та вирощування виноградників. Північно-приатлантичний регіон Португалії має невисоку щільність населення і завдяки сприятливим кліматичним умовам має переважаючий сільськогосподарський тип землекористування [6].

Другий за величиною індекс Шеннона має територія провінції Алгарве (Португалія).

Структура землекористування характеризується значною кількістю площ забудованих територій уздовж південного узбережжя, а також досить високим рівнем сільськогосподарського освоєння території.

Аналізуючи землекористування Австрії, виявлено, що регіони Burgenland та Obersterreich мають високі показники індексу. Region Burgenland відзначається розгалуженою структурою ландшафтів. Невисокий рівень урбанізації, досить розгалужена гідрографічна сітка (найбільше озеро Австрії – Neusiedler) та значні площі лісовкритих територій сприяють формуванню різноманітних і стійких ландшафтів. Сільськогосподарське землекористування у своїй структурі має значні площі багаторічних насаджень (виноградники та фруктові сади). Region Obersterreich, посідає шосте місце в загальному рейтингу, характеризується контрастністю землекористування. У структурі ландшафтів є фації, представлені реліктовими лісами, районами інтенсивного ведення сільськогосподарського виробництва (район міста Linz) та гірськими масивами Альп.

Проводячи аналіз структури землекористувань, виявлено регіони Південної Італії, Північної Іспанії, Франції, Бельгії, Нідерландів та Фінляндії, що мають індекс вищий 0,8. Так, доцільно виділити регіони Південної Італії (острів Сицилія і Абруццо, який розділений між гірською місцевістю і низовинами прибережних районів Адріатичного моря); регіони з мозаїчними ландшафтами на півночі Іспанії (Галісія і Ла Ріоха); а також низини району Бретань (Франція); Ост-Влаандрен (Бельгія), Лімбург (Нідерланди) та острів Аланд (Фінляндія). Високі показники Шеннона пояснюються різноманітними типами землекористування, які представлені відносно невеликими ділянками, що призводить до фрагментації та мозаїчності території.

У процесі дослідження виявлено, що низка територій має низький рівень ландшафтного різноманіття, такий стан характерний для деяких регіонів Англії.

Під час дослідження виділено низку територій із показником Шеннона меншим 0,65 (світлий відтінок, див. рис. 1). Понад третина таких регіонів розміщена в Англії, що зумовлено невеликими площами землекористувань держави, сім регіонів Німеччини, по п'ять – у Франції та Угорщині, а також по чотири – у Болгарії, Польщі та Румунії; інші регіони розділилися між Словаччиною, Ірландією та Нідерландами, Бельгією, Чехією, Італією та Австрією.

Відносно низький рівень ландшафтного різноманітності в багатьох регіонах Англії пов'язаний із густонаселеністю та значною урбанізацією території. У цілому у 23 з 37 регіонів Англії зафіксовано індекс рівності Шеннона близький до 0,65.

Значна частина землекористувань Ірландії у своїй структурі має пасовища (природні та штучні) – 67,1% від загальної площі, що впливає на зниження індексу до 0,65. Пасовища становлять 40,1% від загальної площі Великобри-

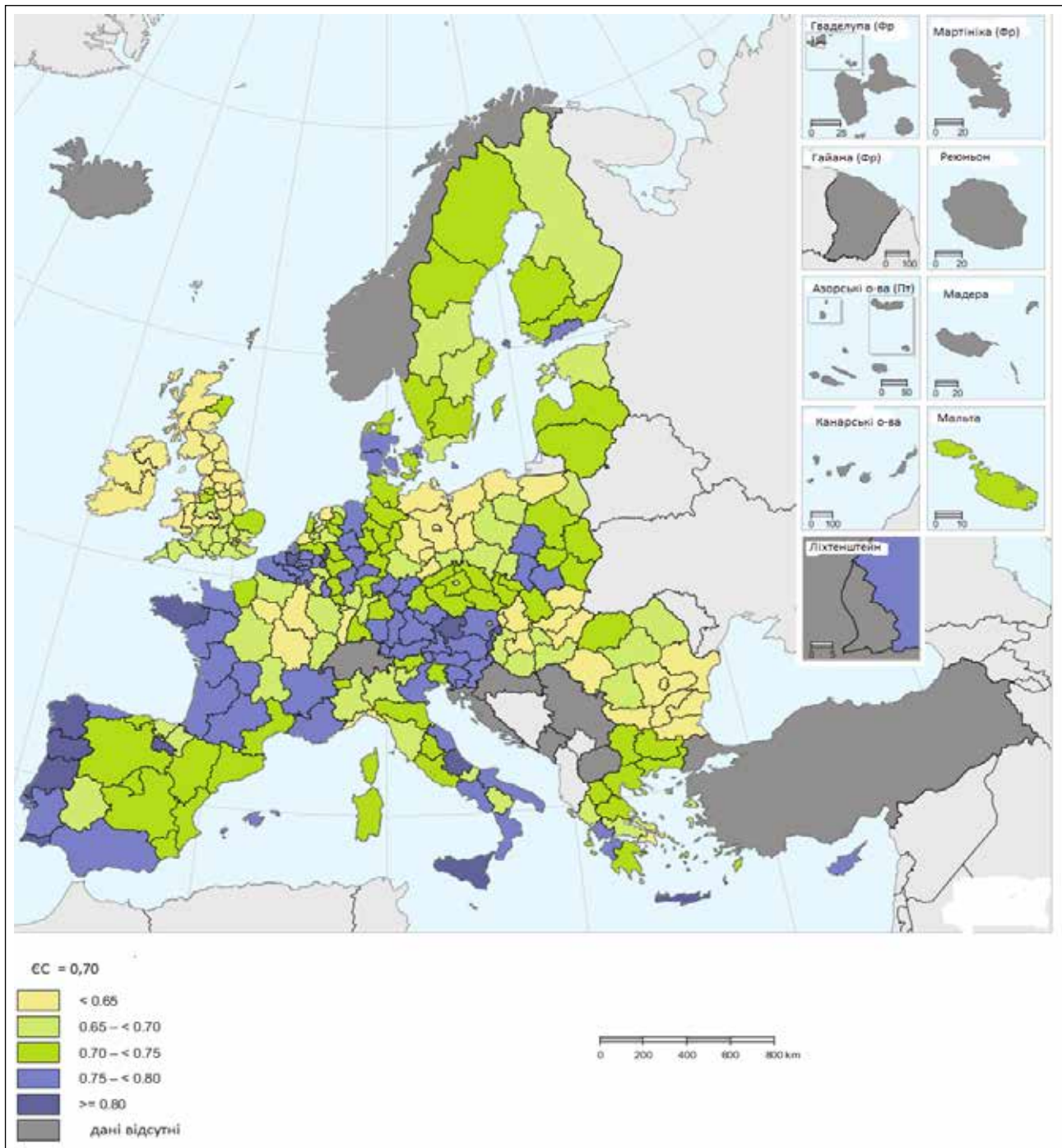


Рис. 1. Ландшафтне різноманіття ЄС, 2016 р.

танії. У середньому по ЄС пасовища становлять 19,5% площі.

Деякі регіони Східної Європи також відзначаються однорідністю структури ландшафтів. Так, у п'яти із семи регіонів Угорщини індекс Шеннона становить менше 0,65. Ці регіони часто характеризувалися порівняно високим відсотком землекористувань різного типу, особливо сільськогосподарських земель, які становлять 46,9% від загальної площі Угорщини станом на 2016 р., що майже вдвічі перевищує середнє значення по ЄС (24,7% території). У Болгарії чотири регіони мають індекси нижчі від 0,65.

Під час аналізу стану ландшафтів слід виділити та проаналізувати урбанізовані території, які мають досить низькі показники [7]. Так, у Лондоні індекс рівності становить 0,39. Території Північного Йоркширу, Північної Ірландії, Східного Уельсу, Східного Йоркширу та ін. характеризуються найнижчими показниками [5; 6]. Крім Лондона, столиці та великі міста інших країн мають індекси ландшафтного різноманіття менше 0,65: Брюссель – 0,55, Аттіка – 0,58, Відень – 0,59, Бухарест – 0,60, Берлін – 0,60, Прага – 0,61, Братислава – 0,61, Париж – 0,64.

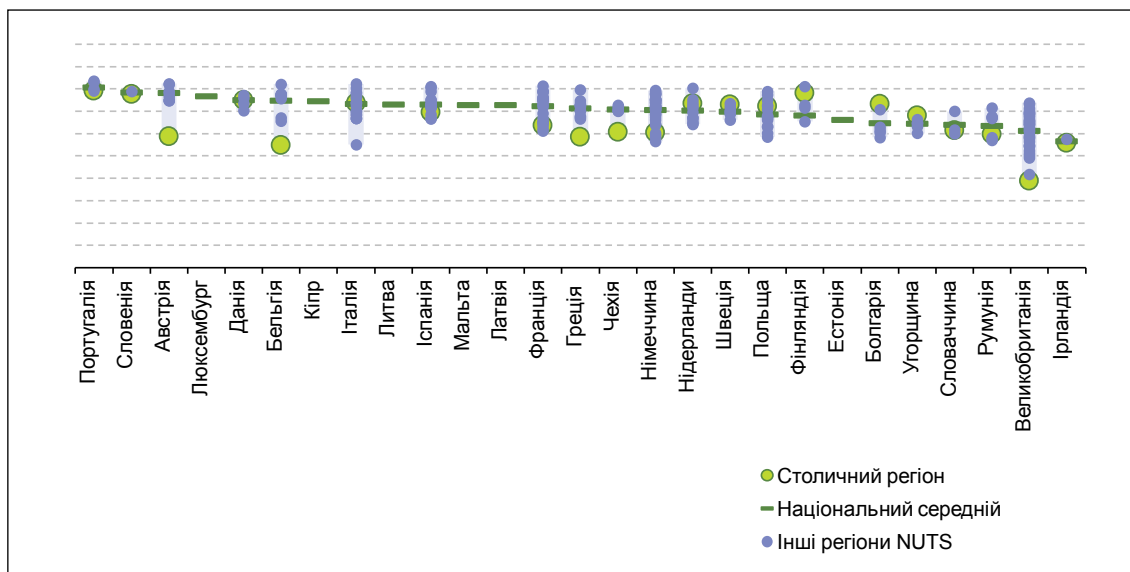


Рис. 2. Структура ландшафтного різноманіття країн ЄС, 2016 р.

На рис. 2 представлено аналіз результатів ландшафтного різноманіття в ЄС, показано різницю між регіонами в межах однієї держави – члена ЄС.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Проводячи аналіз структури територій низки країн ЄС, було виділено критерії оцінки: кількість типів землекористувань, різноманітність та фрагментація. Такий поділ дає змогу сформувати мозаїчну структуру землекористувань та в подальшому провести порівняльну оцінку ландшафтної різноманітності. Так, під час дослідження було виявлено, що деякі території характеризуються досить високими показниками різноманіття (окремі регіони Португалії, Австрії, Іспанії, Франції, Бельгії, Нідерландів та Фінляндії), що вказує на дрібноконтурність землекористувань і призводить до фрагментації та мозаїчності території. Наявна інформація про просторову організацію, розташування ландшафтів лежить в основі перспективного планування та використання територій. Водночас землекористування низки країн (Англія, Ірландія та ін.) характеризуються відносно великими площами та однотипністю, що впливає на зниження індексу Шенонна до 0,6.

Плануючи використання земель, пріоритетним напрямом є формування природних територій, що забезпечує екологічну стійкість територій. З іншого боку, антропогенний вплив формує системи агроландшафтів, що зумовлюється стрімкою урбанізацією, постійними змінами в сільськогосподарському виробництві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Альошкіна Л.П. Зарубіжний досвід розвитку земельних відносин: можливості застосування в Україні. Інноваційна економіка. 2012. № 3(29). С. 291–294.

2. Лебедева Н.В., Дроздов Н.Н., Криволуцкий Д.А. Биоразнообразие и методы его оценки. М.: МГУ, 1999. 94 с.
3. Мэгарран Э. Экологическое разнообразие и его измерение. М.: Мир, 1992. 181 с.
4. Шкурпат О. Досвід країн Європейського Союзу в державному управлінні земельними відносинами. Державне управління та місцеве самоврядування. 2013. Вип. 3. С. 186–197. URL: http://nbou.gov.ua/UJNRdums_201_3_24.
5. Agriculture, forestry and fishery statistics. 2015 edition. Statistical books / Eurostat. Luxembourg: Publications Office of European Union, 2016. 206 p.
6. Farm structure statistics. Eurostat statistics. URL: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Farm_structure_statistics.
7. Shannon C.E., Weaver W. The Mathematical Theory of Communication. Urbana: University of Illinois Press, 1949. 360 p.

REFERENCES:

1. Aloskhina L.P. (2012) "Foreign experience in the development of land relations: the possibilities of application in Ukraine". In: *Innovatsiina ekonomika*. vol 3 no 291-294;
2. Lebedeva N.V, Drozdov N.N., Kryvolutskyi D.A. Byoraznoobrazye y metod eho otsenky [Biodiversity and assessment methods]M.: Yzd-vo MHU, 1999. 94;
3. Məharan Ə. Ekolohycheskoe raznoobrazye y eho yzmerenye [Ecological diversity and measurement]. M.: Myr, 1992.181;
4. Shkuropat O. (2013) "Experience of the European Union countries in the state management of land relations" *Derzhavne upravlinnia ta mistseve samovriaduvannia*. – 2013. – vol. 3. – no. 186–197.
5. Agriculture, forestry and fishery statistics. 2015 edition. Statistical books / Eurostat. – Luxembourg: Publications Office of European Union, 2016. – 206;
6. Farm structure statistics. Eurostat statistics [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Farm_structure_statistics;
7. Shannon C. E. The Mathematical Theory of Communication / C. E. Shannon, W. Weaver. – Urbana: University of Illinois Press, 1949. – 360.

Chumachenko O.M.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Land-Use Planning,
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine*

Kryvoviaz Ye.V.

*Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Geodesy and Cartography,
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine*

EUROPEAN APPROACHES TO LANDSCAPE ASSESSMENT

The article analyses the present state of landscapes of European countries. Landscapes belong to the territory of the earth, the nature and functions of which are determined by the complex and regionally-specific interaction of natural processes and objects (relief, type of soil, water availability, climate, etc.) and anthropogenic interference (agriculture, forestry, agro-industrial policy, construction and economic pressure). The land use of a number of countries is characterized by homogeneity and large-plot lands, others have a mosaic of small areas of different composition and functional use of land. Territorial landscapes can be divided into 250 m sections and quantify the objects of natural and anthropogenic origin. The availability of statistical information on the state of landscapes allows us to calculate the Shannon diversity index. For EU countries, this indicator in 2016 was 0.70.

The majority of EU member states registered indicators in the range of 0.65-0.75. The highest levels of landscape diversity have been recorded in countries with heterogeneous terrain in countries such as Portugal, Slovenia, Austria, and Luxembourg. The Shannon index was over 0.75. The latter group is characterized by low level of landscape diversity, their landscapes are homogeneous (indicators are less than 0.65), as a rule, one type of land uses prevails; most often it is pasture, abandoned agricultural land. This is the case in Ireland, Hungary, Romania, and the United Kingdom. In analysing land use patterns, regions of southern Italy, northern Spain, France, Belgium, the Netherlands, and Finland with an index higher than 0.8 were identified.

The study found that a number of areas have a low level of landscape diversity, a characteristic of some regions of England. The study identified a number of areas with a Shannon index of less than 0.65. When analysing the state of landscapes, it is necessary to isolate and analyse urbanized areas with rather low rates. So in London, the index of equality is 0.39. The territories of North Yorkshire, Northern Ireland, East Wales, East Yorkshire, and others are characterized by the lowest rates.

СЕКЦІЯ 7 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.5

Волянська-Савчук Л.В.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління персоналом
і економіки праці
Хмельницького національного університету*

Конопко А.Ю.
*студентка
Хмельницького національного університету*

РИНОК ПРАЦІ: ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ ТА ПРОБЛЕМИ СЬОГОДЕННЯ

АНОТАЦІЯ

Ринок праці являє собою один із найбільш динамічних і важливих елементів ринкової економіки та є невід'ємною умовою ефективного функціонування економіки будь-якої держави. У статті розглянуто основні поняття ринку праці, визначено сучасний стан ринку праці у зарубіжних країнах. Встановлено основні тенденції на сучасному ринку праці України.

Ключові слова: ринок, ринок праці, робоча сила, попит на робочу силу, трудові ресурси, повна й ефективна зайнятість.

АННОТАЦИЯ

Рынок труда представляет собой один из наиболее динамичных и важных элементов рыночной экономики и является неотъемлемым условием эффективного функционирования экономики любого государства. В статье рассмотрены основные понятия рынка труда, определено современное состояние рынка труда в зарубежных странах. Установлены основные тенденции на современном рынке труда Украины.

Ключевые слова: рынок, рынок труда, рабочая сила, спрос на рабочую силу, трудовые ресурсы, полная и эффективная занятость.

ANNOTATION

In the present conditions of economic development the problems of effective employment of Ukraine, the creation of the labor market and mass unemployment are particularly urgent. The labor market is the most important among other markets. It is influenced by many factors, most of which depend on the commodity market. The market conditions depend on the state of the economy, ways of farming and structural changes, technical and organizational level of enterprises, and the quantitative and qualitative balance of the means of production and labor. The prospects and development trends of the labor market in Ukraine are investigated.

Key words: market, labor market, labor force, labor demand, labor resources, full and effective employment.

Постановка проблеми. Ринок праці є найскладнішим та найдинамічнішим складовим елементом ринкової економічної системи. Його стан безпосередньо залежить від загальної економічної ситуації, розвитку підприємництва, а також від традицій участі населення в економічній діяльності, можливостей вибору її видів та системи цінностей, які превалюють у суспільстві [1, с. 225], оскільки тут не лише переплітаються інтереси працівників і роботодавців, а й віддзеркалюються всі соціально-економічні, політичні, демографічні та інші процеси у суспіль-

стві [2, с. 13]. Саме тому вивчення ринку праці, його структури, відстеження основних його тенденцій завжди залишатиметься актуальним та постійно потребуватиме аналізу і моніторингу.

Аналіз останніх досліджень. Аналіз ринку праці, виявлення основних його тенденцій та проблем здійснювали у свої працях багато науковців: С. Бандур, С. Кожем'якіна, Е. Лібанова, Л. Лісогор, Ю. Маршавін, С. Мочерний, О. Чернявська, Г. Завіновська, В. Васильченко, П. Буряк, Б. Карпінський, М. Григор'єва та ін. Проте сьогодні особливо актуальні та потребують вивчення вказані питання під впливом умов анексії частини території країни та ведення військових дій в Донецькій та Луганській областях.

Формулювання цілей статті. Мета статті – здійснити аналіз визначення поняття «ринок праці», встановити основні тенденції на сучасному ринку праці України, виявити проблеми та запропонувати шляхи їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. Формування ринкової економіки в Україні розпочалося з відтворення ринкових інституцій, які існували лише в зародковому стані. Це має відбуватися за схемою, яка враховує економічні, політичні, історичні та психологічні особливості, характерні для нашої країни [3, с. 35].

Ринок – це сукупність соціально-економічних відносин у сфері обміну, за допомогою яких здійснюється купівля-продаж товарів і остаточне визнання їхньої суспільної цінності. Це центральний елемент товарного виробництва, тому що ринок є панівним і визначальним способом зв'язку між відокремленими виробниками на основі суспільного поділу праці.

Робоча сила як сукупність фізичних і духовних здібностей людини, які використовуються нею у процесі створення благ і послуг, є товаром, що продається і купується на відповідному ринку – ринку робочої сили.

Ринок праці – особлива економічна категорія, яка охоплює оплачувану зайнятість, до якої

належать претенденти на робоче місце і всі зайняті, крім тих, що навчаються, і домашніх працівників, які ведуть натуральне господарство.

Як економічна категорія ринок праці є складною системою відносин щодо обміну індивідуальних здібностей до праці на фонд життєвих засобів, необхідних для відтворення робочої сили і розміщення працівників у системі суспільного поділу праці за законами товарного виробництва і обігу.

У науковій літературі ми можемо спостерігати різні тлумачення вказаного поняття. Так, О.В. Чернявська визначає ринок праці як систему обміну індивідуальних здібностей до праці на фонд життєвих цінностей, необхідних для відтворення робочої сили [4, с. 13]. Г.Т. Завіновська вказує, що ринок праці – це передусім система суспільних відносин, пов'язаних із купівлею і продажем товару «робоча сила». Окрім того, ринок праці є сферою працевлаштування, формування попиту й пропозиції на робочу силу. Його можна трактувати і як механізм, що забезпечує узгодження ціни та умов праці між роботодавцями і найманими працівниками [5, с. 13]. В.С. Васильченко наводить такі визначення [6, с. 240]: 1) ринок праці – це система суспільних відносин, пов'язана з купівлею-продажем товару «робоча сила»; 2) ринок праці охоплює сфери обігу товару «робоча сила» і виробництва, де наймані працівники вступають у специфічні відносини з наймачем (роботодавцем) з приводу використання праці у процесі трудової діяльності; 3) ринок праці є підсистемою системи ринкових економічних відносин і функціонально пов'язаний з ринком товарів та послуг, ринком капіталів та іншими типами ринків за економічним призначенням.

Натомість П.Ю. Буряк, Б.А. Карпінський, М.І. Григор'єва розглядають вказане поняття як суспільну науку, яка вивчає кількісну сторону масових явищ та процесів, що виникають на ринку праці, з метою виявлення якісних особливостей, взаємозв'язків і закономірностей щодо купівлі-продажу робочої сили (робочих місць) між економічно самостійними продавцями та покупцями [7, с. 17].

Ю.М. Маршавін визначає ринок праці як найважливіший, найскладніший інститут ринкової економіки. Тут не лише перетинаються інтереси працівників і роботодавців, а й віддзеркалюються всі соціально-економічні, політичні, демографічні та інші процеси, що відбуваються у суспільстві [8, с. 5]. Отже, серед науковців немає єдиного підходу до визначення поняття «ринок праці». Тому, на наш погляд, економічну категорію «ринок праці» можна розглядати як складну соціально-економічну систему, що відображає відносини найманого працівника і роботодавця з приводу купівлі-продажу робочої сили особисто або через посередників, а ситуація на ньому є індикатором стану економіки країни.

Найважливішою категорією ринкової економіки є праця. Праця – найскладніший у своєму використанні економічний ресурс. Як і будь-

який інший ресурс, праця продається, купується і, звичайно, має ціну, яка відображає особливості і стан ринку праці, співвідношення на ньому попиту та пропозиції.

Людина як суб'єкт ринку праці зацікавлена вигідніше продати свою робочу силу, що стимулює підвищення професіоналізму, створює потужну мотивацію працівника до руху за кращі умови праці. Іншим стимулом росту професійних якостей робочої сили і прояву потенційних здібностей до праці є конкуренція, зумовлена наявністю на ринку праці вільної робочої сили.

Ринок праці впливає і на роботодавців: з'являється економічна змагальність їх між собою за залучення кращих працівників.

Робоча сила продається і купується тому, що має вартість, яка полягає у вартості благ і послуг, необхідних для існування працівника і його родини, відтворення робочої сили, а також тому, що має особливу споживчу вартість, особливу властивість створювати додану вартість у різних формах прибутку.

Власником робочої сили є кожна працездатна людина, яка й формує пропозицію цього товару на ринку.

Попит на робочу силу як товар створюють підприємці, організації, установи, тобто усі фізичні і юридичні особи, які споживають робочу силу в процесі своєї діяльності.

Співвідношення пропозиції та попиту на ринку робочої сили дещо відрізняється від співвідношення цих величин на ринку інших товарів. Ця відмінність виявляється в особливому прояві дії законів пропозиції та попиту в обігу робочої сили як товару.

На ринку звичайних товарів закон пропозиції проявляється в прямій залежності величини пропозиції від величини ціни товару, а закон попиту проявляється в оберненій залежності між ціною товару і величиною попиту на нього. В обігу такого товару, як робоча сила, пряма дія законів попиту та пропозиції видозмінюється під впливом двох ефектів: ефекту заміщення та ефекту доходу.

Пропонуючи свою робочу силу до продажу, її власник стоїть перед альтернативою використання часу доби як робочого або вільного часу. Вирішальну роль у прийнятті рішення відіграє величина заробітної плати: чим вона більша, тим охочіше продавець приймає рішення на користь збільшення робочого часу і скорочення часу відпочинку. Таким чином, ефект заміщення виникає в ситуації, коли працівник стоїть перед альтернативним вибором пріоритету робочого чи вільного часу, під впливом величини заробітної плати. Але ця закономірність не нескінченна і спостерігається тільки у визначених межах рівня заробітної плати. За досягнення бажаної заробітної плати індивід уже прагне менше працювати і більше відпочивати, тобто починає діяти ефект доходу.

Ефект доходу полягає в тому, що за підвищення доходу в поведінці працівника проявляється

схильність до збільшення вільного і скорочення робочого часу. Тому крива пропозиції робочої сили буде не прямою позитивного нахилу, як для звичайних товарів, а буде мати особливу форму.

Здійснення політики, орієнтованої на зміцнення товарно-грошових відносин, привело до необхідності всебічного врахування зовсім нових умов поєднання працівника із засобами виробництва.

Прихований ринок праці утворюють працівники, для яких дуже велика ймовірність втрати роботи; ті, хто працює в умовах неповного робочого дня (тижня). За офіційною статистикою вони не належать до безробітних. До прихованого ринку праці належать також люди, які втратили надію знайти роботу і відмовилися реєструватися на біржі праці.

За даними офіційної статистики, відкритий і прихований ринок мають співвідношення 1:5, а всередині відкритого ринку офіційна і неофіційна частини – 1:2,5.

Головною продуктивною силою суспільства є трудові ресурси. Під трудовими ресурсами розуміється частина населення країни, що має фізичний розвиток, розумові здібності і знання, які необхідні для роботи.

Незалежно від цілей використання трудові ресурси можна розглядати як економічну і планово-облікову категорії.

Трудові ресурси як економічна категорія відображають відносини стосовно населення, яке має фізичні й інтелектуальні здібності відповідно до умов відтворення робочої сили.

Трудові ресурси як планово-облікова категорія являють собою населення в працездатному віці – як зайняте, так і не зайняте в суспільно-му виробництві.

Трудові ресурси мають якісну і кількісну характеристики. Якісний склад трудових ресурсів характеризується з погляду працездатності. При цьому розрізняють загальну і професійну працездатність. Загальна працездатність передбачає наявність у людини фізичних, психологічних, вікових якостей, які визначають здатність до праці взагалі, не потребуючи спеціальної підготовки. Професійна працездатність – це здатність до кваліфікованої праці певної професії, тобто здатність до конкретного виду праці.

Трудові ресурси складаються з працездатних громадян у працездатному віці і працюючих у народному господарстві громадян, молодших і старших щодо працездатного віку.

Статус зайнятості визначається для трудових ресурсів, які беруть участь у корисній діяльності. До них належать дві групи населення. Члени першої групи пропонують робочу силу для виробництва товарів і послуг. До цієї групи входять особи, зайняті в державному секторі економіки, у кооперативах і приватному секторі. Члени другої групи беруть участь у суспільно корисній діяльності, яка не приносить прямого грошового доходу (учні з відривом від виробництва, військовослужбовці).

Частина населення, яка забезпечує пропозицію робочої сили для виробництва товарів і послуг, становить економічно активне населення (робочу силу). Чисельність економічно активного населення встановлюється за станом на певний період і включає зайнятих і безробітних.

До зайнятого економічно активного населення належать особи будь-якої статі віком 16 років і більше, а також особи молодшого віку, які у цей період виконували роботу по найму, тимчасово були відсутні на роботі через хворобу, відпустки, страйки тощо, виконували роботу без оплати на сімейному підприємстві.

До безробітного населення належать особи віком від 16 років і більше, які у цей період не мали роботи, але займалися її пошуком і були готові в будь-який момент почати працювати. До безробітних належать і особи, які навчаються за напрямом служб зайнятості або виконують громадські роботи, отримані через служби зайнятості.

Економічно не активне населення – це:

- серед населення у працездатному віці: учні і студенти, не зайняті ніякою іншою діяльністю; особи, зайняті веденням домашнього господарства, доглядом за дітьми; особи, які припинили пошук роботи у зв'язку з вичерпанням усіх можливостей для її одержання, однак готові працювати; особи, в яких немає необхідності працювати, незалежно від джерела доходу;

- серед населення, яке не входить до складу трудових ресурсів: особи, що одержують пенсію і не зайняті ніякою діяльністю; інваліди, що одержують пенсію.

Зайнятість – це діяльність громадян, яка пов'язана із задоволенням особистих і суспільних потреб, не суперечить законодавству і, як правило, приносить заробіток. Форми зайнятості – це організаційно-правові способи й умови працевикористання. За формою слід насамперед розрізняти зайнятість із режимом повного робочого дня (тижня) і зайнятість із режимом неповного робочого дня (тижня). Нині регламентована тривалість робочого дня для робіт у нормальних умовах праці становить 40 годин на тиждень. Повним робочим днем вважається передбачений законодавством скорочений робочий день для визначених категорій людей: до 16 років – 24 години на тиждень; від 16 до 18 років – 36 годин на тиждень.

Неповна зайнятість розглядається як соціальне явище, викликане:

- необхідністю для окремих груп працювати неповний робочий день (жінки, які виховують дітей; учні; особи зі зниженою працездатністю);
- необхідністю стримувати наростання безробіття.

До спеціальних форм зайнятості належать:

- зайнятість на умовах роботи вдома;
- вахтово-експедиційний метод зайнятості;
- сумісництво;
- зайнятість в трудових семестрах учнів денної форми навчання;

– зайнятість в умовах гнучкого робочого часу тощо.

Розрізняють поняття повної й ефективної зайнятості. Повна зайнятість характеризує такий стан, за якого забезпечені роботою всі ті, хто її потребує і бажає працювати, що відповідає збалансованості між попитом та пропозицією робочої сили.

Ефективна зайнятість характеризується з двох позицій: з економічної – як найбільш раціональне використання людського ресурсу; соціальної – як найбільш повна відповідність інтересам людини.

Ринок робочої сили в кожній країні має певні розбіжності. Незважаючи на розмаїття цих відмінностей, можна виділити загальні ознаки, які дають змогу говорити про певні моделі організації цього ринку.

Японська модель. Трудові відносини в багатьох фірмах засновані на принципі «довічного наймання», яке гарантує зайнятість працівника до пенсійного віку. Ця система передбачає підвищення розмірів матеріальних благ (зарплати, премій, соціальних виплат) залежно від віку. Система дозволяє фірмі підтримувати відповідність професійно-кваліфікаційного складу кадрів, прищеплює працівникам творче ставлення до праці і забезпечує високу якість роботи. Працівник «довічного наймання» не підлягає звільненню. Ця проблема вирішується шляхом скорочення людино-годин роботи чи відкриття нових робочих місць. Ця система поширюється лише на деякі спеціальності постійного персоналу організацій. Однак нині у Японії йде ламання старих традицій, діловий світ поступово рятується від системи довічного наймання, від просування по службових сходах залежно від віку і стажу роботи.

Модель США. Для цієї країни характерна децентралізація ринку робочої сили. У кожному штаті діють свої закони про зайнятість. Під час спаду економіки чи у зв'язку з нерентабельною роботою підприємства практикується звільнення працівників. Працівники підприємств укладають контракти з адміністрацією, в яких рівень заробітної плати і її підвищення пов'язані з рівнем і зростанням продуктивності праці. Фірми займаються питаннями підвищення кваліфікації працівників лише стосовно специфічних робіт.

Шведська модель. У Швеції досягнута повна зайнятість завдяки активній політиці держави і фірм у вирішенні цієї проблеми. Тут основні кошти вкладаються не в допомогу по безробіттю, а в перепідготовку, підвищення кваліфікації працівників, тобто у підвищення конкурентоспроможності працівника на ринку праці. Політика зайнятості будується на таких економічних основах, як:

– обмежена фіскальна політика, яка полягає в стримуванні зростання прибутку і підвищенні заробітної плати, тому що прискорене зростання цих величин приведе до

зниження політу на робочу силу, тобто до плінності кадрів;

– здійснення політики «солідарності» у заробітній платі, щоб забезпечити рівну заробітну плату за рівну працю;

– здійснення активної політики на ринку робочої сили: компенсація низької заробітної плати окремим працівникам, створення нових робочих місць;

– підтримка галузей кращого розвитку, а також галузей із низькими економічними показниками, але необхідними для суспільства.

На динаміку ринку праці впливає низка факторів. Так, пропозиція робочої сили визначається насамперед демографічними факторами: рівнем народжуваності, темпами зростання чисельності працездатного населення, його статевіковою структурою.

Аналізуючи сучасну демографічну ситуацію в Україні, необхідно відзначити, що вона визначається зниженням народжуваності, ростом смертності, збільшенням хронічних захворювань, скороченням тривалості життя.

Крім демографічного, важливими факторами динаміки ринку праці є:

– ступінь економічної активності різних демографічних і етнічних груп працездатного населення;

– стан економічної кон'юнктури;

– фази економічного циклу (криза, депресія, поживлення, підйом).

Особливості ринку праці в Україні:

1. Низька професійно-кваліфікаційна і територіальна мобільність робочої сили, зумовлена системою оплати праці і пенсійного забезпечення, користуванням дитячими комбінатами, послугами охорони здоров'я, одержанням житла, пропискою тощо.

2. Характерною рисою ринку праці, який формується в нас, є приховане безробіття, що досягло величезних розмірів. В Україні воно проявилось в новій формі. Якщо раніше приховане безробіття становили дрібні виробники (ремісники, селяни, зайняті неповний робочий день), то тепер воно поширилося у формі вимушених неоплачуваних відпусток. Спад виробництва і криза неплатежів привели до того, що в адміністрацій підприємств немає коштів для виплати заробітної плати. Водночас працівників не звільняють, тому що керівництво сподівається зберегти кадри. Крім того, працівники прагнуть із морально-психологічних міркувань формально числитися на роботі.

3. Важлива особливість зайнятості на сучасному етапі – надзвичайні масштаби нерегламентованої зайнятості (так званий дикий ринок праці). До неї належить робота без укладення трудових угод, комерційний туризм, надання послуг на бартерній основі.

4. Нині характерне падіння життєвого рівня, тому зазвичай ті громадяни, які не претендують на роботу по найму (пенсіонери, учні),

виходять на ринок праці з пропозицією робочої сили, що збільшує конкуренцію.

5. Скорочення числа зайнятих на керівних посадах апарату управління і в армії. При цьому виникає специфічний вид безробіття серед осіб високої кваліфікації, професійно непридатних до використання в низових господарських ланках.

6. Посилення трудової міграції населення України в інші країни.

Висновки з цього дослідження. Сучасний ринок праці України характеризується професійно-кваліфікаційним дисбалансом робочої сили [9, с. 158] та неоднорідністю кон'юнктури. У деяких регіонах вона є трудонадлишковою (пропозиція робочої сили перевищує попит на неї). Це здебільшого сільськогосподарські території країни. В інших регіонах, навпаки, вона є трудодефіцитною. У них провідними вважаються такі економічні галузі: будівництво, хімічна, добувна, оборонна промисловості, що мають проблеми із задоволенням потреб у працівниках. На цих виробництвах користуються попитом фахівці високої кваліфікації, але їх підготовка здійснюється у недостатній кількості і зорієнтована не на потреби економіки, а на ажіотажний попит на певні спеціальності [10, с. 126, 127].

Але в нашій державі формування ринку праці, яке тільки розпочалося, диктує необхідність розроблення політики зайнятості, яка буде враховувати специфіку перехідної економіки, національні особливості та менталітет населення. Це не виключає застосування деяких принципів та методик, які є характерними для стратегій зайнятості в країнах із розвитком ринковим господарством, але можливо лише за умови їх адаптації до «українських реалій» [3, с. 37].

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Людський розвиток регіонів України : аналіз та прогноз : монографія / за ред. Е.М. Лібанової. К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2007. 367 с.
2. Федоренко В.Г. Євроінтеграція, економіка і ринок праці в Україні / В.Г. Федоренко, Ю.Б. Пінчук // Ринок праці та зайнятість населення. 2014. № 1. С. 13–15.
3. Волянська-Савчук Л.В. Зайнятість у ринковій економіці: понятійний апарат, фактори, основні тенденції для України / Л.В. Волянська-Савчук, О.М. Пітик // Zbiór artykułów naukowych. Konferencja Międzynarodowej NaukowoPraktycznej "Economy. Zarządzanie. Badania podstawowe i stosowane: wyzwania i wyniki" (30.05.2017-31.05.2017) Warszawa: Wydawca: Sp. z o.o. «Diamond trading tour», 2017. С. 35–37.
4. Чернявська О.В. Ринок праці : навч. посіб. / О.В. Чернявська. К. : «Центр учбової літератури», 2013. 522 с.

5. Завіновська Г.Т. Економіка праці : навч. посіб. / Г.Т. Завіновська. К. : КНЕУ, 2000. 200 с.
6. Васильченко В.С. Державне регулювання зайнятості : навч. посіб. / В.С. Васильченко. К. : КНЕУ 2003. 200 с.
7. Буряк П.Ю. Економіка праці й соціально-економічні відносини : навч. посіб. / П.Ю. Буряк, Б.А. Карпінський, М.І. Григор'єва. К. : Центр навчальної літератури, 2004. 440 с.
8. Маршавін Ю.М. Регулювання ринку праці України: теорія і практика системного підходу : монографія / Ю.М. Маршавін. К. : Альтерпрес, 2011. 396 с.
9. Жуковська А. Організація професійної орієнтації шкільної молоді : проблеми та шляхи їх вирішення / А. Жуковська, Л. Федунчик // Наука молода, 2013. № 19. С. 158–165.
10. Федунчик Л.Г. Реалії ринку праці України / Л.Г. Федунчик // Організаційно-управлінські та психологічні аспекти сучасного ринку праці України : тези доповідей IV Всеукр. наук.-практ. конф. студентів та аспірантів / упоряд. О.П. Канівець, Л.Г. Новаш. К. : ІПК ДСЗУ, 2015. С. 126–128.

REFERENCES:

1. Human development of the regions of Ukraine: analysis and forecast: monograph / ed. E.M. Libanova. K.: Institute of Demography and Social Studies of the National Academy of Sciences of Ukraine, 2007. 367 p.
2. Fedorenko V.G. Eurointegration, economy and labor market in Ukraine / V.G. Fedorenko, Yu.B. Pinchuk // Labor market and employment of the population. 2014. # 1. P. 13–15.
3. Volyanska-Savchuk L.V. Employment in a market economy: conceptual apparatus, factors, main tendencies for Ukraine / L.V. Volyanska-Savchuk, O.M. Pitike // Zbiór artykułów naukowych. Conferences in the NaukowoPraktycznej "Economics", "Zarządzanie. Badania podstawowe i stosowane: wyzwania i wyniki" (30.05.2017 – 31.05.2017) Warszawa: Wydawca: Sp. z o.o. Diamond trading tour, 2017. p. 35–37.
4. Cherniavskaya O.V. Labor market: teach. manual / O.V. Cherniavskaya K.: "Center for Educational Literature", 2013. 522 p.
5. Zavinovskaya G.T. Labor Economics: Teach. manual / G.T. Zavinovskaya K.: KNEU, 2000 200 p.
6. Vasylichenko V.C. State regulation of employment: training. manual / V.S. Vasilchenko K.: KNEU 2003. 200 p.
7. Buryak P.Yu. Labor Economics and Socio-Economic Relations: Teach. manual / P.Yu. Buryak, B.A. Karpinsky, M.I. Grigoriev – K.: Center for Educational Literature, 2004. 440 p.
8. Marshavin Yu.M. Regulation of the Ukrainian labor market: the theory and practice of a systematic approach: monograph / Yu.M. Marshavin K.: AlterPres, 2011. 396 p.
9. Zhukovskaya A. Organization of professional orientation of school youth: problems and ways of their solution / A. Zhukovskaya, L. Fedunchik // Nauka moloda, 2013. № 19. P. 158–165.
10. Fedunchik L.G. Realities of the Labor Market of Ukraine / L.G. Fedunchik // Organizational-managerial and psychological aspects of the modern labor market of Ukraine: theses of reports IV. Allukr. science-practice conf. students and postgraduates / graduate students. K.: IPC DUS, 2015. P. 126–128.

Volianska-Savchuk L.V.
*Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of HR Management
and Labour Economics,
Khmelnyskyi National University*

Konopko A.Yu.
*Student,
Khmelnyskyi National University*

LABOUR MARKET: THE BASIC CONCEPTS AND PROBLEMS OF TODAY

The labour market is the most complex and dynamic component of the market economy system. Its condition directly depends on the general economic situation, the development of entrepreneurship, as well as the traditions of the participation of the population in economic activity, the possibilities of choosing its types, and the system of values prevailing in society. Since not only the interests of workers and employers intertwine here, but also all socio-economic, political, demographic and other processes in society are reflected. That is why studying the labour market, its structure, tracking its main trends will always remain relevant and will constantly require analysis and monitoring.

The formation of a market economy in Ukraine began with the re-establishment of market institutions that existed only in the embryonic state. This should take place in a scheme that takes into account the economic, political, historical, and psychological peculiarities that are characteristic of our country.

As an economic category, the labour market is a complex system of relations for the exchange of individual abilities to work on the fund of vital means necessary for the reproduction of the workforce and the placement of workers in the system of social division of labour according to the laws of commodity production and circulation.

Analysing the current demographic situation in Ukraine, it should be noted that it is determined, mainly, by declining birth rates, increased mortality, an increase in chronic diseases, a decrease in longevity.

The modern labour market of Ukraine is characterized by a professional-qualification imbalance of labour and heterogeneity of the market situation.

But in our country, the labour market formation, which has just begun, dictates the need to develop an employment policy that takes into account the specifics of the transition economy, national peculiarities, and the mentality of the population. This does not exclude the application of some principles and techniques that are typical of employment strategies in countries with a developed market economy, but only if they are adapted to "Ukrainian realities".

УДК 336.343.359(477)

Денисенко М.П.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри бізнес-економіки
Київського національного університету технологій та дизайну

Гутор Т.Г.
кандидат медичних наук, доцент,
доцент кафедри організації
і управління охороною здоров'я ФПДО
Львівського національного медичного університету
імені Данила Галицького

Мицишин І.Р.
молодший науковий співробітник
відділу регіональної екологічної політики
та природокористування
Інституту регіональних досліджень імені М.І. Долишнього
Національної академії наук України

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У СИСТЕМІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

АНОТАЦІЯ

У статті проведено аналіз стану медичного ринку в Україні. Розкрито особливості розроблення та впровадження інновацій у системі охорони здоров'я. Досліджено форми державної підтримки малого підприємництва, що займається створенням інновацій у системі охорони здоров'я, у країнах із розвинутою економікою. Виявлено основні стимули для розвитку інноваційної діяльності та підприємництва у системі охорони здоров'я. Запропоновано напрями вирішення питань державного регулювання інноваційного розвитку системи охорони здоров'я України.

Ключові слова: система охорони здоров'я, державна підтримка, регулювання, інноваційне підприємництво, медичний ринок, інновації.

АННОТАЦИЯ

В статье проведен анализ состояния медицинского рынка в Украине. Раскрыты особенности разработки и внедрения инноваций в системе здравоохранения. Исследованы формы государственной поддержки малого предпринимательства, которое занимается созданием инноваций в здравоохранении, в странах с развитой экономикой. Выявлены основные стимулы для развития инновационной деятельности и предпринимательства в системе здравоохранения. Предложены направления решения вопросов государственного регулирования инновационного развития системы здравоохранения Украины.

Ключевые слова: система здравоохранения, государственная поддержка, регулирование, инновационное предпринимательство, медицинский рынок, инновации.

ANNOTATION

The article analyzes the medical market condition in Ukraine. The peculiarities of development and introduction of innovations in the healthcare system have been revealed. The forms of state support of small business, which is engaged in the creation of innovations at a healthcare in the developed economies, has been explored. The main incentives for the development of innovation activity and entrepreneurship in the healthcare system has been exposed. The directions of state regulation of innovative development of Ukraine's healthcare system has been offered.

Key words: health care system, state support, regulation, innovative entrepreneurship, medical market, innovations.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У період глибоких змін і перетворень у соціальній та економічній площині національного середовища, реформування системи охорони здоров'я, адаптування закладів охорони здоров'я, органі-

зацій, підприємств до умов ринкової економіки підвищується значення ефективно реалізованих засобів державного регулювання, підтримки сфери охорони здоров'я, зокрема розвитку інноваційного підприємництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням проблемних аспектів державного регулювання та стимулювання розвитку системи охорони здоров'я займалися такі науковці, як Н. Артамова, І. Гладун, Е. Гордунова [1], Д. Карамішев, О. Корнійчук [2], Р. Ларіна, Г. Слабкий, І. Солоненко, В. Пашков, Т. Яковлева [1] та ін. Питання інноваційного розвитку у сфері охорони здоров'я розглядаються у працях багатьох економістів: А. Абрамешина, В. Баранчєва, А. Бронштейна, І. Борисенко, В. Вороніна, А. Вишневського, А. Вялкова, Б. Герасимова, Н. Герасименко, Н. Грищенко, С. Ільдеменова, В. Жарікова, Ф. Кадирова, Е. Кужель, Т. Овчинікової, Ю. Салікова, Д. Стігліца, В. Шевсько-го, Л. Якобсона, З. Юринець [6] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У науковій літературі ще не досить приділено уваги розкриттю важливих для сьогодення питань державної підтримки розвитку інноваційного підприємництва у системі охорони здоров'я, незважаючи на те, що обсяг проведених та опублікованих досліджень є досить вагомим і не оціненим. Однак потребує глибшого розкриття питання державної підтримки підприємництва, що займається створенням інновацій у сфері охорони здоров'я, розвитку медичного ринку, стимулювання проєктів у цій сфері.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз проблем державного стимулювання розвитку підприємництва, що займається створенням інновацій у сфері охорони здоров'я, національного медичного ринку, з метою розроблення пропозицій щодо їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сфера охорони здоров'я великою мірою залежна від напрямів розвитку інноваційної діяльності в країні. Активний розвиток медичного ринку, інновацій у сфері охорони здоров'я має вплив на якість надання медичної допомоги, підвищення рівня життя та здоров'я громадян.

В Україні практично відсутня статистика щодо розвитку медичного ринку, інновацій у сфері охорони здоров'я. Лише частково ведеться статистика щодо розвитку медичних, ортопедичних, фармацевтичних товарів.

Варто зазначити, що впродовж десятиліття в Україні номінальний рівень споживання фармацевтичної продукції (лікарських засобів, медичних виробів) на душу населення зростає, незважаючи на сповільнення росту доходів населення. Відповідно до даних Державної служби статистики України, фармацевтична продукція у 2017 р. показує приріст товарообігу порівняно з 2016 р. [4]. Із 2016 р. вже намітилася тенденція приросту ринку медичних виробів. Найбільшу частку становить питома вага імпортованих медичних, ортопедичних, фармацевтичних товарів (табл. 1).

З 2009–2010 рр. відбувся спад показників імпорту товарів у сфері охорони здоров'я в Україну, насамперед через економічну кризу, складну політичну ситуацію. Однак із 2017 року відбулося зростання цих показників.

У певних нішах медичного ринку Україна має власних виробників медичних, ортопедичних, фармацевтичних товарів, товарів медичного обладнання. Незважаючи на деяку зосередженість українських товаровиробників на внутрішньому медичному ринку, інноваційні підприємства експортують власну медичну продукцію за кордон. Доволі довгий період часу основною країною-імпортером була Російська Федерація. Однак переорієнтація експорту медичної продукції на європейську аудиторію на практиці постає складним завданням, насамперед через отримання відповідних документів, сертифікатів, які визнаються міжнародною спільнотою, на відповідність продукції світовим стандартам і нормам.

Важливим фундаментом для впровадження інноваційних процесів в Україні є потреба

розвитку інноваційного підприємництва, системного підходу щодо підтримки виробництва інноваційних медичних технологій (нових методів діагностики, лікування та профілактики, медичного обладнання, організаційних технологій тощо) та їх утілення у діяльність медичних установ.

Для України важливо впровадити стимули для розвитку українського медичного ринку, підвищити активність інноваційної діяльності національних виробників. З цією метою потрібно скористатися досвідом передових країн і застосувати ефективні форми державної підтримки інноваційного підприємництва, які в нашій країні скоротилися до мінімуму.

Варто розглянути та застосувати такі форми державної підтримки малого підприємництва, що займається створенням інновацій у сфері охорони здоров'я, у країнах із розвинутою економікою [1; 7; 8]:

- 1) законодавчо-нормативне забезпечення та захист авторських прав, інтелектуальної власності (США, країни ЄС);
- 2) надання різноманітних позичок без виплати відсотків (Швеція);
- 3) цільові дотації для проведення НДДКР (економічно розвинені країни);
- 4) субсидії, позики й інші методи прямого фінансування, що сприяють отриманню 50% витрат у контексті створення нових видів медичної продукції, технологій, зокрема лікарських засобів, виробів медичного призначення тощо (США, Франція). Заходи прямого податкового стимулювання мають чи не найсуттєвіший вплив на процес утілення радикальних інновацій у всіх сферах, зокрема у сфері охорони здоров'я;
- 5) спрощена система оподаткування для різних інноваційних підприємств, науково-дослідних інститутів, зокрема і тих, що займаються розробками у сфері охорони здоров'я, наприклад, пільгове оподаткування університетів і НДІ, виключення з оподатковуваних сум витрат, що спрямовані на НДДКР, списання інвестицій, які вкладені у НДДКР (Японія);
- 6) формування інноваційних фондів для підтримки проектів з урахуванням їхньої ризиковості (Швейцарія, Нідерланди, Великобританія, Німеччина, Франція);

Таблиця 1

Роздрібний товарооборот товарів у сфері охорони здоров'я України

Назви товарів		Роздрібний товарооборот			У тому числі продано товарів, які вироблені на території України (через торгову мережу)	
		тис. грн	у % до підсумку	на одну особу, грн	тис. грн	у % до відповідної товарної групи
1		2	3	4	5	6
Медичних та ортопедичних товарів	2017	8697843,2	1,5	204,7	3705248,3	42,6
	2013	1045749,8	0,2	23,0	452281,3	43,2
Фармацевтичних товарів	2017	55225977,3	9,4	1299,9	27513450,8	49,8
	2013	28721656,1	6,6	631,4	4580956,3	50,8

Джерело: складено авторами на основі [4; 5].

7) програми пошуку і залучення талановитих іноземних спеціалістів, включаючи прискорене оформлення їм віз, надання стипендій для навчання і поліпшення умов проживання (Японія, США, Австралія);

8) безоплатна допомога щодо діловодства для індивідуальних винахідників, безоплатні послуги, що стосуються патентування (Німеччина, Нідерланди);

9) впровадження різного роду державних цільових програм щодо зниження ризиків, відшкодування збитків (Японія);

10) звільнення (відтермінування) від сплати мита у разі винаходу у сфері заощадження енергії (Австрія);

11) надання часткового державного фінансування – підтримка від держави становить не більше половини кошторису інноваційного проекту, інша частина – від приватних організацій (більшість розвинених країн).

Для розвитку інноваційної сфери в Україні, пришвидшення інноваційних процесів, зокрема інноваційного розвитку у сфері охорони здоров'я, державою та законодавством акумульована низка нормативно-правових стимулів. Однак на практиці ці стимули не діють. Основою державної політики України має бути орієнтування системи заходів державного регулювання у напрямі підтримки розвитку підприємництва, що займається розробленням і впровадженням інновацій у сфері охорони здоров'я.

Для цього варто скористатися досвідом зарубіжних розвинених країн, які застосовують різні варіанти спеціальних податкових пільг для стимулювання інноваційної діяльності, зокрема інноваційного розвитку у сфері охорони здоров'я [1–3; 6–8]:

- зміщення термінів, що стосуються списання затрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки з оподаткованої бази і перенесення на сприятливіший для інноваційних підприємств період часу;

- повне списання усіх поточних витрат (некапітальних), що стосуються науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок, якщо відбулося встановлення розміру бази оподаткування;

- прискорену амортизацію медичної техніки, устаткування, обладнання, будівель, що необхідні для проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок;

- податковий кредит для інноваційних підприємств, який сприяє зменшенню нарахованого податку на прибуток на таку величину, що дорівнює відсотку від витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки (відсотку від їхнього приросту) за певний проміжок часу.

Натепер в Україні наявний перебіг подій, для якого характерний дефіцит національних інноваційно-інвестиційних проектів для розвитку сфери охорони здоров'я. Наявні ж українські інноваційно-інвестиційні проекти

недостатньо відповідають попиту як на національному медичному ринку, так і на світовому. Такі проекти повинні базуватися на новітніх, інноваційних ідеях, мають відповідати попиту, тенденціям міжнародного медичного ринку, бути наділені ознакою ефективності.

Таким чином, потрібні дії для підсилення контексту, вироблення дієвих засобів державного регулювання інноваційного розвитку системи охорони здоров'я України. Варто вказати такі основні напрями вирішення питань державного регулювання інноваційного розвитку системи охорони здоров'я України:

- Інтеграція дій усіх гілок влади задля ухвалення комплексних рішень щодо удосконалення законодавчого підґрунтя, вироблення та впровадження концептуальних програм, стратегічних орієнтирів.

- Долучення до обґрунтування, корекції ключових положень стратегії розвитку системи охорони здоров'я України, державного регулювання інноваційного розвитку цієї сфери професіоналів зі страхових компаній, асоціацій економістів, юристів і медичних працівників усіх видів надання медичної допомоги, закордонних фахівців, які набули успішного досвіду впровадження управлінських стандартів у сфері охорони здоров'я.

- Система охорони здоров'я України потребує щорічного нарощування на 7–8% потенціалу медичних послуг на базовому – районному та обласному рівнях. Воно має базуватися на скороченні нерациональних витрат. Насамперед це стосується кардинального зменшення фінансування управлінського апарату на всіх рівнях і перерозподілу витрат урядового бюджету на користь місцевих бюджетів системи охорони здоров'я [2].

- Формування сприятливих умов задля розвитку національного ринку медичної допомоги, ринку медичних інновацій і підвищення конкурентоспроможності медичних послуг.

- Вироблення національних критеріїв та індикаторів якості, підтримка рівня норм і стандартів надання медичної допомоги, відповідності світовим рівням. Важливим є збереження та розвиток сучасних наукових, лікарських, фармацевтичних шкіл, які визначають високоякісний стан окремих медичних закладів в Україні.

Висновки. Ґрунтуючись на результатах проведеного дослідження, з огляду на зарубіжний досвід, Україні важливо підсилити інноваційну активність національних підприємств для ініціювання інноваційно-інвестиційних проектів на медичному ринку, стимулювати інноваційну діяльність національних товаровиробників для розроблення інноваційної медичної продукції, медичних технологій, їх упровадження медичними установами, втілити засоби державного регулювання для підсилення інноваційного розвитку системи охорони здоров'я, покращення інституційного середовища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Годунова Е.С., Яковлева Т.Н. Европейский опыт построения инновационной системы на примере трансфера технологий. URL: www.sibai.ru/content/view/1389/1539/
2. Корнійчук О. Стратегія побудови сучасної української системи охорони здоров'я URL: <https://vilneslovo.com>
3. Основи законодавства України про охорону здоров'я: Закон України від 19.11.1992 № 2801-XII. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2801-12>.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України: Продаж і запаси товарів у торговій мережі та мережі ресторанного господарства за 2017 рік База даних Державної служби статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua>
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України: Продаж і запаси товарів у торговій мережі та мережі ресторанного господарства за 2013 рік. База даних Державної служби статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua>
6. Юринець З. В. Інноваційний потенціал і державна інноваційна політика в системі підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Інвестиції : практика та досвід. Наук.-практ. журн.: Чорномор. держ. ун-т ім. Петра Могили, ТОВ «ДКС Центр». Київ: Центр. 2016. № 4. С. 35–37.
7. Юринець З.В., Задорожний Д.Б., Звір В.В. Розвиток інноваційної діяльності в Україні та світі / З.В. Юринець, // Науковий вісник НЛТУ України: збірник наук.-техн. праць. Львів: РВВ НЛТУ України. 2010. Вип. 20.8. С. 168–174.
8. Yurynets Z., Bayda B., Petruch O. Country's economic competitiveness increasing within innovation component. Economic Annals – XXI. 2015. № 9–10. P. 32–35.

REFERENCES:

1. Godunova E. S., Yakovleva T. N. Evropeyskiy opyt postroeniya innovatsionnoy sistemy na primere transfera tehnologiy. Available at: www.sibai.ru/content/view/1389/1539/ (Accessed 29 June 2018).
2. Korniychuk O. Strategiya pobudovy suchasnoyi ukrayinskoyi systemi ohorony zdorovya. Available at: <https://vilneslovo.com> (Accessed 29 June 2018).
3. Osnovy zakonodavstva Ukrayini pro ohoronu zdorovya: Zakon Ukrayini vid 19.11.1992 № 2801-XII. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2801-12> (Accessed 5 July 2018).
4. Ofitsiyniy sayt Derzhavnoyi sluzhby statystyky Ukrayiny: Prodazh i zapasy tovariv u togoviyi merezhi ta merezhi restorannogo gospodarstva za 2017 rik Baza danyh Derzhavnoyi sluzhby statystyky Ukrayiny. Available at: <http://ukrstat.gov.ua> (Accessed 27 July 2018).
5. Ofitsiyniy sayt Derzhavnoyi sluzhby statystyky Ukrayiny: Prodazh i zapasy tovariv u togoviyi merezhi ta merezhi restorannogo gospodarstva za 2013 rik Baza danyh Derzhavnoyi sluzhby statystyky Ukrayiny. Available at: <http://ukrstat.gov.ua> (Accessed 27 July 2018).
6. Yurynets Z.V. (2016). Innovatsiyniy potentsial i derzhavna innovatsiyna polityka v systemi pidvyschennya konkurentospro-mozhnosti natsionalnoyi ekonomiky. investytsiyi : praktyka ta dosvid. – Nauk.-prakt. zhurn.: Chornomor. derzh. un-t im. Petra Mogyly, TOV «DKS Tsentr». Kyiv: Tsentr. № 4. P. 35–37
7. Yurinets Z.V., Zadorozhnyi D.B., Zvir V.V. (2010). Rozvytok innovatsiynoyi diyalnosti v Ukrayini ta sviti. Naukoviy visnyk NLTU Ukrayini: zbirnik nauk.-tehn. prats. Lviv: RVV NLTU Ukrayini. № 20.8. P. 168–174.
8. Yurynets Z., Bayda B., Petruch O. (2015). Country's economic competitiveness increasing within innovation component. Economic Annals – XXI. № 9–10. P. 32–35.

Denysenko M.P.

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor at Department of Business Economics and Tourism,
Kyiv National University of Technologies and Design*

Hutor T.H.

*Candidate of Medical Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Organization and
Management of Public Health, FPDO,
Danylo Halytsky Lviv National Medical University*

Myshchyshyn I.R.

*Research Fellow,
Department of Regional Environmental Policy
and Nature Management,
Institute of Regional Research named after M.I. Dolishniy
of the NAS of Ukraine*

STATE SUPPORT FOR INNOVATIVE ENTERPRISE DEVELOPMENT IN THE HEALTHCARE SYSTEM

The article analyses the medical market condition in Ukraine. The peculiarities of development and introduction of innovations in the healthcare system are revealed.

It is found that the largest share is the proportion of imported medical, orthopaedic, pharmaceutical products. The concentration of Ukrainian commodity producers in the domestic medical market is low. Innovative enterprises mainly export their own medical products abroad. It is established that an important foundation for the implementation of innovative processes in Ukraine is the development of innovative entrepreneurship, a systematic approach to supporting the production of innovative medical technologies (new methods of diagnosis, treatment and prevention, medical equipment, organizational technologies), and their implementation in the work of medical institutions.

The forms of state support of small business, which are engaged in the creation of innovations at a healthcare in the developed economies, are explored. They include: legislative protection and copyright, intellectual property protection; provision of various loans without interest payments; targeted grants for R&D; subsidies and other methods of direct financing; simplified taxation system; formation of innovative funds for project support taking into account their riskiness; programs for finding and attracting talented foreign specialists; royalty-free help for individual inventors, free patent services; the implementation of various types of state target programs; release or deferral from duty payment or the invention of an energy saving field; providing partial public funding.

The main incentives for the development of innovation activity and entrepreneurship in the healthcare system are exposed.

The directions of state regulation of innovative development of Ukraine's healthcare system are offered. They include: integrating the actions of all government branches in order to make comprehensive decisions in relation to the improvement of legislative framework, developing and implementing conceptual programs, strategic guidelines; involvement of professionals from insurance companies, associations of economists, lawyers, and medical workers of all types of medical assistance, foreign specialists in to the process of substantiation, correction of the key provisions of the healthcare system development strategy of Ukraine, making of state regulation measures of healthcare innovative development; reduction of inefficient expenditures, reduction of administrative apparatus financing at all levels, and redistribution of the government budget expenditures in behalf of the local budgets of the healthcare system; the creation of favourable conditions for the development of the medical care national market and the medical innovations market, the improvement of the competitiveness of medical services; making of national criteria and quality indicators, support of norms and standards for medical care provision that must answer world levels.

Оверчук В.А.
кандидат психологічних наук, доцент,
Донецький національний університет
імені Василя Стуса

НОРМАТИВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РЕАБІЛІТАЦІЇ ТА ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ ОСІБ З ІНВАЛІДНІСТЮ В УКРАЇНІ

АНОТАЦІЯ

У статті проведено огляд основних нормативних документів, що стосуються забезпечення прав осіб з інвалідністю на міжнародному та національному рівнях. Детально розглянуто документи, що регламентують дотримання права на працю осіб з інвалідністю на міжнародному та національному рівнях. Охарактеризовано основні заходи держави, передбачені законодавством для забезпечення активної позиції осіб з інвалідністю на ринку праці.

Ключові слова: особа з інвалідністю, права осіб з інвалідністю, право на працю, забезпечення дотримання прав осіб з інвалідністю, працевлаштування осіб з інвалідністю, реабілітація осіб з інвалідністю.

АННОТАЦИЯ

В статье проведен обзор основных нормативных документов, которые касаются обеспечения прав лиц с инвалидностью на международном и национальном уровнях. Подробно рассмотрены документы, регламентирующие соблюдение права на труд лиц инвалидностью на международном и национальном уровнях. Охарактеризованы основные меры государства, предусмотренные законодательством для обеспечения активной позиции лиц с инвалидностью на рынке труда.

Ключевые слова: человек с инвалидностью, права лиц с инвалидностью, право на труд, обеспечение соблюдения прав лиц с инвалидностью, трудоустройство лиц с инвалидностью, реабилитация лиц с инвалидностью.

ANNOTATION

The article reviews the main normative documents concerning the rights of persons with disabilities at the international and national levels. The documents regulating the observance of the right to work of persons with disabilities at the international and national levels are considered in detail. The main measures of the state, envisaged by the legislation for the active inclusion of people with disabilities in the labor market, are described.

Key words: people with disabilities, rights of persons with disabilities, right to work, ensuring the rights of persons with disabilities, employment of persons with disabilities, rehabilitation of persons with disabilities.

Постановка проблеми. В українському суспільстві переважно використовувався та й нині часто використовується термін «інвалід» для позначення осіб, що мають стійкі розлади функцій організму. Такий термін був закріплений у вітчизняному законодавстві до грудня 2017 року, поки не було прийнято Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України» від 19 грудня 2017 року № 2249-VIII (2249-19) [1], що замінив терміни «інвалід», «дитина-інвалід», «інвалід з дитинства» на терміни «особа з інвалідністю», «дитина з інвалідністю», «особа з інвалідністю з дитинства». Зазначені зміни не були українською ініціативою, а були рекомендовані Комітетом з прав людей з інвалідністю у Заключних зауваженнях стосовно первинної доповіді України про стан реалізації Конвенції про права людей з інвалідністю [2]. Так, у розділі III зазначеного

документа наголошено на необхідності вилучення з українського законодавства термінів «інваліди», «особи з обмеженими можливостями» як такі, що суперечать Конвенції з прав людей з інвалідністю. Однак, змінивши термінологію, Україна не змінила основні підходи до забезпечення прав цієї групи населення, зокрема щодо залучення їх до економічно активного життя.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В українському суспільстві, отже, в науковій сфері тема забезпечення прав осіб з інвалідністю стала більше обговорюватися з початком військових дій на сході держави. Адже постало питання забезпечення дотримання прав осіб з інвалідністю, що опинились на окупованих територіях, лінії розмежування або стали вимушеними переселенцями. Крім того, внаслідок поранень збільшилась кількість осіб з інвалідністю серед військових та цивільного населення, що стали жертвами конфлікту. З урахуванням цього вийшли на перший план соціальні та психологічні питання інтеграції або реінтеграції осіб з інвалідністю до суспільного життя. Водночас наукові роботи, в яких досліджуються аспекти залучення цієї незахищеної верстви населення до ринку праці, є нечисленними. Серед останніх публікацій, присвячених саме цьому питанню, слід назвати роботу Л.В. Котової, де досліджується правове регулювання праці осіб з інвалідністю [3].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). З урахуванням усього вищезазначеного метою статті є аналіз нормативного забезпечення залучення осіб з інвалідністю до економічного життя.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конвенція про права осіб з інвалідністю належить до базових міжнародних документів, що регулюють питання забезпечення прав осіб з інвалідністю у світі. Ратифікувавши її у 2009 році та підписавши Факультативний протокол до неї [4], Україна взяла на себе відповідні зобов'язання, про дотримання яких їй потрібно звітувати. Зазначений документ містить окрему статтю 27 «Праця та зайнятість», що містить рекомендації для забезпечення реалізації права на працю особами з інвалідністю. Основним її моментом є визнання права осіб з інвалідністю на працю на одному рівні з іншими. Це право полягає в можливості заробляти собі на життя, коли ринок праці є відкритим, інклюзивним та доступним. Цією ж статтею перераховано заходи держави для забезпечення реалізації права на працю.

Незважаючи на певні кроки української держави до впровадження основних правових норм Конвенції, залишилися невирішеними проблеми, пов'язані із зайнятістю осіб з інвалідністю тощо. Так, у Заключних зауваженнях [2], наданих Україні, висловлено занепокоєння:

- невиконанням належним чином квоти працевлаштування;
- відсутністю можливостей для працевлаштування людей з розумовою та психосоціальною інвалідністю;
- відсутністю політик (програм) підтриманого працевлаштування на відкритому ринку праці.

Більш спеціалізованим міжнародним документом щодо праці та зайнятості осіб з інвалідністю є Конвенція про професійну реабілітацію та зайнятість інвалідів № 159 Міжнародної організації праці, яку Україна ратифікувала у 2003 році [5].

Відповідно до цього документа завданням професійної реабілітації є забезпечення особи з інвалідністю (у тексті українського документа зазначено «інвалід») можливістю отримувати та зберігати підходящу роботу, а також просуватися по службі, що сприяє його соціальній інтеграції та реінтеграції. Держави, що підписали Конвенцію, мають розробляти власну національну політику в галузі професійної реабілітації та зайнятості інвалідів з урахуванням власних умов та можливостей. Вимогами, що мають бути дотримані, є охоплення заходами реабілітації усіх категорій осіб з інвалідністю; сприяння зайнятості осіб з інвалідністю на відкритому ринку праці [2].

Важливо зауважити, що саме про недотримання зазначених вимог у національній політиці зазначено у Заключних зауваженнях.

У пункті 10 Рекомендації щодо професійної реабілітації та працевлаштування інвалідів № 168 Міжнародної організації праці, що розглядається як доповнення до Конвенції № 158 [6], більш детально розкрито заходи, які повинні застосовуватись державою для працевлаштування осіб з інвалідністю:

1) відповідні заходи щодо створення можливостей працевлаштування на вільному ринку праці, серед яких слід назвати фінансове стимулювання роботодавців для заохочення їхньої діяльності щодо організації професійного навчання та подальшого працевлаштування інвалідів, а також розумного пристосування робочих місць, трудових операцій, інструментів, обладнання й організації праці, щоби полегшити таке навчання та працевлаштування інвалідів;

2) надання урядом відповідної допомоги у створенні різних видів спеціалізованих підприємств для інвалідів, які не мають реальної можливості отримати роботу на неспеціалізованих підприємствах;

3) заохочення співробітництва спеціалізованих та виробничих майстерень щодо організації та управління, щоби поліпшити становище

в галузі працевлаштування працюючих на них інвалідів, за можливості допомогти підготувати їх до роботи у звичайних умовах;

4) надання урядом відповідної допомоги службам професійного навчання, професійної орієнтації, спеціалізованих підприємств та працевлаштування інвалідів, що керуються неурядовими організаціями;

5) сприяння створенню й розвитку кооперативів інвалідами та для інвалідів, в яких, якщо це доцільно, можуть брати участь працівники загалом;

6) надання урядом відповідної допомоги у створенні й розвитку інвалідами та для інвалідів (якщо це доцільно, для працівників загалом) дрібних промислових підприємств, кооперативних та інших видів виробничих майстерень за умови, що такі майстерні відповідають встановленим мінімальним нормам;

7) усунення (за необхідності поетапне) природних, комунікаційних та архітектурних перепон і перешкод, що перешкоджають проїзду, доступу та вільному пересуванню у приміщеннях, призначених для професійного навчання та праці інвалідів; тут слід враховувати відповідні норми в нових громадських будівлях та устаткуванні;

8) сприяння розвитку засобів транспорту, що відповідають потребам інвалідів та доставляють їх на місця та з місць реабілітації та роботи (там, де це можливо й доцільно);

9) заохочення поширення інформації про приклади фактичної та успішної трудової інтеграції інвалідів;

10) звільнення від внутрішніх податків або будь-яких інших внутрішніх зборів, якими обкладаються під час імпорту або згодом окремі товари, навчальні матеріали та устаткування, необхідні для реабілітаційних центрів, виробничих майстерень, роботодавців та інвалідів, а також певні пристосування й апарати, необхідні для сприяння інвалідам в отриманні та збереженні роботи;

11) забезпечення працевлаштування на умовах неповного робочого часу, вжиття інших заходів в галузі праці відповідно до індивідуальних якостей інвалідів, які нині, а також коли-небудь у майбутньому практично не зможуть отримати роботу на умовах повного робочого часу;

12) проведення досліджень, можливе застосування їхніх результатів до різних видів інвалідності з метою сприяння участі інвалідів у звичайному трудовому житті;

13) надання урядом відповідної допомоги, щоб виключити потенційну можливість експлуатації в рамках професійного навчання та спеціалізованих підприємств; сприяння переходу на вільний ринок праці.

Україна здійснює регулювання питання зайнятості та працевлаштування осіб з інвалідністю з урахуванням вимог міжнародних документів, які вона підписала та ратифікувала водночас

з урахуванням національних особливостей. Основним нормативним документом, після Конституції України, що регулює всі аспекти життя осіб з інвалідністю в Україні, є Закон України «Про реабілітацію осіб з інвалідністю в Україні» від 6 жовтня 2005 року № 2961-IV [7].

У статті 1 зазначено, що особа з інвалідністю – це особа зі стійким розладом функцій організму, що під час взаємодії із зовнішнім середовищем може призводити до обмеження її життєдіяльності, внаслідок чого держава зобов'язана створити умови для реалізації нею прав на одному рівні з іншими громадянами та забезпечити її соціальний захист. Потрібно підкреслити, що у цьому визначенні зроблено наголос на зобов'язаннях держави сприяти у нейтралізації обмежень, що можуть виникати у таких осіб внаслідок наявної інвалідності. За умови якісного виконання цього завдання державними органами можна досягнути максимальної реалізації потенціалу цієї групи населення та трудового потенціалу держави загалом.

Серед системи заходів, що передбачено цим Законом, виділено групу професійних та трудових, які поєднуються в професійну та трудову реабілітацію (рис. 1).

Під професійною реабілітацією пропонують розуміти систему заходів, спрямованих на підготовку особи до професійної діяльності; відновлення чи здобуття професійної працездатності шляхом адаптації, реадaptaції, навчання, перенавчання чи перекваліфікації; подальше працевлаштування та необхідний соціальний супровід з урахуванням особистих схильностей та побажань особи.

Водночас визначено термін «трудова реабілітація»: система заходів, розроблених з урахуванням схильностей, фізичних, розумових

та психічних можливостей особи, спрямованих на оволодіння трудовими навичками, забезпечення трудової діяльності, адаптацію у виробничих умовах, зокрема шляхом створення спеціальних чи спеціально пристосованих робочих місць.

Отже, на відмінну від наведених раніше міжнародних документів, українське законодавство розмежовує професійну та трудову реабілітацію, тому має бути зрозумілою відмінність цілей та інструментарій досягнення. Адже яку відмінність закладено законодавцем у «забезпечення трудової діяльності» та «працевлаштування», що зазначені в різних групах заходів? Те ж саме стосується адаптації, створення відповідних виробничих умов та паралельно в іншій групі подальшого супроводу, що полягає у створенні робочих місць.

Зазначений Закон регламентує розподіл завдань між окремими органами державної влади та на різних рівнях, тобто визначає інституційну складову забезпечення зайнятості та працевлаштування осіб з інвалідністю.

Окремо важливо відзначити, що саме у статті 8 Закону України «Про реабілітацію осіб з інвалідністю» [7] розписано повноваження медико-соціальних експертних комісій щодо експертизи професійної придатності осіб з інвалідністю. Їх діяльність викликає чимало нарікань, що пов'язані з корупційними звинуваченнями, до того ж досить часто їх висновки перекреслюють усі прагнення осіб з інвалідністю якимось чином працевлаштуватись. Отже, вони потребують ретельного аналізу щодо виконання своїх завдань з позиції забезпечення максимального використання трудового потенціалу держави.

Закон України «Про зайнятість населення» від 5 липня 2012 року № 5067-VI [8] визначає правові, економічні та організаційні засади ре-



Рис. 1. Заходи професійної та трудової реабілітації

Джерело: розроблено автором на основі джерела [7]

алізації державної політики у сфері зайнятості населення, гарантії держави щодо захисту прав громадян на працю, зокрема осіб з інвалідністю. Окрім норм, які є загальними для усіх громадян, у цьому нормативному акті містяться положення, що стосуються окремих категорій громадян, зокрема осіб з інвалідністю (рис. 2).

– у пункті 9 статті 5 зазначено, що держава гарантує у сфері зайнятості додаткове сприяння щодо працевлаштування окремих категорій громадян;

– у пункті 4 статті 9 йдеться про надання додаткової гарантії зайнятості окремим категоріям населення, які не здатні на рівних умовах конкурувати на ринку праці, до яких належать і особи з інвалідністю;

– у пункті 1 статті 11 забороняється дискримінація за будь-якими ознаками; у пункті 2 не вважається дискримінацією сприяння працевлаштуванню окремих категорій громадян;

– у статті 14 зазначено належність осіб з інвалідністю, які не досягли пенсійного віку, до категорій громадян, що мають додаткові гарантії у сприянні працевлаштуванню;

– у пункті 2.5 статті 24 до заходів сприяння зайнятості населення віднесено сприяння зайнятості осіб з інвалідністю;

– у пункті 6 статті 46 йдеться про підбір підходящої роботи для осіб з інвалідністю.

Ще одним важливим документом, що покликаний забезпечити дотримання прав осіб з інвалідністю, зокрема на працю, є Закон України «Про основи соціальної захищеності осіб з інвалідністю в Україні» від 21 березня 1991 року № 875-ХІІ [9].

Основні норми Закону, що стосуються використання праці цієї груп осіб, регулюються статтями розділу IV «Працевлаштування, освіта і професійна підготовка осіб з інвалідністю». Так, у статті 17 зазначається право осіб з інвалідністю працювати на підприємствах, в установах, організаціях, а також займатися підприємницькою та іншою трудовою діяльністю, яка не заборонена законом, з метою реалізації їх творчих та виробничих здібностей, а також з урахуванням індивідуальних програм реабілітації.

Саме цим Законом встановлюється норматив робочих місць для працевлаштування осіб з інвалідністю:

– у розмірі 4% середньооблікової кількості штатних працівників облікового складу за рік для підприємств, установ, організацій, зокрема підприємств, організацій громадських організацій, осіб з інвалідністю, фізичних осіб, які використовують найману працю;

– у кількості одного робочого місця, якщо працюють від 8 до 25 осіб.

Зазначений норматив розраховується працевлаштувачами самостійно та вважається виконаним лише в разі забезпечення особи з інвалідністю основним місцем роботи.

Підприємства, установи та організації, на яких працює більше 8 осіб, реєструються у відділенні Фонду соціального захисту інвалідів та щороку подають звіт про зайнятість та працевлаштування осіб з інвалідністю.

Відповідальність за недотримання нормативу працевлаштування осіб з інвалідністю визначена у статті 20 Закону «Про основи соціальної захищеності осіб з інвалідністю в Україні» [9].

За порушення вимог статті 19 передбачаються адміністративно-господарські санкції в розмірах, наведених на рис. 2.

За невчасну сплату зазначених на рис. 2 санкцій законодавством передбачено сплату пені, що обчислюється з урахуванням 120% річних облікової ставки Національного банку України, що діяла на момент сплати, нарахованої на повну суму недоїмки за весь її строк [9]. Джерелом сплати адміністративно-господарських санкцій та пені є прибуток підприємства після сплати всіх податків і платежів.

Стаття 25 зазначеного документу розглядає випадок виникнення інвалідності внаслідок трудового каліцтва або професійного захворювання. Так, за працівником зберігається заробіток за попереднім місцем роботи із зарахування пенсії по інвалідності протягом строку професійної реабілітації згідно з програмою (якщо від випадку, що призвів до інвалідності, минуло не більше року). Витрати ці несуть підприємство, установа, організація, фізична особа, під час роботи у яких настала інвалідність.

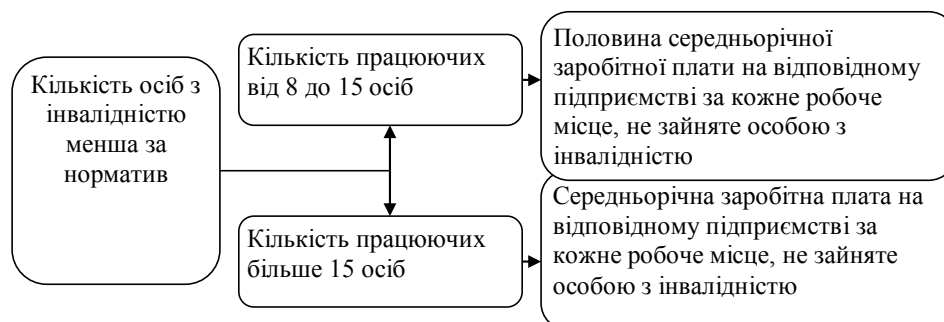


Рис. 2 Розміри адміністративно-господарських санкцій за недотримання нормативу з працевлаштування осіб з інвалідністю

Джерело: розроблено автором на основі джерела [9]

	національний рівень	міжнародний рівень
загальні права	національні нормативні акти, що стосуються забезпечення дотримання прав осіб з інвалідністю	міжнародні нормативні акти, що стосуються забезпечення дотримання прав осіб з інвалідністю
право на працю	національні нормативні акти, що регулюють питання зайнятості, зокрема осіб з інвалідністю	міжнародні нормативні акти, що регулюють питання зайнятості, зокрема осіб з інвалідністю

Рис. 3. Нормативне забезпечення права на працю осіб з інвалідністю
Джерело: розроблено автором

Таким чином, правове регулювання працевлаштування осіб з інвалідністю в Україні регламентується такими групами нормативних документів (рис. 3):

- міжнародні документи, що стосуються забезпечення дотримання прав осіб з інвалідністю загалом та їх груп зокрема;
- міжнародні документи, що регулюють питання зайнятості, зокрема осіб з інвалідністю;
- національні нормативні документи, що стосуються забезпечення дотримання прав осіб з інвалідністю загалом та їх груп зокрема;
- національні нормативні документи, що регулюють питання зайнятості, зокрема осіб з інвалідністю.

Висновки. Вітчизняним законодавством передбачено низку економічних важелів впливу на підприємства, установи, організації, що використовують найману працю, з метою забезпечення зайнятості цієї категорії громадян.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України: Закон України від 19 грудня 2017 року № 2249-VIII (2249-19). База даних «Законодавство України». URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2249-19>.
2. Заключні зауваження стосовно первинної доповіді про стан реалізації Конвенції про права людей з інвалідністю. URL: <http://rvua.com.ua/laws/zaklyuchni-zauvazhennya-stosovno-pervinnoi-dopovidi-ukraini-pro-stan-realizatsii-konventsii-oon-pro-prava-lyudey-z-invalidnistyu-31>.
3. Котова Л.В. Правове регулювання праці осіб з інвалідністю. Юридичний вісник. 2017. Вип. 3 (44). С. 85.
4. Про ратифікацію Конвенції про права осіб з інвалідністю і Факультативного протоколу до неї: Закон України від 16 грудня 2009 року № 1767-VI. База даних «Законодавство України». URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1767-17>.
5. Конвенція про професійну реабілітацію та зайнятість інвалідів № 159: міжнародний документ від 20 червня 1983 року. База даних «Законодавство України». URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/993_065.
6. Рекомендація щодо професійної реабілітації та працевлаштування інвалідів № 168: міжнародний документ від 20 червня 1983 року. База даних «Законодавство України». URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/993_091.

7. Про реабілітацію осіб з інвалідністю в Україні: Закон України від 6 жовтня 2005 року № 2961-IV. База даних «Законодавство України». URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2961-15>.
8. Про зайнятість населення: Закон України від 5 липня 2012 року № 5067-VI. База даних «Законодавство України». URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/card/5067-17>.
9. Про основи соціальної захищеності осіб з інвалідністю в Україні: Закон України від 21 березня 1991 року № 875-XII. База даних «Законодавство України». URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/875-12>.

REFERENCES:

1. The Verkhovna Rada of Ukraine (2017) The Law of Ukraine "On Amendments to Certain Legislative Acts of Ukraine", available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2249-19>.
2. Concluding remarks on the initial report on the status of the implementation of the Convention on the Rights of Persons with Disabilities, available at: <http://rvua.com.ua/laws/zaklyuchni-zauvazhennya-stosovno-pervinnoi-dopovidi-ukraini-pro-stan-realizatsii-konventsii-oon-pro-prava-lyudey-z-invalidnistyu-31>.
3. Kotova L.V. (2017) "Legal regulation of the work of persons with disabilities", *Yurydychnyi visnyk*, no. 3 (44), pp. 85–90.
4. The Verkhovna Rada of Ukraine (2017) The Law of Ukraine "On ratification of the Convention on the Rights of Persons with Disabilities and the Optional Protocol thereto" available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1767-17>.
5. Convention on Occupational Rehabilitation and Employment of Persons with Disabilities No. 159: International Act dated 20.06.1983, available at: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/993_065.
6. Recommendation on the Professional Rehabilitation and Employment of Persons with Disabilities No. 168, International Act dated 20.06.1983, available at: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/993_091.
7. The Verkhovna Rada of Ukraine (2017) The Law of Ukraine "On Rehabilitation of Persons with Disabilities in Ukraine", available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2961-15>.
8. The Verkhovna Rada of Ukraine (2012) The Law of Ukraine "On employment of the population", available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/card/5067-17>.
9. The Verkhovna Rada of Ukraine (1991) The Law of Ukraine "On the basis of social protection of persons with disabilities in Ukraine", available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/875-12>.

Overchuk V.A.*Candidate of Psychological Sciences, Associate Professor,
Vasil Stus Donetsk National University*

REGULATORY CONTROL OF REHABILITATION AND EMPLOYMENT OF PERSONS WITH DISABILITIES IN UKRAINE

The article provides an overview of the main normative documents concerning the rights of persons with disabilities. Normative documents are grouped based on the level of regulation on international and national. The author conducts a thorough analysis of the documents regulating the observance of the right to work of persons with disabilities at the international and national levels, including the international norms concerning the observance of the rights of persons with disabilities, in particular, in the field of employment. Based on the comparison of the requirements laid down in the relevant documents and the results of the analysis of the practical state of observance of the rights of persons with disabilities to work in Ukraine, the author identifies the main problems that include the failure to properly implement employment quotas; lack of employment opportunities for people with mental and psychosocial disabilities; lack of supported employment programs in the open labour market.

The measures proposed by the world community for the integration of persons with disabilities into economically active life are considered. Inaccuracies in the national terminology concerning the professional and labour rehabilitation of the disabled are revealed. Thus, the tasks of professional and labour rehabilitation of persons with disabilities include promotion of employment and creation of favourable workplaces. Separately, in the legal norms of the national legislation on ensuring employment of the population, the author analyses those relating to persons with disabilities; highlights the norms of employment of persons with disabilities stipulated by domestic legislation, depending on the number of employees. Further, the article includes an analysis of administrative sanctions for failure to comply with the specified norm. Their size depends on the number of unoccupied workers with disabilities and on the number of employees in the legal entity or individual entrepreneur.

The conducted research allows forming priority directions for reforming the social policy in the field of protection of the rights of persons with disabilities, in particular, regarding their employment. The analysis of the measures required by the state for establishing the rights of persons with disabilities, in particular, for work, has shown the need to supplement the tools used by the social policy of Ukraine.

СЕКЦІЯ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.7

Аванесова Н.Е.*доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів та кредиту
Харківського національного університету будівництва
та архітектури***Колодяжна Т.В.***старший викладач кафедри фінансів та кредиту
Харківського національного університету будівництва
та архітектури***Гулубєва А.Г.***бакалавр зі спеціальності фінансів та кредиту
Харківського національного університету будівництва
та архітектури*

ПЕРСПЕКТИВИ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сутність електронних грошей. Визначено основні чинники, що сприяли стрімкому розвитку карток із магнітними носіями. Розглянуто платіжні системи на основі SMART-технології, які ефективно використовуються як в європейських країнах, так і в Україні. Досліджено особливий напрям розвитку банківських технологій шляхом створення автомату підтримки кругообігу готівки (Cash Recycling System-CRS), який забезпечує можливість повного кеш-менеджменту в замкнутій системі. Визначено проблеми та перспективи розвитку електронних грошей.

Ключові слова: платіжні системи, електронні гроші, фінансові установи, електронні гаманці, платежі, банкомати, зобов'язання, емітент, користувач.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена сущность электронных денег. Определены основные факторы, которые способствуют стремительному развитию карточек с магнитными носителями. Рассмотрены платежные системы на основе SMART-технологии, которые эффективно используются как в европейских странах, так и в Украине. Исследовано особое направление развития банковских технологий путем создания автомата поддержки кругооборота наличных (Cash Recycling System-CRS), который обеспечивает возможность полного кэш-менеджмента в замкнутой системе. Определены проблемы и перспективы развития электронных денег.

Ключевые слова: платежные системы, электронные деньги, финансовые учреждения, электронные кошельки, платежи, банкоматы, обязательства, эмитент, пользователь.

ANNOTATION

The essence of electronic money is considered in the article. The main factors that contributed to the rapid development of cards with magnetic carriers were determined. Payment systems based on SMART technology are considered, which are used effectively both in European countries and in Ukraine. The special direction of development of banking technologies is investigated by creating a cash cycle support machine (Cash Recycling System-CRS), which provides the possibility of full cash management in a closed system. Problems and prospects of development of electronic money are determined.

Key words: payment systems, electronic money, financial institutions, electronic wallets, payments, ATMs, obligations, issuer, user.

Постановка проблеми. Для останнього десятиріччя характерною є поява інноваційних продуктів для ефективного і швидкого здійснення платежів, чому певною мірою сприяють саме науково-технічний прогрес та динамічний розвиток фінансового ринку. Загальна безпека без точної ідентифікації може бути легкою та успішно реалізована за допомогою використання електронного платіжного засобу на пред'явника. Саме тому дослідження перспектив загального поширення використання електронних грошей в нашій державі є сьогодні досить актуальним.

Аналіз останніх досліджень. Незважаючи на загальну появу систем електронних грошей в Україні, у сучасній вітчизняній науковій літературі поки що досить мало уваги присвячено теоретичним аспектам цієї проблеми. Деякі окремі аспекти з цього питання висвітлюються В. Міщенком, А. Морозом, М. Савлуком та іншими українськими вченими. У роботах зарубіжних науковців, зокрема М. Вудфорда, А. Генкіна, Ч. Гудхарда, М. Кінга, С. Кляйна, Б. Фрідмена, розглядається ціла низка питань, що певною мірою пов'язані із розвитком електронних грошей.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на суттєвий інтерес вітчизняних та закордонних вчених і практиків до вивчення теорії розвитку електронних грошей, слід зазначити, що саме основні проблеми та загальні тенденції подальших перспектив розвитку електронних платіжних засобів потребують подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є аналіз сучасного стану систем електронних грошей в Україні та перспектив їх розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Історія електронних грошей нараховує біль-

ше півстоліття. Перші успішні спроби їх використання почалися з моменту появи електронних пристроїв для створення середовища функціонування. Його розвиток відбувається у світі швидкими темпами. Україна також не виняток. Електронні гроші використовуються у міжбанківському обігу, у розрахунках між підприємствами, між підприємствами та населенням. Але, на нашу думку, відставання від розвинутих країн у галузі виробництва приладів з їх обслуговування є значним. Проте створюється не тільки середовище функціонування, але й потужна інфраструктура, яка забезпечує його прискорений розвиток, експлуатаційну підтримку в процесі функціонування, виробництво необхідних компонентів та матеріалів, нові види зв'язку [5].

Значну роль у виникненні електронних грошей відіграло становлення безготівкової форми розрахунків. Спочатку банки використовували записи на паперових носіях, обслуговуючи свої потреби. Пізніше почали обслуговувати потреби підприємств, з ще через деякий час – і населення. Для передачі такої інформації почали застосовуватись і технічні засоби – телеграф, телетайп та інші, констатували, таким чином, факт виникнення безготівкового обігу грошей. З появою комп'ютерної техніки записи на паперових носіях поступово замінюються електронними. Можна стверджувати, що безготівкова форма розрахунків є перехідною стадією до виникнення електронних грошей.

Стрімкому розвитку карток із магнітними носіями інформації сприяли такі чинники [3]:

- населення одержало постійний доступ до невеликих кредитних сум, що у подальшому дало змогу будувати бюджет домогосподарству у кредит не тільки за великими покупками, а й за фінансуванням закупок продуктів, одержанням послуг тощо;

- затрати часу, грошей на оформлення такої форми кредиту мінімальні та однократні;

- банки одержали додаткову можливість розмитити надлишкові кредитні ресурси;

- незначна вартість виготовлення карток, обладнання, наявність зв'язку та інші витрати були набагато меншими, ніж доходи від сплати за користування кредитом, в результаті чого всі проекти були рентабельними (окупність 5–10 років, середній прибуток до розміру вкладеного капіталу майже 30% за рік).

Основою системи є електронний гаманець та електронне портмоне [7]. Гаманець виконує функцію готівки, яку можна витратити, портмоне виконує функцію міні-банку, де зберігаються основні кошти. У картці (гаманці) знаходиться завчасно занесена туди сума. Залишки коштів контролюються за допомогою зчитуючого пристрою. Передбачається організація на картці до 5 гаманців у різних валютах. Розрахунки здійснюються за допомогою електронного портмоне, яке мають як продавці, так і покупці. Комп'ютер, обладнаний рідером (зчитуючим та

записуючим пристроєм), має можливість за допомогою телефонної лінії зв'язатися з банком, списати гроші зі свого рахунку чи поповнити його, оплатити рахунки, перерахувати гроші іншим фізичним та юридичним особам, одержати виписки по рахунку, консультації та інші банківські послуги. Перерахувавши певну величину грошей зі свого рахунку в електронне портмоне, клієнт може її зберігати там і частково переносити на будь-яку картку-електронний гаманець. Використовуючи PIN-код, можна замкнути свою картку на будь-якому терміналі. Але при втраті картки втрачаються всі гроші які знаходилися на ній. На своє електронне портмоне власник приймає будь-яку кількість грошей від іншого власника електронного гаманця і потім розпоряджається нею на свій розсуд – залишає у портмоне, переводить у банк на свій рахунок або в електронний гаманець. Таким чином, використовуючи властивості портмоне та гаманця, юридичні та фізичні особи мають можливість здійснювати будь-які платежі без обмежень, як за участю банку, так і без нього [6].

Платіжні системи на основі SMART-технології впроваджуються і в Україні – це "Unex Card" з використанням КБ Кард, яка була створена за технологією VEPS французькою фірмою "NET International". На основі базових специфікацій VEPS фірмами "BCS Industrial" та "AT Teleform" була розроблена адаптована версія VEPS Russia, яка відповідає вимогам ринку країн СНД та міжнародним стандартам захищена патентами та прийнята "Visa Int." як основа для карток Visa Copac. В цей же час була впроваджена українська розробка фірми "Улісс" під назвою SMART-БАНК. Розпочаті проекти банків "Зевс" та "Олбанк". Всього в країнах СНД на початок 1997 р. було впроваджено 20 картових проектів, встановлено 100 банкоматів 4 тис терміналів, емітовано 3,5 тис. карток.

Найбільший проект із застосуванням SMART-карт було впроваджено у Франції компанією "De La Rue Card Systems", де діють 500 тис. РОЗ-терміналів, випущено 3 млн. карток, з середньому за рік здійснюється трансакцій більш ніж на 100 млрд. доларів (656 млрд. FRF). SMART-карти впевнено заміщують платіжні інструменти з магнітними носіями не дивлячись на порівняно високу вартість (4–12 USD проти 0,7 USD); надають тверді гарантії власникам коштів та створюють нові властивості, наприклад, електронні гаманці. Обслуговування електронних трансакцій при використанні SMART-технологій майже в 10 разів дешевше, ніж обслуговування паперових трансакцій. За оцінками спеціалістів, за рівнем затрат (понижуючись) йдуть картки з магнітною полоскою, потім передплачені картки з чіпом, електронні гаманці. А трансакції на невеликі суми (приблизно 1 USD) просто збиткові у технологіях з магнітною полоскою. Що стосується більшості реалізованих проектів, то сьогодні зони не відповідають стандартам EMV і частіше всього є

локальними. Характерною особливістю є посилений інтерес до таких проєктів у країнах, де слабо розвинуті міжнародні платіжні системи. Прикладом можуть служити Україна та Росія, де в багатьох банках реалізовані локальні проєкти, в яких кількість емітованих карток коливається від десятків до десятків тисяч. І лише поодинокі мають дійсно регіональний характер. В майбутньому тенденція побудови платіжних систем з використанням карткових інструментів (особливо заміняючих готівку) визначається вимогами їх сумісності для платежів у будь-якому місті в будь-якій країні. На це спрямовані зусилля зі створення єдиних стандартів, прикладом яких є EMV [1].

Історія розвитку електронних грошей в Інтернеті свідчить про відставання динаміки можливостей платіжного обігу від динаміки розвитку електронної комерції. В Інтернеті створений один з найглобальніших ринків товарів та послуг відповідно до даних дослідницької фірми "Forrester Research", в 1998р. через Інтернет споживачами було придбано товарів та послуг на 8 млрд. дол. Обсяг угод між компаніями склав 43 млрд. USD. Очікуваний обсяг угод у 2003 р складе 1,3 трлн дол. За матеріалами доповіді "Internet active Commerce Trends for 1997 and Beyond" спостерігалось таке розподілення товаропотоків; продукти харчування та напої – 5%; туризм – 24%; дозвілля – 19%; подарунки, квіти – 10%; одяг – 5%; комп'ютерні програми – 32% [4].

Особливим напрямком розвитку банківських технологій, який сприяє розвитку електронних грошей, на наш погляд, є удосконалення банкоматів Фірмою "Simens" створено автомат підтримки кругообігу готівки (Cash Recycling System-CRS), який забезпечує можливість повного кеш-менеджменту в замкнутій системі. Автомат дозволяє клієнтам не тільки одержувати готівку, але й здавати її. Депонована сума автоматично збільшує залишки на його рахунку Використання CRS німецькими банками дозволяє зекономити до 50 DEM на доставці готівки що за рік складає 17500 DEM. Придбання такого банкомату окупается приблизно за чотири роки. Наступним етапом розробок стало створення так званого міні банку (mini Bank), який дозволяє клієнтам знімати та класти готівку за допомогою карти та при її відсутності, виконувати операції за допомогою ощадної книжки за довгостроковими депозитами. мати повноцінний доступ до власного рахунку у будь-якому банку [5].

Можна стверджувати, що динаміка розвитку ринку банківських електронних технологій на Україні завжди була вища, ніж в інших країнах СНД. В першу чергу, за рахунок більшої концентрації засобів виробництва, міського населення та розвинутої інфраструктури. Особливістю розвитку цього ринку є активна участь та контроль НБУ, роль якого оцінюється економістами, фінансистами, вченими та практиками по-

різному. Дискусії весь час точаться на шпальтах періодичних видань та з кулуарах. Беззаперечним досягненням, визнаним світовим співтовариством, є створення НБУ системи електронних платежів (СЕП) у січні 1994 р., що допомогло вирішити проблему затримки платежів

Перші непорозуміння з комерційними банками виникли при спробі підключення до міжнародної системи електронних платежів S.W.I.F.T. НБУ пропонував встановити один Digital Vax кластер, розгорнути його на своєму майданчику, виділити кожному учаснику захищений телекомунікаційний канал. В цьому випадку НБУ виступив би дійсним членом системи, а комерційні банки-асоційованими. Але, не дивлячись на значні витрати (тільки вступний внесок приблизно складає 200 тис. USD), перші десять комерційних банків, виділивши потрібні кошти та придбавши обладнання, самостійно вступили у S.W.I.F.T [3].

З появою в Україні міжнародних платіжних систем з'явилася ідея створення загальнонаціональної платіжної картки, яку активно підтримує держава. В 1994 р. була видана постанова Кабінету Міністрів України № 130, яка передбачала виділення коштів на дослідницькі роботи, пов'язані зі створенням Національної системи масових електронних платежів (НСМЕП). Створення вже згаданого ЗАТ "Укркарт" 11 вересня 1995 р. теж було підпорядковане цій ідеї, яку підтримали 20 комерційних банків, сплативши до статутного фонду кошти, еквівалентні 225 тис. USD. 23 липня 1998р. НБУ уклав угоду з "Visa int." про створення центрального міжбанківського процесингового центру (ЦМПП) на основі системи ГОПАЗ, розробленої "Visa int." та компанією "OAZIS". Таким чином, було змінено порядок роботи та розрахунків всіх українських учасників платіжної системи. Банки, які мали свої процесингові центри і працювали через незалежні процесингові центри, втратили можливість виходити в систему «Visa int.» самостійно. Вся інформація про транзакції в країні направляється на ЦМПП. Функції розрахункового банку також переходять до НБУ. Кліринг при розрахунках здійснює ЦМПП. Через нього також направляються в "Visa int." всі транзакції по міжнародних розрахунках. За комерційними банками залишилось право вибору місця зберігання страхового фонду. Для банків, які вирішили зберігати страхові фонди в НБУ, був зменшений коефіцієнт ризику з 14 до 7. Розпорядником страхового фонду був призначений НБУ, який взяв на себе обов'язки короткострокового кредитування неплатежів. Якщо входження в систему "Visa int." проходить тільки через ЦМПП, який по суті виконує роль супер – центру "Visa int." в Україні, то в "Euroreue Int." кожний процесинговий центр входить самостійно. При цьому маршрутизація здійснюється мережою "EPS NET". Це стосується клірингу і розрахунків між українськими банками-членами цієї платіжної системи, котрі

виконуються за кордоном у Брюсселі, де знаходиться головний офіс "Europey Int." НБУ сертифікував ЦМПП в "Europey Int.", але це дозволило йому обслуговувати тільки картки банків, які не мають свого процесингового центру за їх бажанням "Europey Int." також не погодилася, щоб НБУ виступав розрахунковим банком, виконував кліринг та маршрутизацію. В світі існують три глобальні мережі – "VISA NET", "EPS NET", "BANK NET", між якими є шлюзи. Особливість України в тому, що вона єдина в системі "Visa int." підключена до мережі "VISA NET" через одну точку входу за участю центрального банку. Вартість обслуговування для комерційних банків ЦМПП залишилася на одному рівні з коштами, які перераховувалися за обслуговування до "Visa int.". Тепер в "Visa int." українські банки розраховуються один з одним у гривнях, а в "Europey Int.", – у валюті [4].

За участю НБУ активно ведуться роботи по створенню НСМЕР на основі SMART-технологій. Розробники планують започаткувати все українську дебетову платіжну картку на основі створення платіжної системи за допомогою інвесторів, зацікавлених у втіленні проекту. При цьому НБУ буде виступати як розрахунковий банк, проводити кліринг, утримувати та розпоряджатись гарантійним фондом. Відповідно буде обрано і єдиний процесинговий центр. Проект буде інтегрований до "Visa int." та "Europey Int.", і відкритий для взаємодії з іншими платіжними системами. Він має окупитися протягом 3–4 років шляхом продажу ліцензій на емісію та еквайринг у розмірі 1–2 гривень за карту, 200–300 гривень за один термінал, 400–600 гривень за банкомат. За іншим варіантом доходи мають забезпечуватися відрахуванням відсотків від обсягів коштів, розміщених на спецкартрахунках (СКР). Доходи комерційних банків, учасників проекту, планується забезпечити за рахунок зменшення сум резервування в порівнянні з іншими платіжними системами, КОМІСІЇ з торгових підприємств в розмірі 2%, наявності незнижуваних залишків на СКР та розміщення їх на міжбанківському ринку, комісії з підприємств по зарплатних проектах; після становлення системи – комісії 3 власників карток з розмірі 0,5–1%. комісії в розмірі 0,5–1% для обслуговуючих банків від вартості операції від банків-емітентів [2].

Відзначимо, що розвиток електронних грошей був започаткований в країнах з розвинутою економікою. Тому впровадження електронних грошей в країнах, які тільки стали на шлях побудови ринкової економіки, з тому числі і в Україні, має свої особливості. Розвинуті країни мають зовсім іншу градацію розподілення капіталів а суспільстві. Так, вартість власних капіталів банків складає до 80% річного валового національного продукту, а в країнах, які розвиваються – близько 5%. В своїй більшості основні фонди та грошові капітали належать приватному бізнесу, який має достат-

ню кількість незадіяних заощаджень, котрі мають інвестуватися в розвиток підприємств чи в створення нових проектів з метою одержання прибутку. Економіка розвинутих країн більш відкрита та інтегрована одна в одну, за рахунок чого функціонують стабільні міжнародні фінансові потоки, потоки матеріальних, людських ресурсів та технологій. Розвинута ринкова економіка характеризується високим рівнем комп'ютеризації, наявністю сучасних засобів зв'язку та їх інфраструктури, що постійно вдосконалюються за рахунок приватних інвестицій та досягнень науково-технічного прогресу [7].

В Україні, на нашу думку, ні один із перерахованих чинників не діє або діє слабо чи вибірково. Масштабність проблеми впровадження електронних грошей, перш за все, полягає в тому, що вона зачіпає інтереси всього дорослого населення країни і є соціальною. Це проблема, у вирішенні якої економічно та морально зацікавлено не тільки суспільство в цілому, але й кожний його елемент, починаючи від громадянина, сім'ї, виробничих, транспортних, фінансових, розподільчих та інших структур, і закінчуючи органами державного управління всіх рівнів та гілок влади. При цьому інтереси окремих елементів або структур суспільства у вирішенні зазначеної проблеми в більшості випадків не співпадають. Загальна сукупність інтересів складається із груп інтересів окремих елементів і структур суспільства, а така проблема може бути розв'язана тільки, якщо кожний елемент або структура внесе в її вирішення свій вклад, причому його розмір для конкретної структури, елементу прямо пропорційний величині тих переваг, які вони одержать в результаті. Тому будь-яка спроба вирішення проблеми за рахунок залучення суспільних ресурсів (наприклад, бюджетних коштів) завідомо приречена, тому що призводить до розбалансування вигід та затрат і загальмує процес або виявиться збитковим топтанням на місці. Отже, держава, стимулюючи впровадження електронних грошей, на наш погляд, в першу чергу має виконати властиві тільки їй функції делеговані суспільством [3].

Необхідно створити повноцінне законодавче поле зі сталими правилами гри та відповідні умови для повноцінного кредитування населення без будь-яких ризиків для фінансових установ і торгових підприємств, де можна, до максимуму зменшити регулювання створення середовища мешкання електронних грошей, відмінити сертифікацію електронних продуктів, користуючись при цьому існуючими стандартами в сфері екології, метрології, техніки безпеки, охорони здоров'я та міжнародними стандартами ISO. Створення середовища мешкання електронних грошей неможливе без опори на національну промисловість. Україна не є багатою країною, яка може дозволити собі масові закупки коштовного обладнання за кордоном для забезпечення високих темпів розгортання нової платіжної системи.

На думку вчених, на першому етапі слід вирішити такі завдання [6]:

– на державному рівні оголосити тендер серед вітчизняних та закордонних інвесторів на започаткування двох-трьох підприємств з виробництва необхідного обладнання, призначеного для створення середовища мешкання електронних грошей, випуску карток;

– звільнити ці підприємства від всіх податків, пов'язаних з зведенням в Україну виробничого обладнання, технологій, виходячи з бізнес-планів;

– звільнити ці підприємства від всіх податків, крім податків, пов'язаних з оплатою праці до моменту повної компенсації їх затрат за цими проектами. Це дозволить інвесторам повністю повернути вкладені в проект кошти.

Таким чином, контроль за досить невеликою кількістю підприємств не буде складним, що дозволить виключити зловживання. Таку ж саму пільгу необхідно надати і банкам, які приймуть участь у створенні НСМЕП та будуть витрачати кошти на придбання терміналів, банкоматів, іншого обладнання. Відлагоджена система контролю за банківською діяльністю дозволить легко виділити з бухгалтерського обліку інформацію про затрати та одержані прибутки від такої діяльності.

Висновки. Електронні гроші є дуже зручним засобом для здійснення миттєвих платежів, у тому числі мікроплатежів, які можуть становити лише кілька гривень. Електронні гроші значно полегшують життя, оскільки з їх допомогою можна здійснювати миттєві перекази грошей на будь-який рахунок і легко простежити за своїм фінансовим станом і кількістю заощаджень, які залишилися на рахунку. У нашій країні електронні гроші займають особливе положення, оскільки на даний момент у нас дуже низький рівень персональних банківських послуг, і електронні гроші є єдиним поширеним способом безготівкових розрахунків для дуже великої кількості людей. Отже, впровадження електронних грошей потребує подальших наукових розробок. Для подальшого успішного розвитку електронних грошей в Україні важливим є застосування виваженої правової регламентації, спрямованої, з одного боку, на підтримку їхнього розвитку, а з іншого – на запобігання їх використанню з метою ухилення від оподаткування та контролю.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Банківські операції: Підручник /За ред. А.М. Мороза; Київський національний економічний університет К.: КНЕУ, 2002. 476 с.
2. Василенко З.И. Комерційні банки: реструктуризація та реорганізація. – Монографія. К.: Кондор 2004. 528 с.
3. Ковальов О.Л. Класифікація банківських ризиків. Фактори, що впливають на кредитні ризики, і підходи до їх класифікації // Формування ринкових відносин в Україні. 2006. № 2 (57). с. 63–70.
4. Колодязна Т.В., Алейник А.Ю. Сутність та класифікація банківського ризику // Глобальні та національні проблеми економіки (електронне наукове видання). Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. 2017 р. Випуск 16. URL: <http://www.global-national.in.ua>
5. Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія): Навч. Посібник. 2-ге вид., доп. і перероб. К.: КНЕУ, 2001. 240 с.
6. Платіжні системи: Навчальний посібник для студентів вищих закладів освіти/ В.А Ющенко, С.Л. Цекал, І.М. Новак, В.П. Старчук., К., Либідь, 1998 р. 416 с.
7. Про банки і банківську діяльність: Закон України // № 3273-IV (3273-15) від 22.12.2005, № 5–6. с. 47–51) URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>

REFERENCES:

1. Moroz A.M. (2002), Bankivs'ki operatsiyi, [Banking Transactions], pidruchnyk, Kyiv National Economic University, Kyiv, Ukraine.
2. Vasylenko Z.Y. (2004), Komertsyini banky: restrukturyzatsiya ta reorganizatsiya, [Commercial banks: restructuring and reorganization], monohrafiya, Condor, Kyiv, Ukraine.
3. Kovalov O.L. (2006), «Classification of bank risks. Factors influencing credit risks, and approaches to their classification», Formation of market relations in Ukraine, no 2(57), pp. 63–70.
4. Kolodyazhna T.V., Aleinik A.Yu. (2017), «Essence and classification of bank risk», Global and national problems of the economy (electronic scientific publication), no 16, [Online], available at: <http://www.global-national.in.ua>
5. Oparin V.M. (2001), Finansy (Zahal'na teoriya), [Finance (General Theory)], pidruchnyk, Kyiv National Economic University, Kyiv, Ukraine.
6. Yushchenko V.A., Tsekal S.L., Novak I.M., Starchuk V.P. (1998), Platizhni systemy: Navchal'nyy posibnyk dlya studentiv vyshchychykh zakladiv osvity, [Payment systems: A manual for students of higher educational institutions], Lybid, Kyiv, Ukraine.
7. On Banks and Banking: Law of Ukraine (1996), no. 3273-IV (3273-15) of 22.12.2005, available at: <http://www.zakon.rada.gov.ua>

Avanesova N.E.

*Doctor of Economic Sciences, Associate Professor
Professor at Department of Finance and Credit,
Kharkiv National University of Construction and Architecture*

Kolodiazhna T.V.

*Senior Instructor at Department of Finance and Credit,
Kharkiv National University of Construction and Architecture*

Hulubieva A.H.

*Bachelor in Finance and Credit,
Kharkiv National University of Construction and Architecture*

PERSPECTIVES AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF ELECTRONIC MONEY

The history of electronic money has more than half a century. A significant role in the emergence of electronic money was played by the formation of cashless forms of settlements. The basis of the system is an electronic wallet.

With the advent of international payment systems in Ukraine, the idea of creating a nationwide payment card, which is actively supported by the state. Note that the development of electronic money was launched in developed countries. Therefore, the introduction of electronic money in countries that have just started to build a market economy, including in Ukraine, has its own peculiarities. Developed countries have a completely different degree of capital allocation in society.

The magnitude of the problem of introducing electronic money, above all, lies in the fact that it affects the interests of all adult population of the country and is social. This is a problem in the solution of which is economically and morally interested not only society as a whole, but also every element of it, ranging from citizen, family, production, transport, financial, distribution, and other structures, to governmental authorities of all levels and branches of power. In this case, the interests of individual elements or structures of society in solving the problem in most cases do not coincide. Therefore, any attempt to solve the problem by attracting public resources (for example, budget funds) is deliberately doomed, as it leads to a misbalance of benefits and costs and will slow down the process or prove to be a loss-making trampling on the city. Consequently, the state, in stimulating the introduction of electronic money, in our opinion, must first fulfil its functions delegated by society.

According to scientists, in the first stage, the following tasks should be solved:

- at the state level, to announce a tender among domestic and foreign investors for the launch of two or three enterprises for the production of the necessary equipment designed to create a living environment for electronic money, issuing cards;
- to exempt these enterprises from all taxes related to the export of production equipment, technologies to Ukraine, based on business plans;
- to exempt these enterprises from all taxes, except for taxes related to payment of labour until the full compensation of their costs for these projects. This will allow investors to fully recover funds invested in the project.

Thus, the control of a rather small number of enterprises will not be complicated, which will eliminate abuse. The same privilege should be given to banks that will participate in the creation of NS-MEP and will spend money on the purchase of terminals, ATMs, other equipment. A well-functioning banking control system will make it possible to easily disclose information on costs and earnings from such activities from accounting.

УДК 336.225.67

Безкровний О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Полтавська державна аграрна академія

Арестов О.О.
аспірант
Полтавської державної аграрної академії

Гончар М.О.
магістрант
Полтавської державної аграрної академії

КОРПОРАТИВНИЙ ПОДАТКОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ: СУТНІСТЬ, ФУНКЦІЇ ТА НЕОБХІДНІСТЬ РОЗВИТКУ

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню економічної сутності корпоративного податкового менеджменту та його місця в системі фінансового управління підприємницьких структур. Розглянуто функції, складові елементи та рівні реалізації корпоративного податкового менеджменту.

Ключові слова: податок, податковий менеджмент, корпоративний податковий менеджмент, функції корпоративного податкового менеджменту, елементи корпоративного податкового менеджменту.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию экономической сущности корпоративного налогового менеджмента и его места в системе финансового управления предпринимательских структур. Рассмотрены функции, составляющие элементы и уровни реализации корпоративного налогового менеджмента

Ключевые слова: Налог, налоговый менеджмент, корпоративный налоговый менеджмент, функции корпоративного налогового менеджмента, элементы корпоративного налогового менеджмента.

ANNOTATION

The scientific article is devoted to the study of the economic essence of corporate tax management and its place in the system of financial management of business structures. The functions, constituent elements and levels of corporate tax management implementation are considered.

Key words: Tax, tax management, corporate tax management, corporate tax management, elements of corporate tax management.

Постановка проблеми. Одним із визначальних чинників, що здвійснюють вплив на ефективність діяльності суб'єктів підприємництва, є податки. Саме система податкових відносин значною мірою формує частину виробничих витрат на всіх стадіях розвитку бізнесу, а іноді зумовлює і його напрями. В таких умовах зростає роль податкового менеджменту як складового елементу механізму фінансового управління діяльністю підприємницьких структур.

Водночас постійні зміни податкового законодавства ускладнюють функціонування механізму оподаткування підприємств, установ і організацій в Україні. Процес справляння податків і зборів є досить складним і трудомістким, що потребує значних затрат часу і коштів на організацію та здійснення податкових нарахувань та формування відповідної звітності платниками податків. Сучасні, якісно нові вимоги до підвищення ефективності управління податковими відносинами суб'єктів підприємницької

діяльності потребують всебічного осмислення та введення в практику їхньої управлінської діяльності такої підсистеми, як корпоративний податковий менеджмент.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значний внесок у дослідження питань формування та розвитку податкового менеджменту на різних рівнях управління зробили такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як В. Андрущенко, О. Безгубенко, О. Воронкова, О. Данілов, В. Дем'янишин, О. Десятнюк, О. Замасло, Ю. Іванов, Г. Ісаншина, Л. Карпов, А. Кізіма, В. Кміть, А. Крисоватий, М. Крупка, А. Лаффер, Я. Литвиненко, ІВ. Маринець, В. Пліса, В. Ревун, Д. Рікардо, А. Сміт, А. Соколовська, О. Тимченко, В. Федосов та ін.

Не применшуючи ролі напрацювань як згаданих вчених, так і інших дослідників в цій сфері, зауважимо, що не всі аспекти цієї проблеми повною мірою розкриті й детально обґрунтовані. Зокрема, це стосується питань упорядкування наукових підходів до визначення економічної сутності, організації і функціонування корпоративного податкового менеджменту. У сучасних умовах стрімкої корпоратизації та глобалізації економічних відносин детального висвітлення та обґрунтування потребують методи оптимізації режимів оподаткування підприємств у межах тих можливостей, що надає чине податкове законодавство.

Формулювання цілей статті. Метою наукового дослідження є узагальнення наукових підходів до визначення економічної сутності корпоративного податкового менеджменту, обґрунтування його функцій, елементів та рівнів його втілення в практиці фінансово-господарської діяльності суб'єктів підприємництва.

Виклад основного матеріалу. Нині в теорії і практиці податкових відносин стверджується позиція про те, що податковий менеджмент спрямований на збалансування прав платників податків та повноважень податкових органів, зважаючи на ефективність організації податкової системи. На відміну від управління оподаткуванням, його основною метою є підвищення ефективності функціонування всієї податкової системи та активізація підприємницької ді-

яльності. При цьому, як свідчить зарубіжний досвід, ця система управління є більш науково обґрунтованою та прогресивнішою.

Механізм податкового менеджменту передбачає аналіз стану функціонування системи оподаткування, виявлення його недоліків, а також розроблення пропозицій щодо їх усунення. За роки незалежності в Україні створено податкову систему із зовнішніми ознаками цивілізованого управління: потужну податкову адміністрацію, систему податкових ставок, законодавчу базу. Проте національна податкова система формувалася шляхом проб і помилок, і натеper немає ефективного механізму її реалізації і, як наслідок, розвиненого корпоративного податкового менеджменту.

Сутність економічної категорії «податковий менеджмент» знаходить відповідне відображення у його визначеннях. Значне коло вчених розглядають його через призму загального поняття «менеджмент», тобто податковий менеджмент визначається як сукупність прийомів та методів цілеспрямованого впливу на визначений об'єкт.

Так, А. Крисоватий та А. Кізіма розглядають податковий менеджмент у трьох аспектах: «як систему управління податками, як визначену категорію людей, які здійснюють роботу з управління податками та форму підприємництва». На їхню думку, під податковим менеджментом, зокрема державним, слід розуміти «систему державного управління оподаткуванням, яка включає законодавчі та адміністративні органи, сукупність норм і правил, що регламентують податкові дії, а також відповідальність за порушення податкового законодавства» [5, с. 33].

В. Маринець вважає, що податковий менеджмент «являє собою систему принципів і методів розроблення та реалізації управлінських рішень, пов'язаних із вибором податкової системи, розрахунком податкових платежів, постійним контролем за їх здійсненням» та є «складником усієї податкової політики на рівні як держави, так і регіону, галузі, підприємства, громадянина» [9].

На думку О. Безгубенко, вивчаючи поняття «податковий менеджмент», необхідно «відштовхуватися від загального поняття «менеджмент», тобто «управління», який визначається як сукупність прийомів та методів цілеспрямованого впливу на об'єкт для досягнення певного результату. А результатом такого впливу має бути, з одного боку, формування централізованого фонду держави, а з іншого – створення сприятливих умов для розвитку господарської діяльності; регулювання соціально-економічного життя суспільства» [1].

Загалом наведені вище визначення відображають суть та основне призначення податкового менеджменту, його найбільш характерні ознаки та функції, виходячи з тих реалій, що під податковим менеджментом розуміється державний податковий менеджмент.

Водночас, на нашу думку, сутність податкового менеджменту можна визначити як законодавчо закріплений процес управління організацією адміністрування податків та зборів з боку контролюючих (фіскальних, податкових) органів – державний податковий менеджмент, а також їх нарахуванням і сплатою з боку платників податків – корпоративний податковий менеджмент.

Поділяючи позицію Л. Безгубенко, вважаємо, що під державним податковим менеджментом необхідно розуміти систему законодавчих, виконавчих та адміністративних органів у сфері оподаткування та сукупність норм і правил, які визначають їхню податкову роботу та регламентують відповідальність за порушення податкового законодавства.

Державний податковий менеджмент покликаний забезпечити формування та реалізацію ефективної податкової політики держави, яка задовольняє фінансові потреби держави, з одного боку, та не є обтяжливою для платників податків – з іншого. На цьому рівні менеджмент повинен проводитися відповідно до розробленої податкової стратегії, яка взаємопов'язана з економічною і фінансовою стратегією держави [1].

Корпоративний податковий менеджмент передбачає формування податкової політики підприємницької структури, враховуючи його економічну стратегію та напрями діяльності, а також визначення такої системи податкових платежів, яка дасть змогу максимізувати прибутки та оптимізувати податки і збори. Проте, як зауважує В. Карпова, досі дослідження з корпоративного податкового менеджменту переважно зводяться до способів ухилення від оподаткування, а податковий менеджмент – до податкового планування, що звужує сферу його дії [5].

Актуальною в умовах сьогодення є позиція О. Десятинюка, який розглядає корпоративний податковий менеджмент як управління всією роботою, пов'язаною з обчисленням та сплатою податкових зобов'язань на рівні підприємства як платника податків та зборів, визначаючи таку роботу як податкову політику підприємства [2].

Корпоративний податковий менеджмент, на наш погляд, передбачає розроблення управління управлінських рішень, які спрямовані на формування фінансового потенціалу суб'єктів господарювання та підвищення ефективності їхнього функціонування. Його основна мета полягає у можливості через певні методи та прийоми у сфері оподаткування сприяти збільшенню чистого прибутку в умовах визначеного податкового середовища і ринкової кон'юнктури.

Корпоративний податковий менеджмент як складник системи управління підприємством виконує низку функцій, які є напрямками діяльності корпоративного податкового менеджменту з управління системою податкового обліку з метою досягнення максимізації прибутку підприємства.

Більшість фахівців зараховують до функцій корпоративного податкового менеджменту по-

даткове планування, податкове регулювання, організацію, мотивацію, координацію і податковий контроль [8].

Планування є першою функцією корпоративного податкового менеджменту й містить у собі заходи щодо стратегічного (довгострокового) і поточного планування системи податкового обліку. Найбільш важливою частиною в стратегічному плануванні є вибір форми реалізації податкової політики підприємства. Ухвалення цього рішення податковий менеджер здійснює на основі аналізу інформації бізнес-планів, бюджетів, організаційно-правової форми, структури, системи оподаткування підприємства (загальна, спрощена), цільових установок керівництва тощо.

У процесі здійснення функції організації системи податкового обліку податковий менеджер впроваджує на підприємстві заплановані заходи. Таким чином, організація системи податкового обліку, по суті, полягає в практичному втіленні результатів планування системи податкового обліку підприємства й, зокрема, передбачає: створення податкового підрозділу підприємства; ресурсне забезпечення податкового підрозділу; методичне забезпечення.

Функція контролю полягає у зіставленні фактичних параметрів системи податкового обліку з установленими стандартами. Основною метою функції контролю є виявлення наявних недоліків системи податкового обліку підприємства з метою подальшого розроблення заходів щодо її вдосконалення. За допомогою податкового контролю забезпечується зв'язок між теоретичними розробками в галузі стандартів системи податкового обліку й фактичними результатами.

Систематизація наукових поглядів значного кола науковців, зокрема підходів Г. Кравчука та Д. Деми, щодо тенденцій розвитку корпоративного податкового менеджменту в Україні дає підстави визначити такі вектори розвитку системи податкового менеджменту окремого підприємства, як:

1. Стратегія оптимізації податкових зобов'язань з чітким планом її реалізації.

2. Оптимізація договірних відносин з контрагентами через вибір типу договору, партнера з бізнесу й умов операції; організація системи бухгалтерського і податкового обліку, що дають змогу оперативно отримувати об'єктивну інформацію для податкового менеджменту.

3. Планування раціонального розміщення активів з погляду не тільки прибутковості інвестицій, але і розмірів податків, що сплачуються під час отримання доходів.

4. Формування облікової політики з метою оподаткування, спрямованої на максимальне використання можливостей для зниження податкового тягара, передбачених податковим законодавством України, які розробляються з урахуванням зовнішніх і внутрішніх чинників;

5. Застосування обґрунтованих і ефективних методик розподілу непрямих витрат, що дають змогу зменшити податкові платежі;

6. Визначення і моніторинг пільг, що діють у поточному і подальшому податкових періодах, якими має право користуватися підприємство.

7. Розроблення системи контролю за наднормативними витратами, що не враховуються з метою оподаткування [7; 10].

Вважаємо, що наведений вище підхід до формування складу системи корпоративного податкового менеджменту дасть змогу раціонально використовувати фінансові ресурси підприємства, спрямовуючи їх як на сплату необхідних податків, так і на розвиток виробництва, погашення кредиторської заборгованості.

Корпоративний податковий менеджмент кожного підприємства, на наш погляд, вимагає попереднього планування і розрахунків. Наявність на підприємстві спеціального структурного підрозділу, який здійснює податкове планування, його штат, можливість обслуговування в аудиторських і консалтингових фірмах залежатимуть не стільки від рівня податкового навантаження на підприємство, скільки від його фінансових можливостей.

Натепер у значній кількості суб'єктів підприємницької діяльності відсутні кошти на організацію служби податкового планування, що навіть за високого податкового навантаження не дає можливості її організації. Отже, кожне підприємство, формуючи службу податкового планування, має виходити, по-перше, з того, які кошти воно може спрямовувати на організацію такої діяльності, і, по-друге, чи зможуть ці витрати окупитися, а якщо окупляться, то за який час. Що стосується великих підприємницьких структур, то в їхній організаційній структурі, і в цьому ми поділяємо думку А. Єлісеєва, доцільно передбачати спеціальні відділи податкового планування, до складу яких можуть бути включені [4]:

- фінансисти, які розробляють схеми податкового планування й оцінюють їхню можливу ефективність;

- бухгалтери – аналізують можливість відтворення таких схем у бухгалтерському обліку відповідно до норм чинного податкового законодавства і положень (стандартів) бухгалтерського обліку;

- юристи – готують необхідні документи для оформлення і виконання угод, а також аналізують схеми податкового планування з погляду їх правової захищеності з урахуванням норм податків, фінансового, господарського, цивільного і міжнародного права.

При цьому слід зазначити, що якщо відділ податкового планування на підприємстві не створюється, до реалізації окремих схем мінімізації податкових платежів доцільно залучати, крім керівника підприємства, юриста, бухгалтера і фахівця з податкового планування.

Дослідження механізмів реалізації корпоративного податкового менеджменту, яким, зокрема, присвячені наукові пошуки О. Дубовика та Г. Ісаншиної, дає змогу виділити декілька

рівнів цього процесу, кожен з яких вимагає певних знань і навичок:

– перший рівень – вивчити податкові закони і навчитися своєчасно і правильно сплачувати податкові платежі. Для цього треба знати лише перелік усіх податків і зборів, їх об'єкти оподаткування, ставки, джерело і терміни сплати.

– другий рівень – навчитися оптимально сплачувати податкові платежі (планувати пропорційність прибутків і витрат в одному податковому періоді, уникати дебіторської заборгованості, тобто не платити зайвого), аналізувати фінансовий стан підприємства;

– третій рівень – навчитися платити мінімально, застосовуючи законні методи зменшення податкового тиску [3, 6].

Підсумовуючи проведене вище дослідження, можна визначити корпоративний податковий менеджмент як сукупність методів та прийомів управління податковою діяльністю суб'єкта господарювання з метою оптимізації податкових платежів та забезпечення і підвищення його прибутковості. Будучи органічною частиною фінансового менеджменту, корпоративний податковий менеджмент забезпечує наукове передбачення розвитку і визначення шляхів здійснення розширеного податкового відтворення. При цьому ефективність корпоративного податкового менеджменту значно підвищується за умови правильної і цілеспрямованої організації, що передбачає розроблення плану, цілей і завдань податкового планування, а також розроблення і реалізацію схем мінімізації податкових платежів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Безгубенко Л.М., Безгубенко О.Ю. Синергійні елементи й ефекти податкового менеджменту. Фінанси України. 2001. № 10. С. 97–101.
2. Десятнюк О.М. Моніторинг податкових ризиків: теорія та практика : монографія. ТНЕУ, 2009. 309 с.
3. Дубовик О.Ю. Податковий менеджмент у схемах і таблицях: навчальний посібник. Харків : Видавництво «ПромАрт», 2018. 248 с

4. Єлісейєв А.В., Підлужний М.П. Податкове планування. Мінімізація оподаткування законними способами. Л. : Ліга-Прес, 2003. 274 с.
5. Іванов Ю.Б., Крисоватий А.І., Кізіма А.Я., Карпова В.В. Податковий менеджмент : підручник. К. : Знання, 2008. 525 с.
6. Ісаншина Г.Ю. Податковий менеджмент : навч. посіб. К. : ЦУЛ, 2003. 260 с.
7. Кравчук Г.В., Шкарлет С.М. Податковий менеджмент : навч. посіб. Чернівці, 2005. 331 с.
8. Крисоватий А.І. Податкова політика України: концептуальні засади теорії та практики: Автореф. дис. Тернопіль : ТДЕУ, 2006. 32 с.
9. Маринець В.П. Податковий менеджмент у системі управління фінансами на сучасному підприємстві. Вісник податкової служби України. 2008. № 1. С. 4–11.
10. Дема Д.І., Шевчук І.В., Мартинюк Г.П. Податковий менеджмент: навч. посіб. / за заг. ред. Д.І. Деми. К. : Алерта, 2017. 256 с.

REFERENCES:

1. Bezgubenko L.M., Bezgubenko O.Yu. Synergistic elements and effects of tax management. Finance of Ukraine. 2001. No. 10. p. 97–101.
2. Desnyanyuk O. M. Monitoring of Tax Risks: Theory and Practice: Monograph. TNEU, 2009. 309 p.
3. Dubovik O.Yu. Tax management in charts and tables: tutorial. Kharkiv: Publishing house «PromArt», 2018. 248 p
4. Yeliseyev A.V., Podluzhnyi M.P. Tax planning. Minimization of taxation in legal ways. L.: Liga-Press, 2003. 274 p.
5. Ivanov Yu.B., Krisovaty A.I., Kizima A.Ya., Karpova V. V. Tax Management: Textbook. K.: Knowledge, 2008. 525 p.
6. Isanshina G. Yu. Tax Management: Teach. manual K.: ZUL, 2003. 260 p.
7. Kravchuk G.V., Shkarlet S. M. Tax Management: Teach. manual Chernihiv, 2005. 331 p.
8. Krisovytsya A.I. Tax Policy of Ukraine: Conceptual Principles of Theory and Practice: Author's abstract. dis Ternopil : TSEU, 2006. 32 p.
9. Marinets V.P. Tax management in the financial management system at the modern enterprise. Bulletin of the Tax Service of Ukraine. 2008. № 1. S. 4–11.
10. Demya D.I., Shevchuk I.V., Martynyuk G.P. Tax management: teaching. manual / for community Ed. D. I. Demi. K.: Alerta, 2017. 256 p.

Bezdrovnyi O.V.
*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Poltava State Agrarian Academy,*

Arestov O.O.
*Postgraduate Student,
Poltava State Agrarian Academy,*

Honchar M.O.
*Graduate Student,
Poltava State Agrarian Academy*

CORPORATE TAX MANAGEMENT: THE ESSENCE, FUNCTIONS, AND NECESSITY OF DEVELOPMENT

Characteristic to date, the constant changes in tax laws complicate the functioning of the mechanism of taxation of enterprises, institutions, and organizations in Ukraine. The process of collecting taxes and fees is quite complex and time-consuming, which requires considerable time and money to organize and implement tax accruals and generate relevant reporting by taxpayers.

The mechanism of tax management involves analysing the state of functioning of the taxation system, identifying its shortcomings, as well as developing proposals for their elimination. In the years of independence, a tax system with external features of a civilized administration has been created in Ukraine: a powerful tax administration, a system of tax rates, and a legal basis.

The essence of the economic category "tax management" is reflected in its definitions. A large number of scientists consider it through the prism of the general concept of "management", that is, tax management is defined as a set of techniques and methods of purposeful influence on a certain object. This approach to the interpretation of this category reflects the essence and main purpose of tax management, its most characteristic features and functions based on the realities that tax management means state tax management.

At the same time, the essence of tax management can be defined as the legally established process of management of the organization of tax administration and fees from the controlling (fiscal, tax) bodies – state tax management, as well as their accrual and payment from taxpayers – corporate tax management.

Corporate tax management involves the formation of a tax policy of an entrepreneurial structure, taking into account its economic strategy and directions of activity, as well as the definition of such a system of tax payments that will enable to maximize profits and optimize taxes and fees.

Corporate tax management as a component of the enterprise management system performs a number of functions that are areas of corporate tax management for the management of the tax accounting system in order to maximize the profit of the enterprise, namely: tax planning, tax regulation, organization, motivation, coordination, and tax control.

Corporate tax management of each enterprise requires pre-planning and settlement. Availability at the enterprise of a special structural subdivision, which performs tax planning, depends on its financial capacities.

The study of mechanisms for implementing corporate tax management allows you to identify several levels of this process, each of which requires some knowledge and skills.

In general, the effectiveness of corporate tax management is significantly enhanced provided the right and purposeful organization, which involves the development of the plan, goals, and objectives of tax planning, as well as the development and implementation of schemes for minimizing tax payments.

УДК 336.711.642

Бойко Д.І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління державними
і корпоративними фінансами
Українського державного університету залізничного транспорту

Білаш В.С.
магістр
Українського державного університету залізничного транспорту

УПРАВЛІННЯ ЗОЛOTOВАЛЮТНИМИ РЕЗЕРВАМИ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ

АНОТАЦІЯ

У статті наведені теоретичні та практичні результати дослідження проблеми формування та управління міжнародними резервами України. Розглянуто сучасну структуру золотовалютних резервів України. Виявлено взаємозв'язок між обсягом золотовалютних резервів та обмінним курсом гривні до долара США. Визначено основні проблеми формування та управління золотовалютними резервами в Україні. Запропоновано перспективні шляхи їх вирішення.

Ключові слова: міжнародні резерви, Національний банк України, оптимальна структура резервів, стабільність національної грошової одиниці.

АННОТАЦИЯ

В статье представлены теоретические и практические результаты исследования проблемы формирования и управления международными резервами Украины. Рассмотрена современная структура золотовалютных резервов Украины. Выявлена взаимосвязь между объемом золотовалютных резервов и обменным курсом гривны к доллару США. Определены основные проблемы формирования и управления золотовалютными резервами в Украине. Предложены перспективные пути их решения.

Ключевые слова: международные резервы, Национальный банк Украины, оптимальная структура резервов, стабильность национальной денежной единицы.

ANNOTATION

The theoretical and practical results of the study of the problem of formation and management of international reserves of Ukraine are presented in the article. Also, the modern structure of the international reserves of Ukraine was discussed. The correlation between the volume of international reserves and the exchange rate of hryvnia against the US dollar was revealed. The basic problems of formation and management of international reserves in Ukraine are determined and prospective ways of their solution are offered.

Key words: international reserves, National Bank of Ukraine, optimal reserve structure, the stability of the national currency.

Постановка проблеми. Для багатьох країн золотовалютні резерви є відображенням стану їхнього валютного ринку, а їх розмір залежить від зовнішньої торгівлі та інвестицій, тому політика управління золотовалютними резервами є інструментом підтримки фінансової стабільності держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи управління золотовалютними резервами сформовано у працях відомих зарубіжних учених: Р. Алібера, К. Блекмена, Д. Вільямсона, А. Грінспена, П. Доунза, М. Дулі, М. Келлі, Н. Кійотакі, Р. Кларка, К. Матсуяма, Д. Мюррея, М. Пебро, С. Пітерман, Д. Сінкі, В. Сміт, Д. Френкеля, Д. Хілі та ін.

Серед вітчизняних вчених слід виділити праці С. Боринця, О. Дзюблюка, Н. Костіної, О. Лупіна, А. Мороза, М. Савлука, В. Степанова М. Пуховкіної, А. Наговіцина, С. Циганова та ін.

Кожен із науковців висвітлює різні аспекти формування та використання обсягів золотовалютних резервів держави. Однак у сучасних умовах питання ефективного управління золотовалютними резервами як інструменту реалізації грошово-кредитної політики НБУ є недостатньо вивченими, що визначає актуальність подальших досліджень.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є розкриття теоретичних основ управління золотовалютними резервами як інструменту реалізації грошово-кредитної політики НБУ та показника фінансової стабільності держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування золотовалютних резервів будь-якої держави світу є необхідною ланкою її валютної системи. Одним із головних завдань цієї політики є ефективне управління золотовалютними резервами.

О. Дзюблюк визначає офіційні золотовалютні резерви як «державні валютні активи, що включають золото та міжнародні платіжні засоби і можуть бути використані для міжнародних розрахунків та погашення зовнішніх боргів» [1].

О. Лупін під золотовалютними резервами пропонує розуміти «частину національного багатства країни, що перебуває під контролем органів грошово-кредитного управління та складається з міжнародних резервних активів і призначена для прямого та непрямого регулювання платіжного дисбалансу шляхом проведення валютних інтервенцій та/або інших цілей» [2].

Відповідно до Закону України «Про Національний банк України» золотовалютні резерви – це резерви України, відображені у балансі Національного банку України, що включають в себе активи, визнані світовим співтовариством як міжнародні і призначені для міжнародних розрахунків. Золотовалютні резерви є важливим інструментом НБУ для забезпечення внутрішньої і зовнішньої стабільності грошової одиниці України [3].

На наш погляд, доцільним є дослідження роботи цього важливого інструменту НБУ. За допомогою методу найменших квадратів коефіцієнтів кореляції і регресії проаналізуємо ефективність управління золотовалютними резервами (табл. 1).

Найбільш різке скорочення відбулося саме в 2014 році. Таке стрімке зменшення обсягів золотовалютних резервів України було пов'язане передусім з намаганням держави стабілізувати національну валюту.

Інтерпретація результатів проводиться за такими критеріями:

1. Оцінка кореляційного зв'язку (R_{xy}) між факторами за шкалою Чедока:

- $0,1 < |R_{xy}| \leq 0,3$: слабкий;
- $0,3 < |R_{xy}| \leq 0,5$: помірний;
- $0,5 < |R_{xy}| \leq 0,7$: суттєвий;
- $0,7 < |R_{xy}| \leq 0,9$: високий;
- $0,9 < |R_{xy}| \leq 1$: дуже високий;

2. Оцінка адекватності моделі за допомогою коефіцієнта детермінації:

$0 < R^2_{xy} \leq 0,25$: відкидаємо модель;

$0,25 < R^2_{xy} \leq 0,75$: помірна адекватність моделі;

$0,75 < R^2_{xy} \leq 1$: висока адекватність, зауважимо, що чим ближче значення коефіцієнта детермінації до 1, тим сильніша залежність. Тобто значення коефіцієнта можна інтерпретувати як відповідність моделі фактичним даним. Результати розрахунку факторів впливу наведені у табл. 2.

Таким чином, і коефіцієнт детермінації ($R^2 = 0,371316$), і критерій Фішера ($F_{\text{розн.}}^2$ більше за $F_{\text{табл.}}$) підтверджують адекватність моделі з параметрами $a_0 = 2577,1$, $a_1 = -0,0565$. Можна спостерігати суттєвий зворотний зв'язок між обсягом резервів і курсом гривні до долара США ($r = -0,605$). А це ще раз свідчить про те, що золотовалютні резерви були витрачені на підтримку стабільності національної грошової одиниці.



Рис. 1. Динаміка золотовалютних резервів (млн. дол. США) та курсу гривні до долара США (грн. за 100 дол. США) за період 2008–2017 рр.

Таблиця 1

Динаміка обсягів золотовалютних резервів НБУ і курсу валютної пари UAH/USD за 10 останніх років [4]

рік	Офіційні резервні активи усього, млн. дол. США	Обмінний курс, грн. / 100 дол. США
2008	31543,20	526,72
2009	26505,11	779,12
2010	34576,40	793,56
2011	31794,61	796,76
2012	24546	799,30
2013	20416	799,30
2014	7533	1188,67
2015	13300	2184,47
2016	15539	2555,13
2017	18 808,45	2659,66

Тобто фінансова стабільність у розрізі стабільності національної грошової одиниці дійсно значною мірою залежить від ефективності управління золотовалютними резервами. Крім того, від якості управління резервами залежить їх розмір, структура та джерела поповнення.

Міжнародні резерви складаються з таких активів, як:

- 1) монетарне золото;
- 2) СПЗ;
- 3) резервна позиція в МВФ;
- 4) іноземна валюта у вигляді банкнот і монет або кошти на рахунках за кордоном;
- 5) цінні папери (крім акцій), що оплачуються в резервній валюті;
- 6) будь-які інші міжнародно визнані резервні активи за умови забезпечення їх надійності та ліквідності [5].

У структурі ЗВР України протягом останніх 10 років домінують резерви в іноземній валюті. Їх частка перевищує 90%. Лише у 2016–2017 роках питома вага іноземної валюти зменшилася до 76,5% у зв'язку зі значним приростом СПЗ (рис. 2) [4].

Слід зазначити, що обсяг та структура золотовалютних резервів залежить від таких факторів:

- 1) рівня розвитку зовнішньоекономічних відносин в країні, тобто від того, наскільки експортно орієнтованою є національна економіка та якою мірою країна залежить від імпорту;
- 2) напрямів валютної та монетарної політики;
- 3) рівня розвитку та стабільності банківської системи зокрема та національної економіки за-

галом, а також значення найбільш важливих макроекономічних показників, таких як темпи росту реального ВВП, інфляція, зовнішній борг та інші;

4) орієнтації на участь країни у міжнародних фінансових ринках [6].

Основними проблемами управління ЗВР в Україні є:

- відсутність підбору оптимального співвідношення складу резерву, що створює загрозу істотних кредитних ризиків;
 - закритість інформації щодо структури ЗВР (в розрізі валют, депозитів, цінних паперів та ін.);
 - достатній рівень диверсифікації резервних активів;
 - низький рівень валютної диверсифікації, оскільки переважна частина міжнародних резервів України номінована у доларах США
- Перспективними шляхами вирішення наявних проблем може стати:
- збільшення обсягів операцій з цінними паперами, кількості золота як стабілізуючого активу.
 - припинення використання ЗВР як єдиного фактора впливу на обмінний курс гривні, що лише зумовлює їх скорочення.
 - зменшення долларової залежності;

Висновки. Ефективне управління золотовалютними резервами в розрізі формування оптимальної їх структури є важливим завданням НБУ. Однак проведений аналіз дає змогу дійти висновку, що золотовалютні резерви формуються десятиліттями, тому не слід очікувати швидкої зміни їх компонентів.



Рис. 2. Структура золотовалютних резервів за період 2008–2017 рр.

Таблиця 2

Результати розрахунку впливу золотовалютних резервів (млн. дол. США) на курс гривні до долара США (грн. за 100 дол. США).

a_1	-0,0565	a_0	2577,1
Sa_1	0,025994	Sa_0	623,4193
R^2	0,371316	S	692,2777
F	5,725	$n-k$	8

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дзюблук О.В. Валютна політика : підручник / О.В. Дзюблук. К. : Знання, 2007. 422 с.
2. Лупін О.Б. Управління золотовалютними резервами Національного банку України : автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук : 08.04.01 / О.Б. Лупін ; Акад. держ. податк. служби України. Ірпін, 2002. 20 с.
3. Закон України «Про Національний банк України» № 5103-VI від 05.07.2012 року. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/679-14>.
4. Офіційний Інтернет-сайт Національного банку України [Електронний ресурс] // URL: <http://bank.gov.ua>.
5. Положення про політику управління міжнародними (золотовалютними) резервами України від 26.04.2018 № 229-рш. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/vr229500-18/conv>
6. В.О. Степанова Вплив чинників на динаміку золотовалютних резервів Національного банку України -Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. № 1 (25) 2014. С. 154–157.

REFERENCES:

1. Dzyublyuk O.V. (2007) Valyutna politika : pidruchnik [Currency policy], / O.V. Dzyublyuk. K. : Znannya.
2. Lupin O.B. (2002) "Management of gold and currency reserves of the National Bank of Ukraine", Abstract of Ph.D. dissertation, National economy: Academy of State Tax Service of Ukraine, Irpin, Ukraine.
3. Verkhovna Rada of Ukraine (2012), The Law of Ukraine «About the National Bank of Ukraine» available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/679-14>. (Accessed 29 September 2018).
4. Oficijnij Internet-sajt Nacional'nogo banku Ukraïni available at: <http://bank.gov.ua>. (Accessed 19 September 2018).
5. Polozhennya pro politiku upravlinnya mizhnarodnimi (zolotovalyutnimi) rezervami Ukraïni (2018) available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/vr229500-18/conv> (Accessed 30 September 2018).
6. V.O. Stepanova (2014) "Impact of factors on the dynamics of gold and foreign currency reserves of the National Bank of Ukraine" -Visnik Berdyans'kogo universitetu menedzhmentu i biznesu no. 1 (25) 2014, pp. 154–157.

Boiko D.I.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Public
and Corporate Finance Management
Ukrainian State University of Railway Transport*

Bilash V.S.

*Master,
Ukrainian State University of Railway Transport*

MANAGEMENT OF FOREIGN EXCHANGE RESERVES IN THE CONTEXT OF ENSURING FINANCIAL STABILITY

For many countries, foreign exchange reserves reflect the state of their foreign exchange market, and their size depends on foreign trade and investment, therefore, the policy of managing foreign exchange reserves is a tool to maintain the financial stability of the state.

Formation of foreign exchange reserves is a necessary part of its monetary system of the state. The effective management of foreign exchange reserves is one of the main objectives of this policy.

We analysed the effectiveness of managing foreign exchange reserves using the least squares method, correlation and regression coefficients, and found that economic stability, in terms of the stability of the national currency, really largely depends on the effectiveness of managing foreign exchange reserves. In addition, the volume, structure, and sources of replenishment are directly related to the quality of management of reserves.

The volume and structure of foreign exchange reserves depend on the following factors: the level of development of foreign economic relations in the country, that is, to what extent the export-oriented national economy and to what degree the country depends on imports; directions of monetary policy; the level of development and stability of the banking system in particular and the national economy in general, as well as the importance of the most important macroeconomic indicators, such as real GDP growth rates, inflation, external debt and others; integration the country into international financial markets.

The main problems in the management of foreign exchange reserves in Ukraine are: the lack of selection of the optimal ratio of reserve composition creates the threat of significant credit risks; information on the structure of reserves is confidential; a low level of diversification of reserve assets; low level of currency diversification since most of Ukraine's international reserves are in US dollars.

The important task of the National bank of Ukraine is the efficient management of foreign exchange reserves in the context of the formation of their optimal structure. However, the analysis performed suggests that foreign exchange reserves have been forming not for years but for decades and one should not expect a rapid change in their components.

УДК 336.2.026

Боровик П.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи
та страхування
Уманського національного університету садівництва

Гузар Б.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи
та страхування
Уманського національного університету садівництва

Шляхтиченко М.С.
магістрант
Уманського національного університету садівництва

ПОСИЛЕННЯ ФІСКАЛЬНИХ ТА РЕГУЛЮЮЧИХ ВЛАСТИВОСТЕЙ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ

АНОТАЦІЯ

Результати дослідження продемонстрували, що внаслідок реформування механізму справляння податку на прибуток було спрощено механізм справляння цього складника податкової системи України, що відбулося насамперед шляхом відміни квартального порядку декларування з податку на прибуток для більшості категорій платників та запровадження правила розрахунку об'єкта оподаткування з податку на прибуток, децю наближеного, порівняно з попереднім, до бухгалтерського порядку визначення прибутку підприємства. Водночас дослідження показало, що сучасний механізм справляння цієї податкової форми має цілу низку недоліків, викликаних недостатніми фіскальними та регулюючими її властивостями. Авторами за результатами дослідження обґрунтовано, що для вирішення більшості проблем справляння податку на прибуток підприємств необхідно усунути розбіжності між податковим та бухгалтерським обліком доходів та витрат. Крім того, необхідно відмінити пп. 140.4.2 п. 140.4 ст. 140 Податкового кодексу України, яким передбачено можливість перенесення на наступні податкові періоди від'ємного значення об'єкта оподаткування з податку на прибуток, а також звільнити від оподаткування частину прибутку підприємств, що використовується його платниками на фінансування інноваційно-інвестиційних проектів.

Ключові слова: податкова система, пряме оподаткування, прибуток, податок на прибуток підприємств, Податковий кодекс України.

АННОТАЦИЯ

Результаты исследования показали, что вследствие реформирования механизма взимания налога на прибыль состоялось упрощение механизма взимания этой составляющей налоговой системы Украины, которое произошло прежде всего путем отмены квартального порядка декларирования по налогу на прибыль для большинства категорий плательщиков и внедрения правил расчета объекта налогообложения по налогу на прибыль, несколько приближенных по сравнению с предыдущими к бухгалтерскому порядку определения прибыли предприятия. В то же время исследование показало, что современный механизм взимания этой налоговой формы имеет целый ряд недостатков, вызванных недостаточными фискальными и регулирующими ее свойствами. Авторами по результатам исследования обосновано, что для решения большинства проблем взимания налога на прибыль предприятий необходимо устранить расхождения между налоговым и бухгалтерским учетом доходов и расходов. Кроме того, необходимо отменить пп. 140.4.2 п. 140.4 ст. 140 Налогового кодекса Украины, которым предусмотрена возможность переноса на следующие налоговые периоды отрицательного значения объекта налогообложения по налогу на прибыль а также освободить от налогообложения часть прибыли предприятий, которая используется его плательщиками на финансирование инновационно-инвестиционных проектов.

Ключевые слова: налоговая система, прямое налогообложение, прибыль, налог на прибыль предприятий, Налоговый кодекс Украины.

ANNOTATION

First of all, this was achieved by abolishing the quarterly procedure for declaring income tax for the most categories of taxpayers and introducing the rule for calculating the taxable object on income tax, which is somewhat similar, compared with the previous one, to the financial accounting procedure for the determining income of an enterprise. At the same time, the research has shown, that the current mechanism for collecting this tax form has a number of drawbacks, caused by its insufficient fiscal and regulatory properties. In particular, as demonstrated by the results of our study, the main drawbacks of the current mechanism of collecting domestic company income tax are: discrepancy between tax accounting and financial accounting in determining income for company profit taxation, cost of goods sold and other expenses; possibility to carry forward the negative value of the object of taxation on the company income tax into subsequent tax periods; insufficient level of stimulating investment and innovation activity of enterprises through the mechanism of imposing income taxes. According to the results of the research, the authors have substantiated that in order to solve the most problems of collecting company income tax it is necessary to remove the discrepancies between tax accounting and financial accounting of income and expenses. In addition, it is necessary to eliminate sub-paragraph 140.4.2 paragraph 140.4 of Article 140 of the Tax Code of Ukraine, that provides the possibility to carry forward the negative value of the object of taxation on the income tax into the subsequent tax periods as well as to exempt from taxation the part of a company income, used by its payers for financing innovation and investment projects.

Key words: tax system, direct taxation, income, company income tax, Tax Code of Ukraine

Постановка проблеми. Одним із податкових платежів, мобілізовані суми якого з 2015 р. суттєво вплинуть на доходну частину місцевих бюджетів, є податок на прибуток підприємств. Незважаючи на те, що механізм справляння податку на прибуток підприємств з часу прийняття Податкового кодексу України зазнав суттєвих змін, слід відзначити, що порядок його нарахування і сплати в період 2013–2015 рр. знову був кілька раз реформований. При цьому найбільш кардинальні зміни порядку оподаткування прибутку підприємств на загальній системі оподаткування відбулися в кінці 2014 р. з прийняттям Закону України від 28.12.2014 р. № 71-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» [11]. Варто відмітити, що сучасні трансформації механізму

справляння податку на прибуток потребують новітнього аналізу порядку його нарахування і сплати, який необхідно здійснювати з метою обґрунтування шляхів його вдосконалення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Варто відзначити, що недоліки механізму справляння податку на прибуток підприємств є предметом досліджень В.Л. Андрущенко [1], В.П. Вишневецького [4], С.Л. Лондара [5], С.В. Онишко [6], Т.В. Паєнтко [7], А.М. Соколовської, Т.І. Єфименко та І.О. Луніної [12], Л.Д. Тулуша [13], К.І. Швабія [15] та безлічі інших учених. Віддаючи належну шану науковим здобуткам як перелічених науковців, так і безлічі інших дослідників проблем оподаткування прибутку підприємств, варто відзначити, що суттєве реформування механізму справляння цієї податкової форми, яке відбулося в Україні в 2014–2018 рр., вимагає посиленої уваги як учених-фінансистів, так і податківців та працівників фінансово-економічних служб окремих підприємств та корпоративних об'єднань до проблем її справляння.

Формулювання цілей статті. Метою цієї публікації є обґрунтування напрямів вдосконалення чинного порядку нарахування і сплати податку на прибуток підприємств. З метою виконання поставленого завдання у процесі дослідження були використані економіко-статистичні методи досліджень, зокрема монографічний, графічний і табличний методи, а також метод порівняння.

Виклад основного матеріалу дослідження. Внаслідок реформування механізму справляння податку на прибуток, яке відбулося в період 2013–2018 рр., було спрощено механізм справляння цього складника податкової системи України, яке відбулося насамперед шляхом відміни квартального порядку декларування з податку на прибуток для більшості категорій платників та запровадження правила розрахунку об'єкта оподаткування з податку на прибуток, дещо наближеного, порівняно з попереднім, до бухгалтерського порядку визначення прибутку підприємства [8; 9; 10; 11] (рис. 1).

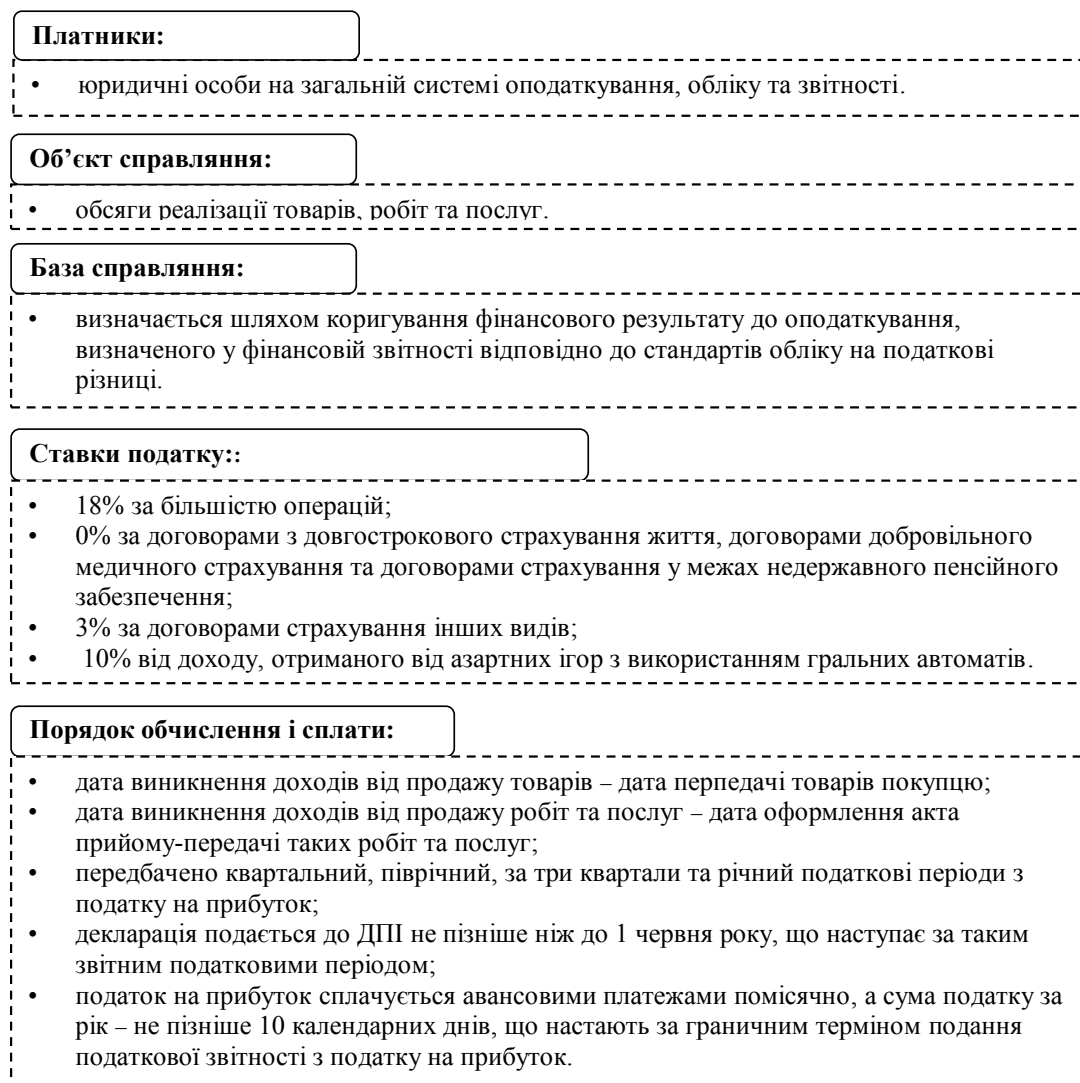


Рис. 1. Основні особливості сучасного механізму справляння податку на прибуток підприємств в Україні [8]

Водночас необхідно відмітити, що порядок визначення сум прибутку з метою його оподаткування недостатньо гармонізовано з обліковими правилами обчислення прибутку підприємств.

При цьому внаслідок реформування бюджетних відносин, що відбулося в кінці 2014 р., з 2015 р. мобілізовані суми податку на прибуток частково перерозподіляються на користь місцевих бюджетів [9; 11].

Необхідно зазначити, що податок на прибуток підприємств забезпечує надходження значної частини доходів консолідованого бюджету України. Саме це демонструє динаміка мобілізації цього податку до зведеного бюджету загалом по Україні, по Черкаській області, по Уманському району Черкащини, а також динаміка сплати досліджуваної податкової форми одним із підприємств досліджуваного району та частки зазначеного податку в податкових виплатах згаданого підприємства наведена нами в табл. 1.

Зокрема, показники табл. 1, демонструють наявність тенденції до щорічного зростання абсолютних розмірів мобілізованих сум податку на прибуток підприємств по Україні, області та по Уманському району (за винятком 2014–2015 рр.).

Водночас дані таблиці засвідчили, що в 2013–2016 рр. частка податку на прибуток у податкових надходженнях консолідованого бюджету України [2; 3], мобілізованих ДФС України, ДФС у Черкаській області та Уманською

ОДПІ ГУ ДФС України у Черкаській області дещо скоротилась.

Показники діяльності одного з платників податку на прибуток підприємств – ПАТ «Уманьагрохім», наведені нами в таблиці, показали, що в 2014 р. спостерігається скорочення як абсолютного розміру сплаченого податку на прибуток, так і частки цього податку в загальних податкових виплатах зазначеного підприємства. Це відбулося внаслідок зменшення обсягів реалізації досліджуваного підприємства та скорочення пільг із податку на прибуток.

Водночас, як демонструє практика податкового адміністрування цієї податкової форми, значна частина платників податку на прибуток як Уманського району та міста Умань, так і Черкаської області та України в 2014–2016 рр. стали подавати декларації з податку на прибуток з нулями або декларувати від'ємні значення об'єкта оподаткування з цього податку [14].

На наше переконання, такий стан речей насамперед зумовлений недоліками механізму справляння податку на прибуток. При цьому аналіз наукових публікацій, присвячених недолікам механізму справляння податку на прибуток підприємств, дає змогу відзначити, що ця податкова форма має безліч недоліків, які стосуються механізму її справляння [1, с. 150–158; 4, с. 251–252; 5, с. 18; 6, с. 49; 7, с. 87–88; 10; 12, с. 152; 13, с. 67–68; 14, с. 456–457; 15, с. 246].

Не зупиняючись на всіх аналізованих в науковій літературі недоліках порядку нарахуван-

Таблиця 1

**Динаміка сплати податку на прибуток та його частки
в податкових надходженнях зведеного бюджету та податкових виплатах платника**

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
I. По Україні:					
Мобілізовано податку на прибуток підприємств, млрд. грн	55,3	54,3	51,5	42,4	69,7
Частка податку на прибуток підприємств у податкових надходженнях зведеного бюджету, %	16,1	16,1	8,8	6,0	7,7
II. По Черкаській області:					
Мобілізовано податку на прибуток підприємств, млн. грн	713,9	718,3	703,3	621,1	811,2
Частка податку на прибуток підприємств у податкових надходженнях, мобілізованих по області до зведеного бюджету, %	12,9	12,2	9,2	5,8	8,1
III. По Уманському району Черкаської області:					
Мобілізовано податку на прибуток підприємств, млн. грн	35,1	35,0	34,2	33,1	45,5
Частка податку на прибуток підприємств у податкових надходженнях, мобілізованих по місту до зведеного бюджету, %	17,8	17,0	9,1	6,7	7,1
IV. Показники сплати податку на прибуток ПАТ «Уманьагрохім»:					
Сплачено податку на прибуток підприємств, тис. грн	759,9	811,1	725,5	800,1	920,2
Частка податку на прибуток підприємств у загальних податкових виплатах підприємства, %	28,9	28,9	25,8	23,2	27,3

Джерело: складено авторами за даними джерел: [2; 3] а також за матеріалами ДФС у Черкаській області, Уманської ОДПІ ГУ ДФС у Черкаській області та за даними податкової звітності ПАТ «Уманьагрохім»

ня і сплати податку на прибуток, відзначимо основні з них, до яких, на нашу думку, варто віднести (рис. 2):

- розбіжність між податковим та бухгалтерським обліком у визначенні доходів з метою оподаткування прибутку підприємств, собівартості реалізованої продукції та інших витрат;
- можливість перенесення на наступні податкові періоди від'ємного значення об'єкта оподаткування з податку на прибуток підприємств;
- недостатній рівень стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств через механізм справляння податку на прибуток.

Перелічені проблеми сучасного механізму справляння аналізованого податкового платежу потребують термінового та ефективного вирішення, оскільки лише їх врегулювання дасть змогу посилити фіскальний потенціал та регулюючі властивості цієї податкової форми.

Зокрема, на нашу думку, з метою забезпечення зростання регулюючого впливу податку на прибуток підприємств та спрощення облікових процедур, пов'язаних зі справлянням цього податку, нині необхідно (рис. 3):

- повне усунення розбіжностей між податковим та бухгалтерським обліком;

– відміна пп. 140.4.2 п. 140.4 ст. 140 Податкового кодексу України, який передбачає можливість перенесення від'ємного значення об'єкта оподаткування з податку на прибуток на наступні податкові періоди;

– звільнення від оподаткування частини прибутку підприємств, що використовується на фінансування інвестиційно-інноваційних проектів.

Висновки. Підсумовуючи результати проведеного дослідження, слід відмітити, що сучасний порядок нарахування і сплати податку на прибуток підприємств має суттєві недоліки, зумовлені недостатніми фіскальними та регулюючими властивостями цієї податкової форми.

Шляхами вдосконалення вітчизняного механізму справляння податку на прибуток, як показали результати дослідження, мають бути усунення розбіжностей між податковим та бухгалтерським обліком доходів та витрат, відміна пп. 140.4.2 п. 140.4 ст. 140 Податкового кодексу України, яким передбачено можливість перенесення на наступні податкові періоди від'ємного значення об'єкта оподаткування з податку на прибуток, а також звільнення від оподаткування частини прибутку підприємств, що використовується його платниками на фінансування інвестиційно-інноваційних проектів.

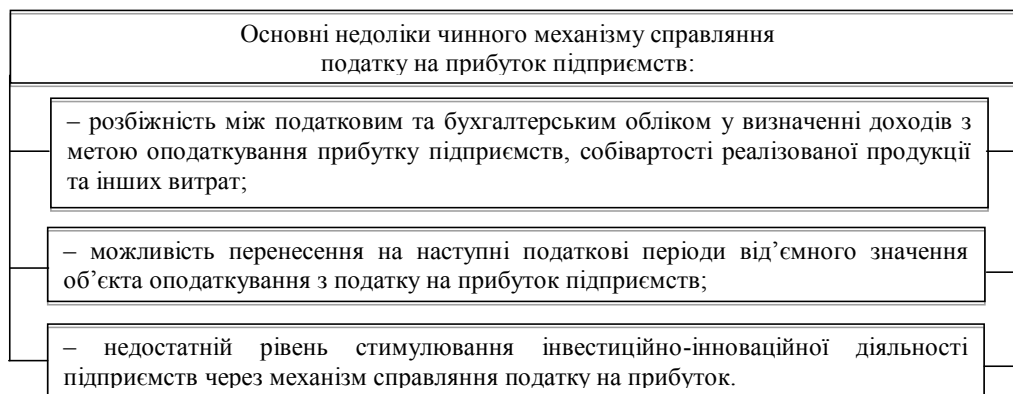


Рис. 2. Основні недоліки чинного механізму справляння податку на прибуток підприємств [1–4]

Джерело: узагальнено авторами

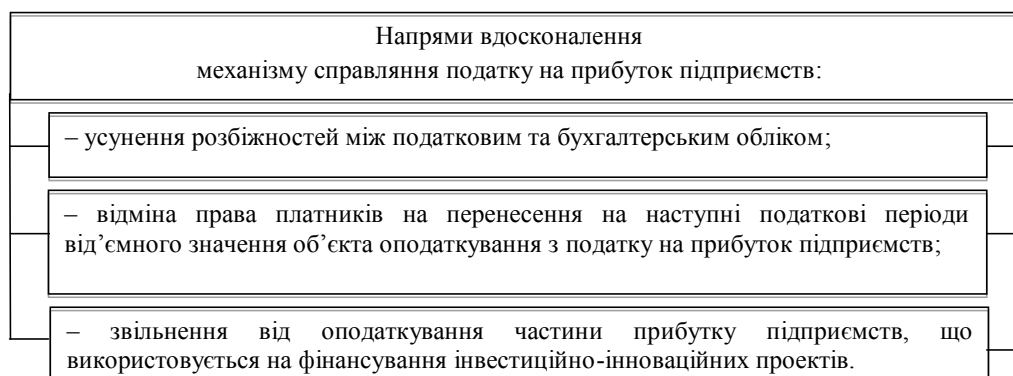


Рис. 3. Основні напрями вдосконалення вітчизняного механізму справляння податку на прибуток підприємств

Джерело: розроблено авторами

Перелічені заходи суттєво посилять як фінансові, так і регулюючі властивості аналізованої податкової форми.

Подальші наукові пошуки в обраному напрямі економічних досліджень слід присвятити дослідженню можливостей використання податку на прибуток як основної податкової форми для великих аграрних корпорацій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрущенко В.Л., Мельник В.М. Податкові важелі та стимули розвитку господарських систем (теоретичні засади та практика використання). Ірпінь: Національний університет державної податкової служби України, 2006. 210 с.
2. Бюджетний моніторинг за 2013 рік. База даних Матеріали Міністерства фінансів України. / Міністерство фінансів України. URL: http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id_2014_&cat_id_71374.pdf. (дата звернення: 26.08.2018).
3. Бюджетний моніторинг за 2016 рік. База даних Матеріали Міністерства фінансів України. / Міністерство фінансів України. URL: http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id_2017_&cat_id_71394.pdf. (дата звернення: 26.08.2018).
4. Вишневіський В.П. Веткин А.С., Вишневская Е.Н. Налогообложение : теории, проблемы, решения. Донецк, 2006. 505 с.
5. Лондар С.Л. Моделювання надходжень із податку на прибуток підприємств в умовах українського економічного середовища. Фінанси України. 2010. № 12. С. 12–20.
6. Онишко С.В. Підвищення рівня адміністрування податку на прибуток. Фінанси України. 2003. № 6. С. 47–50.
7. Паєнко Т.В. Підвищення ефективності адміністрування податку на прибуток. Науковий вісник Національної академії ДПС України. 2005. № 4 (31). С. 80–89.
8. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755–VI. База даних Верховної Ради України. / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. (дата звернення: 26.08.2018).
9. Податок на прибуток – 2015: що принесла податкова реформа. URL: <http://www.spd-info.com.ua/ua/view/news/one/5157>. (дата звернення: 26.08.2018).
10. Податок на прибуток в Україні в 2018 році. [URL: <http://taxoptima.com.ua/ru/content/podatok-na-pributok-v-ukrayini-v-2018-roci#sthash.ikjzE7Oe.dpuf>. (дата звернення: 26.08.2018).
11. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи : Закон України від 28.12.2014 р. № 71-VIII. База даних Верховної Ради України. / Верховна Рада України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/71-19>. (дата звернення: 26.08.2018).
12. Соколовська А.М. Єфименко Т.І., Луніна І.О. Система податкових пільг в Україні у контексті європейського досвіду [за заг. ред. А. М. Соколовської]. К.: НДФІ, 2006. 320 с.
13. Тулуш Л.Д. Податкові важелі та механізми стимулювання інновацій. Фінанси України. 2006. № 4. С. 62–70.
14. Філоненко Г.Г. Сліди ухилення від сплати податку на прибуток. Ученые записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского. Серия «Юридические науки». 2013. № 1. С. 454–458.
15. Швабій К.І., Гусак Ю.Д. Напрями підвищення ефективності адміністрування податків в Україні. Наукові записки. 2008. Вип. 10. С. 240–247.

REFERENCES:

1. Andruschenko V. L. & Melnik V. M. (2006). Podatkovi vazheli ta stimuly rozvytku hospodars'kykh system (teoretychni zasady ta praktyka vykorystannia). [Tax levers and incentives for the development of economic systems (theoretical foundations and practice of use)]. Irpin National University State Tax Service of Ukraine, Ukraine.
2. The Ministry of Finance of Ukraine. (2014). Budget monitoring for 2013. available at: http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id_2014_&cat_id_71374.pdf. (Accessed 26 August 2018).
3. The Ministry of Finance of Ukraine. (2017). Budget monitoring for 2016. available at: http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id_2017_&cat_id_71394.pdf. (Accessed 26 August 2018).
4. Vyshnevskiy V.P. Vetkyn A. S. & Vyshnevskaya E. N. (2006.) Nalohooblozhenye : teoriyy, problemy, resheniya. [Taxation: Theories, Problems, Solutions]. Donetsk, Ukraine.
5. Londar S.L. (2010). «Modeling income from corporate income tax in the conditions of the Ukrainian economic environment», Finansy of Ukrainy, no. 12, pp. 12–20.
6. Onyshko S.V. (2006). «Increase in the level of administration of income tax», Finansy of Ukrainy, no. 6, pp. 47–50.
7. Paientko T.V. (2005). «Increasing the efficiency of administering the income tax». Naukovay visnyk Natsionalnoi akademii DPS Ukrainy, no. 4 (31), pp. 80–89.
8. The Verkhovna Rada of Ukraine. (2010). Tax Code of Ukraine (DHHS Publication no. 2755-VI). available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. (Accessed 26 August 2018).
9. Tax on income – 2015: what has the tax reform brought about. (2015). available at: <http://www.spd-info.com.ua/ua/view/news/one/5157>. (Accessed 26 August 2018).
10. Tax on income in Ukraine in 2018. (2018). available at: <http://taxoptima.com.ua/ru/content/podatok-na-pributok-v-ukrayini-v-2018-roci#sthash.ikjzE7Oe.dpuf>. (Accessed 26 August 2018).
11. The Verkhovna Rada of Ukraine. (2010). The Law of Ukraine «On amendments to the Tax Code of Ukraine and certain legislative acts of Ukraine regarding tax reform»: Zakon Ukrainy vid 28.12.2014 r. № 71-VIII. available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/71-19>. (Accessed 26 August 2018).
12. Sokolovska A.M. Yefymenko T.I. & Lunina I.O. (2006). Systema podatkovykh pilh v Ukraini u konteksti yevropeiskoho dosvidu. [The system of tax benefits in Ukraine in the context of European experience]. NDFI, Kyiv. Ukraine.
13. Tulush L. D. (2006). «Tax levers and mechanisms for stimulating innovation», Finansy of Ukrainy, no. 4, pp. 62–70.
14. Filonenko H.H. (2013) «Tax evasion trails». Ucheny zapysky Tavrycheskoho natsyonalnoho unyversyteta ym. V. Y. Vernadskoho. Seryia «Iurydycheskye nauky», no. 1. pp. 454–458.
15. Shvabii K. I. & Husak Yu. D. (2008). «Areas of increasing the efficiency of tax administration in Ukraine». Naukovi zapysky, no. 10. pp. 240–247.

Borovyk P.M.

*Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Finance,
Banking and Insurance
Uman National University of Horticulture*

Huzar B.S.

*Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Finance,
Banking and Insurance*

Shliakhtychenko M.S.

*Graduate Student,
Uman National University of Horticulture*

STRENGTHENING FISCAL AND REGULATORY PROPERTIES OF A COMPANY INCOME TAX

The article presents the analysis of a current procedure for the assessment and payment of the company income tax that is levied on the enterprises on a general taxation system in Ukraine. The findings of the study have shown that the reformation of the company income tax collection resulted in simplifying the mechanism for its collecting in the Ukrainian tax system.

First of all, this was achieved by abolishing the quarterly procedure for declaring income tax for the most categories of taxpayers and introducing the rule for calculating the taxable object on income tax, which is somewhat similar, compared with the previous one, to the financial accounting procedure for determining the income of an enterprise. At the same time, the research has shown that the current mechanism for collecting this tax form has a number of drawbacks, caused by its insufficient fiscal and regulatory properties.

In particular, as demonstrated by the results of our study, the main drawbacks of the current mechanism of collecting domestic company income tax are: discrepancy between tax accounting and financial accounting in determining income for company profit taxation, cost of goods sold and other expenses; possibility to carry forward the negative value of the object of taxation on the company income tax into subsequent tax periods; insufficient level of stimulating investment and innovation activity of enterprises through the mechanism of imposing income taxes.

According to the results of the research, the authors have substantiated that in order to solve the most problems of collecting company income tax, it is necessary to remove the discrepancies between tax accounting and financial accounting of income and expenses.

In addition, it is necessary to eliminate sub-paragraph 140.4.2 paragraph 140.4 of Article 140 of the Tax Code of Ukraine, that provides the possibility to carry forward the negative value of the object of taxation on the income tax into the subsequent tax periods, as well as to exempt from taxation the part of a company income, used by its payers for financing innovation and investment projects.

Enumerated measures will considerably enhance both fiscal and regulatory properties of the analysed tax form.

УДК 336.71.078.3

Дідур С.В.*доктор економічних наук, професор,
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського***Шаповал Л.П.***кандидат економічних наук, доцент,
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського***Єпик О.І.***магістр
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського*

УПРАВЛІННЯ РЕГУЛЯТИВНИМ КАПІТАЛОМ У БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено проблему адекватності регулятивного капіталу вітчизняної банківської системи. Розглянуто сучасний алгоритм розрахунку розміру регулятивного капіталу. Обґрунтовано рекомендації та методики впровадження сучасного європейського досвіду до стандартів управління капіталом «Базель III».

Ключові слова: банківська система, регулятивний капітал, нормативи капіталу, стандарти управління капіталом «Базель III».

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена проблема адекватности регулятивного капитала отечественной банковской системы. Исследован современный алгоритм расчета размера регулятивного капитала. Обоснованы рекомендации и методики внедрения современного европейского опыта к стандартам управления капиталом «Базель III».

Ключевые слова: банковская система, регулятивный капитал, нормативы капитала, стандарты управления капиталом «Базель III».

ANNOTATION

In the article the problem of adequacy of capital is considered by the banking system of Ukraine. The modern algorithm of settling size capital is investigational. Recommendations and methodologies of introduction of modern European experience are reasonable to the standards of management a capital «Basel III».

Key words: banking system, a capital, norms of capital, management standards by a capital «Basel III».

Постановка проблеми. Відповідно до Концепції вдосконалення вимог до капіталу, розробленої в межах реалізації Угоди про асоціацію з Європейським Союзом, та імплементації Основних принципів ефективного банківського нагляду визначено заходи зі впровадження вимог європейського законодавства щодо зміни структури та складників регулятивного капіталу.

Одним із заходів є поступове впровадження нових вимог щодо достатності регулятивного капіталу банків, яке базується на рекомендаціях Базельського комітету (Базель III). Тому питання про рівень достатності регулятивного капіталу, який повинен забезпечити довіру до банків з боку вкладників, інвесторів, кредиторів та відображати рівень надійності й ризиковості банку, залишається актуальним у теорії банківської справи.

В економічній літературі питання проблеми адекватності регулятивного капіталу розглядали такі видатні вчені, як: Л.Л. Катранжи [1], В.В. Коваленко [2], С.М. Савлук [3], Х.П. Паньків [4] у частині визначення та оптимізації розміру регулятивного капіталу. Водночас питання управління регулятивним капіталом у банківській системі вимагають постійного дослідження в умовах упровадження вимог європейського законодавства щодо адекватності регулятивного капіталу.

Метою статті є дослідження методики впровадження сучасного європейського досвіду вітчизняними банками до стандартів управління капіталом «Базель III».

Виклад основного матеріалу. Методологічною основою для розрахунку регулятивного капіталу є положення Закону України «Про банки і банківську діяльність» [5]. Згідно з ним регулятивний капітал є одним із найважливіших показників діяльності банків, основним призначенням якого є покриття негативних наслідків різноманітних ризиків, котрі банки беруть на себе в процесі своєї діяльності, та забезпечення захисту вкладів, фінансової стійкості й стабільності діяльності банків.

В Україні склад регулятивного капіталу регламентується Інструкцією «Про порядок регулювання діяльності банків в Україні» [6]. Регулятивний капітал банку складається з основного та додаткового капіталу. Основний капітал (капітал 1-го рівня) вважається незмінним і таким, що не підлягає передаванню, перерозподілу та повинен повністю покривати поточні збитки. Додатковий капітал (капітал 2-го рівня) має менш постійний характер, його розмір піддається змінам. Додатковий капітал не може бути більшим, ніж 100 відсотків основного капіталу. Для визначення розміру регулятивного капіталу банку загальний розмір капіталу 1-го і 2-го рівнів додатково зменшується на відвернення. Національний банк України має право визначати своєю постановою інші складники регулятивного капіталу, а також умови та порядок його формування.

Адекватність регулятивного капіталу визначається нормативом достатності (H2), що відображає здатність банку своєчасно і в повному обсязі розрахуватися за своїми зобов'язаннями, які випливають із торговельних, кредитних або інших операцій грошового характеру. Чим вище значення показника адекватності регулятивного капіталу, тим більша частка ризику, яку приймають на себе власники банку. Показник адекватності регулятивного капіталу визначається як відношення регулятивного капіталу банку до сумарних активів і певних позабалансових інструментів, зважених за ступенем кредитного ризику та зменшених на суму відповідних резервів за активними операціями.

Так, протягом 2001–2015 років структура та нормативні значення регулятивного капіталу змінювалися залежно від стану банківської системи в умовах світової фінансової кризи та вимог Базельського комітету з банківського нагляду. Починаючи з липня 2015 року використовується така структура нормативів регулювання капіталу банків (табл. 1).

Отже, розглянувши динаміку виконання нормативів регулятивного капіталу банків України протягом 2015–2017 років, можна зазначити про відповідність отриманих результатів нормативним значенням.

У світовій банківській практиці спостерігається тенденція до поступової уніфікації системи банківського регулювання та нагляду. Ця тенденція пов'язана з діяльністю Міжнародного комітету з банківського нагляду. У 1975 році керівники Національних банків країн Західної Європи, Канади, Китаю та Японії створили Базельський комітет, який на сучасному етапі є найбільш авторитетною організацією у світі щодо визначення політики в галузі банківського регулювання та нагляду.

Першим вагомим кроком на шляху до міжнародної гармонізації банківського регулювання стало прийняття Угоди про капітал (Capital Accord), або просто Базельської угоди (Basle Accord). Пізніше цей документ отримав ще одну назву – «Базель I».

Прийняття Угоди про капітал стало переломним етапом для розвитку банківського нагляду у світі. З її появою органи банківського регулювання отримали перший стандарт міжнародно-

го рівня, на який можна було рівнятися. Асоційоване членство України в ЄС, яке підписано у листопаді 2013 р., передбачало швидку інтеграцію банківської системи України до європейського співтовариства. Це зумовлювало потребу максимального наближення методичних підходів оцінки достатності капіталу до Базельських рекомендацій (табл. 2).

Від «Базель I» до «Базель II» був зроблений крок у напрямі лібералізації системи регулювання, виходячи із ринкових пріоритетів і системи управління ризиками. Від «Базель II» до «Базель III» у сфері банківського регулювання були визначені буфери капіталу, нормативи ліквідності, контрциклічний підхід та визначено ідеологію стійкості банківської системи.

«Базель III» було розроблено у відповідь на кризу 2008 року, яка показала необхідність посилити вимоги до капіталу банків, збільшуючи їхню ліквідність. Його метою є посилення регулювання, нагляду та управління ризиками банківського сектору. Вимоги були розроблені у вересні 2010 року зі змінами, внесеними у 2011 році, та мають бути впроваджені до 31.03.2019 року.

Основними вимогами до капіталу банків відповідно до «Базель-III» є [8]:

1. Підвищення вимог до достатності капіталу. Основним нововведенням є істотне підвищення вимог до форми капіталу I рівня, до якого рекомендовано включати лише акції та нерозподілений прибуток. Акціонерний капітал має зрости з 2 до 4,5%; капітал першого рівня збільшиться з 4 до 6%; вимоги до сукупного капіталу залишились на рівні 8%, але додатково було введено буфер консервації капіталу розміром 2,5%, що збільшує вимоги до сукупного капіталу з 8 до 10,5%, за капіталом 1-го рівня – з 4 до 8,5%, а за акціонерним капіталом – з 2 до 7%; також запроваджено контрциклічний буфер у розмірі від 0 до 2,5%, тобто вимоги щодо сукупного капіталу уже збільшуються до 13%. Що стосується системно важливих банків, то для них запроваджено додаткові вимоги до капіталу у розмірі від 1 до 2,5%, тобто для них цільове значення достатності капіталу може підвищитися до 15,5%.

Структура капіталу відповідно до вимог до капіталу «Базель-III» наведено на рис. 1.

Таблиця 1

Алгоритм розрахунку нормативів регулятивного капіталу та їх виконання банками України [7], млн. грн, %

Економічний норматив	Формула розрахунку	Норм. знач., %	2015 рік	2016 рік	2017 рік	Відхилення	Виконання
Мінімального розміру регулятивного капіталу	$PK = OK + DK - B$	500 млн. грн.	129816,9	109 653,6	115817,6	-13999,3	так
Достатності (адекватності) регулятивного капіталу	$H_2 = \frac{PK}{A_p + C_{en} - НКР} \times 100\%$	не менше 10%	12,31	12,69	16,10	3,79	так

2. Буфери для підтримки достатності капіталу. З метою покриття збитків, пов'язаних із негативними змінами у фінансовому і економічному середовищі, передбачено формування буферів капіталу, а саме: буфер запасу (консервації) капіталу, контрциклічний буфер.

Банк формує буфери капіталу понад нормативне значення нормативу достатності основного капіталу (H2). Буфер запасу (консервації) капіталу розраховується від загального обсягу ризику. Банк формує буфер запасу (консервації) капіталу починаючи з:

– 01 січня 2020 року – у розмірі 0,625 відсотка;

– 01 січня 2021 року – у розмірі 1,25 відсотка;

– 01 січня 2022 року – у розмірі 1,875 відсотка;

– 01 січня 2023 року – у розмірі 2,5 відсотка статутного капіталу банків після дивідендних відрахувань.

Таким чином, під час економічного зростання нові вимоги стимулюватимуть банки до створення буферного капіталу. У періоди падіння

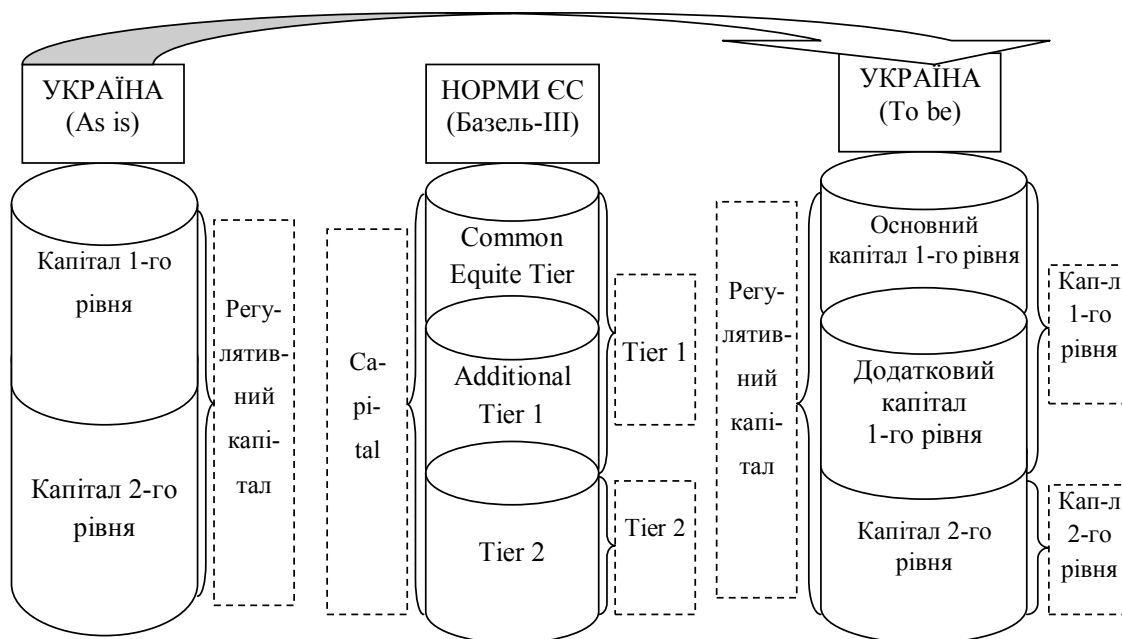


Рис. 1. Структура капіталу відповідно до вимог до капіталу «Базель III»

Таблиця 2

Рекомендації запровадження Базельських угод

Базель-I	Базель-II	Базель-III
співвідношення між капіталом банку та його активами, зваженими на коефіцієнт кредитного ризику, не повинно бути меншим 8%	встановлення мінімальних вимог до величини власного капіталу	підвищити норматив відношення статутного капіталу до активів, зважених за рівнем ризиків, з 2% до 4,5%;
капітал банку повинен складатися з основного та додаткового	проведення процедури наглядового аналізу	збільшити норматив капіталу I рівня з 4% до 8%
банки повинні підтримувати капітал на достатньому рівні та використовувати його для покриття кредитного ризику, який оцінюється за допомогою використання вагових коефіцієнтів ризику.	дотримання ринкової дисципліни (розкриття інформації перед громадськістю про склад капіталу і прийняті ризики, на підставі якої клієнти банку та експерти могли би сформулювати власну думку про достатність капіталу і рівень його надійності). Рекомендаціями вводиться трирівневе регулювання достатності капіталу	з метою покриття збитків, пов'язаних із негативними змінами у фінансовому й економічному середовищі, передбачено формування додаткових резервів (замороженого резерву, буфера) у розмірі 2,5% статутного капіталу банків після дивідендних відрахувань
		за суттєвого нарощування кредитного ризику за рахунок зростання обсягу кредитних операцій передбачено формування проциклічного резерву від 0% до 0,25% від статутного капіталу. Формування цього резерву спрямовано на зниження втрат капіталу за циклічних коливань кредитних ринків

економічної активності до банків не застосовуватимуться заходи впливу, доки мінімальна вимога дотримується. Тому банки орієнтуватимуться на рівень 7% з метою вільного розпорядження тими коштами, які вони заробили. За суттєвого нарощування кредитного ризику за рахунок зростання обсягу кредитних операцій передбачено формування контрциклічного резерву від 0% до 0,25% від статутного капіталу.

У періоди надмірного зростання кредитування наглядові органи використовуватимуть проциклічний резерв як інструмент макропруденційного регулювання. Розмір контрциклічного буфера капіталу встановлюється за рішенням Правління Національного банку в разі значної кредитної активності банків із урахуванням ризиків, пов'язаних із надмірним зростанням кредитування.

3. Відрахування з капіталу. Згідно з «Базель III», всі відрахування з капіталу повинні здійснюватися з обсягу капіталу першого рівня. Доповненням у «Базель III» є утримання капіталу під ризик ліквідності поряд із ринковим, кредитним і операційним ризиками. Тому встановлені обов'язкові параметри контролю за ризиком ліквідності, а саме:

- коефіцієнт ліквідного покриття – банки повинні мати ліквідні активи, які б на 100% покривали короткострокові зобов'язання банків терміном менше місяця;

- коефіцієнт чистого стабільного фінансування – характеризує наявність довгострокових джерел фінансування і розраховується на один рік;

- коефіцієнт левериджу – відношення обсягу капіталу першого рівня до сукупних активів, зважених з урахуванням ризику на рівні 3%.

З метою впровадження сучасного європейського досвіду та для наближення до стандартів управління капіталом «Базель III» і положень Директиви ЄС про вимоги до капіталу Національний банк України передбачає поступове впровадження нових вимог до капіталу банків, зокрема нормативу достатності основного капіталу Н2, буферу запасу (консервації) та контрциклічного буфера капіталу для усіх банків та буферу системної важливості для системно важливих банків (рис. 2).

Норматив достатності основного капіталу для банків буде запроваджено на рівні 7% починаючи з 01.01.2019 р. Досягнення такого рівня достатності основного капіталу до кінця 2018 року для 20 найбільших за розміром активів банків передбачено Меморандумом про співпрацю між Україною та МВФ.

Буфери капіталу формуються понад значення нормативу достатності основного капіталу та призначені для підвищення здатності банків протистояти кризовим явищам шляхом створення додаткової «подушки безпеки» та зменшення ймовірності банкрутств банків. Буфери капіталу плануються до запровадження з 01.01.2020 р.

Буфер запасу (консервації) капіталу накопичується банками протягом періоду економічного зростання для компенсації можливих втрат, які виникають в умовах загального еко-

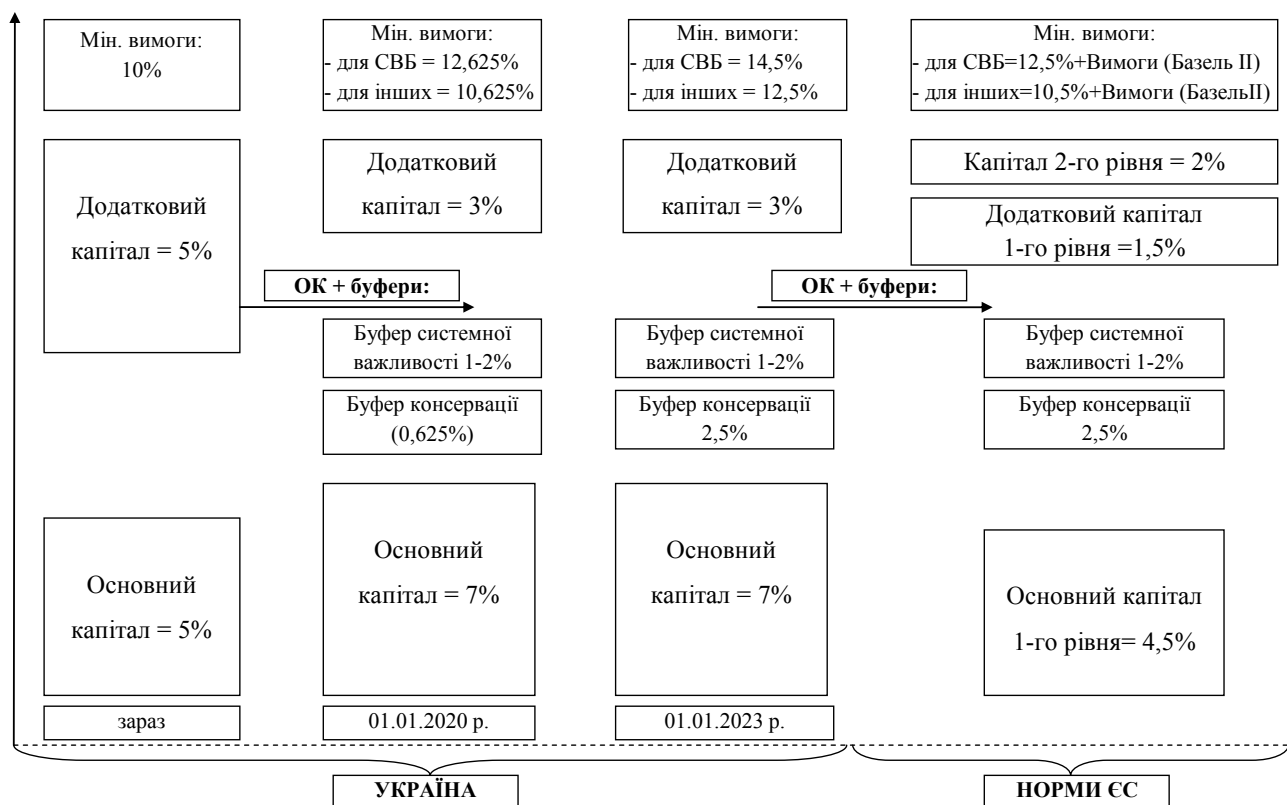


Рис. 2. Впровадження сучасного європейського досвіду до стандартів управління капіталом «Базель III»

номічного спаду. Розмір буферу буде підвищуватися щорічно протягом 2020–2023 років на 0,625 п.п. (з 0,625% до 2,5%, як визначено документом Базельського комітету з банківського нагляду). Контрциклічний буфер капіталу має на меті захист банківського сектору від акумулювання ризиків у періоди кредитної експансії. Залежно від фази економічного циклу розмір буферу буде коливатися від 0% до 2,5%. Запровадження конкретного розміру контрциклічного буферу капіталу відбудеться тільки після проведення ретельних розрахунків та в умовах стійкого економічного зростання в країні.

Висновки. З метою управління регулятивним капіталом в Україні доцільно використовувати показники додержання міжнародних стандартів достатності регулятивного капіталу за Базельською угодою. Це дасть змогу за будь-яких несприятливих умов у фінансовому й економічному середовищі підвищити показник достатності регулятивного капіталу та мінімізувати ризик втрати платоспроможності банку. У зв'язку з цим вкрай необхідною стає адаптація української регуляторної та корпоративної банківської практики до положень документів: «Базель II» та «Базель III».

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Катранжи Л.Л. Фінансовий механізм формування банківського капіталу: Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук: 08.00.08 / Катранжи Леонід Леонідович. – Красноармійськ, 2015. 341 с.
2. Коваленко В.В. Банківське регулювання і нагляд: методологія та практика: монографія / За ред. В.В. Коваленко. Одеса: Видавництво «Атлант», 2013. 492 с.
3. Паньків Х.П. Фінансовий механізм капіталізації банків в Україні: Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук: 08.00.08 / Паньків Христина Петрівна. Львів, 2015. –278 с.
4. Савлук С.М. Власний капітал комерційного банку: монографія / С.М. Савлук. К.: КНЕУ, 2012. 459 с.
5. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 15.02.2011р. / URL: // <http://zakon2.rada.gov.ua>
6. Інструкція «Про порядок регулювання діяльності банків в Україні», затверджена постановою Правління Національного банку України від 28.08.2015 р., № 368. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua>
7. Сайт НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/control/uk/index>
8. Basel III: International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring, BCBS, Dec 2010. URL: <http://www.bis.org/publ/bcbs165.pdf>.

REFERENCES

1. Katranzhy L. L., (2015) "Financial mechanism of bank capital formation". Abstract of Ph.D. dissertation, Economics, Krasnoarmiisk, Ukraine.
2. Kovalenko, V.V., (2013), Bankivske rehuliuвання i nahliad: metodolohiia ta praktyka [Banking regulation and supervision: methodology and practice], Atlant, Odessa, Ukraine.
3. Pankiv Kh. P., (2015) "Financial mechanism of banks capitalization in Ukraine". Abstract of Ph.D. dissertation, Economics, Lviv, Ukraine.
4. Savluk S.M., (2012) Vlasnyi kapital komertsiihoho banku [Equity of a commercial bank] KNEU, Kyiv, Ukraine.
5. The Verkhovna Rada of Ukraine (2011), The Law of Ukraine "About banks and banking" Available at <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14> (Accessed 1 October 2018).
6. National Bank of Ukraine (2015), Resolution of the Board of the National Bank of Ukraine "On the Procedure for Regulating the Activities of Banks in Ukraine" Available at <http://zakon2.rada.gov.ua> (Accessed 1 October 2018).
7. Site of Bank for International Settlements (2010), "Basel III: International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring, BCBS, Dec 2010", available at: <http://www.bis.org/publ/bcbs165.pdf>. (Accessed 1 October 2018).
8. Site of National Bank of Ukraine, available at: <https://bank.gov.ua/control/uk/index> (accessed 1 October 2018).

Didur S.V.*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University***Shapoval L.P.***Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University***Yepik O.I.***Master,
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University*

REGULATORY CAPITAL MANAGEMENT IN THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE

The introduction of new requirements for bank regulatory capital adequacy based on the recommendations of the Basel Committee (Basel III) should ensure the credibility of banks by depositors, investors, and creditors and reflect bank reliability and riskiness level.

The algorithm for calculating regulatory capital standard and its implementation by Ukrainian banks meets the requirements of the Basel Committee. But the world banking practice tends to the gradual unification of the banking regulation and supervision system.

Basel III is aimed at strengthening regulation, supervision, and risk management of the banking sector. According to Basel III, the main requirements for the capital of banks are: increase of capital adequacy requirements; the introduction of buffers to maintain capital adequacy; change in the structure of deductions from capital. National Bank of Ukraine provides for the gradual introduction of new capital requirements of banks, including N2, the main capital adequacy norm, stock buffer (conservation) and a countercyclical capital buffer for all banks and a systemic importance buffer for systemically important banks in order to introduce modern European experience and to approach the Basel III standards for capital management and the EU Directive provisions on capital requirements. In this regard, an adaptation of Ukrainian regulatory and corporate banking practice the provisions of the Basel III became very necessary.

УДК 336.71

Добровольська О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та банківської справи
Дніпровського державного аграрно-економічного університету

Кочерга О.В.
студентка
Дніпровського державного аграрно-економічного університету

ОЦІНКА ДЕПОЗИТНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

АНОТАЦІЯ

В Україні від стабільності банківської системи залежить розвиток та функціонування всієї економіки. Керівництво банківських структур постійно вирішує важливі питання удосконалення управління фінансовими процесами таких структур. Депозитні операції є головним джерелом проведення активних і насамперед пасивних операцій. Від оцінки депозитних зобов'язань комерційного банку залежать види кредитних операцій і, відповідно, розмір доходу банку. Правильна організація депозитних операцій забезпечує ліквідність комерційних банків. Депозитні операції сприяють прискоренню безготівкових розрахунків. Ресурси, сформовані за рахунок депозитних операцій, зазвичай дешевші міжбанківських кредитів. Із цього погляду надзвичайно важливим є процес розроблення стратегії оцінки депозитних зобов'язань комерційного банку.

Ключові слова: активи, пасиви, процентний ризик, прибуток, фінансова стійкість, депозити, доходи, витрати.

АННОТАЦИЯ

В Украине от стабильности банковской системы зависит развитие и функционирование всей экономики. Руководство банковских структур постоянно решает важные вопросы совершенствования управления финансовыми процессами таких структур. Депозитные операции являются главным источником проведения активных и прежде всего пассивных операций. От оценки депозитных обязательств коммерческого банка зависят виды кредитных операций и, соответственно, размер дохода банка. Правильная организация депозитных операций обеспечивает ликвидность коммерческих банков. Депозитные операции способствуют ускорению безналичных расчетов. Ресурсы, сформированные за счет депозитных операций, обычно дешевле межбанковских кредитов. С этой точки зрения чрезвычайно важным является процесс разработки стратегии оценки депозитных обязательств коммерческого банка.

Ключевые слова: активы, пассивы, процентный риск, прибыль, финансовая устойчивость, депозиты, доходы, расходы.

ANNOTATION

In Ukraine, the development and functioning of the entire economy depends on the stability of the banking system. Management of banking structures constantly solves important issues of improving the management of financial processes of such structures. Deposit operations are the main source of active and, above all, passive operations. The assessment of deposit liabilities of a commercial bank depends on the types of lending operations and, accordingly, the size of the bank's income. The proper organization of deposit operations provides the liquidity of commercial banks. Deposit operations help to accelerate cashless settlements. The resources formed by deposit operations are usually cheaper inter-bank loans. From this point of view, the process of developing a strategy for assessing the deposit liabilities of a commercial bank is extremely important.

Key words: assets, liabilities, interest rate risk, profit, financial stability, deposits, income, expenses

Постановка проблеми. Банківська система – одна з найважливіших структур ринкової економіки в Україні. Нині вона є децентралізованою

дворівневою системою банків, що представлена Національним банком України і численними комерційними банками. Комерційні банки мають право залучати кошти від юридичних і фізичних осіб і від свого імені розміщувати їх на умовах зворотності, платності і терміновості, а також здійснювати інші банківські операції. Таким чином, банківську діяльність можна розглядати з двох боків:

– посередницька діяльність: одержання позик і кредитування;

– виконання виробничої функції: обслуговування клієнтів, обробка інформації, робота з ринковими структурами й ін.

Банки як фінансові посередники передають кошти вкладників у розпорядження позичальників. При цьому вкладники одержують відсотки за депозитами, позичальники – можливість у визначений термін користуватися великими коштами, а в банку з'являється інтерес у вигляді маржі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженню питання оцінки пасивів банку присвячені праці таких вітчизняних учених, як М.М. Бобрик [1], О.В. Дзюблюк [3], Г.Т. Карчева [4], О.В. Литвинюк [5], Л.О. Примостка [7], але проблема підвищення ефективності їх використання і досі є дискусійною і потребує подальшого розгляду.

На нашу думку, сутність процесу управління активами і пасивами банку у вітчизняній практиці визначає Л.О. Примостка, яка під сутністю управління активами і пасивами розуміє скоординоване управління фінансами банку, в процесі якого через узгодження управлінських рішень та досягнення певних пропорцій між активними і пасивними операціями досягається кілька цілей, таких як підвищення прибутку, зниження ризиків, аналіз і контроль за ліквідністю, управління спредом [7, с. 224].

Як зазначає Г.Т. Карчева, «виходячи з концепції банку, що динамічно розвивається, забезпечити фінансову стійкість банку і його сталий розвиток можливо у разі ефективного управління банківськими ризиками та гнучкого управління активами і пасивами» [4, с. 249].

О.В. Дзюблюк узагальнює визначення фінансової стійкості банку і дає її трактування як якісної характеристики його фінансового стану, котрий відзначається достатністю, збалансованістю та оптимальним співвідношенням фінан-

сових ресурсів і активів за умов підтримання на достатньому рівні ліквідності й платоспроможності, зростання прибутку та мінімізації ризиків і котрий здатний витримати непередбачені втрати і зберегти стан ефективного функціонування [3, с. 37].

О.В. Литвинюк вбачає, що забезпечення фінансової стійкості належить до основних завдань процесу управління активами і пасивами банку [5, с. 228].

Виділення невинішених раніше частин загальної проблеми. Визначальними факторами під час формування довіри з боку вкладників, партнерів, інвесторів до банків є фінансова стійкість та стабільний їх розвиток. Зокрема, і фінансова стійкість, і стабільний розвиток мають бути не лише короточасними досягненнями банків, а й їх стратегічними завданнями, від чого залежатиме динамічність ринкових перетворень та підвищення соціальних стандартів, що відображає актуальність теми, а саме подальшу оцінку фінансової стійкості вітчизняних банків.

Постановка завдання. Метою статті є проведення аналізу депозитних зобов'язань комерційного банку та виявлення напрямів покращення ефективності їх використання.

Виклад основного матеріалу. Будь-який банк має на меті збереження лідерства в діапазоні організації заощаджень населення, тому політика банку на цьому секторі фінансового ринку прагне до вдосконалення видів вкладів, впровадження демократичної процентної полі-

тики, сприяння захисту вкладів населення від процесів інфляції і притоку вкладів до Банку.

ПАТ «Ідея Банк» має стратегічний орієнтир діяльності поряд із вимогами Національного банку України щодо активізації роботи із залучення вільних грошових коштів населення на банківські вклади. Ці напрями діяльності відповідають стратегії ПАТ «Ідея Банк» про нарощування обсягу вкладів фізичних осіб.

Для того щоб розширювати різноманітність послуг, банком передбачається освоювати нові сегменти грошового ринку, а також підвищувати привабливість наявних банківських продуктів для клієнтів.

Згідно з Рішенням ФГВФО, свідоцтво учасника Фонду № 055 від 19 жовтня 2012 р., розмір відшкодування коштів за вкладами, включаючи відсотки, за рахунок коштів становить 200 000 грн. для одного вкладника.

Розглянемо депозитні зобов'язання за строками їх погашення станом на 31.12. кожного зі звітних років у ПАТ «Ідея Банк» в таблиці 1. Так, депозити банків активно користувалися попитом у 2013–2015 роках, у 2016 році сума депозитів знизилася до 172 тис. грн., з 2017 року депозити банків відсутні.

Аналіз структури депозитів фізичних осіб в 2017 році показує, що 81,6% – це депозити від 12 місяців до 5 років, 10,3% – це депозити на вимогу та менше 1 місяця, 6,3% – це депозити від 3 до 12 місяців, 1,7% – це депозити від 1 до 3 місяців, менше 1% – це депозити понад 5 років.

Таблиця 1

Динаміка депозитних зобов'язань за строками їх погашення станом на 31.12. кожного зі звітних років у ПАТ «Ідея Банк», тис. грн.

Показник	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Відношення 2017 р. до 2013 р., %
1. Кошти банків – усього	180063	432453	304003	172	–	–
в т.ч.						
– на вимогу та менше 1 міс.	148091	279011	180221	172	–	–
– від 1 до 3 міс.	23976	44794	5728	–	–	–
– від 3 до 12 міс.	7993	59675	9221	–	–	–
– від 12 міс. до 5 років	–	48973	108833	–	–	–
1.1. Кошти фізичних осіб – усього	1435014	1477450	1795919	2014896	2333692	162,6
в т.ч. – на вимогу та менше 1 міс.	46927	150072	161550	245082	241069	513,7
– від 1 до 3 міс.	18406	11344	6849	87041	39773	216,1
– від 3 до 12 міс.	24700	21945	23453	350606	147394	596,7
– від 12 міс. до 5 років	1344525	1293567	1603445	1331805	1905081	141,7
– понад 5 років	456	522	622	362	375	82,2
1.2. Кошти юридичних осіб – усього	223200	531436	404935	581320	696789	312,2
в т.ч. – на вимогу та менше 1 міс.	105062	265651	196495	489940	421165	400,9
– від 1 до 3 міс.	29153	78760	110622	82580	155486	533,3
– від 3 до 12 міс.	7097	123139	73614	8850	119359	збільшення в 17 разів
– від 12 міс. до 5 років	81888	63886	24204	–	779	1,0

Джерело: побудовано автором на основі джерела [6]

Аналіз структури депозитів юридичних осіб в 2017 році показує, що 60,4% – це депозити на вимогу та менше 1 місяця, 22,3% – це депозити від 1 до 3 місяців, 17,2% – це депозити від 3 до 12 місяців, менше 1% – це депозити від 12 місяців до 5 років. Вказана тенденція для фізичних і юридичних осіб зберігається на протязі 5 років.

Розглянувши депозити фізичних і юридичних осіб у динаміці за роками, можна констатувати, що з 2013 по 2017 роки відбувається тенденція різкого збільшення депозитів юридичних осіб (на 212,2%), депозити фізичних осіб також поступово збільшуються (на 62,6%).

Отже, загальна тенденція вкладень за депозитними зобов'язаннями юридичних осіб полягає в такому:

- вклади на вимогу та менше 1 місяця щороку стійко зростають: депозити юридичних осіб збільшилися в 4 рази в 2017 році проти 2013 року;

- вклади від 1 до 3 місяців збільшилися у 5 разів;

- вклади від 3 до 12 місяців збільшилися за рахунок депозитів юридичних осіб, які збільшилися в 17 разів;

- вклади від 12 міс. до 5 років – довгострокові – мають стійку тенденцію до зменшення, а деякі роки взагалі мають нульове сальдо.

Загальна тенденція вкладень за депозитними зобов'язаннями фізичних осіб свідчить про те, що:

- вклади на вимогу та менше 1 місяця за депозитами фізичних осіб збільшилися у 5 разів;

- вклади від 1 до 3 місяців збільшилися на 116,1%, головним чином за рахунок депозитів фізичних осіб;

- вклади від 3 до 12 місяців збільшилися у 6 разів, за рахунок депозитів фізичних осіб;

- вклади від 12 міс. до 5 років – довгострокові – мають тенденцію до збільшення (+41,7%);

- вклади понад 5 років – довгострокові – мають тенденцію до зменшення (–17,8%);

Аналізуючи дані таблиці 2, можна стверджувати, що за досліджуваний період державні та громадські організації зменшували кошти на поточних та строкових рахунках, і на кінець 2017 р. залишки були нульові.

Щодо фізичних осіб, то залишки коштів загально збільшилися на 744 045 тис. грн., в тому числі за рахунок залишків на поточних рахунках +169 857 тис. грн. та за рахунок залишків на строкових рахунках +574 188 тис. грн.

Залишки на рахунках юридичних осіб також збільшилися на 463 568 тис. грн., а саме за рахунок залишків на поточних рахунках +215 936 тис. грн. та за рахунок залишків на строкових рахунках +247 632 тис. грн.

Таким чином, збільшення банківських вкладів фізичних осіб здійснюється через поліпшення добробуту українців, стабілізацію в економіці, а звідси – стійкість банківської системи загалом.

За останні роки відмічаються нові для української банківської системи тенденції у формуванні ресурсів банків. По-перше, динамічним став притік коштів фізичних осіб як основного джерела її поповнення. По-друге, збільшилася частка «Ощадбанку» в залучених вкладах населення після націоналізації «Приватбанку». По-третє, регіональні банки залучають більше від населення у дев'ять разів порівняно з тим, що надходить від юридичних осіб у структурі депозитів і вкладів.

Але у невеликих банків ситуація щодо залучення коштів населення залишається не надто оптимістичною, це пов'язано з жорсткою конкуренцією з боку найбільших банків, які активно захоплюють регіони, і через те, що вони здатні запропонувати населенню більш вигідні умови вкладень і за процентними ставками, і за рівнем ризиків.

Комерційному банку постійно треба бути готовому до оперативного реагування на коливання кон'юнктури ринку через запровадження гнучкої процентної політики, яка має забезпечити конкурентну дохідність розміщених коштів у банківських установах.

Таблиця 2

Динаміка депозитних зобов'язань клієнтів у ПАТ «Ідея Банк», тис. грн.

Показник	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Відхилення 2017 р. до 2013 р., +/-
1. Державні та громадські організації:	5384	2551	2424	1968	–	–5384
1.1. Поточні рахунки	352	844	893	1134	–	–352
1.2. Строкові кошти	5032	1707	1531	834	–	–5032
2. Юридичні особи:	217816	528885	378656	573688	681384	463568
2.1. Поточні рахунки	63568	154942	97935	244917	279504	215936
2.2. Строкові кошти	154248	373943	280721	328771	401880	247632
3. Фізичні особи:	1435014	1477450	1735745	1750000	2179059	744045
3.1. Поточні рахунки	33572	134442	99637	211320	203429	169857
3.2. Строкові кошти	1401442	1343008	1636108	1538680	1975630	574188
Усього коштів клієнтів	1658214	2008886	2116825	2325656	2860443	1202229

Джерело: побудовано автором на основі джерела [6]

Розглянемо динаміку процентних доходів і процентних витрат ПАТ «Ідея Банк» у 2013–2017 рр., розраховану в таблиці 3. Аналіз даних таблиці показує:

А) За процентними доходами за аналізований період маємо збільшення доходів на 56 792 тис. грн., а саме:

– доходи від кредитів та заборгованості клієнтів мають тенденцію до збільшення (+558516 тис. грн. в 2017 р. порівняно з 2013 р.);

– доходи від цінних паперів у портфелі банку до погашення постійно зменшувалися до 2016 року включно – 378 тис. грн., у 2017 р. – відсутній показник на кінець року;

– доходи від сум, розміщених на кореспондентських рахунках в інших банках у 2017 р. – 305 тис. грн.;

– доходи від розміщених коштів в інших банках зменшуються з 2013 до 2016 року до 640 тис. грн., у 2017 р. – відсутній показник на кінець року;

Б) За процентними витратами за аналізований період маємо збільшення витрат на 166 151 тис. грн., а саме за рахунок:

– збільшення витрат за строковими коштами юридичних осіб на 36 130 тис. грн. у 2017 р. проти 2013 року;

– збільшення витрат за строковими коштами фізичних осіб на 102 030 тис. грн. в 2017 р. проти 2013 року;

– зменшення витрат за строковими коштами інших банків на 16 042 тис. грн. у 2017 р. проти 2013 року;

– приріст витрат за статтю «боргові цінні папери», що емітовані банком на 22 789 тис. грн. у 2017 р. проти 2013 року.

Отже, за досліджуваний період чистий процентний дохід спостерігався кожного року, найменший був у 2013 р. – 107 842 тис. грн., а найбільший – у 2017 р. – 509 612 тис. грн.

В основі процентної політики комерційного банку лежить використання визначеної економічної категорії – відсотка. Кількісним визначенням відсотка є його ставка чи норма, що являє собою відношення суми коштів, що сплачуються у вигляді відсотка, до суми коштів, відданих у позику. Практичне застосування відсотка знаходить своє вираження у проведенні процентної політики.

Співвідношення попиту та пропозиції на ринку банківських послуг впливає на процентні ставки також, як і на ціни товарів, якщо пропозиція перевищує попит – ставки знижуються, якщо попит перевищує пропозицію – ростуть.

Таблиця 3

Динаміка процентних доходів і процентних витрат ПАТ «Ідея Банк» у 2013–2017 рр., тис. грн.

Показник	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Відхилення 2017 р. до 2013 р., +/-
ПРОЦЕНТНІ ДОХОДИ:						
Кредити та заборгованість клієнтів	344912	531982	625086	822645	903428	558516
Боргові цінні папери в портфелі банку на продаж	2561	18282	22838	15544	20199	17638
Цінні папери в портфелі банку до погашення	2728	704	1908	378	–	–2728
Кошти в інших банках	5726	1088	2827	640	–	–5726
Кореспондентські рахунки в інших банках	–	609	312	356	305	305
Інші	84	96	163	–	–	–84
Усього процентних доходів	356011	552761	653134	836563	923932	56792
ПРОЦЕНТНІ ВИТРАТИ:						
Строкові кошти юридичних осіб	24049	41830	60165	55917	60179	36130
Строкові кошти фізичних осіб	198210	248410	315947	356536	300240	102030
Строкові кошти інших банків	20061	18907	73896	106469	4019	–16042
Боргові цінні папери, що емітовані банком	–	3695	14090	5193	22789	22789
Поточні рахунки	5439	23677	20675	22024	20764	15325
Субординований борг	–	739	4304	8070	6111	6111
Інші	410	13809	1804	971	218	–192
Усього процентних витрат	248169	351067	490881	555180	414320	166151
Чистий процентний дохід/(витрати)	107842	201694	162253	281383	509612	401770

Джерело: побудовано автором на основі джерела [6].

Таблиця 4

**Середні ефективні процентні ставки
за депозитними зобов'язаннями ПАТ «Ідея Банк» в 2013–2017 рр., %**

Показник	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Кошти банків: в т.ч. гривня	30,14	6,71	28,14	24,59	18,03
долар США	5,68	0,73	0,50	–	–
євро	2,00	–	7,86	8,00	–
Кошти клієнтів: з них поточні рахунки в т.ч. гривня	15,15	14,41	16,02	16,86	12,16
долар США	4,49	4,87	4,89	4,58	2,73
євро	1,00	1,00	3,85	3,75	0,01
строкові кошти в т.ч. гривня	22,21	19,26	22,37	20,98	15,77
долар США	7,26	7,43	9,28	5,61	1,95
євро	4,92	5,58	8,18	4,73	1,20
золото	–	6,35	6,48	–	–

Джерело: побудовано автором на основі джерела [6]

В останні роки відбувається вирівнювання попиту та пропозиції на кредитному ринку, що позначилося на рівні процентних ставок. Вони почали плавне зниження.

Іншим важливим фактором, що впливає на рівень процентних ставок, є рівень інфляції. За посилення інфляції ставки ростуть, у зв'язку з цим у банківській практиці розрізняють номінальні процентні ставки і реальні (скориговані з обліком рівні інфляції). На рівень процентних ставок істотний вплив робить також термін і розмір надання залучення ресурсів, ступінь надійності клієнта, ризику, вид банківської операції тощо. Ступінь надійності клієнта, його платоспроможність також відбиваються на розмірі процентних ставок. На рівень процентних ставок впливає також ступінь ризику проекту: чим вона вища, тим вища встановлювана процентна ставка. Банк самостійно визначає рівень процентних ставок таким чином, щоб він забезпечував високу рентабельність його роботи і конкурентноздатність на ринку банківських послуг.

За даними табл. 4, процентні ставки за депозитами коливаються за роками та є середньоринковими по Дніпропетровський області та в Україні.

Зміни процентних ставок у ПАТ «Ідея Банк» спричиняють кілька різновидів ризику.

1. Ризик збільшення витрат зі сплати відсотків чи зниження доходу від інвестицій до рівня нижче очікуваного через коливання загального рівня процентних ставок.

2. Ризик, пов'язаний з такою зміною процентних ставок після ухвалення рішення про взяття кредиту, що не забезпечує більш низьких витрат зі сплати відсотків.

3. Ризик прийняття такого рішення про надання кредиту або здійснення вкладень, що у результаті не приведе до одержання найбільшого доходу через зміни процентних ставок, що відбулися після ухвалення рішення.

4. Ризик того, що сума витрат зі сплати відсотків за кредитом, взятим під фіксований відсоток, виявиться більш високою, ніж за кредитом під відсоток, що плаває, або навпаки.

Висновки. Ефективність формування ресурсної бази банку залежить від раціонального поєднання трьох чинників: стабільності (стійкості), вартості та строковості. Банк зацікавлений у розширенні обсягів залучених депозитних коштів, що перебувають тимчасово у його розпорядженні. Для цього банку необхідно постійно вдосконалювати старі й упроваджувати нові форми і методи залучення різних категорій вкладників, а саме: вести науково-дослідну, аналітичну роботу, активно використовувати рекламу, маркетинг, розширювати ділові контакти з клієнтами. Отже, у роботі вирішено важливе науково-практичне завдання щодо критичного огляду підходів до класифікації факторів формування депозитних ресурсів банку. Досліджена класифікація зовнішніх та внутрішніх факторів впливу на формування депозитної політики банку потребує розроблення спеціальної методики оцінки їхнього впливу на ефективність та стабільність банківської діяльності в умовах мінливості та невизначеності ринкового середовища, що є предметом подальшого дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Бобрик М.М. Финансовая устойчивость коммерческого банка / М.М. Бобрик // Банковское дело. № 8. 2011. С. 32–35.
- Волошко І.В. Завдання фінансової стратегії банку [Електронний ресурс] / І.В. Волошко. URL: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/10635>
- Дзюблук О.В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи: монографія / О.В. Дзюблук, Р.В. Михайлюк. Тернопіль, 2009. 316 с.
- Карчева Т.Г., Карчева О.Я. Ефективне управління активами і пасивами – необхідна умова фінансової стійкості бан-

- ку [Електронний ресурс] / Т.Г. Карчева, О.Я. Карчева. URL: <https://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1502/15sovuai.pdf>
5. Литвинюк О.В. Необхідність формування сучасного механізму управління активами та пасивами банківських установ / О.В. Литвинюк // Вісник Одеського національного університету. Економіка. 2013. Т. 18, Вип. 1 (1). С. 226–229. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2013_18_1_1__51
 6. Офіційний сайт ПАТ «Ідея Банк». URL: <https://www.ideabank.ua>
 7. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент у банку підручник / Л.О. Примостка. 2-ге вид., доп. і перероб. К.: КНЕУ, 2004. 468 с.
 3. Dziubliuk, O. V and Mykhajliuk, P.V. (2009), *Finansova stikist' bankiv iak osnova efektyvnoho funktsionuvannia kredytnoi systemy: monohrafiia* [Financial stability of banks as the basis for effective functioning of the credit system: a monograph], Ternopil, Ukraine.
 4. Kartacheva, T.H. and Kartacheva, O.Ya. (2015) "Effective asset and liability management is a necessary condition for financial stability of the bank", *Finansovij prostir*, vol. 2, pp. 146–150.
 5. Lytvyniuk, O.V. (2013) "The need for a modern mechanism for managing assets and liabilities of banking institutions", *Visnyk Odes'koho natsional'noho universytetu*, vol. 18, no. 1 (1), pp. 226–229.
 6. Official site of PJSC "Idea Bank" (2017), "Combined financial statements and the report of the financial auditor" for 2013–2017, available at: <https://www.ideabank.com.ua> (Accessed 15 Nov 2017).
 7. Prymostka, L. O. (2004), *Finansovij menedzhment u banku* [Financial management at the bank], 2nd ed, KNEU, Kyiv, Ukraine.

REFERENCES:

1. Bobrik, M. M. (2011), "Financial stability of a commercial bank", *Bankovskoe delo*, vol. 8, pp. 32–35.
2. Voloshko, I.V. (2003) "Tasks of the bank's financial strategy", *Visnyk Sums'koho derzhavnoho universytetu. Seriya Ekonomika*, vol. 5, pp. 119–122.

Dobrovolska O.V.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance and Banking,
Dnipro State Agrarian and Economic University*

Kocherha O.V.

*Student,
Dnipro State Agrarian and Economic University*

EVALUATION OF DEPOSIT LIABILITIES OF THE COMMERCIAL BANK

In Ukraine, the development and functioning of the entire economy depend on the stability of the banking system. Management of banking structures constantly solves important issues of improving the management of financial processes of such structures. Deposit operations are the main source of active and, above all, passive operations. The assessment of deposit liabilities of a commercial bank depends on the types of lending operations and, accordingly, the size of the bank's income. The proper organization of deposit operations provides the liquidity of commercial banks. Deposit operations help to accelerate cashless settlements. The resources formed by deposit operations are usually cheaper interbank loans. From this point of view, the process of developing a strategy for assessing the deposit liabilities of a commercial bank is extremely important.

The efficiency of forming a bank's resource base depends on a rational combination of three factors: stability (stability), cost, and timeliness. The Bank is interested in expanding the volume of attracted deposit funds temporarily at its disposal. To do this, the bank needs to constantly improve the old and introduce new forms and methods of attracting various categories of depositors, namely: to conduct research, analytical work, to actively use advertising, marketing, to expand business contacts with clients. Consequently, the important scientific and practical task for a critical review of approaches to the classification of factors for the formation of deposit resources of the bank was solved in the paper. The study of the classification of external and internal factors of influence on the formation of the deposit policy of the bank requires the development of a special methodology for assessing their impact on the efficiency and stability of banking activities in the conditions of volatility and uncertainty of the market environment, which is the subject of further research.

УДК 330.332.01

Коковіхіна О.О.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління державними
і корпоративними фінансами
Українського державного університету залізничного транспорту***Захарчук В.Ю.***магістр
Українського державного університету залізничного транспорту*

ІНВЕСТИЦІЙНА БЕЗПЕКА ЯК СКЛADOVA ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

АНОТАЦІЯ

Стаття визначає сутність економічної категорії «інвестиційна безпека держави». Зазначено, що до складу інвестиційної безпеки входять податкова, інноваційна, грошово-кредитна, бюджетна, страхова, фінансова безпека та безпека суб'єктів господарювання. Досліджено визначення інвестиційної безпеки держави, яке перебуває у двох площинах, а саме як певне економічне положення держави та окреме середовище здійснення інвестиційної безпеки. Доведено, що така безпека держави, як інвестиційна, залежить від багатьох чинників впливу, а не лише від соціально-економічного.

Ключові слова: інвестиційна безпека держави, показники інвестиційної безпеки, чинники інвестиційної безпеки, інвестиційні ресурси, фінансова безпека, інвестиційні ризики.

АННОТАЦИЯ

Статья определяет сущность экономической категории «инвестиционная безопасность государства». Указано, что в состав инвестиционной безопасности входят налоговая, инновационная, денежно-кредитная, бюджетная, страховая, финансовая безопасность и безопасность субъектов хозяйствования. Исследовано определение инвестиционной безопасности государства, которое находится в двух плоскостях, а именно как определенное экономическое положение государства и отдельная среда осуществления инвестиционной безопасности. Доказано, что такая безопасность государства, как инвестиционная, зависит от многих факторов влияния, а не только от социально-экономического.

Ключевые слова: инвестиционная безопасность государства, показатели инвестиционной безопасности, факторы инвестиционной безопасности, инвестиционные ресурсы, финансовая безопасность, инвестиционные риски.

ANNOTATION

This article focuses on the definition of the essence of the economic category "investment security of the state". It is noted that in the investment security, as a subsystem of financial security are: tax, innovation, monetary, budget, insurance, financial security and security of economic entities. The definition of "investment security of the state" is investigated, which is found in two aspects: as a certain economic situation of the state and as a separate environment for the implementation of investment security. It is proved that such a security of the state as an investment security depends on many factors of influence, and not only on the socio-economic.

Key words: investment security of the state, indicators of investment security, factors of investment security, investment resources, financial security, investment risks.

Постановка проблеми. Нині об'єктивні умови сучасності зумовлюють становище, коли в організації економічної системи держави безпосередню роль відіграють чинники її інвестиційної безпеки. Крім того, поліпшення пристроїв регулювання безпеки інвестиційної діяльності та інвестиційної активності на загальнодержавному рівні є важливою умовою виходу країни з кризового стану. Дослідження проблематики

інвестиційної безпеки на рівні держави зумовлює актуальність статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання визначення інвестиційної безпеки розглядалися в наукових працях вітчизняних та зарубіжних вчених. Серед них слід назвати таких, як О.І. Барановський, О.К. Малютін, Т.Н. Манасерян, В.П. Гордієнко, А.М. Сундук, А.І. Сухоруков, З.В. Герасимчук, В.І. Кириленко, Р.В. Бузин, С.В. Васильчак, В.П. Гордієнко, В.І. Мунтіян. Праці цих вчених дають відповіді на безліч питань щодо сутності поняття інвестиційної безпеки, її структури, напрямів дослідження, факторів впливу та методичних принципів оцінювання. Однак є чимала кількість питань, що продовжують бути недостатньо висвітленими, а отже, вимагають продовження дослідження.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Оскільки дослідженню економічної безпеки держави присвячена чимала кількість наукових робіт, то логічно є необхідність науково-теоретичного підтвердження сутності інвестиційної безпеки держави. Питання фінансової складової інвестиційної безпеки необхідно вирішувати в різних аспектах, насамперед теоретичному та методичному.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є теоретичне обґрунтування системи інвестиційної безпеки держави як складової фінансової безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інвестиційна безпека держави дотримується шляхом стабільності граничної норми інвестування, завдяки якій відбувається відтворення основного капіталу, підтримується безпечний рівень екологічних параметрів, зберігаються природні ресурси, усуваються депресивні явища в державі, забезпечується максимальний ріст ВВП на рівні соціально-економічного розвитку, збільшується конкурентоспроможність економіки, створюються стратегічні резерви.

Інвестиційна безпека є сукупністю нормативно-правових, соціальних та екологічних умов, що визначають тип і динаміку відтворювального процесу та забезпечують надійність відшкодування й ефективність використання вкладеного капіталу [1].

Занадто лаконічно характеризує інвестиційну безпеку С.З. Мошенський, який вважає, що вона є таким рівнем інвестування економіки, який забезпечує її розширене відтворення, раціональну реструктуризацію та модернізацію [2].

І.Б. Калашников розглядає інвестиційну безпеку відтворення соціально-економічної системи як гарантований перебіг інвестиційних процесів окремих господарюючих суб'єктів, загальногосподарських інвестиційних потоків, адаптацію інвестиційних інститутів до нових умов відповідно до нових тенденцій та напрямів розвитку [3].

На думку В.І. Кириленка, інвестиційна безпека – це процес забезпечення стану інвестиційної сфери як системи економічних відносин щодо руху інвестицій, за якого економіка здатна досягти рівня інвестиційних ресурсів для забезпечення сталого розвитку та підтримувати його, зростання конкурентоспроможності національної економіки й добробуту населення [4]; спроможність підтримувати виробничі нагромадження й капітальні вкладення на рівні, що гарантують необхідні темпи розширеного відтворення, реструктуризацію та технологічне переозброєння економіки; процес, спрямований на досягнення такого стану, за якого економіці країни, регіону, галузі властиві такі характеристики, як стійке економічне зростання, соціально-економічна стабільність та нейтралізація внутрішніх і зовнішніх (глобалізаційних) загроз [5].

А.В. Сундук стверджує, що інвестиційна безпека визначається можливістю нагромадження ресурсів або капітальних вкладень. За належного його рівня підвищується капіталовіддача функціонування секторів економіки, зростають темпи розширеного відтворення та технологічного переозброєння економіки [6].

Л.С. Орлов зводить інвестиційну безпеку до здатності національної економічної системи ефективним чином самостійно відтворювати інвестиційний процес, передбачаючи перш за все підтримання конкурентоспроможності країни у світовому співтоваристві. При цьому значущість інвестиційної безпеки він визначає з огляду на необхідність мати постійно поповнюваний інвестиційний ресурс, нарощування капіталізації фондового ринку [7].

Р.В. Бузин є прибічником синтезу двох концептуальних підходів до дослідження інвестиційної безпеки національної економіки, а саме шляхом виявлення та нівелювання наявних загроз, завдяки створенню структури національного господарства, що має запас міцності. На його думку, інвестиційна безпека – це сукупність економічних відносин, що виникають щодо якості, масштабів, напрямів та форм інвестиційної діяльності, що мають на меті забезпечення стабільності, стійкості та незалежності інвестиційного циклу в масштабах країни, формування відкритих та легітимних інвестицій-

них відносин, ефективної структури власності та диверсифікації джерел фінансування інвестиційної діяльності [8].

Представник вірменської школи економічної безпеки Т.Н. Манасерян конкретизує визначення сутності інвестиційної безпеки як такого стану всіх елементів інвестиційної системи та її інститутів, за якого забезпечуються гарантований захист і гармонійний та соціально орієнтований розвиток економічної та фінансової систем, а також усієї сукупності фінансових відносин і процесів в країні, готовність та спроможність інститутів інвестиційної системи в рамках проведення інвестиційної політики створювати механізми реалізації, захисту інтересів і розвитку вітчизняної економіки та фінансів [9].

Підсумовуючи вищесказане, формуємо власне визначення інвестиційної безпеки: комплекс правових, економічних і соціальних умов, що підтримують гарантію відшкодування вкладів та їх максимальну ефективність.

В літературі існують кілька наукових підходів до оцінювання рівня інвестиційної безпеки держави, які відрізняються врахуванням особливостей об'єктів оцінювання та змістом показників.

Інвестиційна безпека держави перебуває у двох площинах:

1) характеризується певним середовищем здійснення інвестиційної діяльності та формується під впливом інвестиційного потенціалу, інвестиційного клімату та інвестиційних ризиків;

2) характеризується певним економічним станом держави та формується під впливом результатів інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання загалом та їх інвестиційної безпеки зокрема.

Інвестиційна безпека держави, як і решта соціальних та економічних явищ, залежить від певних чинників впливу, таких як економічні, політичні, науково-технічні, соціально-демографічні, природно-географічні та екологічні (табл. 1).

Для орієнтації на досягнення інвестиційної безпеки як підсистеми фінансової безпеки необхідно реалізувати такі напрями:

- створення ринкових та економічних умов для інвестування відтворення основних фондів, модернізації та інноваційного нагромадження основного капіталу;

- формування стійкої інституціональної структури, що забезпечує стабільні умови виконання організаційно-управлінських функцій;

- трансформування структури економіки держави для переходу на випуск наукоємної продукції;

- створення надійних фінансових умов для забезпечення стійкого інвестування інноваційних проєктів, зокрема шляхом залучення нових джерел фінансування;

- вибір надійних законодавчо-правових механізмів захисту прав приватних та іноземних інвесторів;

Таблиця 1

Чинники впливу на інвестиційну безпеку держави

Чинники	Сфера впливу
Політичні	Законодавство у сфері господарювання, політична стабільність, рівень корупції та криміналізації, інтегрованість у світове суспільство.
Економічні	Показники ВВП, галузева структура господарського комплексу, рівень інфляції та монополізації, зовнішній та внутрішній державний борг, ринкова інфраструктура.
Науково-технічні	Рівень інноваційної політики держави та активності підприємств щодо залучення нанотехнологій.
Соціально-демографічні	Демографічний та трудовий потенціал, рівень безробіття, міграція та еміграція населення, інфраструктура.
Екологічні та природно-географічні	Забруднення навколишнього середовища, географічне положення, ресурсне-природний потенціал, кліматичні умови, рівень екологізації держави.

– формування системи страхування інвестиційної діяльності;

– раціоналізація податкових відрахувань, передбачених чинним законодавством [11].

Значимим компонентом аналізу інвестиційної безпеки держави є аналіз загроз, як внутрішніх (положення банківської системи, фінансових ринків, технологічний рівень виробництва основних галузей економіки, ступінь зносу основних виробничих фондів), так і зовнішніх, що визначаються положенням зовнішніх світових ринків та сучасних ринкових тенденцій.

Влітку та на початку осені 2015 року на міжнародному фінансовому ринку склалась досить складна й нестабільна ситуація, пов'язана насамперед з трьома значними падіннями фондового ринку Китаю та неочікуваною девальвацією китайської національної валюти (юаня). Це негативно позначилось на національній економічній безпеці. Девальвація зарубіжної валюти призвела до знецінення вітчизняної грошової одиниці, зростання цін на товари першої необхідності та зниження життєвого рівня населення [10].

На рівень інвестиційної безпеки чималий вплив мають зовнішньоторгові відносини, а саме відносини з країнами ЄС. Продукція, що експортується, має сировинну та напівсировинну спрямованість, тому фінансування іноземних інвесторів припадає переважно на експортно орієнтовні підприємства. Навіть вартість капіталу, що поступає в Україну, перевищує рівень, за якого кредитують у більшості розвинених країнах світу, що пов'язане зі ступенем ризикованості.

Банківська система також посідає чимале місце у забезпеченні інвестиційної безпеки держави. Внутрішній борг України постійно зростає, і в кризовий стан 2013–2016 років наша держава увійшла не тільки з погіршеним інвестиційним кліматом та зовнішньоторговельним дефіцитом, але й з високим тиском.

Однією зі складових інвестиційної безпеки є система інвестиційних ризиків, які, на думку науковців, належать до фінансових ризиків, через що до фінансової безпеки відносять як підсистему також інвестиційну.

До інвестиційних ризиків належать:

- ризик фінансових втрат;
- ризик упущеної можливості (неотриманий прибуток) за нездійснення будь-якого процесу (страхового, інвестиційного);
- ризик зниження дохідності (виникає у зв'язку зі зменшенням виплати дивідендів та процентів по портфельних інвестиціях).

Представлені інвестиційні ризики існують на нижчих ієрархічних рівнях інвестиційної безпеки, а саме рівні домогосподарств та окремих одиниць господарювання. Їх виконання пов'язане переважно з недостатнім інвестиційним доходом, що приводить до появи фінансового потенціалу, завдяки чому формується фінансова безпеки держави. Тобто збільшення реалізації цих ризиків означає, що вони переростатимуть у фінансову небезпеку держави.

Окрім представлених ризиків, не менш важливими є ті, що з'являються на макrorівні (державний рівень). Ними є загроза зменшення інвестиційного потенціалу регіону, небезпека зниження інвестиційної привабливості держави, соціальні та політичні чинники, загально-економічна стабільність, положення правового забезпечення інвестиційних проектів. Загалом зазначені показники макrorівня впливають на інвестиційну безпеку держави як частина економічної безпеки.

Через фінансові потоки відображається «фінансова складова» інвестиційної безпеки держави. Як індикатори інвестиційної складової фінансової безпеки розглядаються такі показники, як загальний обсяг фінансових інвестицій, що поступили в країну, та сума інвестиційного доходу, який отримали державні інвестори.

З іншого боку, інвестиційна безпека держави говорить про існування середовища, яке підтримує ріст інвестиційного капіталу та його ефективне використання.

Для виявлення рівня інвестиційної безпеки потрібно насамперед оцінити рівні інвестиційного ризику за допомогою визначення величини фінансових втрат від реалізації та кількісно оцінити можливість протидії інвестиційному ризику на державному рівні.

Висновки. Отже, положення інвестиційної безпеки в Україні досить нестабільне, що негативно впливає на бажання та готовність інвесторів вкладати кошти в розвиток нашої еко-

номіки, що передує погіршенню інвестиційного клімату. Сьогодні майже не існує чинників, завдяки яким відбулося би покращення інвестиційної безпеки України.

Власники українських підприємств отримують інвестиційні ресурси переважно за рахунок власних нагромаджень та джерел. Покращення відбувається з боку зростання обсягів грошових переказів з-за кордону. Проте найважливішою місією працівників економічного сектору України є подолання «девальваційних стрибків» на грошовому ринку, адже це призводить до посилення дисбалансу на інвестиційному ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні. Київ: КНТЕУ, 2004. 759 с.
2. Мошенський С.З. Теоретико-методологічні засади забезпечення інвестиційної безпеки України через механізм інституційного інвестування на ринках цінних паперів: автореф. дис. ... докт. екон. наук: спец. 21.04.01. Київ, 2009. 35 с.
3. Калашников И.Б. Обеспечение инвестиционной безопасности – важнейшая функция государства. Информационная безопасность регионов. 2015. № 4. С. 99–106.
4. Кириленко В.І. Інвестиційна складова економічної безпеки. Київ: КНЕУ, 2005. 232 с.
5. Кулицький С.А. Проблеми розвитку української економіки у контексті загрози дестабілізації міжнародних фінансових ринків. Україна: події, факти, коментарі. 2015. № 21. С. 36–58. URL: <http://nbuviap.gov.ua/images/ukraine/2015/ukr21.pdf>.
6. Сундук А.В. Банківське кредитування як чинник гарантування інвестиційної безпеки регіонів України. Економічна безпека України. 2004. № 1. С. 24–26.
7. Орлов Л.С. Государство и инвестиционная безопасность. Актуальные проблемы экономики и права. 2010. № 3. С. 5–8.
8. Бузин Р.В. Инвестиционная безопасность, ее обеспечение и государственное регулирование в национальной экономике: дисс. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.01. Воронеж, 2009. 203 с.
9. Манасерян Т.Н. Основы экономической безопасности. Ереван: изд-во РАУ, 2009. 228 с.
10. Гордієнко В.П. Інвестиційна безпека як фактор розвитку інвестиційного потенціалу регіону. Інвестиційна практика та досвід. 2012. № 15. С. 7–9.
11. Охримович М.М. Теоретичні основи дослідження інвестиційної безпеки у системі економічної безпеки держави. Економічне майбутнє України. 2015. № 1. С. 167–174.

REFERENCES:

1. Baranovskyi O.I. (2004) Finansova bezpeka v Ukraini [Financial security in Ukraine], KNTU, Kyiv, Ukraine.
2. Moshenskyi S.Z. (2009) "Theoretical and methodological basis of investment security of Ukraine through the mechanism of institutional investment in securities markets", Ph.D. Thesis, Finance and credit, Kyiv national economic University, Kyiv, Ukraine.
3. Kalashnikov Y.B. (2015) Obespechenye ynvestytsyonnoi bezopasnosti – vazhneishaia funktsiya hosudarstva [Ensuring investment security is the most important function of the state], Informatsyonnaia bezopasnost rehyonov, Saratov, Russia.
4. Kyrylenko V.I. (2005) Investytsiina skladova ekonomichnoi bezpeky [Investment component of economic security], KNEU, Kyiv, Ukraine.
5. Kulytskyi, S.A. (2015) "Problems of development of the Ukrainian economy in the context of the threat of destabilization of international financial markets", Ukraina: podii, fakty, komentari, [Online], no 21, available at: <http://nbuviap.gov.ua/images/ukraine/2015/ukr21.pdf>.
6. Sunduk A.V. (2004) Bankivske kredyuvannia yak chynnyk harantuvannia investytsiinoi bezpeky rehioniv Ukrainy [Bank lending as a factor of investment security of the regions of Ukraine], Ekonomichna bezpeka Ukrainy, Kyiv, Ukraine.
7. Orlov L.S. (2010) Hosudarstvo i investytsyonnaia bezopasnost [State and investment security], Aktual'nye problemy ekonomiki i prava, Saratov, Russia.
8. Buzyn R.V. (2009) "Investment security, its provision and state regulation in the national economy", Abstract of Ph.D. dissertation, Economics and management, Voronezh state University, Voronezh, Russia.
9. Manaserian T.N. (2009) Osnovy ekonomicheskoy bezopasnosti [Fundamentals of economic security], RAU, Erevan, Armenia.
10. Hordiienko V.P. (2012) Investytsiina bezpeka yak faktor rozvytku investytsiinoho potentsialu rehionu [Investment security as a factor of development of investment potential of the region], Investytsiina praktyka ta dosvid, Dnipro, Ukraine.
11. Okhrymovych M.M. (2015) Teoretychni osnovy doslidzhennia investytsiinoi bezpeky u systemi ekonomichnoi bezpeky derzhavy [Theoretical bases of research of investment security in the system of economic security of the state], Ekonomichne maibutnie Ukrainy, Kyiv, Ukraine.

Kokovikhina O.O.*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Public
and corporate Finance Management,
Ukrainian State University of Railway Transport***Zakharchuk V.Yu.***Master's Degree,
Ukrainian State University of Railway Transport*

INVESTMENT SECURITY AS A PART OF THE STATE FINANCIAL SECURITY

In our time, the objective conditions of modern times determine the situation when the organization of the economic system of the state directly carries out the factors of its investment security. The state's investment security is kept due to the stability of the marginal rate of investment, due to which: the reproduction of fixed capital is happened, a safe level of environmental parameters is maintained, natural resources are preserved, depressive phenomena in the state are eliminated, the maximum growth of GDP at the level of socio-economic development is ensured, the competitiveness of the economy grows and strategic reserves are created.

In the literature, there are several scientific approaches to assess the level of investment security of the state, which differ according to the features of the objects of evaluation and the content of the indicators. A significant component of the investment security analysis of the state is the analysis of threats, namely, investigated as internal threats (the position of the banking system, financial markets, technological level of production of the main sectors of the economy, the degree of wear of the main production assets) and external threats, which are determined under the conditions of the external world markets and current market trends.

Due to financial flows, the "financial component" of investment security of the state is reflected. As indicators of the investment component of financial security, the following indicators are considered: the total volume of financial investments entering the country, the amount of investment income received by government investors.

The situation of investment security in Ukraine is rather unstable, which negatively affects the willingness and ability of investors to place funds in the development of our economy, preceding the deterioration of the investment climate. At present, there are almost no factors that would improve Ukraine's investment security. An important step for Ukraine should be to overcome the "devaluation peaks" in the money market, as it leads to an increasing imbalance in the investment market.

УДК 658.14/.17

Лисьонкова Н.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління державними
і корпоративними фінансами
Українського державного університету залізничного транспорту

Захарчук В.Ю.
магістр
Українського державного університету залізничного транспорту

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА

АНОТАЦІЯ

У статті управління оборотними активами розглядається як основоположний фактор розвитку підприємства. Описано сутність та ключові принципи управління оборотними активами. Представлено послідовність організації оборотних коштів. Досліджено способи управління оборотними активами. Розглянуто основні етапи політики управління оборотними засобами.

Ключові слова: підприємство, активи, оборотні кошти, оборотні активи, фінанси.

АННОТАЦИЯ

В статье управление оборотными активами рассматривается как основополагающий фактор развития предприятия. Описаны сущность и ключевые принципы управления оборотными активами. Представлена последовательность организации оборотных средств. Исследованы способы управления оборотными активами. Рассмотрены основные этапы политики управления оборотными средствами.

Ключевые слова: предприятие, активы, оборотные средства, оборотные активы, финансы.

ANNOTATION

In the article management of current assets is considered as a fundamental factor in the development of the enterprise. The essence and key principles of management of current assets are described. The sequence of organization of working capital is presented. Methods of managing current assets are explored. The main stages of the management of working capital are considered.

Key words: enterprise, assets, working capital, current assets, finances.

Постановка проблеми. Стан ринкових відносин в Україні потребує нових підходів до управління економікою країни на різних рівнях. Регульоване та координоване управління активами дасть змогу підприємству зміцнити його ефективність, цінність та отримати великі прибутки, тому вітчизняна економіка в сучасних умовах господарювання диктує нові методи та заходи управління оборотними активами.

Сучасна фаза глобальної фінансової кризи чітко означає різке зростання ролі та значення оборотних коштів підприємства як однієї з найважливіших у фінансовому плані складових частин його майна. Стан та рівень ефективності використання оборотних активів тепер стали одними з основних умов фінансово успішної діяльності організації. Іншими словами, загострення фінансової кризи тепер уже безпосередньо визначає інші умови вироблення політики управління оборотними активами та одночасно актуалізує проблематику визначення оптимального рівня інвестицій в оборотний капітал, як наслідок, визначає напрями вибору стратегії їх фінансування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значну роль у визначенні поняття «оборотні активи» та їх систематизації відіграли такі науковці, як О.С. Філімоненков, І.В. Алексеев, І.А. Бланк, В.П. Бечко, М.Д. Білик, Н.М. Притуляк, П.В. Круш, Н.Ю. Невмержицька, І.М. Бойчик, Н.В. Ізмайлова, Н.О. Крамзіна, Ю.В. Кваша, В.І. Подвігіна, В.О. Гулевич.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте через багаторазові зміни у законодавчо-нормативній базі України питання класифікації оборотних активів та їх формулювання вивчаються надалі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення особливостей формування та ефективності використання оборотних активів підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Різкий підйом темпів інфляції, скорочення до критично малих обсягів оборотних коштів та інші негативні наслідки фінансової кризи змушують підприємства змінювати свою фінансову політику щодо оборотних коштів, шукати нові джерела їх фінансування, на ходу вирішувати проблеми ефективності використання оборотних коштів. Очевидно, що у сформованих фінансово нестабільних умовах визначення оборотних коштів як авансованих грошових коштів у створенні поточні запаси для підтримки безперервності виробничого та торгового процесів тепер уже не розкриває об'ємного економічного змісту цієї категорії. У зв'язку з цим актуалізується необхідність уточнення основних принципів організації управління й аналізу оборотних коштів не тільки для підтримки їх на економічно достатньому рівні, але й для визначення оптимального рівня інвестицій в оборотний капітал.

Ефективне управління фінансами підприємства є можливим лише за планування всіх фінансових ресурсів. Фінансове планування тісно пов'язане з плануванням виробничо-господарської діяльності. Отже, ефективне управління оборотними коштами є можливим тільки на основі всебічного аналізу й планування всіх фінансових ресурсів, тобто потенційних й актуальних джерел фінансування формування та поповнення обігових коштів.

Причини ефективного управління оборотними активами на підприємстві такі:

1) значна частина активів на підприємстві належить оборотним коштам;

2) збільшення доходів та зменшення дефіциту грошових коштів є результатом якісного управління оборотними коштами;

3) питання оборотних коштів вирішуються безперервно та вимагають більшого часу, ніж інші процеси управління; інвестована сума в систему оборотних активів здатна до щоденних активних змін, тому вона повністю контролюється для результативного використання грошових коштів;

4) для максимізації норм прибутку та мінімізації комерційних ризиків має забезпечуватись раціональне управління оборотними активами.

Систематизація аналізу оборотних коштів під час організації та управління здійснюється за такими ознаками:

1) функціональна роль в процесі виробництва є розподілом оборотних коштів на оборотні виробничі фонди та фонди обігу;

2) з позицій організації та управління передбачається їх розподіл на нормовані та ненормовані оборотні кошти;

3) за джерелами поповнення та формування виділяється власний та позиковий оборотний капітал;

4) за ступенем ліквідності розрізняються повільно реалізовані, швидко реалізовані та абсолютно ліквідні оборотні кошти;

5) за матеріально-речовинного змісту виділяються запаси (матеріали, готова продукція, товари), дебіторська заборгованість (кошти в розрахунках), грошові кошти [4].

Нормування – один з фундаментальних принципів організації оборотних коштів та управління ними. Цей принцип виявляє економічно обґрунтовану сукупність власних та оборотних коштів, в результаті чого забезпечуються фінансові положення для розвитку та підтримки виробничо-торгових процесів. Основним принципом ефективного управління оборотними активами вважають їх використання за спрямованим призначенням. Це пов'язане з найбільш ліквідною частиною оборотних активів. Зміни відбуваються різними методами, а саме шляхом вилучення авансованих оборотних коштів з господарського обігу, випадкових втрат, тривалого замороження грошових коштів у дебіторську заборгованість, здійснення виплат банківських відсотків за позиками та кредитами, які є завищеними. Це призведе до критичних втрат обсягів оборотних коштів.

Також одним з найважливіших принципів організації оборотних коштів є досягнення високого рівня ефективності їх використання, забезпечення елементарного збереження та підвищення швидкості їх оборотності. Зрештою, цей принцип реалізується через систематичний, безперервний контроль за збереженням та ефективністю використання оборотних коштів.

В основі організації управління оборотними коштами мають лежати ключові принципи управління:

– управління оборотними коштами неможливе без відповідної координації роботи підприємства з оновленими зовнішніми фінансовими чинниками;

– поліпшення управління оборотними коштами – це процес безперервний, що зумовлено постійними змінами в зовнішніх умовах підприємства та систематичними коливаннями показників ефективності використання оборотних коштів, на які впливають розроблена стратегія розвитку та менеджмент підприємства;

– управління оборотними коштами відноситься до управління операційними та фінансовими ризиками, що не лише дає привід для використання механізмів ризик-менеджменту під час управління оборотними засобами, але й змушує пам'ятати про співвідношення «більший дохід – більший ризик» під час вибору варіантів рішень.

Структура управління оборотними коштами представлена на рис. 1.

Розподіл завдання управління обіговими коштами на блоки проводиться для спрощення пошуку рішень і для подальшого розподілу відповідальності та заходів стимулювання по підрозділах організації, однак управлінською цінністю володіє лише загальне рішення на рівні організації загалом. Найкраще рішення для управління оборотними коштами загалом, як правило, може бути сукупністю найбільш ефективних варіантів для управління окремими блоками наведеної схеми. Водночас з огляду на вкрай негативні наслідки глобальної фінансової кризи вважаємо, що найбільш актуальними та фінансово значущими рішеннями в галузі управління оборотними коштами будуть рішення, локалізовані в рамках фінансових потоків.

Організація, управління та аналіз оборотних активів є основними у вирішенні питань ефективності та оптимізації структури джерел їх поповнення. Схему організації оборотних коштів представлено на рис. 2.

З огляду на те, що управління оборотними активами, їх організація та аналіз є фундаментальними, для вирішення проблем підйому рівня ефективності, оптимізації структури джерел їх поповнення графічно представлена організація оборотних коштів (рис. 2).

Недостатні обсяги оборотних коштів, неефективне їх застосування, падіння швидкості їх оборотності позначаються перш за все на рівні фінансової стійкості підприємства. Тут найбільше значення мають не абсолютні обсяги оборотних коштів, а їх відносні розміри. Зокрема, фінансово критичне значення має співвідношення їх обсягів та обсягів короткострокових зобов'язань, тобто короткострокових кредитів і позик та кредиторської заборгованості.

Для ефективного управління оборотними коштами підприємства розробляють власну по-



Рис. 1. Структура управління оборотними коштами

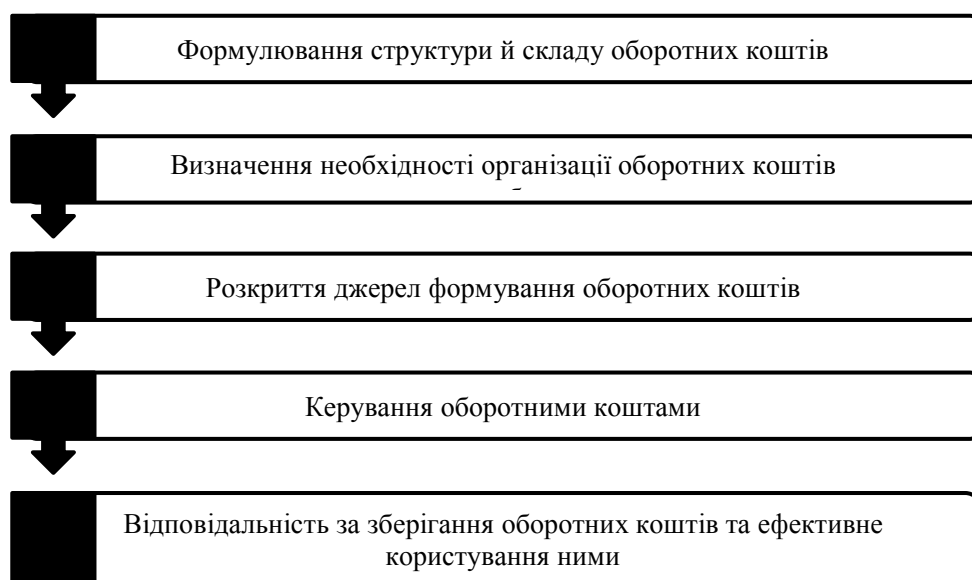


Рис. 2. Послідовність організації оборотних коштів

літику управління оборотними коштами, яка має значну частку фінансової стратегії підприємства, що полягає в організації фундаментального складу й обсягу оборотних коштів підприємства, а також покращенні структури джерел їх фінансування.

Основні етапи політики управління оборотними засобами такі:

- 1) здійснення аналізу оборотних коштів підприємства за попередній період;
- 2) формулювання різних підходів до організації оборотних коштів підприємства;
- 3) формування обсягу оборотних коштів;
- 4) покращення співвідношення постійної та змінної частин оборотних коштів;
- 5) покриття необхідної ліквідності оборотних коштів;

6) забезпечення підвищення рентабельності оборотних коштів;

7) планування мінімізації втрат оборотних коштів у процесі їх використання;

8) формування принципів фінансування окремих видів оборотних коштів;

9) формування оптимальної структури джерел фінансування оборотних коштів [5].

Отже, головним завданням управління оборотними засобами є оцінювання руху змін з короткостроковими зобов'язаннями та їх аналіз.

Висновки. Оборотні активи мають велике значення для покращення продовольчих потреб у встановленні тих чи інших елементів оборотних активів, обсяг забезпечення має відповідати обсягам фінансово-господарської діяльності,

збільшення прибутку та зменшення виплат за допустимих рівнів ризику. Оптимальне використання оборотних коштів дає змогу збільшити фінансову стійкість та платоспроможність підприємства.

Значна увага приділяється причинам ефективного управління оборотними активами та основним принципам їх організації, до яких належать нормування, використання за спрямованим призначенням та досягнення високого рівня ефективності використання, забезпечення елементарного збереження оборотних активів підприємства. Описано повну та чітку систематизацію аналізу оборотних коштів під час організації та управління підприємством за різними ознаками.

Такі умови для підприємства сприяють своєчасному та повному виконанню розрахунково-платіжних зобов'язань, що приведе до успішного здійснення їх функціональних обов'язків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білик М.Д. Управління фінансами державних підприємств. Київ: Знання, 1999. 312 с.
2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс. Киев: Ника-Центр, 2001. 528 с.
3. Демченко Т.А. Оборотні активи та їх відображення в бухгалтерському обліку і фінансовій звітності. Актуальні проблеми економіки. 2007. № 9. 227 с.
4. Ковалев В.В. Курс финансового менеджмента. Москва: ТК «Велби»; Проспект, 2008. 448 с.
5. Бодаренко О.С. Методологічні основи управління оборотними активами підприємств. Інвестиції практика та досвід. 2008. № 4. С. 40–44.
6. Нашкерська Г.В. Фінансовий облік: навч. посіб. Київ: Кондор, 2005. 503 с.
7. Кодацький В.П. Шляхи ефективного управління оборотними активами промислових підприємств. Актуальні проблеми економіки. 2010. № 4. С. 271–274.
8. Єпіфанова І.Ю., Джеджула В.В. Фінансовий аналіз та звітність: практикум. Вінниця: ВНТУ, 2017. 143 с.

REFERENCES:

1. Bilyk M.D. (1999) Upravlinnia finansamy derzhavnykh pidpriemstv [Financial management of state-owned enterprises], Znannia, Kyiv, Ukraine.
2. Blank Y.A. (2001) Finansovyy menedzhment: uchebnyy kurs [Financial management: training course], Nika-Centr, Kyiv, Ukraine.
3. Demchenko T.A. (2007) Oborotni aktyvy ta yikh vidobrazhennia v bukhhalterskomu obliku i finansovii zvitnosti [Current assets and their reflection in accounting and financial statements], Aktualni problemy ekonomiky, Lviv, Ukraine.
4. Kovalev V.V. (2008) Kurs finansovogo menedzhmenta [Financial management course], TK "Velby", Moscow, Russia.
5. Bodarenko O.S. (2008) Metodolohichni osnovy upravlinnia oborotnymi aktyvamy pidpriemstv [Methodological basis of management of current assets of enterprises], Investytsii praktyka ta dosvid, Kyiv, Ukraine.
6. Nashkerska H.V. (2005) Finansovyi oblik [Financial accounting], Kondor, Kyiv, Ukraine.
7. Kodatskyi V.P. (2010) Shliakhy efektyvnoho upravlinnia oborotnymi aktyvamy promyslovykh pidpriemstv [Ways of effective management of current assets of industrial enterprises], Aktualni problemy ekonomiky, Lviv, Ukraine.
8. Yepifanova I.Yu. (2017) Finansovyi analiz ta zvitnist: praktykum [Financial analysis and reporting: workshop], VNTU, Vinnytsia, Ukraine.

Lysonkova N.M.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Public
and Corporate Finance Management,
Ukrainian State University of Railway Transport*

Zakharchuk V.Yu.

*Master's Degree,
Ukrainian State University of Railway Transport*

INCREASING THE EFFICIENCY OF CURRENT ASSET MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

Working capital is defined as advances in the creation of currency reserves to maintain the continuity of production and sales processes. Effective management of working capital is possible only on the basis of a comprehensive analysis and planning of all financial resources and potential and actual sources of formation, financing, and replenishment of working capital.

Current asset management organization should be based on key principles of management:

- management of working capital is impossible without proper coordination of the company with updated external financial factors;
- improved management of working capital is an ongoing process. This is due to constant changes in the external conditions of the enterprise and the systematic fluctuations of the indicators of efficiency of use of working capital;
- management of working capital is attributed to the management of operational and financial risks.

Rationing is one of the fundamental principles of the organization and management of working capital. This principle reveals an economically justified set of own and working capital and, as a result, provides a financial situation for the development and maintenance of production and trade processes. Another principle of effective management of working capital is their use for the intended purpose. This is due to the most liquid part of current assets. One of the most important principles of the organization of working capital is to achieve a high level of efficiency of their use, providing elementary preservation and increasing the speed of their turnover. As a result, this principle is realized through the systematic, continuous monitoring of the conservation and efficiency of the use of working capital.

For efficient management of current assets, enterprises develop their own management policies for working capital, which carries a significant share of the company's financial strategy, which consists in organizing the fundamental composition and volume of current assets of the enterprise and improving the structure of the sources of their financing.

УДК 368.01

Мілошевич Н.В.

*старший викладач кафедри економіки підприємств
Одеського національного політехнічного університету*

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПЕРЕСТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена розгляду сутності перестрахування на страховому ринку України. За допомогою статистичних даних здійснено оцінювання сучасного стану українського ринку перестрахування. Досліджено основні проблеми й напрями розвитку перестраховальних операцій в Україні. Запропоновано заходи, спрямовані на вдосконалювання перестрахування в умовах інтеграції страхового ринку України у світовий перестраховальний простір.

Ключові слова: страхування, перестрахування, страхові операції, перестраховальний ринок, цедент, цесіонарій.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена рассмотрению сущности перестрахования на страховом рынке Украины. С помощью статистических данных осуществлено оценивание современного состояния украинского рынка перестрахования. Исследованы основные проблемы и направления развития перестраховочных операций в Украине. Предложены меры, направленные на совершенствование перестрахования в условиях интеграции страхового рынка Украины в мировое перестраховочное пространство.

Ключевые слова: страхование, перестрахование, страховые операции, перестраховочный рынок, цедент, цессионарий.

ANNOTATION

The article is devoted to the consideration of the essence of reinsurance in the insurance market of Ukraine. With the help of statistical data, the current state of the Ukrainian reinsurance market has been assessed. The main problems and directions of development of reinsurance operations in Ukraine are investigated. Measures aimed at improving reinsurance in the context of integration of the Ukrainian insurance market into the world reinsurance space are suggested.

Key words: insurance, reinsurance, insurance operations, reinsurance market, assignor, assignee.

Постановка проблеми. Перестрахування є однією з можливостей забезпечення фінансової стабільності будь-якої страхової компанії. Особливі методи й практика застосування цього виду фінансової діяльності дають змогу страховикам приймати на себе дуже дорогі та унікальні ризики, не побоюючись банкрутства. Нині спостерігається підвищена увага фахівців до розгляду питань перестрахування на страховому ринку як одного із засобів захисту страхової компанії від випадків значних фінансових втрат, що можуть негативно вплинути на платоспроможність страховиків.

Перестрахування є системою економічних відносин, у процесі яких страховик, приймаючи на страхування ризики різної величини, частину відповідальності щодо них передає на певних умовах іншим страховикам з метою створення збалансованого портфеля власних страхових операцій та забезпечення своєї фінансової стабільності. Передавання частини ризику від одного страховика до іншого викликано необхідністю оптимізації страхового портфеля, під-

вищення надійності та платоспроможності страховика під час здійснення страхових операцій.

Нині цей напрям діяльності страховиків в Україні залишається недостатньою мірою розвинутим та використаним. У зв'язку з цим виникає нагальна потреба комплексного вивчення ринку перестрахування, проведення досліджень тенденцій розвитку та розроблення рекомендацій, які дадуть змогу перестрахуванню брати участь у процесах забезпечення фінансової стабільності вітчизняних страхових компаній.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню основних форм та методів практики перестрахування присвятили свої праці вітчизняні й зарубіжні вчені, зокрема Н.М. Внукова, М.В. Мних, В.Д. Базилевич, С.С. Осадець, О.Д. Заруба, О.М. Залетов, Л.І. Рейтман, Я.П. Шумелда, В.В. Шахов, О. Теревус, О. Кнейслер, М. Коулмен. Проте перестрахування як дієвий механізм забезпечення фінансової надійності страховика потребує подальших досліджень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Враховуючи дослідження науковців та узагальнивши наявні напрацювання щодо місця перестрахування в забезпеченні фінансової стійкості страхових компаній, стверджуємо, що, незважаючи на значну кількість питань, які досліджуються в працях науковців, такий важливий аспект, як впровадження перестраховальних операцій на ринок України, потребує подальших наукових досліджень. Сьогодні існує низка проблемних питань, що стосуються впровадження перестраховальних операцій на ринок України. Вирішенню однієї з таких проблем присвячена наша стаття.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є оцінювання сучасного стану перестрахування в Україні, дослідження основних проблем та тенденцій його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування послуг з перестрахування в Україні є досить новим видом фінансової діяльності та має свої специфічні форми й методи, що розвиваються в рамках чинного законодавства. Відповідно до ст. 12 Закону України «Про страхування» перестрахування – це страхування одним страховиком (цедентом, перестраховальником) на визначених договором умовах ризику виконання частини своїх обов'язків перед страхувальником у іншого страховика (перестраховика) резидента або нерезидента, який має статус страховика або перестраховика, згідно із законодавством країни, в якій він зареєстрований [1]. Операції з перестрахування є необхід-

ною умовою забезпечення платоспроможності страховиків, надійності та диверсифікованості розміщення страхових резервів страховика, коли страховик приймає на себе страхові зобов'язання в обсягах, що можуть перевищувати можливості їх виконання за рахунок власних активів.

До послуг ринку перестрахування страховики звертаються тоді, коли вони не в змозі забезпечити надійний страховий захист страхувальнику, а особливо тоді, коли йдеться про об'єкти, які мають високу страхову вартість або пов'язані з підвищеною небезпекою. Перестрахування використовується з метою створення збалансованого страхового портфеля, підвищення фінансової стійкості та гарантування виконання всіх зобов'язань.

Розвиток перестрахування безпосередньо залежить від загального рівня страхового ринку в країні, оскільки він є його важливою частиною. Останніми роками в Україні кількість страхових компаній має тенденцію до зменшення. Так, станом на кінець 1 кварталу 2018 року порівняно з аналогічною датою 2017 року кількість компаній зменшилася на 15 СК [2]. Загальна кількість страхових компаній становила 292, з яких (за винятком компаній зі страхування життя) 268 виступають як страховиками, так і поставачальниками перестрахових послуг. При цьому в умовах чинного страхового законодавства учасники ринку без перешкод можуть надавати ті послуги, що найбільше відповідають їхнім інтересам.

Через відсутність сприятливого законодавчого та економічного середовища для існування спеціалізованих перестраховальних компаній в Україні перестрахуванням можуть займатися всі страховики, які отримали ліцензію на певний вид страхових послуг. Отже, за скорочення кількості страхових компаній одночасно скорочується кількість перестраховиків [3].

Перестраховальна діяльність за своєю сутністю більш інтернаціональна, ніж будь-який вид діяльності [4, с. 57]. Нині в Україні послуги з перестрахування можуть надавати як національні, так і іноземні страхові компанії. Водночас у формі перестраховальників сьогодні працюють лише представництва іноземних компаній, оскільки вітчизняних представників цього сегменту практично немає. Звідси впливає, що показником низької платоспроможності вітчизняного ринку страхових послуг виступає неможливість відшкодування значних збитків власними перестраховиками, що спонукує страховиків розміщати ризики на міжнародних ринках перестрахування.

Особливість українського ринку полягає в тому, що більшість страхових компаній найчастіше просто обмінюється між собою ризиками, не гарантуючи реального перестраховального відшкодування.

Сьогодні спостерігається скорочення міжнародного перестрахування. Так, співвідно-

шення вихідного перестрахування до валових страхових премій станом на кінець I кварталу 2018 року становило 37,4%, що на 13,0% менше за аналогічний показник минулого року.

За договорами перестрахування ризиків за I квартал 2018 року українські страховики сплатили страхові премії в розмірі 4 349,0 млн. грн., з яких перестраховикам-нерезидентам спрямувалися 849,5 млн. грн., що на 15,5% менше за показник аналогічного періоду 2017 року; перестраховикам-резидентам – 3 499 млн. грн., що на 22,0% менше за показник аналогічного періоду 2017 року.

Водночас зросла загальна сума часток страхових виплат, компенсованих перестраховиками. Так, за I квартал 2018 року вона становила 435,1 млн. грн., зокрема перестраховиками-нерезидентами компенсовано 367,6 млн. грн., що на 84,9% більше за показник аналогічного періоду 2017 року.

Згідно із законодавством України укладання страховиками (цедентами, перестраховальниками) договорів перестрахування за межами України з перестраховиками-нерезидентами дозволяється тільки тоді, коли законодавством країни, в якій зареєстрований перестраховик-нерезидент, передбачений державний нагляд за страховою (перестраховальною) діяльністю; перестраховик-нерезидент має безпосередній досвід роботи у страхуванні (перестрахуванні) не менше, ніж три роки, що передують року, в якому укладається договір перестрахування; перестраховик-нерезидент не порушував страхове законодавство України, щодо нього не відбувалося вжиття відповідних заходів стосовно цього протягом останніх двох років.

Основними видами страхування, відповідальність щодо яких перестраховувалась у 2017 році, були страхування майна (1 045,5 млн. грн., або 24,0%), страхування фінансових ризиків (877,9 млн. грн., або 20,2 %), страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ (737,9 млн. грн., або 17,0%), страхування вантажів та багажу (289,6 млн. грн., або 6,7%), страхування відповідальності перед третіми особами (495,9 млн. грн., або 11,4%) [5].

Перерозподіл у структурі вихідного перестрахування станом на I квартал 2018 року порівняно з аналогічною датою минулого року відбувся на користь таких видів страхування, як страхування відповідальності перед третіми особами (з 6,4% до 11,4%), страхування фінансових ризиків (з 16,4% до 20,2%), страхування кредитів (з 0,7% до 4,3%), страхування від нещасних випадків (з 1,1% до 2,6%), страхування наземного транспорту (КАСКО) (з 3,0% до 4,4%).

При цьому у структурі вихідного перестрахування відбулося зменшення з таких видів страхування, як страхування вантажів та багажу (з 24,2% до 6,7%), страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ (з 17,5% до 17,0%) [5].

Особисте страхування, на яке приходиться чимала частка на ринку прямого страхування, практично не перестраховується. Найбільш затребуваними видами на ринку страхування життя є кредитне страхування та групове страхування для корпоративних клієнтів, популярним також є групове страхування, що включається роботодавцем у соціальний пакет для своїх працівників. Усередині країни перестраховуються відносно дрібні за обсягом відповідальності ризики, премії з яких не цікавлять закордонних перестраховувальників. Це, як правило, фінансові ризики, короткострокові вантажі, недороге майно, автомобільне КАСКО, частково КАСКО авіаційного та морського транспорту.

Від загальної суми сплачених часток страхових премій на перестраховування нерезидентам найбільше сплачено до Швейцарії (31,3%), Великобританії (15,5%), Німеччини (13,9%), Польщі (11,5%). Саме в ці країни протягом останніх трьох років здійснюється відтік частки страхових премій.

Структура вихідного перестраховування у 2018 році порівняно з аналогічним періодом 2017 року зазнала змін на користь таких країн, як Великобританія (з 5,9% до 15,5%), Швейцарія (з 25,7% до 31,3%), Німеччина (з 9,0% до 13,9%), Польща (з 7,1% до 11,5%), за рахунок зменшення частки страхових платежів Китаю (з 10,0% до 0,04%), Індії (з 6,1% до 0,4%), Росії (з 4,5% до -0,3%), Малайзії (з 6,1% до 2,2%) [5].

В Україні ринок перестраховування перебуває на початковій стадії розвитку. Це обумовлене слабкою капіталізацією страхового ринку, відсутністю надійних інвестиційних інструментів, недосконалістю нормативної бази для діяльності перестраховиків. Нині в Україні не існує законодавчого середовища для роботи професійної перестраховальної компанії.

З огляду на недостатню капіталізацію вітчизняних перестраховиків, їх низькі можливості щодо відшкодування великих збитків необхідно підвищувати фінансову надійність та платоспроможність перестраховиків шляхом стимулювання збільшення статутних фондів перестраховиків-резидентів; встановлення норм забезпечення правонаступництва щодо укладених договорів перестраховування під час реорганізації страховика.

Крім того, для найбільш ефективного розвитку перестраховування на українському ринку необхідно:

- створити єдину державну перестраховальну компанію;
- вдосконалити законодавчу базу щодо визначення перестраховування, яка б чітко регулювала перестраховальну діяльність;
- створити єдину інформаційну базу з метою зниження фінансових шахрайств у сфері страхування та перестраховування;
- створити єдиний національний реєстр даних про об'єкти, що потребують страхового захисту;

– розширювати партнерську базу серед страхових та брокерських компаній різної спеціалізації;

– здійснити стандартизацію перестраховальних продуктів з урахуванням традицій українського страхового ринку та міжнародних принципів ведення перестраховального бізнесу;

– просувати на українському ринку страхові та перестраховальні програми, а також нові перестрахові продукти;

– підвищувати рівень професіоналізму страхових послуг, проводити сертифікацію в галузі перестраховування;

– працювати над підвищенням іміджу страхових та перестраховальних компаній;

– затверджувати в українському суспільстві позитивне сприйняття перестраховування як механізму захисту окремої компанії та страхового ринку загалом;

– здійснювати контроль за дотриманням страховиками вимог законодавства України щодо регулювання операцій з перестраховування.

Необхідність перестраховування з кожним днем зростатиме через охоплення страхуванням дедалі більшої кількості великих специфічних ризиків, а також з виходом його на якісно новий рівень розвитку, формуванням цілісної системи забезпечення фінансової стійкості всіх суб'єктів ринку перестраховування та страхових компаній [6, с. 175].

Висновки. Таким чином, можна зробити висновок, що з огляду на об'єктивну необхідність дедалі більшого залучення перестраховування до страхової системи України дослідження напрямів розвитку перестраховування набуває особливої актуальності та ваги. Проблема формування стабільного українського ринку перестраховування з максимальним використанням його внутрішнього потенціалу є актуальним напрямом сучасних досліджень, тому що перестраховування є однією з альтернатив забезпечення фінансової стійкості страхових компаній. Нині цей напрям діяльності страховиків в Україні потребує подальшого розвитку. Для зміцнення страхового ринку та запобігання необґрунтованому витоку коштів за кордон необхідно більше уваги приділяти вдосконаленню національного перестраховального ринку. Лише за умови стабілізації законодавства та адаптації його до міжнародних норм український ринок послуг перестраховування зможе активно розбудуватися, а страхові компанії забезпечать власну фінансову стійкість.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про страхування: Закон України від 7 березня 1996 року № 85/96-ВР. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show>.
2. Підсумки діяльності страхових компаній за I квартал 2018 року. URL: <https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/2018>.
3. Дігтяренко С.М. Тенденції розвитку перестраховування в Україні. Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 6. С. 76–80.

4. Позднякова Л.О., Коваленко Ю.М. Перестраховання: тенденції розвитку та шляхи вдосконалення. Актуальні проблеми економіки. 2006. № 12 (66). С. 53–60.
5. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України. URL: <http://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html>.
6. Шірінян Л.В. Фінансова надійність і фінансова стійкість страховиків. Актуальні проблеми економіки. 2007. № 9. С. 173–179.
- for the first quarter of 2018] <https://www.nfp.gov.ua>. URL: <https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/2018>.
3. Dightjarenko S.M. (2016) Tendenciji rozvytku perestrakhuvannya v Ukraini. [Trends in reinsurance development in Ukraine]. Investyciji: praktyka ta dosvid, no. 6. P. 76–80.
4. Pozdnjakova L.O., Kovalenko Ju.M. (2006) Perestrakhuvannya: tendenciji rozvytku ta shljakhy vdoskonalennja. [Reinsurance: Trends and Improvement]. Aktualni problemy ekonomiky, no. 12 (66). P. 53–60.
5. Informacija pro stan i rozvytok strakhovogho rynku Ukrainy [Information on the state and development of the insurance market of Ukraine] <http://nfp.gov.ua>. URL: <http://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html>.
6. Shirinjan L.V. (2007) Finansova nadijnistj i finansova stjistik strakhovykyv [Financial reliability and financial stability of insurers] Aktualni problemy ekonomiky, no. 9. P. 173–179.

REFERENCES:

1. "Pro strakhuvannia": Zakon Ukrainy № 85/96 vid 07.03.1996 h. ["On Insurance": Law of Ukraine]. <http://zakon5.rada.gov.ua>. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show>.
2. Pidsumky dijalnosti strakhovykh kompanij za I kvartal 2018 roku. [Results of the activity of insurance companies

Miloshevyh N.V.

*Senior Instructor at Department of Enterprise Economic,
Odessa National Polytechnic University*

MAIN TENDENCIES AND PROBLEMS OF REINSURANCE DEVELOPMENT IN UKRAINE

Today there is an increased attention of specialists to the issues of reinsurance in the insurance market. Reinsurance operations are a prerequisite for insurers' solvency, reliability and diversification of the insurer's insurance reserves placement in the event that the insurer accepts insurance liabilities in amounts that may exceed their ability to perform their own assets. At present, this area of activity of insurers in Ukraine remains insufficiently developed and used.

The purpose of the article is to assess the current state of reinsurance in Ukraine, as well as study the main problems and trends in its development.

Today, national and foreign players are present in the domestic reinsurance market. The main types of insurance, the liability for which is reinsured, are the insurance of property of legal persons, insurance of cargoes, transport comprehensive cover (aircraft, sea-going vessels, cars), civil liability.

Personal insurance, which has a significant share in the direct insurance market, is practically not reinsured. The most popular types of life insurance market are credit insurance and group insurance for corporate clients, as well as group insurance, which is included by the employer in a social package for its employees.

Personal insurance, which has a significant share in the direct insurance market, is practically not reinsured. The most popular types of life insurance market are credit insurance and group insurance for corporate clients, as well as group insurance included by the employer in a social package for its employees. Inside the country, reinsurers are relatively small in terms of liability risks, the premiums of which are not interested in foreign reinsurers. These include financial risks, short-term cargoes, low-cost goods, automobile comprehensive cover, a partly comprehensive cover of aviation and maritime transport.

In Ukraine, the reinsurance market is at an early stage of development. This is due to the weak capitalization of the insurance market, the lack of reliable investment instruments, and the imperfection of the regulatory framework for reinsurers.

The growth of the investment potential of the insurance system could ensure the creation of a state reinsurance company.

For the effective development of the reinsurance market is necessary: improvement of the legal framework for the definition of reinsurance; integration into the world reinsurance market; increase of authorized capital and other own means of insurance and reinsurance companies; development and offering of new reinsurance products, promotion of reinsurance programs in the Ukrainian market; approval of positive perception of reinsurance in Ukrainian society as a mechanism for protecting a separate company and the insurance market as a whole; increase in the level of professionalism of insurance services.

Thus, we can conclude that in order to strengthen the insurance market and prevent unwarranted leakage of funds abroad, it is necessary to pay more attention to the improvement of the national reinsurance market. Only if the legislation is stabilized and adapted to international norms, the Ukrainian market of reinsurance services will be actively developed, and insurance companies will provide their own financial stability.

УДК 336.1

Роменська К.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів
Університету митної справи та фінансів

Сіліна І.С.
бакалавр
Університету митної справи та фінансів

Колеснік Є.О.
бакалавр
Університету митної справи та фінансів

ЗМІЦНЕННЯ ПОТЕНЦІАЛУ БЮДЖЕТУ ШЛЯХОМ МІНІМІЗАЦІЇ ВПЛИВУ ЧИННИКІВ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ І ВИДАТКІВ

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено чинники, що впливають на формування доходної та видаткової частин Державного бюджету України та місцевих бюджетів, а саме валовий внутрішній продукт, інфляцію, державний борг. Надано характеристику боргової політики розвинених європейських країн, наведено напрями зниження боргового навантаження на економіку України. Розроблено пропозиції щодо зміцнення бюджетного потенціалу та вдосконалення управління фінансовими потоками бюджету.

Ключові слова: бюджетний потенціал, доходи бюджету, видатки бюджету, валовий внутрішній продукт, рівень інфляції, боргова політика, фінансові потоки.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы факторы, влияющие на формирование доходной и расходной частей Государственного бюджета Украины и местных бюджетов, а именно валовый внутренний продукт, инфляция, государственный долг. Предоставлена характеристика долговой политики европейских стран, приведены направления снижения долговой нагрузки на экономику Украины. Разработаны предложения по укреплению бюджетного потенциала и совершенствованию управления финансовыми потоками бюджета.

Ключевые слова: бюджетный потенциал, доходы бюджета, расходы бюджета, валовый внутренний продукт, уровень инфляции, долговая политика, финансовые потоки.

ANNOTATION

The factors influencing to the formation of the income and expenditure part of the State Budget of Ukraine and local budgets, such as: gross domestic product, inflation, state debt, are investigated. The debt policy of the developed European countries is described and the directions of reduction the debt burden on the economy of Ukraine are given. The proposals for strengthening the budgetary potential and improving the management of financial flows of the budget are developed.

Key words: budget potential, budget revenues, budget expenditures, gross domestic product, inflation rate, debt policy, financial flows.

Постановка проблеми. В сучасних умовах децентралізації бюджетної системи за умов розвитку економічної та соціальної сфер поповнення та збільшення доходів Державного бюджету України та місцевих бюджетів стають складнішими через зростання видатків та пошук обґрунтованих джерел їх фінансового забезпечення. Здатність держави акумулювати необхідну кількість фінансових ресурсів для зростання ефективності та результативності бюджетного процесу визначається бюджетним потенціалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Науковим дослідженням бюджетного потенціалу та проблемам, пов'язаним зі зміцненням бюджетного потенціалу щодо формування надходжень та ефективності використання бюджетних коштів, присвятили свої праці Л.В. Лисяк [3], О.М. Грабчук [3], Т.В. Сальникова [6] та інші вітчизняні вчені. Науковці під бюджетним потенціалом розуміють особливу частину фінансових відносин щодо формування та використання фінансових потоків бюджету для забезпечення соціально-економічних послуг, що мають загальнодержавний та місцевий характер, органами державної влади, органами місцевого самоврядування, а проблеми ефективного управління бюджетними коштами пов'язують здебільшого зі зростанням державного боргу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте у вітчизняній науковій літературі недостатньо уваги приділяється аналізу чинників, що впливають на зміцнення бюджетного потенціалу щодо формування надходжень та використання бюджетних коштів. Це зумовлює проведення подальшого та постійного пошуку напрямів зміцнення бюджетного потенціалу та мінімізації впливу чинників на формування доходів і видатків бюджету.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розробка теоретичних положень та практичних рекомендацій щодо зміцнення бюджетного потенціалу та мінімізації впливу чинників на ефективне формування доходів і використання коштів бюджету.

Виклад основного матеріалу дослідження. До головних чинників-показників макrorівня, що впливають на формування доходів і видатків Державного бюджету України та місцевих бюджетів України, можна віднести рівень валового внутрішнього продукту (далі – ВВП); рівень інфляції; рівень податкових ставок; рівень банківського процента; рівень податкової спроможності населення; об'єкти приватизації; курс національної валюти; внутрішній державний борг; тіньовий стан економіки країни; низьку конкурентоспроможність продукції тощо.

Найбільш значимим та загальноновизнаним чинником, що впливає на формування надходжень бюджету, є ВВП, що відображає ефективність та результативність державної фінансової системи, регулювання суспільно-економічних показників бюджету, а також характеризує вартісний обсяг виробленої продукції в країні (рис. 1).

Представлені на рис. 1 дані демонструють, що з 2013 р. темпи приросту доходів Державного бюджету України перевищують темпи приросту ВВП, що може свідчити про легалізацію доходів тіньової економіки в умовах невизначеності та непередбачуваності за умов реформування бюджетної системи України або падіння ВВП внаслідок спаду виробництва в умовах економічної кризи та воєнних дій на тимчасово окупованих територіях країни.

Порівнюючи планові показники ВВП з фактичними, не можемо не відзначити, що саме від бюджетного планування залежить достовірність прогнозування показників Державного бюджету України (рис. 2). На рис. 2 продемонстровано невиконання за номінальним ВВП у 2012–2014 рр. і перевиконання у 2015–2017 рр., що можна обумовити та пояснити збільшенням в структурі ВВП частки сільського господарства; змінами, що відбулися в банківській та фінансовій сферах, а також вплинули на підвищення рівня цін; збільшенням обсягу експорту товарів з країни внаслідок укладеної угоди про зону вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом у 2016 р.; вливанням інших фінансових потоків від зарубіжних країн.

Наступним важливим чинником впливу на доходи й видатки Державного бюджету України та місцевих бюджетів, що визначають бюджетний потенціал, є індекс споживчих цін (інфляція), який враховується під час формування дохідної та видаткової частин бюджету. На рис. 3 продемонстровано показники інфляції,

що свідчать про зниження прогнозованого рівня інфляції в Україні. Найбільше відхилення в прогнозі відбулось у 2015 р., адже очікуваний показник визначений у розмірі 11,2%, а фактичний склав 48,7%. У 2017 р. було заплановано нижчий рівень інфляції, ніж в останні роки, що посилює явище бюджетного дефіциту та необхідність здійснення зовнішніх запозичень.

Проте, як свідчить досвід розвинених країн, не завжди інфляція є негативним чинником для бюджетного потенціалу. Зростання інфляції є передумовою додаткових надходжень до бюджету, адже після зростання ціни товарів збільшуються податкові надходження (зокрема, ПДВ та акцизний податок).

Однак планування занадто високого рівня інфляції з метою збільшення дохідної частини бюджету приводить до збільшення обсягів видаткової частини бюджету, що унеможливорює виконання бюджету через зріст обсягу впливу інфляції на доходи бюджету, через що спостерігається невиконання бюджетних зобов'язань.

Важливою складовою забезпечення стабільності та фінансової безпеки кожної держави є система управління державним боргом, що також впливає на потенціал бюджету. На рис. 4 продемонстровано частку державного боргу у ВВП. Так, сукупний державний борг за 5 останніх років збільшився на 1,69 млрд. дол. США, зокрема зовнішній борг зріс на 9,92 млрд. дол. США, а внутрішній борг зменшився на 8,23 млрд. дол. США. Тобто структура сукупного боргу України змінилась, частка державного боргу у сукупному боргу зросла на 4,33%. Частка зовнішнього боргу у загальному боргу також має тенденцію до зростання, а саме з 51% у 2013 р. до 63,51% у 2018 р.

Зростання зовнішнього боргу має певні наслідки, а саме збільшення фінансового потенціалу держави, проте не в перспективному, а в

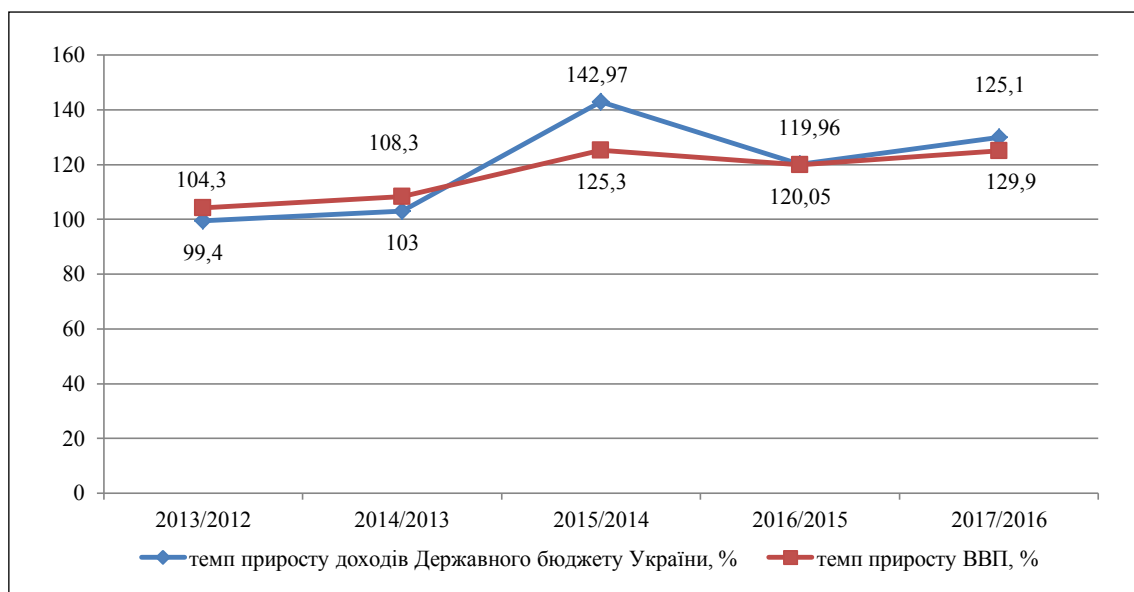


Рис. 1. Темпи приросту доходів Державного бюджету України та ВВП, % [1; 5]

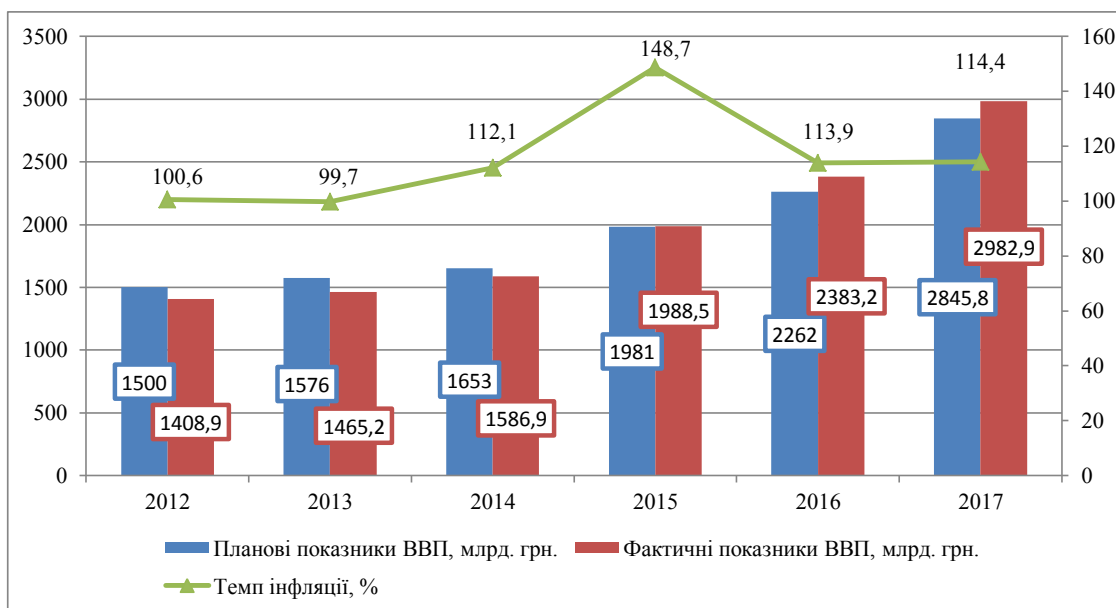


Рис. 2. Планові та фактичні показники й темп інфляції у 2012–2017 рр. [1; 2]

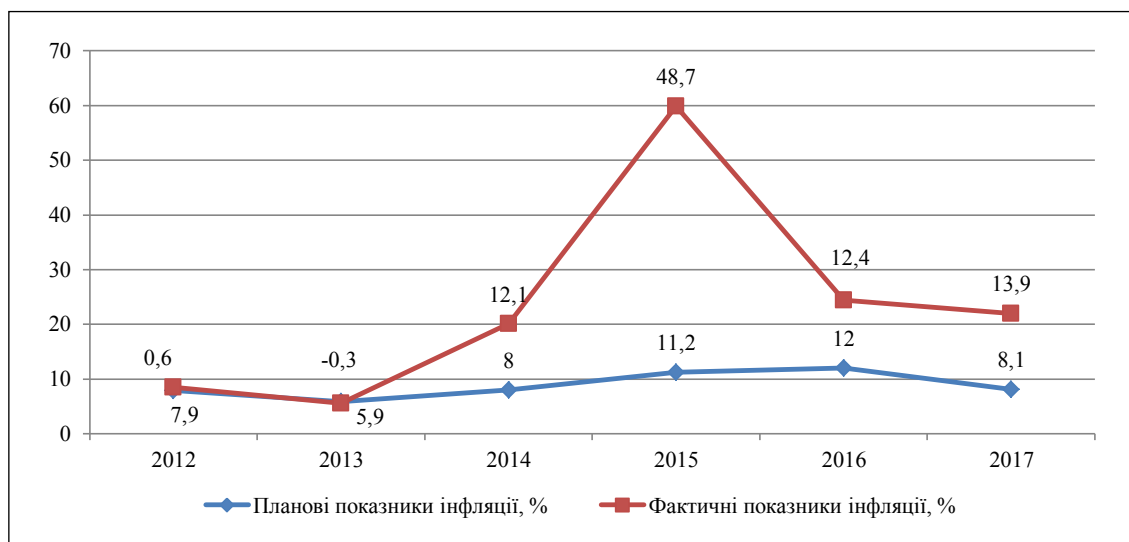


Рис. 3. Порівняння планових та фактичних показників інфляції, % [5]

поточному періоді; пряме зниження національного доходу країни-позичальника; залежність від міжнародних кредиторів.

Перевищення сукупного боргу України над граничною межею у розмірі 60% ВВП спостерігається з 2015 р. Найбільше відсоткове значення до ВВП сукупний борг мав у 2016 р. (76,09%), тобто перевищення нормативу на 16%. З метою підвищення ефективності боргової політики та зміцнення бюджетного потенціалу розвинені країни спрямовують боргову політику на мінімізацію позик, використовуючи градуйовані граничні відношення боргу до ВВП, розвиваючи фінансовий ринок, зменшуючи видатки та витрати бюджету на обслуговування боргу, застосовуючи рефінансування (табл. 1). Також іноземні держави використовують метод цільових орієнтирів, що включає активну політику здійснення запо-

зичень та операцій з державним боргом, серед яких слід назвати достроковий викуп, хеджування ризиків та сек'юритизацію боргу [6].

Щоб знизити боргове навантаження на економіку України, необхідно забезпечити вжиття таких дій:

- впровадження політики, що сприятиме переважанню внутрішніх боргових зобов'язань над зовнішніми, розвитку фінансового ринку, зокрема фондового, спрямуванню кредитів із зовнішніх джерел на інноваційні та інвестиційні напрями;
- вдосконалення боргового законодавства для більш ефективного управління державним боргом;
- застосування досвіду інших країн щодо реструктуризації та списання зовнішнього державного боргу;

- покращення системи перспективного прогнозування та планування;
- вдосконалення та перегляд умов отримання зовнішніх позик.

Висновки. Проведене дослідження основних чинників, що впливають на формування доходів та видатків бюджету, таких як ВВП, інфляція, державний борг, доводить, що різниця між темпами приросту ВВП та доходів Державного бюджету пов'язана з економічною кризою та спадом виробництва в країні; протягом чотирьох років існує проблема

достовірності планових показників інфляції, що приводить до фінансової нестабільності та негативно впливає на якість державного прогнозування, відповідно, управління фінансовими потоками бюджету. Напрямами державної політики щодо зміцнення бюджетного потенціалу є необхідність стимулювання росту ВВП, що має значний вплив на доходи бюджету та стабілізує економіку країни, застосування раціональної боргової політики та сприяння перевищенню внутрішніх позик над зовнішніми.

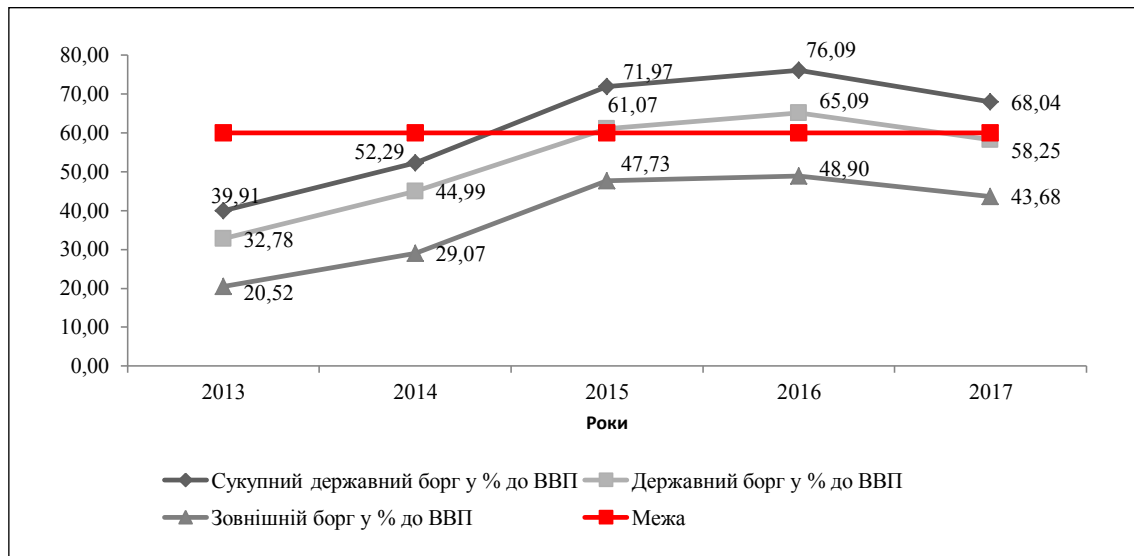


Рис. 4. Сукупний державний борг України у ВВП, % [4]

Таблиця 1

Характеристика боргової політики деяких європейських країн [7]

Країна	Граничне значення зовнішнього боргу	Особливості застосування
Австрія	60% ВВП	Частка державного боргу, що перевищує 60% ВВП, повинна бути зменшена до 1/20 кожного року в середньому протягом 3 років.
Болгарія	60% ВВП	Невиплачена частина консолідованого державного боргу на кінець кожного року як відношення прогнозованого ВВП не може перевищувати співвідношення попереднього року, доки це співвідношення не перевищить 60%.
Естонія	60% доходів місцевих бюджетів, 40% доходів державного бюджету	Органам місцевого самоврядування не дозволяється збільшувати свої борги понад 60% доходів бюджету, від яких відраховувались асигнування з державного бюджету на досягнення конкретної мети. Органи центрального уряду не можуть накопичувати чисті боргові зобов'язання, що перевищують 40% річного доходу.
Угорщина	Дефіцит бюджету не має перевищувати 3% ВВП	Річний граничний розмір боргових зобов'язань (запозичення та пов'язані витрати, випуск облігацій) встановлюється пропорційним чином до здатності погасити борг.
Ірландія	60% . ВВП	1% ВВП відраховується від витрат центрального уряду та автоматично сплачується в Національний пенсійний резервний фонд щороку для інвестицій від імені держави.
Словенія	40% ВВП	Загальна сума виплат основної суми та відсотків по боргу у кожному році не повинна перевищувати 8% доходів минулого року.
Хорватія	60% ВВП	Річний ріст загального обсягу державних видатків не може перевищувати річний темп зростання номінального ВВП.
Польща	60% ВВП	Зростання витрат буде обмежуватись зростанням ВВП у середньостроковій перспективі, якщо тільки механізм корекції не спрацює.
Словаччина	60% ВВП	Загальний дефіцит державного бюджету не повинен перевищувати 0,5% ВВП. Якщо загальний державний борг значно нижчий за 60% ВВП, а ризики довготермінової стабільності є низькими, структурний дефіцит не може перевищувати 1% ВВП.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Валовий внутрішній продукт у фактичних цінах // Статистична інформація Державної служби статистики. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/nac_r_2018.htm.
2. Звіти Рахункової палати України за 2012–2017 роки. URL: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/category/32826>.
3. Лисяк Л.В., Грабчук О.М. Зміцнення бюджетного потенціалу місцевих бюджетів України в Умовах фінансової децентралізації. 2018. № 1 (35). С. 294–299.
4. Міністерство фінансів України: офіційний сайт. URL: <https://www.minfin.gov.ua/news/borg>.
5. Показники виконання бюджету України // Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://www.minfin.gov.ua/news/view/pokaznyky-vykonannia-biudzhetu-ukrainy--rr?category=bjudzhet&subcategory=dohidna-politika>.
6. Сальникова Т.В. Державний борг України: оцінка та напрями підвищення ефективності управління. 2017. № 33/1. С. 391.
7. Numerical fiscal rules in EU member countries URL: https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/indicators-statistics/economic-databases/fiscal-governance-eu-member-states/numerical-fiscal-rules-eu-member-countries_en.

REFERENCES:

1. Valovyi vnutrishnii produkt u faktychnykh tsinakh Statystych-na informatsiia Derzhavnoi sluzhby statystyky. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/nac_r_2018.htm.
2. Zvity Rakhunkovoi palaty Ukrainy za 2012–2017 roky. URL: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/category/32826>.
3. Lysiak L.V., Hrabchuk O.M. Zmitsnennia biudzhethoho potentsialu mistsevykh biudzhetyv Ukrainy v Umovakh finansovoi detsentralizatsii. 2018. № 1 (35). S. 294–299.
4. Ministerstvo finansiv Ukrainy. URL: <https://www.minfin.gov.ua/news/borg>.
5. Pokaznyky vykonannia biudzhetu Ukrainy. Ofitsiyni sait Ministerstva finansiv Ukrainy. URL: <https://www.minfin.gov.ua/news/view/pokaznyky-vykonannia-biudzhetu-ukrainy--rr?category=bjudzhet&subcategory=dohidna-politika>.
6. Salnykova T.V. Derzhavnyi borh Ukrainy: otsinka ta napriamy pidvyshchennia efektyvnosti upravlinnia. 2017. № 33/1. S. 391.
7. Numerical fiscal rules in EU member countries URL: https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/indicators-statistics/economic-databases/fiscal-governance-eu-member-states/numerical-fiscal-rules-eu-member-countries_en.

Romenska K.M.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance,
University of Customs and Finance*

Silina I.S.

*Bachelor,
University of Customs and Finance*

Koliesnik Ye.O.

*Bachelor,
University of Customs and Finance*

STRENGTHENING THE CAPACITY OF THE BUDGET BY MINIMIZING THE INFLUENCE OF FACTORS ON THE EFFICIENCY OF FORMATION OF INCOMES AND EXPENSES

In the scientific work, the factors that influence the formation of the revenue and expenditure parts of the state and local budgets are investigated. The most significant factor determined by financial scholars is GDP, which reflects the efficiency and effectiveness of the state system, the regulation of the socio-economic indicators of the budget and characterizes the value of output in the country.

The article contains an interpretation of the concept of “budget potential” by Ukrainian scientists. In particular, the budget potential is a special part of financial relations on the formation and use of funds for the provision of social and economic services by all levels of government at the national and local levels.

The dynamics of changes in incomes of the state budget, GDP, inflation, and public debt is demonstrated. Also, we characterized the debt policies of some European states. European countries that are not a part of large borrowers direct their debt policies to minimize loans, using graded debt-to-GDP marginal ratios, developing the financial market, reducing costs and debt servicing costs, and applying debt refinancing. The ways of reducing the debt burden on the economy of Ukraine are formulated too.

So, one of the main directions of state policy should be to stimulate the growth of GDP as this indicator affects budget revenues and also stabilizes the country’s economy; the government should apply a rational debt policy and promote the excess of domestic loans over external ones.

УДК 336.143.01

Савастєєва О.М.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи
та страхування
Одеського національного університету
імені І.І. Мечникова*

ІСТОРІЯ І ТЕОРІЯ МІСЦЕВИХ ФІНАНСІВ В ЕКОНОМІЧНІЙ ДУМЦІ ДРУГОЇ ПОЛОВИНИ ХІХ – ПОЧАТКУ ХХ СТОЛІТТЯ

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено розвиток вітчизняної фінансової науки кінця ХІХ – початку ХХ століття, проаналізовано теоретичні засади формування бюджетів, сукупність поглядів та наукових досліджень щодо сутності місцевих фінансів. Досліджено поняття спеціалізації бюджету, визначено структуру видатків місцевих фінансів. На підставі проведеного аналізу сформульовано принципи бюджетного процесу, що мали місце у фінансовій теорії кінця ХІХ століття.

Ключові слова: місцеві фінанси, бюджет, бюджетний процес, бюджетні доходи, бюджетні видатки, принципи бюджетного процесу.

АННОТАЦИЯ

В статье исследовано развитие отечественной финансовой науки конца XIX – начала XX веков, проанализированы теоретические основы формирования бюджетов, совокупность взглядов и научных исследований относительно сущности местных финансов. Исследовано понятие специализации бюджета, определена структура расходов местных финансов. На основе проведенного анализа сформулированы принципы бюджетного процесса, имевшие место в финансовой теории конца XIX века.

Ключевые слова: местные финансы, бюджет, бюджетный процесс, бюджетные доходы, бюджетные расходы, принципы бюджетного процесса.

ANNOTATION

The article analyzes the development of the domestic financial science of the late XIX – early XX centuries, analyzes the theoretical foundations of budget formation, a set of views and research on the essence of local finance. The concept of budget specialization is investigated, on the definite structure of expenditures of local finances. Based on the analysis, the principles of the budget process that took place in the financial theory of the end of the nineteenth century were formulated.

Key words: local finances, budget, budget process, budget revenues, budget expenditures, principles of budget process.

Постановка проблеми. Сьогодні економічна теорія значну увагу приділяє первісній траєкторії розвитку фінансових інститутів, всебічно наголошуючи на ролі історичного чинника у формуванні конкретних форм господарювання, а також їх соціально-економічній ефективності. Для дослідження місцевих фінансів такий методологічний підхід є надзвичайно перспективним. Вітчизняна фінансова наука кінця ХІХ – початку ХХ століття була невід'ємною складовою частиною світової економічної науки, вона розвивалась в напрямі прогресивних наукових ідей, ґрунтовно досліджувала дефініції та практику організації місцевих фінансів загалом та формування місцевого бюджету зокрема. Значну увагу видатні вчені-фінансисти приділяли не тільки вивченню теоретичних засад формування бюджетів, але й дослідженню

джерел фінансування потреб держави. У сучасній незалежній Україні наукова спадщина цих видатних економістів надзвичайно затребувана в контексті розвитку національної фінансової науки та створення сучасної української економічної думки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність ретроспективного аналізу теорії фінансів зумовлена потребою з'ясування інституційних механізмів удосконалення місцевих фінансів. Історико-економічне надбання вчених доби становлення фінансової науки дістали значне висвітлення в сучасній економічній літературі, а саме в працях В.Д. Базиловича, С.М. Злупка, Л.Я. Корнійчук. ґрунтовні дослідження еволюції фінансової думки здійснювали В.Л. Андрущенко, В.М. Федосов, О.Д. Василик, П.М. Леоненко, П.І. Юхименко, В.М. Опарін, І.Є. Чуркіна, В.В. Небрат.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є характеристика проблематики історико-фінансових досліджень у вітчизняній економічній думці другої половини ХІХ – початку ХХ століття, дослідження їх змісту та розкриття ролі в контексті формування теорії місцевих фінансів, здійснення масштабних реформ та забезпечення сталого економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Через те, що громада виникла раніше за державу, вважається, що фінансове господарство місцевих територіальних громад є більш стародавнім, ніж державне фінансове господарство. С.Ю. Вітте зазначав, ще в ті часи, коли державна влада вирішувала тільки одне основне завдання щодо охорони країни від зовнішнього нападу й не мала на меті турботу про свій внутрішній благоустрій, місцеві громади займалися задоволенням потреб власного внутрішнього життя, зокрема будівництвом доріг, мостів, боротьбою з пожежами, утриманням хворих та малозабезпечених, що входило до кола зобов'язань місцевих громад. Вирішення зазначених потреб здійснювалося за рахунок стягування повинностей з жителів громад або за рахунок доходів, отриманих від громадського майна [1, с. 476].

За ступенем подальшого розвитку та зміцнення сфери впливу державної влади певну частину повноважень щодо задоволення визначеної частини внутрішніх потреб починає вико-

нувати держава, зберігаючи, однак, право місцевих громадських союзів (або союзів місцевого самоврядування) на самостійне господарювання та здійснюючи щодо цього процесу загальнодержавний контроль і нагляд.

Як стверджував С.Ю. Вітте, як би добре не була організована центральна влада, за складності та широти власних завдань вона не може знати всіх місцевих потреб, не може швидко залучати необхідні для їх задоволення ресурси [1, с. 479].

Щодо наукових досліджень сутності місцевих фінансів, то одним з перших науковців, яким у XIX столітті було започатковане вивчення історичних етапів фінансових досліджень, був уродженець Галичини, ректор Петербурзького університету професор М.А. Балудянський. Результатом його ґрунтовних наукових напрацювань щодо історії фінансів стала розгорнута класифікація теоретичних систем в економічній думці. Зокрема, авторству М.А. Балудянського належить наукова праця з історії державних фінансів за 1700–1812 роки, з додаванням статистичних даних щодо бюджетних доходів і видатків. Історики свідчать про те, що законодавчі документи російського імператора Олександра I завжди ґрунтувались на дослідженнях цього видатного вченого, характерними рисами напрацювань якого був детальний ретроспективний аналіз будь-якої сфери фінансових відносин та визначення умов впровадження власних висновків в практику господарювання [2].

Представники економічної думки другої половини XIX століття у своїх дослідженнях використовували традиції критичного аналізу світової історії та теорії фінансів, започатковані М.А. Балудянським. Серед них слід назвати такизх, як С.Ю. Вітте, М.Х. Бунге, Л.В. Ходський, І.І. Янжул, І.Х. Озеров, Г.Д. Сидоренко.

Зокрема, професор Київського університету Г.Д. Сидоренко здійснив огляд наукових джерел з фінансової теорії від часів давньогрецьких мислителів до 70-х років XIX століття. Дослідження передумов виникнення вчення про фінанси дало йому змогу дійти висновку, що турботи уряду щодо примноження доходів стають предметом наукових досліджень в кінці XVI – на початку XVII століття [3].

Видатний вчений-фінансист другої половини XIX століття І.І. Янжул також проводив історичні екскурси та досліджував засади формування податкових надходжень у світових фінансових господарствах. Завдяки підтвердженню правильності наукових висновків про те, що в процесі еволюційного розвитку фінанси поступово набували рис суспільно-правових відносин та втрачали риси приватно-правових, коли скарбниця була прирівнена до власної скарбниці володаря, а повинності стягувалися епізодично та мали випадковий розмір, ретроспективний аналіз розвитку світових податкових систем та фінансово-бюджетного законо-

давства в європейських країнах, проведений І.І. Янжулом, набув концептуальної цілісності.

І.І. Янжул стверджував, що в різних державах, досліджуваних від часів Стародавньої Греції, застосування інструментів фіскального тиску привело до вкрай протилежних наслідків. «В Англії вони посилили у боротьбі владу парламенту, згуртували в дружних зусиллях усі верстви, солідарні в несенні державних обов'язків, і зміцнили цим народну свободу і фінансовий благоустрій; у Франції та Німеччині наслідки були іншими: винятковість і податкова привілейованість одних верств над іншими створили тиранію та граничне зубожіння та обтяження маси народу, допоки і цей порядок не змінився, але вже насильницьким шляхом» [4, с. 45].

Щодо теоретичних підходів до сутності поняття бюджету, то представники фінансової науки кінця XIX – початку XX століття визначали важливість ефективного складання бюджету не тільки з точки зору розподілу потреб відповідно до ступеня їх необхідності та визначення джерел для їх покриття, але й для здійснення фінансового контролю. Згідно з Л.В. Ходським, бюджет є необхідним підґрунтям для здійснення державного контролю за правильною веденням окремих частин господарства та їх сукупності. Надаючи зручну для огляду та порівняння цифрову таблицю, бюджет представляє загальну картину стану й характеру фінансів країни [5, с. 445].

Водночас Л.В. Ходський вважав, що бюджет не є досить ефективними в контексті фінансового контролю, та наполягав на необхідності формування сукупного бюджету, до складу якого має включатися державний бюджет і бюджети місцевих громадських союзів. «Незважаючи на великий прогрес щодо складання бюджетів протягом XIX століття, вони неповною мірою задовольняють цілі організації фінансового контролю. Головна причина зазначеного полягає в недостатньому об'єднанні фінансового господарства. До бюджетного розпису зазвичай не входять бюджети місцевих фінансових господарств, а іноді також доходи й видатки цілих великих відомств» [5, с. 446].

Фінансова теорія в ті часи не визначала бюджетний процес як самостійну економічну категорію. Проте, незважаючи на відсутність теоретичних підходів до визначення бюджетного процесу як на загальнодержавному, так і на місцевому рівнях, фінансова наука кінця XIX століття визначала основні характеристики організації, затвердження та виконання бюджетів, що дало нам можливість виокремити п'ять головних принципів його організації в XIX столітті (табл. 1).

Бюджет мав силу впродовж певного періоду, при цьому чітко розмежовувалося поняття бюджетного року тривалістю 12 місяців і так званого рахункового періоду, що перевищував бюджетний рік, протягом якого дозволялося використовувати асигнування минулого року.

Таблиця 1

Принципи бюджетного процесу у фінансовій теорії кінця XIX століття

№	Принцип	Характеристика принципу
1	Закономірність	Неухильне дотримання бюджетних правил під час складання та встановленого порядку розгляду й затвердження бюджету.
2	Єдність	Відсутність ланок державного управління, що матимуть власний бюджет, не включений до загального розпису.
3	Повнота та ясність	Надання за допомогою бюджету повної картини фінансового господарства.
4	Строковість	Укладання бюджету на чітко визначений термін.
5	Гласність	Оприлюднення всіх статей затвердженого бюджету.

Джерело: складено автором на підставі джерела [5, с. 446]

Пільгові терміни, впродовж яких дозволялися видатки на підставі розпису минулого фінансового року, в різних державах не були однаковими. У Франції з 1822 року цей термін становив 8 місяців, у Пруссії – 2,5 місяці, в Італії – 4,5 місяців, в Росії – 5 місяців [5, с. 454].

Водночас слід зазначити, що в окремих країнах, наприклад Швейцарії та Англії, бюджетні асигнування припинялися із завершенням бюджетного року. Існування пільгових термінів значно ускладнювало процес складання звітності та знижувало ефективність здійснення фінансового контролю, тому поступово поняття пільгового терміну асигнувань зникало з теорії та практики бюджетного управління, оскільки суперечило тодішнім принципам досягнення правильності державного господарства.

При цьому у фінансовій теорії існувало поняття спеціалізації бюджету, під якою розумілась неможливість будь-якого відомства перевищувати кошторисні призначення та зменшувати суми окремих призначень на користь інших. Так, згідно з Л.В. Ходським, під час спеціалізації бюджету, якщо окремим відомствам необхідно здійснити видатки, не передбачені розписом, необхідні для цього додаткові суми запитуються в тому ж порядку, що і за загальним розписом, незважаючи навіть на те, що за цим відомством є значні залишки за іншими статтями видатків. Це усуває свавілля у витрачанні залишкових сум первісних асигнувань та додає обдуманості і систематичності сфері державного господарства [5, с. 455].

Фінансова теорія на той час визначала три рівні місцевих фінансів: фінанси земських господарств, фінанси господарств міст, фінанси мирських господарств. Кожний рівень передбачав складання земського бюджету, бюджету міста та мирського бюджету відповідно.

Водночас І.Х. Озеров зазначав, що «в першій половині XIX сторіччя не було ще зрозумілого поняття щодо земських повинностей: закон відносив до них нерідко, за нестатком коштів державного казначейства, повинності самого різного характеру – загальнодержавного, місцевого та станового» [6, с. 146].

Згодом центральна влада приймала цілу низку нормативних актів та правил щодо організації виконання земських бюджетів, причому інколи чітко законодавче упорядкування сукупності дій, що пізніше у фінансовій теорії

отримають назву «бюджетний процес на місцевому рівні», було відсутнє.

Так, С.Ю. Вітте зазначав, що остаточно коло земських видатків та засоби їх виконання були визначені в статуті 1851 року. Коло предметів земського господарства складалося частково з видатків статуту 1851 року, а частково з обов'язків, встановлених положенням 1864 року [1, с. 484]. Зазначений статут розподіляв земські видатки (повинності) таким чином:

- загальнодержавні повинності, які забезпечувалися стягненням загальнодержавних зборів;
- місцеві повинності, які здійснювалися шляхом встановлення спеціальних губернських зборів;
- приватні (станові) повинності, які забезпечувалися стягненням зборів з населення податних станів.

І.Х. Озеров зазначав, що «не було осіб, що представляли інтереси місцевого населення. Склад комітету земських повинностей був бюрократичним та аристократичним, стан, що найбільш обкладений всякого роду земськими зборами, зовсім не брав участі в завідуванні земськими фінансами, – селяни були тоді станом безправним, поневоленим, – між тим він ніс всю важкість податкового навантаження, яке тільки частково розділяв з ним торговельний клас» [6, с. 150].

Таким чином, цілком погоджуємося з дослідниками, які стверджують, що у другій половині XIX століття земські фінанси мали становий або станово-бюрократичний характер [7].

Водночас практика господарювання чітко розмежовувала статті земських видатків на дві основні групи, а саме обов'язкові та необов'язкові. До обов'язкових відносились такі видатки:

- видатки на будівництво та ремонт доріг, мостів, переправ;
- утримання органів управління щодо передачі визначених сум коштів на утримання казначейських органів та оплату відряджень посадових осіб;
- видатки військового призначення щодо оренди землі для таборів місцевих військ;
- видатки на організацію притулків для безхатченків;
- утримання арештантів, яким винесли вирок мирові судді;

Таблиця 2

Структура земських видатків у 1900 році

№	Напрямок видатків	Відсоток у загальному обсязі
1	Медичне забезпечення	27,6
2	Видатки на народну освіту	17,4
3	Сплата боргових зобов'язань	11,3
4	Видатки на дорожнє господарство	11,2
5	Утримання земського управління	9,8
6	Участь у видатках урядових організацій	7,7
7	Інші видатки	15,0
	Разом	100

Джерело: складено автором на підставі джерела [1, с. 485]

Таблиця 3

Структура міських видатків у 1897 році

№	Напрямок видатків	Відсоток у загальному обсязі
1	Утримання міського цивільного управління	9,9
2	Утримання благодійних установ	9,6
3	Погашення міських боргових зобов'язань	8,5
4	Утримання установ народної освіти	8,1
5	Видатки, пов'язані з військовими потребами	7,3
6	Утримання поліції	6,7
7	Утримання міських споруд та пам'ятників	6,2
8	Будівництво та утримання доріг	4,9
9	Видатки на боротьбу з пожежами	4,2
10	Видатки на інші потреби міста	34,6
	Разом	100

Джерело: складено автором на підставі джерела [1, с. 493]

– видатки на санітарні заходи тощо.

До необов'язкових видатків відносилися видатки на освіту та медичне забезпечення.

Інша ланка місцевих фінансів – фінанси господарств міст – виникла та набувала подальшого розвитку наприкінці XVIII століття, що пов'язане з відсутністю чіткого розмежування між селами та містами в Росії до правління Петра I.

С.Ю. Вітте вважає, що «завідування міським господарством було покладено на виборчу міську думу під керівництвом шести голів. Містам вказані доходи від належних їм земель, лісів, пасовищ, риболовель тощо і надана участь в казенних доходах» [1, с. 490].

Впродовж наступних років держава намагалась розвивати господарство міст, вдаючись до видання низки положень щодо міського цивільного управління, складання інвентарних переліків міського майна, створення спеціальних комісій з дослідження економічного стану окремих міст. Спочатку було видано міське положення 1870 року, яке заклало основи місцевого самоврядування, а згодом нове положення 1892 року, яке визначало перелік завдань, покладених на міське цивільне управління, зокрема управління міським майном, розвиток інфраструктури, боротьба з пожежами, утримання православних храмів. За аналогією із земськими видатками щодо міських видатків також були встановлені такі, що мали обов'язковий характер, зокрема видатки на утримання

міського цивільного управління, споруд, будівель та вулиць, поліції, пожежної служби, видатки військового характеру.

Остання ланка місцевих фінансів – фінанси мирських господарств – була сукупністю відносин, що виникали внаслідок існування внутрішніх потреб сільських та волосних громад. Положення 1861 року відносило до складу обов'язкових повинностей утримання волосного та сільського управління, видатки, пов'язані з вакцинацією та протиепідеміологічними заходами, утримання сільських доріг, турботу про сиріт та знедолених, боротьбу із сільськогосподарськими шкідниками, організацію заходів у разі виникнення лісових пожеж тощо. До необов'язкових повинностей відносились видатки на організацію сільської освіти та оплати праці вчителів, утримання храмів тощо.

Цілком зрозуміло, що необхідність впровадження масштабних реформ наприкінці XIX – початку XX століть визначила вектори відповідних теоретичних досліджень у фінансовій теорії.

Націленість наукових розробок на вирішення актуальних завдань розвитку державного та місцевого господарств, які полягали в необхідності державного регулювання грошового обігу, ефективної організації фінансів та кредиту, привела до появи в цей період великої кількості наукових досліджень історії європейської та вітчизняної фінансової думки. Отже, фінансові дослідження здійснювалися в історичному кон-

Таблиця 4

Структура мирських видатків у 1894 році

№	Напрямок видатків	Відсоток у загальному обсязі
1	Утримання особового складу сільської адміністрації, суду та канцелярії	22,9
2	Ремонт та утримання будівель сільського правління	9,5
3	Утримання поштових та службових коней	8,3
4	Сільська поліція	4,3
5	Релігійні потреби	9,1
6	Народна освіта	8,5
7	Лікарні та вакцинація	1,1
8	Утримання хлібних крамниць	2,7
9	Пожежна частина	2,1
10	Благодійність	1,5
11	Шляхи сполучення	1,9
12	Сплата боргу	2,2
13	Видатки сільськогосподарського призначення	21,2
14	Інші видатки	4,7
	Разом	100

Джерело: складено автором на підставі джерела [1, с. 495]

тексті, включали огляд нормативних документів з фінансів та формування фінансових систем західноєвропейських країн, аналіз впливу діяльності уряду та подій на політичній арені на фінансовий стан держави тощо.

Висновки. Підсумовуючи викладене, зазначимо таке. Проведений ретроспективний аналіз дає змогу впевнено стверджувати, що кінець XIX століття характеризувався для теорії фінансів Російської Імперії, під владою якої тоді перебувала територія сучасної України, наявністю ключових фундаментальних наукових досліджень та ґрунтовних праць з історії та теорії фінансів, бюджету, державних та місцевих доходів і видатків тощо.

Огляд наукових праць кінця XIX – початку XX століть переконливо свідчить про те, що представники фінансової науки зазначеного періоду намагалися виокремити актуальні проблеми місцевих фінансів та запропонувати відповідні шляхи їх вирішення. Зокрема, наголошувалося на необхідності досягнення раціонального витрачання бюджетних коштів, вдосконалення податкової системи, встановлення принципу здійснення видатків з огляду на розмір доходів, безумовність погашення боргу.

Незважаючи на відсутність трактування вченими тих часів самого поняття бюджетного процесу на місцевому рівні та його складових елементів, у фінансовій теорії другої половини XIX століття вже було надано чітке формулювання категорії бюджету, окреслено склад його дохідної та видаткової частин, види доходів і видатків, детально визначено механізм розгляду та затвердження бюджетів на місцевому рівні. Крім того, зазначені процедури були унормовані в законодавчих документах, що також було систематизовано та узагальнено в наукових дослідженнях.

Тобто очевидним є той факт, що впродовж XIX століття створене надійне підґрунтя для наступних досліджень місцевих фінансів.

Ґрунтовні дослідження вчених XIX століття стали основою створення новаторських теоретичних концепцій представниками фінансової теорії подальших історичних періодів розвитку людства. Крім того, наукові погляди представників фінансової думки другої половини XIX століття і сьогодні є предметом досліджень багатьох видатних вітчизняних вчених, присвячених актуальним проблемам місцевих фінансів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Витте С.Ю. Конспект лекцій о Народном и Государственном хозяйстве, читанных Его императорскому Высочеству Великому Князю Михаилу Александровичу в 1900–1902 гг. 2-е изд. Санкт-Петербург: Типография Акц. Общ. «Брокгауз-Ефрон», 1912. 568 с.
2. Фатеев А.Н. Академическая и государственная деятельность М.А. Балудянского в России. Ужгород: Типограф. «Школьной помощи», 1931. С. 26.
3. Сидоренко Г.Д. Финансовое право. Ч. 1: Теория финансов: конспект лекций. Житомир: Тип. и лит. насл. С. Бродовича, 1888. 341 с.
4. Янжул И.И. Основные начала финансовой науки. Учение о государственных доходах. 3-е изд. Санкт-Петербург, 1899. 510 с.
5. Ходский Л.В. Основы государственного хозяйства: пособие по финансовой науке. 2-е изд., пересмотр. и знач. доп. Санкт-Петербург: Типография М. Стасюлевича, 1901. 568 с.
6. Озеров И.Х. Основы финансовой науки. Вып. 2. Бюджет. Формы взимания. Местные финансы. Государственный кредит. 3-е изд., доп. Москва: Типография Т-ва И.Д. Сытина, 1910. 354 с.
7. Иванский В. Опыт исследования деятельности органов земского самоуправления в России. 1884.

REFERENCES:

1. Vytte S.Yu. (1912) Konspekt lektsiy o Narodnom i Gosudarstvennom hozyaystve, chitannyih Ego imperatorskomu Vyisochestvu Velikomu Knyazyu Mihailu Aleksandrovichu v 1900–1902 gg. [Summary of lectures on the People and the State Economy, read to His Imperial Highness in the Grand Duke Mikhail Alexandrovich in 1900–1902]. Sankt- Peterburg: Brokgauz-Efron [in Russian].
2. Fateev A.N. (1931) Akademicheskaya i gosudarstvennaya deyatel'nost' M.A. Baludyanskogo v Rossii. [Academic and State Activities of MA Baludjansky in Russia]. Uzhgorod: Tipograf. "Shkolnoy pomoschi" [in Russian].
3. Sidorenko G.D. (1888) Finansovoe pravo. – Ch. 1: Teoriya finansov. Konspekt lektsiy. [Financial law. – Part 1: Theory of Finance. Summary of lectures]. Zhitomir: Tip. i lit. nasl. S. Brodovicha [in Ukrainian].
4. Yanzhul I.I. (1899) Osnovnyie nachala finansovoy nauki. Uchenie o gosudarstvennyih dohodah [The main principles of financial science. The doctrine of state revenues]. Sankt- Peterburg [in Russian].
5. Hodskiy L.V. (1901) Osnovy gosudarstvennogo hozyaystva: Posobie po finansovoy nauke [Fundamentals of the State Economy: Manual on financial science]. Sankt- Peterburg: tipografiya M. Stasyulevicha [in Russian].
6. Ozerov I.H. (1910) Osnovy finansovoy nauki [Fundamentals of Financial Science]. Moscow: Tipografiya T-va I.D. Syitina [in Russian].
7. Ivanskiy V. (1884) Opyit issledovaniya deyatel'nosti organov zemskogo samoupravleniya v Rossii [Experience in researching the activities of local self-government bodies in Russia] [in Russian].

Savastieieva O.M.

*Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Finance,
Banking and Insurance,
Odessa I.I. Mechnikov National University*

HISTORY AND THEORY OF LOCAL FINANCES IN ECONOMIC THOUGHT OF THE SECOND HALF OF THE XIX – THE BEGINNING OF THE XX CENTURY

Today, the economic theory pays much attention to the original trajectory of the development of financial institutions, fully emphasizing the role of the historical factor in the formation of specific forms of economic management, as well as their socio-economic efficiency. It is because the community arose before the state, it is believed that the financial economy of local communities is much more ancient than the state financial economy.

As for the research of the essence of local finance, one of the first scientists to study the historical stages of financial research in the nineteenth century was the native of Galicia, the rector of the University of St. Petersburg, Professor M. A. Baludianskyi. Representatives of the economic thought of the second half of the nineteenth century used their traditions of critical analysis of world history and the theory of finance, initiated by M. A. Baludianskyi.

The outstanding financier-scientist of the second half of the nineteenth century I. I. Yanzhul also conducted historical excursions and investigated the foundations of the formation of tax revenues in the world's financial farms.

With regard to theoretical approaches to the essence of the concept of the budget, representatives of the financial science of the late nineteenth and early twentieth centuries determined the importance of efficient budgeting not only from the point of view of the distribution of needs in accordance with the degree of their need and determination of sources for their coverage but also for the implementation of financial control.

The financial theory in those days did not define the budget process as an independent economic category. However, despite the lack of theoretical approaches to defining the budget process at both the national and local levels, the financial science of the late nineteenth century determined the main characteristics of the organization of approval and execution of budgets, which in turn provided us with the opportunity to distinguish five main principles of the organization in the nineteenth century.

Sustainable research of scientists of the nineteenth century became the basis for the creation of innovative theoretical concepts by representatives of the financial theory of the following historical periods of human development. In addition, the scientific views of representatives of the financial thought of the second half of the nineteenth century and at present are the subject of research by many prominent domestic scientists devoted to the relevant problems of local finance.

Сокол С.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та кредиту
Харківського національного університету
будівництва та архітектури*

Колодязна Т.В.

*старший викладач кафедри фінансів та кредиту
Харківського національного університету
будівництва та архітектури*

Федоренко В.С.

*бакалавр зі спеціальності фінансів та кредиту
Харківського національного університету
будівництва та архітектури*

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСІВ СТРАХОВИКА

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто принципи організації фінансів страхової компанії. Наведено основні групи фінансових відносин, що опосередковують кругообіг коштів страховика. Представлено схематично кругообіг грошових коштів страхової організації. Досліджено регулятивну функцію держави у страховій діяльності та форми її реалізації. Розглянуто функції уповноваженого органу, що виконує Національна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України.

Ключові слова: страхування, фінансова діяльність, грошові потоки, державне регулювання, нормативно-правова база, страховий продукт, страховий захист, суб'єкт господарювання.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены принципы организации финансов страховой компании. Приведены основные группы финансовых отношений, которые характеризуют кругооборот средств страховщика. Представлен схематично круговорот денежных потоков страховой организации. Исследованы регулятивная функция государства в страховой деятельности и формы ее реализации. Рассмотрены функции уполномоченного органа, который выполняет Национальная комиссия по регулированию рынков финансовых услуг Украины.

Ключевые слова: страхование, финансовая деятельность, денежные потоки, государственное регулирование, нормативно-правовая база, страховой продукт, страховая защита, субъект хозяйствования.

ANNOTATION

The article deals with the principles of organization of insurance company insurance. The main groups of financial relations that mediate the insurer's turnover cycle are presented. The schematic diagram of the cash flow of the insurance organization is presented. Investigated the regulatory function of the state in insurance activity and the form of its implementation. The functions of the Authorized Agency, performed by the National Commission for Regulation of Financial Services Markets of Ukraine, are also considered.

Key words: insurance, financial activity, cash flows, state regulation, normative-legal base, insurance product, insurance protection, subject of economic activity.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасний стратегічний курс України на процес інтеграції в європейське і світове співтовариство стає важливим чинником різних економічних, політичних і соціальних тенденцій до змін, а також у питаннях регулювання страхового сектору. За останні роки стратегія стабільного розвитку страхуван-

ня в нашій країні супроводжується постійним удосконаленням нормативно-правової бази, впровадженням нових страхових продуктів, уживанням заходів, що в кінцевому підсумку сприяють значному підвищенню надійності в роботі страхових компаній та страхових посередників [4]. Таким чином, для вирішення цих важливих завдань необхідно, передусім, розробити та обґрунтувати заходи регулювання страхового сектору України щодо грошових потоків страховиків, актуальність і своєчасність яких зумовлена тими чинниками та проблемами, які були визначені в попередніх дослідженнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Дослідження значної кількості проблем державного регулювання страхової діяльності знайшло своє відображення в наукових працях таких учених, як: В. Базилевич, А. Баранов, О. Баранова, Н. Внукова, К. Воблий, О. Гаманкова, О. Гвозденко, Т. Гварліані, В. Дорофійенко, А. Дегтяр, О. Залетов, О. Заруба, М. Клапків, О. Колотило, О. Мурашко, Л. Нечипорук, С. Осадець, О. Поважний, Л. Рейтман, Т. Стецюк, К. Турбіна, В. Фурман, О. Чилікін, В. Шахов, Я. Шумелда, Р. Юлдашев.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Незважаючи на великий інтерес вітчизняних та закордонних учених і практиків до вивчення категорії «фінансова діяльність страхової компанії», слід зазначити, що в сучасних умовах кризи ринкової економіки та виходу страхового ринку на світовий рівень страхова справа потребує розроблення сучасних пропозицій щодо державного регулювання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження організації фінансів страхової компанії і, як наслідок, їх державного регулювання.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Процес формування ринкової економіки в Україні вимагає надійного страхового захисту суб'єктів господарювання. Це спричи-

няє необхідність пошуку дієвих механізмів мобілізації фінансових ресурсів страхових компаній та їх ефективного використання [3].

Необхідність забезпечення високого ступеня відповідальності страховика за соціально-економічні наслідки зумовлює потребу державного нагляду за страховою діяльністю.

Для забезпечення надійності виконання своїх зобов'язань страхова компанія повинна ефективно формувати та використовувати фінансові ресурси. Фінанси страхової компанії – вихідна ланка, основа всієї фінансової системи держави.

Фінанси страхових організацій – це економічні відносини у грошовій формі, які опосередковують кругообіг грошових коштів страховиків для забезпечення статутної діяльності і пов'язані з рухом грошових потоків, капіталу, розподілом та використанням доходів і грошових фондів страхових організацій [1]. Фінанси страхових організацій необхідно розглядати на мікроекономічному рівні як складник децентралізованих фінансів саме через специфіку страхової діяльності. Страхові компанії є незвичайними суб'єктами господарювання. Вони забезпечують мобілізацію коштів страхувальників і створення відповідних фінансових ресурсів (у тому числі страхових резервів) для надання страхувальникам страхового захисту. Цей факт є визначальним для розуміння специфіки економічних відносин, що становлять зміст поняття «фінанси страхових організацій» [1].

Як і всі фінансові відносини, фінанси страхових компаній носять державно-владний характер, більша їхня частка безпосередньо або опосередковано регламентується законодавчими та нормативними актами.

Фінанси будь-якого господарюючого суб'єкта реалізуються в рамках певних організаційних принципів, властивих саме цій правовій формі і саме цій галузі підприємницької діяльності. Враховуючи специфічні боки страхового бізнесу і спираючись на основи сучасної фінансової теорії, можна виділити такі принципи організації фінансів страхової організації [5]:

- реалізація принципу плановості досягається шляхом поточного і стратегічного фінансового планування страхової діяльності. Принцип властивий страховій діяльності, оскільки розрахунки страхових тарифів (формування ціни на страхову послугу) або актуарні розрахунки є плануванням витрат, збитковості і прибутковості страхової організації;

- диверсифікація у фінансовій діяльності – можливість здійснення діяльності страхових компаній поза межами основного бізнесу. Розподіл фінансових ризиків, що повною мірою здійснюється під час планування і формування інвестиційного портфеля страхової організації;

- дотримання принципу фінансової стійкості і безпеки особливо актуальне. Держава висуває підвищені вимоги до забезпечення фінансової стійкості страхових організацій. Вимога

безпеки виконується страховою організацією під час реалізації інвестиційної політики;

- принцип раціональності має бути врахований під час планування і здійснення різних витрат страховими організаціями;

- принцип оптимізації передбачає вживання різних економіко-математичних методів в управлінні фінансовими ресурсами страхового підприємства;

- взаємозв'язок і взаємозумовленість виконується за дії на будь-який складник сукупних фінансових ресурсів страхової організації. Основні фінансові показники страхової компанії є єдиною системою, зміни в якому-небудь окремому складовому елементі викликають адекватні зміни в інших;

- оперативність фінансової діяльності передбачає в разі негативної ситуації своєчасність коректування фінансової політики організації, ухвалення конструктивних рішень і здійснення відповідних дій для ліквідації загрозливого положення;

- гнучкість організації фінансів страховика означає маневреність в управлінні ресурсами страхової організації, проведення гнучкої політики, рухливість статей доходів і витрат, складу і структури інвестицій, тарифів і т. д.

Сукупність фінансових відносин, які опосередковують кругообіг грошових коштів страхової організації, за своїм економічним змістом можна поділити на кілька груп. Це – грошові відносини між [1]:

- 1) засновниками страхової компанії у процесі формування статутного фонду (капіталу) страховика. Статутний капітал є першоджерелом створення умов для початку діяльності страховика.

Враховуючи специфіку страхової діяльності, пов'язану з виконанням зобов'язань за договорами страхування на початковій стадії функціонування страхової організації, коли ще немає інших коштів, окрім статутного капіталу (надходження страхових премій є ще недостатніми порівняно з обсягами страхової відповідальності), держава імперативними нормами права закріплює вимоги до мінімального розміру статутного капіталу (фонду) страховика. Тобто розмір статутного капіталу відповідає першій умові, що висувається до платоспроможності страховика і що відкриває допуск суб'єкта господарювання до страхової діяльності;

- 2) страховою організацією та її засновниками (акціонерами) з приводу випуску та розміщення акцій страховика, формування резервного фонду акціонерного товариства, розподілу прибутку, виплати дивідендів за акціями. Ця група відносин є вкрай важливою з огляду на те, що у складі сукупності страхових організацій переважаючою є форма створення їх у вигляді акціонерних товариств закритого і відкритого типів;

- 3) страховиками і страхувальниками з приводу надання страхового захисту. Страхуваль-

ники сплачують страхову премію (яка є джерелом формування страхових резервів). У процесі зазначених відносин страхувальники набувають страхового захисту, а страховик отримує джерела формування фінансових ресурсів для гарантованого виконання своїх страхових зобов'язань і, крім того, джерела якісного інвестиційного капіталу;

4) страховиками і страховими посередниками. На певних етапах розвитку страхового ринку ці відносини є доволі простими: страховий посередник виступає як «транзитна ланка» між страхувальником і страховиком. Але подальший розвиток і ускладнення цих відносин характеризуються виникненням нових форм взаємодії: участь посередника у прибутку страховика; право страхового брокера депонувати частку страхових премій тощо;

5) страховиками і перестраховиками. Договори перестрахування є достатньо складними інструментами оптимізації ризику і досягнення фінансової стійкості. Ці договори забезпечують рух різноспрямованих грошових потоків у зв'язку із взаємною участю сторін договору перестрахування у компенсації збитків; взаємній участі у прибутках; формуванні страховиком-цедентом «частки перестраховиків» у своїх страхових резервах, а отже, набуття ними прав вимоги до перестраховиків тощо;

6) страховиками та об'єднаннями страховиків. Ці об'єднання (за винятком громадських об'єднань) можуть існувати у вигляді пулів або у вигляді страхових бюро;

7) страховиками та їхніми відокремленими підрозділами з приводу фінансування витрат, розподілу та використання прибутку, співстрахування та перестрахування в межах однієї компанії деяких ризиків; формування страхових резервів та їх розміщення тощо;

8) страховою компанією та її персоналом із приводу розподілу та використання прибутку, випуску і розміщення цінних паперів, що емітуються страховою компанією, виплати дивідендів за акціями і процентів за облігаціями тощо;

9) страховиками та іншими суб'єктами господарювання з приводу участі страховиків у їхньому капіталі, надання фінансової допомоги, задоволення регресних вимог, розрахунків за штрафними санкціями тощо;

10) страховими організаціями й операторами страхового ринку в процесі інвестиційної та фінансової діяльності страховиків та з приводу інвестування та розміщення тимчасово вільних власних і залучених коштів страхових організацій. Вибір фінансових інструментів для інвестування та розміщення є достатньо широким. Ці відносини регулюються державою, яка забезпечує відповідний контроль;

11) страховиком і державою з приводу сплати податків до бюджету, цільових внесків, застосування штрафних санкцій тощо.

Розглянуті основні групи фінансових відносин можна вважати такими, що визначають

сутність і зміст фінансів страхових організацій. Кожна з перелічених груп фінансових відносин характеризується власними особливостями, а спільним є те, що матеріальною основою усіх цих відносин є рух грошових коштів страховика [7].

Саме рухом грошових коштів супроводжується формування статутного капіталу страховиків, починається і закінчується виробничий цикл страхової компанії, створюються страхові та вільні резерви, здійснюється розміщення й інвестування тимчасово вільних коштів, відбуваються страхові виплати, формується та використовується фінансовий результат [10]. Спрощену схему кругообігу грошових коштів страховика представлено на рис. 1.

На рис. 1 представлено напрями руху грошових коштів страховика, які пов'язані з формуванням його фінансових ресурсів, – капіталу в грошовій формі. У момент створення страхової організації першим і головним складником її фінансових ресурсів є власний капітал у формі статутного фонду, сформований за рахунок грошових внесків засновників.

Подальша діяльність призводить до появи інших форм власного капіталу (формується капітал резервний і додатковий, утворюється нерозподілений прибуток як результат страхової, фінансової та інвестиційної діяльності страховика), а також до появи залученого капіталу (переважно у вигляді страхових резервів, створюваних за рахунок страхових премій) [8].

Закон України «Про страхування» визначає: страхування – вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів фізичних осіб та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати фізичними та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій) та доходів від розміщення коштів цих фондів [6].

Тому кругообіг коштів не обмежується проведень страхових операцій, він ускладняється через здійснення страховою компанією фінансової діяльності на фінансовому ринку, яка приносить страховій організації значні доходи, є більш складним, ніж у інших суб'єктів господарювання.

З огляду на це, складнішими є завдання, пов'язані з організацією фінансів страховика і, як наслідок, їх державного регулювання [9].

Регуляторна функція держави в страховій діяльності проявляється в різних формах: прийняття законодавчих актів, що регулюють страхування, встановлення в інтересах суспільства та окремих категорій його громадян обов'язкового страхування, проведення спеціальної податкової політики, встановлення різних пільг страховикам для стимулювання їхньої діяльності, а також створення особливого правового

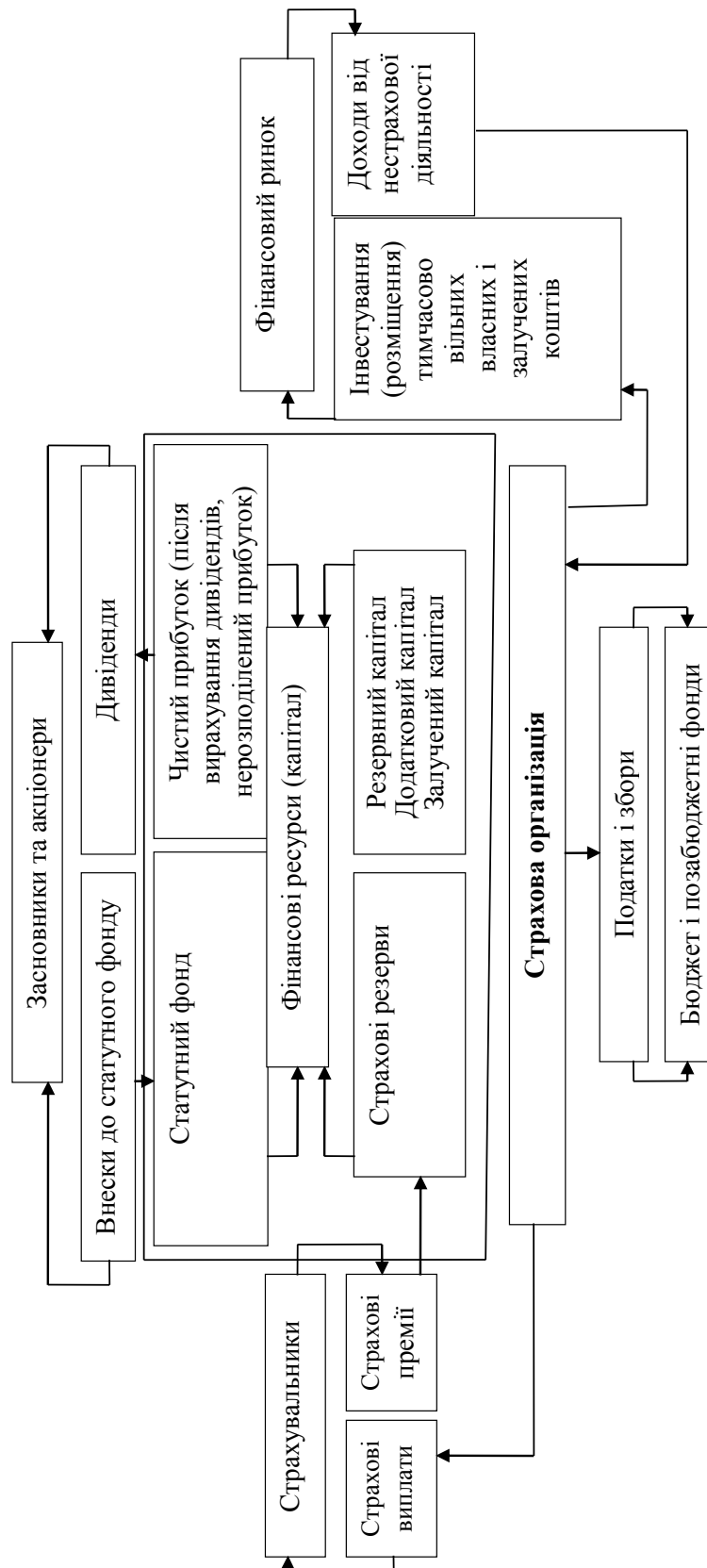


Рис. 1. Кругообіг грошових коштів страховика, пов'язаний із формуванням його фінансових ресурсів (капіталу в грошовій формі)

механізму, що забезпечує нагляд за функціонуванням страхової компанії.

Механізм державного регулювання фінансової діяльності являє собою сукупність методів, форм і інструментів, за допомогою яких забезпечується функціонування, регулювання, контроль над страховою діяльністю, а також захист прав та інтересів його суб'єктів [2].

Регулювання фінансової діяльності страховика належить до одного з основних методів механізму державного регулювання. Цей метод реалізується страховою організацією у таких формах:

- контроль над платоспроможністю;
- контроль над інвестиційною діяльністю;
- контроль над ціноутворенням та оподаткуванням.

Для регулювання фінансової діяльності використовуються такі інструменти: нормативи, ліміти, тарифи, податки, ставки, оподаткований дохід, пільги, штрафи, пеня, санкції, заборони.

Отже, під організацією фінансів страховика необхідно розуміти організацію управління грошовими перерозподільчими відносинами між страховою компанією та її контрагентами; організацію та управління рухом грошових коштів страховика та його капіталу в чинному правовому середовищі для забезпечення фінансової стійкості страховика і максимізації його прибутку або збільшення вартості компанії [7].

Слід зауважити, що ефективне функціонування фінансів страхових організацій у складі фінансової системи країни залежить не тільки від діяльності державних органів, які здійснюють управління фінансовою системою країни у цілому (Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, Державне казначейство, Державна податкова адміністрація, Рахункова палата Верховної Ради України, Національний банк України, Державна комісія із цінних паперів та фондового ринку). Воно можливе лише за умов додаткового управління фінансовими потоками у цій сфері через регулятивну діяльність спеціально уповноваженого органу.

Функції уповноваженого органу виконує Національна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України. До її компетенції належать, згідно із Законом України «Про страхування» [1; 6]:

- ведення єдиного державного реєстру страховиків (перестраховиків) та державного реєстру страхових та перестрахових брокерів;
- видача ліцензій страховикам на здійснення страхової діяльності та проведення перевірок їх відповідності виданій ліцензії;
- видача свідоцтв про включення страхових та перестрахових брокерів до державного реєстру страхових та перестрахових брокерів та проведення перевірки додержання ними законодавства про посередницьку діяльність у страхуванні та перестрахованні і достовірності їхньої звітності;

– проведення перевірок щодо правильності застосування страховиками (перестраховиками) та страховими посередниками законодавства про страхову діяльність і достовірності їхньої звітності;

– розроблення нормативних та методичних документів із питань страхової діяльності, що віднесена цим Законом до компетенції уповноваженого органу;

– узагальнення практики страхової діяльності й посередницької діяльності на страховому ринку, розроблення і подання в установленому порядку пропозицій щодо розвитку та вдосконалення законодавства України про страхову і посередницьку діяльність у страхуванні та перестрахованні;

– прийняття у межах своєї компетенції нормативно-правових актів із питань страхової і посередницької діяльності у страхуванні та перестрахованні;

– проведення аналізу додержання законодавства об'єднаннями страховиків і страхових посередників;

– здійснення контролю над платоспроможністю страховиків відповідно до взятих ними страхових зобов'язань перед страхувальниками;

– забезпечення проведення дослідницько-методологічної роботи з питань страхової і посередницької діяльності у страхуванні та перестрахованні, підвищення ефективності державного нагляду за страховою діяльністю;

– встановлення правил формування, обліку і розміщення страхових резервів та показників звітності;

– проведення і координація у визначеному законодавством порядку навчання, підготовки й перепідготовки кадрів та встановлення кваліфікаційних вимог до осіб, які провадять діяльність на страховому ринку, організація нарад, семінарів, конференцій із питань страхової діяльності;

– участь у міжнародному співробітництві у сфері страхування і посередницької діяльності у страхуванні та перестрахованні, вивчення, узагальнення, поширення світового досвіду, організація виконання міжнародних договорів України із цих питань;

– здійснення організаційно-методичного забезпечення проведення актуарних розрахунків.

Уповноважений орган може здійснювати й інші функції, необхідні для виконання покладених на нього завдань [8].

Визначено, що перелічені функції і права Національної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України сприяють такій організації фінансів страховика, яка б забезпечувала виконання ними своєї статутної діяльності і гарантувала права на страховий захист для широкого кола страхувальників.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, можна стверджувати, що ефективний процес проведення державного регулювання страхової

діяльності в нашій країні суттєво поліпшить якість наданих страхових послуг клієнтам, а також активізує процес інвестування коштів в економіку України, що в кінцевому підсумку сприятиме її ефективному розвитку. Розглянуті в роботі на основі аналізу літературних джерел методи регулювання страхової діяльності сприятимуть найбільш ефективному розвитку страхового ринку в Україні саме в умовах інтенсивної інтеграції у світове співтовариство.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гаманкова О.О. Фінанси страхових організацій: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2007. 328 с.
2. Грищенко Н.Б. Основы страховой деятельности: учеб. пособ. М.: Финансы и статистика, 2008. С. 352.
3. Коваль В.В., Бондаренко В.М. Перспективи розвитку страхового ринку в Україні. URL: <http://intkonf.org/>.
4. Нагайчук Н.Г., Гончаренко О.О. Фінанси страхових компаній: навч. посіб. К.: УБС НБУ, 2010. 527 с.
5. Принципи організації фінансів страховика. URL: http://buklib.net/component/option,com_jbook/task,view/Itemid,99999999/catid,155/id,5669/.
6. Про страхування: Закон України від 7 березня 1996 р. № 85/96-ВР. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
7. Ромашченко О. Проблеми інвестування страхових резервів на ринку цінних паперів Ринок цінних паперів України. 2002. № 9. С. 15–21.
8. Каченко Н.В. Страхування: навч. посіб. К.: Ліра-К, 2007. 376 с.
9. Фурман В.М., Філонюк О.Ф., Ніколенко М.П. Стратегічне управління страховою компанією. К.: КНЕУ, 2008. 440 с.
10. Basu S. Insurance loss ration and exposure analysis. URL: <http://ibexi.com/papers/earning.pdf>.

REFERENCES:

1. Hamankova O.O. (2007), Finansy strakhovykh orhanizatsii, [Finances of insurance organizations], Navch. posib, Kyiv, Ukraine.
2. Hryshchenko N. B. (2008), Osnovy strakhovoy deyate'nosti, [Basics of insurance activity], ucheb. posoby, Moscow, Russia.
3. Koval V.V. «Prospects for the development of the insurance market in Ukraine», [Online], available at: <http://intkonf.org/>
4. Nahaichuk N.H. (2010), Finansy strakhovykh kompanii, [Finance of insurance companies], navch. posibnyk, Kyiv, Ukraine.
5. «Principles of organization of the insurer's finances», [Online], available at: http://buklib.net/component/option,com_jbook/task,view/Itemid,99999999/catid,155/id,5669/
6. About Insurance Law of Ukraine (1996), no. 85/96-VR, available at: <http://zakon.rada.gov.ua>
7. Romashchenko O. (2002), «Problems of investing insurance reserves in the securities market», Securities Market of Ukraine, no. 9, pp. 15 – 21.
8. Tkachenko, N.V. (2007), Strakhuvannia: Navchalnyi posibnyk, [Insurance: A manual], Kyiv, Ukraine.
9. Furman V.M., Filoniuk O.F., Nikolenko M.P. (2008) Stratehichne upravlinnia strakhovoiu kompaniiei, [Strategic management of the insurance company], Lira-K, Kyiv, Ukraine.
10. Basu S. «Insurance loss ration and exposure analysis», [Online], available at: <http://ibexi.com/papers/earning.pdf>.

Sokol S.V.*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Senior Lecturer at Department of Finance and Credit,
Kharkiv National University of Construction and Architecture***Kolodiazhna T.V.***Senior Instructor at Department of Finance and Credit,
Kharkiv National University of Construction and Architecture***Fedorenko V.S.***Bachelor in Finance and Credit,
Kharkiv National University of Construction and Architecture*

STATE REGULATION OF FINANCES OF THE INSURER

There is a necessity to ensure a high degree of responsibility of the insurer for the socio-economic consequences of the need for state supervision of insurance activities. Finances of any business entity are implemented within the framework of certain organizational principles inherent in this legal form and this particular area of entrepreneurial activity, which includes: the principle of planning, diversification, financial stability, rationality, optimization, interdependence, efficiency, flexibility. It is the cash flow that accompanies the formation of the authorized capital of insurers, the insurance company's production cycle begins and ends, insurance and free reserves are created, placements and investments of temporarily free funds are carried out, insurance payments are made, financial results are formed and used.

Therefore, the circulation of funds is not limited to conducting insurance operations, it is complicated by the fact that an insurance company carries out financial activities in the financial market, which brings significant benefits to the insurance company, is more complicated than other entities. In view of this, the tasks related to the organization of the insurer's finances and, as a result, their state regulation, are more complicated.

The mechanism of state regulation of financial activity is a set of methods, forms, and tools, through which state provides a functioning, regulation, control over insurance activities, as well as protection of the rights and interests of its subjects. Regulation of financial activity of the insurer refers to one of the main methods of the mechanism of state regulation. This method is implemented by an insurance organization in the following forms: control over solvency; control over investment activity; control over pricing and taxation.

In order to regulate financial activity, such instruments are used: norms, limits, tariffs, taxes, rates, taxable income, privileges, fines, penalties, sanctions, prohibitions. It should be noted that the effective functioning of insurance companies' finances as a part of the financial system of the country depends not only on the activities of state bodies that manage the financial system of the country as a whole (Verkhovna Rada of Ukraine, Cabinet of Ministers of Ukraine, State Treasury, State Tax Administration, Accounting Chamber of the Verkhovna Rada Ukraine, National Bank of Ukraine, State Commission on Securities and Stock Market). It is possible only with the additional management of financial flows in this area through the regulatory activity of the specially authorized body.

Thus, we can say that the most effective process of state regulation of insurance activity in our country will significantly improve the quality of insurance services provided to clients, as well as intensify the process of investing in the economy of Ukraine, which will ultimately contribute to its effective development in general.

УДК 336.71

Сороківська З.К.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри банківської справи

Тернопільського національного економічного університету

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ РЕПУТАЦІЙНИМ РИЗИКОМ БАНКУ

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто процес управління репутаційним ризиком банку. Виділено основні цілі та завдання управління репутаційним ризиком банку. Охарактеризовано основні елементи системи управління репутаційним ризиком банку. Визначено показники раннього попередження даного ризику в банку.

Ключові слова: банк, ризик, репутаційний ризик, управління ризиками, ризик-менеджмент.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрен процесс управления репутационным риском банка. Выделены основные цели и задачи управления репутационным риском банка. Охарактеризованы основные элементы системы управления репутационным риском банка. Определены основные показатели раннего предупреждения данного риска в банке.

Ключевые слова: банк, риск, репутационный риск, управление рисками, риск-менеджмент.

ANNOTATION

In the article widely described the process of managing the reputation risk of bank. The main goals and tasks of management of reputation risk of the bank are allocated. The main elements of the bank's reputation risk management system are described. Author also determined the early warning indicators of this risk in the bank.

Key words: bank, risk, reputational risk, risk management, risk management.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасний комерційний банк – це передусім фінансовий посередник, основною метою діяльності якого є отримання прибутку і надання послуг юридичним та фізичним особам, тому для банку добра ділова репутація – це важливий чинник успішної діяльності. З діловою репутацією тісно пов'язаний репутаційний ризик банку, який є найменш дослідженим і фактично слабо керованим, тому недооцінюється багатьма комерційними банками. Управління репутаційним ризиком банку є особливо важливим та необхідним сучасним банківським установам, оскільки результатом втрати ділової репутації банку може бути відтік клієнтів, зменшення розмірів фінансової підтримки контрагентів і кредиторів, втрата ринкових позицій і, як наслідок, зниження прибутковості, а іноді й виникнення значних збитків. Побудова ефективної системи управління репутаційним ризиком банку як в умовах кризи, так і на етапі зростання економіки може суттєво сприяти розвитку банку, тому дослідження особливостей управління репутаційним ризиком банку є актуальним та необхідним, урахувуючи всі особливості сучасності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної пробле-

ми і на які спирається автор. Дослідженню проблематики управління репутаційним ризиком присвячено праці таких вітчизняних та зарубіжних учених, як Е. Гріффін [1], А. Заман [2], Ю. Євлахова [3], Л. Кузнєцова [4], К. Тросянська [5] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Оскільки репутаційний ризик є ще недостатньо дослідженим у працях як вітчизняних, так і зарубіжних учених, то, відповідно, є й суттєві недоопрацювання щодо вивчення та впровадження у практику банківських установ системи управління цим ризиком. Більша кількість праць учених присвячена дослідженню процесу управління репутаційним ризиком у цілому, а не на рівні комерційного банку, що й зумовило вибір теми дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – розглянути особливості управління репутаційним ризиком банку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Банківська діяльність супроводжується великою кількістю ризиків. До банкрутства банків призводять різноманітні ризики, яким піддається банківська діяльність. З огляду на сучасні тенденції, які мають місце у веденні бізнесу загалом, а не тільки банківського, на перший план виходить репутаційний ризик, що активно підтверджується на практиці.

Ділова репутація і ризик її втрати вже давно є предметом ризик-менеджменту в багатьох бізнесових сферах, особливо тих, у яких відносини між виробниками послуг та споживачами повністю базуються на довірі. За кордоном своїй діловій репутації особливу увагу приділяють страхові компанії, медичні асоціації, інвестиційні компанії, оскільки вони вже давно зрозуміли, які втрати можуть понести навіть від найменшого її коливання. Якщо ж говорити про банки, то проблема втрати ділової репутації стала об'єктом дослідження як зарубіжних, так і вітчизняних учених не так давно.

У 2002 р. Базельський комітет із банківського нагляду і регулювання показав, що не тільки кредитні ризики здатні призвести до банкрутства банків. Особливу увагу Базель II звертає саме на репутаційний ризик, або ж, як його ще називають, ризик втрати ділової репутації. Цей вид ризику визначається як можливість виникнення збитків у результаті зменшення кількості клієнтів/контрагентів унаслідок формування

в суспільстві негативного уявлення про фінансову стійкість банку, якість послуг, що надаються, або діяльність у цілому [6, с. 56].

Управління репутаційним ризиком дасть змогу укріпити імідж і репутацію банку серед клієнтів та контрагентів, підвищити рівень їхньої довіри й лояльності, розширити клієнтську базу і, як наслідок, наростити дохідність банківського бізнесу.

Загалом процес управління репутаційним ризиком банку є безперервним і базується на кваліфікаційній оцінці репутаційних активів і ризиків й являє собою комплекс заходів щодо формування, підтримки, захисту та перспективного розвитку репутації і мінімізації ризиків її втрати [7, с. 6]. Для досягнення зазначеної мети передбачається проведення взаємопов'язаних організаційних, технологічних, інформаційних, фінансових і юридичних заходів, об'єднаних єдиною технологією.

Основними цілями управління репутаційним ризиком банку є:

- збереження, підтримання і поліпшення сприйняття образу банківської установи корпоративною аудиторією;
- зменшення рівня можливих збитків;
- нарощення фінансових результатів діяльності.

Завдання при цьому полягають у:

- необхідності ідентифікації й оцінки репутаційного ризику;
- виявленні слабких сторін, які впливають на репутацію банку, тобто джерел і причин репутаційних ризиків;
- отриманні та оперативному коригуванні відомостей про величину репутаційного ризику;
- недопущенні досягнення репутаційним ризиком критичних розмірів.

Складність управління репутаційним ризиком полягає у його здатності конвертуватися в інші банківські ризики (кредитний, процентний, ризик втрати ліквідності). Тим не менше в спрощеному вигляді можна сформулювати низку елементів репутаційного ризику банку, врахування яких дасть змогу розробити стратегію управління ним. До таких елементів слід віднести:

1. суттєве порушення нормативів, положень та інструкцій, які регулюють банківську діяльність. За даними Національного банку України, з 82-х діючих банків 31 порушує економічні нормативи, що ускладнює ситуацію в банківському секторі та може призвести до зростання недовіри до банків;

2. негативні публікації щодо працівників, власників банку, його великих клієнтів, а також пов'язаних із банком компаній та фірм. Як правило, навіть незначна негативна інформація запам'ятовується надовго клієнтами банків, аніж позитивна;

3. періодичні затримки платежів по рахунках клієнтів. Ризик зростає у разі ігнорування банком запитів клієнтів щодо причин такої за-

тримки, що в умовах кризи (як показала практика) може призвести до наростання паніки серед клієнтів та розірвання ними стосунків із банком;

4. низький рівень банківських послуг. Як правило, якщо клієнта не задовольняють послуги банку, то співпрацювати з таким банком відмовляються і його близькі;

5. відсутність оперативного контролю і можливості своєчасного реагування на загрози діловій репутації банку. Головною загрозою для банку є не стільки сам ризик, скільки відсутність дієвих механізмів оперативного реагування на нього [8].

При цьому процес управління репутаційним ризиком повинен базуватися на дотриманні цілої низки принципів: системності й цілісності; постійності й безперервності; ефективності й адекватності; комплексності та взаємозв'язку; гнучкості й адаптивності; цілеспрямованості та результативності; самостійності й доступності.

Одним із сучасних напрямів захисту репутації банків та інтегрування репутаційного ризику в структуру ризик-менеджменту є розроблення єдиної системи GRC – корпоративного управління, ризик-менеджменту, комплаєнсу [6, с. 56]. Ця система базується на принципах Базельського комітету з банківського нагляду та регулювання. Корпоративне управління є одним зі складників управління ризиками на основі інформаційної інтеграції служби управління ризиками, комплаєнс-контролю і внутрішнього контролю. Подолання розрізненості інформації на рівні корпоративного управління дасть змогу ефективно працювати з усіма ризиками банків, у тому числі з репутаційним.

Удосконалення корпоративного управління є важливим не тільки для окремо взятого банку, а й для банківської системи загалом, оскільки саме воно повинно забезпечити належний рівень довіри, необхідний для нормального функціонування ринкової економіки.

Саме питання довіри є основним під час управління репутаційним ризиком. Дієвий механізм повинен бути спрямований не тільки на попередження цього виду ризику, скільки на формування довірчих відносин між банками та їхніми клієнтами. Довіра будується передусім на інформаційній відкритості. Якщо розглядати Україну, то на протязі останніх років НБУ докладає зусиль щодо переходу банківської системи на міжнародні стандарти фінансової звітності. Враховуючи зазначене, саме комерційні банки мають бути зацікавлені у розкритті інформації, і цьому сприятиме вдосконалення системи корпоративного управління.

Крім того, криза 2014–2017 рр. у банківській системі України довела, наскільки якість управління репутаційним ризиком може бути важливою для банків та їхніх вкладників. Комерційні банки на тлі збільшення кількості відкликаних ліцензій останніми роками особливо стурбовані проблемою ризику недотримання

чинного законодавства, регулюючих положень і кодексів поведінки. Все більша кількість банків прагне до вдосконалення процедур внутрішнього контролю та управління ризиками, і поки що контроль та управління ризиками загалом і репутаційним зокрема у вітчизняних банках можна визнати задовільним [9, с. 48].

На практиці під час побудови системи управління репутаційним ризиком банки розробляють низку відповідних документів, таких як політика банку, положення, процедури, опис процесів, з урахуванням розміру банку та складності його операцій.

Ця система охоплює:

- політику й положення банку щодо управління репутаційним ризиком, які повинні бути розглянуті та затверджені відповідно до вибраної банком форми корпоративного управління. Ці політика і положення повинні періодично переглядатися й охоплювати стандарти роботи з клієнтами та іншими зовнішніми сторонами, роботу з інформацією та наймання персоналу з відповідною позитивною репутацією;

- інформаційну систему управління (форми звітності, схеми документообігу тощо) для спостережної ради, правління або профільних колегіальних органів банку щодо моніторингу вразливості всіх видів діяльності банку до ризику репутації;

- процес контролю над репутацією клієнтів банку для уникнення контактів із клієнтами з незадовільною репутацією, оскільки такі контакти можуть негативно вплинути на репутацію самого банку.

Крім того, для адекватного управління ризиком репутації банки повинні проводити регулярний моніторинг повідомлень засобів масової інформації про банки, пов'язані з ним структури та клієнтів із метою застосування відповідних заходів, спрямованих на підтримання та відновлення позитивної репутації банку та його іміджу.

Безпосереднє управління репутаційним ризиком банку на практиці повинно включати в себе процес виявлення, ідентифікації, оцінки, моніторингу, контролю й обмеження рівня ризику. Особливої уваги заслуговують такі складники цього процесу, як виявлення, ідентифікація та оцінка репутаційного ризику, оскільки вони є першими елементами системи управління і саме вони дають можливість мінімізувати ризик на ранніх етапах.

Виявлення та ідентифікація репутаційного ризику здійснюються шляхом збору, узагальнення та систематизації інформації про ділову репутацію банку. Для цього служба ризик-менеджменту повинна опрацьовувати матеріали, які з'являються у засобах масової інформації, використовувати при цьому також усі можливі джерела, такі як різного роду опитування клієнтів і контрагентів. Інформація, яка повинна опрацьовуватися службою ризик-менеджменту банку, повинна також охоплювати й засновни-

ків банку, афілійованих із банком осіб, його працівників, основних клієнтів та партнерів, оскільки їхня репутація безпосередньо має вплив на формування репутації банківської установи. На основі проведеного аналізу та узагальнення отриманої інформації служба ризик-менеджменту формує оцінку, власне мотивоване судження щодо репутаційного ризику, стану ділової репутації банку, а також, що є надзвичайно важливим, про потенційні проблеми у цій сфері.

У процесі управління репутаційним ризиком банк може для себе розробити певні критерії, так звані показники раннього попередження ризику, відслідковування яких буде сприяти своєчасному виявленню потенційних джерел ризику. Враховуючи те, що на репутаційний ризик банку впливають як внутрішні, так і зовнішні чинники, то показники попередження ризику можна поділити на такі, що виникають із внутрішніх та зовнішніх причин.

До показників раннього попередження репутаційного ризику, зумовлених внутрішніми чинниками, можна віднести:

- наявність фактів про внутрішні зловживання, розголошення працівниками банківської таємниці;

- наявність фактів про невиконання або ж несвоечасне виконання банком своїх зобов'язань перед клієнтами;

- наявність та кількість збоїв технологічних систем, банкоматів та інших пристроїв у банківських підрозділах, які здійснюють банківські операції.

Критеріями раннього попередження репутаційного ризику банку, який виникає з причин зовнішніх чинників, можуть бути:

- параметри, що характеризують лояльність громадськості до банку, наприклад кількість скарг і претензій до банку, звернень до суду;

- показник, що характеризує кількість зовнішніх зловживань;

- показники, аналіз динаміки яких дасть змогу банку сформулювати думку про настрої власних клієнтів (наприклад, кількість клієнтів, що обслуговуються в банку).

Моніторинг таких показників раннього попередження репутаційного ризику необхідно здійснювати постійно.

Надзвичайно важливо забезпечити внутрішню систему контролю та інформування службою ризик-менеджменту вповноважених органів управління банком. Для цього в аналітичних звітах доцільно відображати інформацію не лише про поточні проблеми щодо репутаційного ризику, а й про потенційні загрози виникнення його в майбутньому. Це дасть змогу керівництву банку приймати відповідні управлінські рішення, спрямовані на усунення впливу зовнішніх та внутрішніх чинників репутаційного ризику. Наприклад, можуть бути внесені зміни в кадрову політику банку, передусім стосовно

керівників відділів; можуть ретельніше розподілятися повноваження між органами управління, посадовими особами банку; можуть проводитися внутрішні навчання працівників банку, які безпосередньо обслуговують клієнтів, для уникнення їх відтоку, організація різного роду семінарів та тренінгів для працівників; може бути організована робота із засобами масової інформації, з громадськістю.

Контроль у сфері управління репутаційним ризиком повинен здійснюватися на різних рівнях уповноваженими виконавчими органами управління банку, а також службою внутрішнього аудиту. Він повинен охоплювати перевірку своєчасності та точності реалізації банком заходів щодо зниження репутаційного ризику.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Підсумовуючи все викладене вище, слід зазначити, що управління репутаційним ризиком банку має бути частиною комплексної системи ризик-менеджменту банку. Всі зацікавлені особи починаючи від керівництва банку і закінчуючи його працівниками повинні приймати участь у процесі управління цим ризиком і спрямовувати спільні зусилля на формування позитивного сприйняття банку. Відповідно, заходи щодо вдосконалення управління репутаційним ризиком банку як на рівні окремого банку, так і банківської системи у цілому є дієвими й украй необхідними для розвитку та забезпечення стійкості банківського сектору.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гриффін Е. Управление репутационными рисками: стратегический подход; пер. с англ. С. Кривошеин. Москва: Альпина Паблишер, 2009. 236 с.
2. Заман А. Репутационный риск: управление в целях создания стоимости; пер с англ. Ю. Кострубова. Москва: Олимп-Бизнес, 2008. 416 с.
3. Евлахова Ю.С. Сравнительная оценка репутационного риска как инструмент регулирования системно значимых банков. Дайджест-Финансы. 2016. № 2. С. 52–60.
4. Кузнєцова Л.В. Інноваційні фінансові інструменти захисту банків від ризиків на кредитному ринку. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2015. Вип. 15. С. 142–145.
5. Тростянська К. Концептуальні засади моделювання, оцінювання та управління репутаційним ризиком підприємства-посередника. Бізнес Інформ. 2016. № 1. С. 163–168.
6. Кораблева О.Н. Репутационные риски в системе риск-менеджмента коммерческого банка. Российское предпринимательство. 2013. № 24(246). С. 55–60.
7. Важенина И.С. Деловая репутация банка: особенности формирования и управления. Финансы и кредит. 2006. № 27. С. 2–8.
8. Николаев С.В. Основы методики оценки риска потери банком деловой репутации. Внутренний контроль в кредитной организации. 2010. № 3. URL: <https://www.lawmix.ru/bux/3151>.
9. Метлушко О.В., Сороківська З.К. Напрями розвитку та удосконалення корпоративного управління в банках. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: «Економіка і менеджмент». 2017. № 27. С. 45–56.

REFERENCES:

1. Griffin E. (2009), *Upravlenie reputacionnymi riskami: strategicheskiy podhod* [Managing Reputation Risks: strategic approach], Alpina Publisher, Moskva, Rossiya.
2. Zaman A. (2008), *Reputacionnyy risk: upravlenie v celiah sozdania stoimosti* [Reputation risk: management for value creation], ZAO "Olimp-Biznes", Moskva, Rossiya.
3. Evlahova Y. S. (2016), "Comparative assessment of reputational risk as a tool for regulating systemically significant banks", *Daidzhest-Finansy*, no.2, pp. 52-60.
4. Kyznecova L. V. (2015), "Innovative financial instruments to protect banks from risks in the credit market", *Naykovyi visnyk Khersonskogo derzhavnogo universytetu. Seria "Ekonomichni nayky"*, no.15, pp. 142-145.
5. Trostianska K. (2016), "Conceptual bases of modeling, evaluation and management of reputational risk of the intermediary enterprise", *Biznes Inform*, no. 1, pp. 163-168.
6. Korabljova O. N. (2013), "Reputation risks in the risk management system of the commercial bank", *Rossiyskoe predprinimatelstvo*, no.24 (246), pp. 55-60.
7. Vagenina I. S. (2006), "Bank's business reputation: features of formation and management", *Finansy i credit*, no. 27, pp.2-8.
8. Nikolaev S. V. (2010), "Basics of the methodology for assessing the risk of loss by the bank of business reputation", *Vnytrennij control v kreditnoj organizacii*, [Online], no.3, available at: <https://www.lawmix.ru/bux/3151>.
9. Metlyshko O. V., Sorokivska Z.K. (2017), "Areas of development and improvement of corporate governance in banks", *Naykovyi visnyk Mizhnarodnogo gymanitarnogo universytetu. Seriyav "Ekonomika I menedzhment"*, no.27, pp.45-56.

Sorokivska Z.K.*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Banking,
Ternopil National Economic University*

DIRECTIONS OF DEVELOPMENT AND IMPROVEMENT OF MANAGEMENT OF REPUTATION RISK OF THE BANK

Business reputation is an important factor for a successful banking business. The reputation of the bank is closely linked to the reputational risk of the bank, which is the least investigated and actually weakly managed, and therefore, underestimated by many commercial banks. Reputation risk management of the bank is especially important and necessary for modern banking institutions because the loss of business reputation of the bank could cause the outflow of customers, reducing the size of financial support of counterparties and creditors, loss of market positions and, as a consequence, decrease in profitability, and sometimes significant losses. Reputation risk management will strengthen the image and reputation of the bank among clients and counterparties, increase their confidence and loyalty, expand their client base and, as a consequence, increase the profitability of the banking business.

In general, the Bank's reputation risk management process is continuous and is based on the qualitative assessment of reputational assets and risks and is a set of measures for the formation, maintenance, protection, and prospective development of reputation and minimization of the risks of its loss. The complexity of managing reputational risk lies in its ability to be converted into other banking risks (credit, interest, liquidity risk). At the same time, the process of managing reputational risk should be based on compliance with a number of principles: systemacity and integrity; continuity and continuity; efficiency and adequacy; complexity and interconnection; flexibility and adaptability; purposefulness and effectiveness; independence and accessibility.

One of the modern areas of protecting the reputation of banks and integrating reputational risk into the risk management structure is the development of a single GRC system – corporate governance, risk management and compliance.

The direct management of reputation risk in a bank should include the process of identifying, assessing, monitoring, controlling, and limiting risk. In the process of managing reputational risk, the bank can develop for itself certain criteria – so-called indicators of early warning of risk, which tracking will contribute to the timely identification of potential sources of risk.

УДК 336.71

Торяник Ж.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
та соціально-гуманітарних дисциплін
Харківського навчально-наукового інституту
Університету банківської справи

Ковальчук Ю.
магістр
Харківського навчально-наукового інституту
Університету банківської справи

РЕПУТАЦІЙНА ТА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА БАНКІВ: СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТА СКЛАДНИКИ

АНОТАЦІЯ

У статті визначено сутність репутаційної безпеки банку. Систематизовано основні складники ділової репутації банку. Досліджено вплив взаємодії складників ділової репутації та економічної безпеки банку. Запропоновано заходи забезпечення репутаційної безпеки залежно від етапу розвитку банку.

Ключові слова: банк, імідж банку, ділова репутація, економічна безпека, репутаційна безпека, етапи життєвого циклу банку.

АННОТАЦИЯ

В статье определена сущность репутационной безопасности банка. Систематизированы основные составляющие деловой репутации банка. Исследовано влияние взаимодействия составляющих деловой репутации и экономической безопасности банка. Выяснена связь между инструментами обеспечения экономической безопасности и формированием, поддержкой деловой репутации в зависимости от этапа развития банка.

Ключевые слова: банк, имидж банка, деловая репутация, экономическая безопасность, репутационная безопасность, этапы жизненного цикла банка.

ANNOTATION

The article defines the essence of reputation security of the bank. The main components of the bank's business reputation are systematized. The influence of interaction between the components of business reputation and economic security of the bank is explored. The link between the measures of ensuring economic security and the formation and maintenance of business reputation, depending on the stage of development of the bank, is revealed.

Key words: bank, bank image, business reputation, economic security, reputation security, bank life cycle.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. З одного боку, ризик погіршення ділової репутації впливає на спроможність банку встановлювати нові ділові відносини з контрагентами, надавати різноманітні послуги, що проявляється у погіршенні платоспроможності і відпливі вкладів в одному банку, а ці проблеми в подальшому здатні призвести до системної банківської кризи. З іншого боку, структурні проблеми банківського сектору підривають довіру до будь-якого окремо взятого банку. Позитивна репутація банку та визнання його на ринку допомагають витримувати тиск зовнішніх чинників та є важливим елементом його конкурентоспроможності, який впливає на всі аспекти його тривалого виживання і розвитку на ринку, у тому числі на економічну без-

пеку. Все це пояснює ту важливу роль репутації банку, яку вона відіграє у забезпеченні його економічної безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Питання визначення сутності та ролі репутації банку, розроблення теоретико-методичних засад оцінювання та управління діловою репутацією висвітлено у працях багатьох зарубіжних учених, таких як: С. Блек, Д. Данієлс, П. Друкер, Ф. Котлер, Е. Роджерс, Р. Фостер, Л. Браун, Я.Х. Гордон, Б. Джі, Дж.М. Лайхфіф, Г. Падафет, Г. Почепцов, І.В. Альошина, О.С. Віханський, М. Вишнякова, О. Ситніков, О.А. Феофанов та ін. Напрацювання вітчизняних науковців із цієї тематики висвітлені у працях А.О. Старостіної, Т.О. Примак, С.М. Ілляшенка, Т.Б. Хомуленко, Л.М. Шульгіної, Н.І. Чухрай, Є.В. Ромата, О.О. Ястремської, Т.Б. Решетілової, О.М. Ястремської та ін.

Теоретичним і практичним питанням економічної безпеки банківської діяльності присвячено праці багатьох вітчизняних і зарубіжних учених. Важливий внесок у дослідження даних проблем зробили вчені О. Бандурка, О. Барановський, Т. Васильців, О. Васильчак, П. Гайдучкий, В. Геєць, В. Гіжевський, Р. Гриценко, М. Діба, В. Духов, М. Зубок, М. Камлик, В. Коваленко, Л. Ключко, Г. Леонова, І. Мігус, О. Озаріна, К. Петрова, С. Ілляшенко, А. Крисін, В. Ларічев, Б. Райзберг, В. Сенчагов, Г. Тагірбеков, І. Ткачук, А. Шаваєв, В. Ярочкін, С. Яременко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Високо оцінюючи внесок вітчизняних і зарубіжних учених у розвиток теоретичної бази управління репутацією та безпекою банку, треба зазначити, що й досі залишаються невисвітленими і потребують більш глибокого теоретичного і методичного дослідження питання впливу взаємодії складників ділової репутації та економічної безпеки банку.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження впливу взаємодії складників ділової репутації та еко-

номічної безпеки банку, обґрунтування заходів щодо забезпечення репутаційної безпеки залежно від етапу розвитку банку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В економічній літературі існують різні підходи до тлумачення сутності економічної безпеки та її функціональних складників. У роботі [1] детально проаналізовано підходи до складників економічної безпеки банку. Аналізуючи ці підходи, можна дійти висновку, що найвагоміші складники економічної безпеки можна розподілити на внутрішні (фінансовий, інтелектуально-кадровий, технологічну, силовий), які підконтрольні банку, та зовнішні (політико-правовий, ринковий, інтерфейсний, екологічний, соціально-психологічний), які є частково контрольованими або неконтрольованими банком узагалі.

Також доцільно розглянути цікавий підхід К. Гончарової до складників економічної безпеки банку, які представлено в табл. 1 [2].

Автор, на жаль, не надає трактування поняття «репутаційна безпека». Ми вважаємо, що репутаційна безпека банку – це захист бренду та іміджу банку від несприятливого інформаційного середовища та недобросовісної конкуренції з метою захищеності інтересів усіх його стейкхолдерів.

Досить часто відбувається ототожнення понять «ділова репутація» та «імідж» банку, проте ці категорії необхідно розрізняти, хоча вони й тісно пов'язані між собою. Так, імідж банку – це те, як банк шляхом проведення маркетингових кампаній просуває себе на ринку, а репутація – це те, яка думка склалася про нього в процесі реальної взаємодії зі стейкхолдерами.

Складники ділової репутації банку представлено в табл. 2.

Дані табл. 2 свідчать, що найпопулярнішими чинниками ділової репутації є такі: фінансові показники; якість продукції (сервісу); репутація керівника (топ-менеджменту); соціальна відповідальність; імідж (емоційна привабли-

Таблиця 1

Складники економічної безпеки банківської установи

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА		
№	СКЛАДНИКИ	ЕЛЕМЕНТИ
1	ОРГАНІЗАЦІЙНА БЕЗПЕКА	кадрова безпека з елементами фізичної та психологічної безпеки
2	ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА	попередження настання економічних загроз та управління фінансовими ризиками банку
3	РЕПУТАЦІЙНА БЕЗПЕКА	глибоко інтегрована в банківську структуру та процеси безпека з інструментами швидкого реагування та забезпечення попередження настання загроз репутації
4	ІНФОРМАЦІЙНА БЕЗПЕКА	Інформаційно-технологічна безпека з елементами управління операційно-технологічними ризиками
5	ЮРИДИЧНО-ПРАВОВА БЕЗПЕКА	безпека комплаєнс-банку

Таблиця 2

Складники ділової репутації банку

Складники	Джерело інформації					Усього
	[3]	[4]	[5]	[6]	[7]	
Імідж (емоційна привабливість)	+			+		2
Гудвіл	+					1
Фінансові показники (фінансова стійкість)	+	+	+	+	+	5
Організаційна культура	+	+				2
Репутація керівника (топ-менеджменту)	+	+			+	3
Соціальна відповідальність	+		+		+	3
Захист навколишнього середовища					+	1
Якість продукції (сервісу)	+	+	+	+	+	5
Відносини з партнерами			+			1
Інновації		+		+	+	3
Інвестиційна привабливість					+	1
Присутність на міжнародних ринках		+		+		2
Порядність та законослухняність		+	+			2
Професійна етика			+			1
Благодійна діяльність			+			1
Історія банку				+		1
Інформаційна прозорість				+		1
Корпоративна культура				+		1
Грамотна рекламна, брендингова політика, PR				+		1

Таблиця 2

Складники ділової репутації банку

Складники	Джерело інформації					Усього
	[3]	[4]	[5]	[6]	[7]	
Імідж (емоційна привабливість)	+			+		2
Гудвіл	+					1
Фінансові показники (фінансова стійкість)	+	+	+	+	+	5
Організаційна культура	+	+				2
Репутація керівника (топ-менеджменту)	+	+			+	3
Соціальна відповідальність	+		+		+	3
Захист навколишнього середовища					+	1
Якість продукції (сервісу)	+	+	+	+	+	5
Відносини з партнерами			+			1
Інновації		+		+	+	3
Інвестиційна привабливість					+	1
Присутність на міжнародних ринках		+		+		2
Порядність та законотворчість		+	+			2
Професійна етика			+			1
Благодійна діяльність			+			1
Історія банку				+		1
Інформаційна прозорість				+		1
Корпоративна культура				+		1
Грамотна рекламна, брендингова політика, PR				+		1

Таблиця 3

Відповідність складників економічної безпеки та ділової репутації банку для розрахунку інтегрального показника

Складники економічної безпеки	Складники ділової репутації
Внутрішні складники	
Фінансовий	фінансові показники: прибуток, приріст власного капіталу, норматив адекватності капіталу (більше ніж по банківській системі), приріст залучених коштів, показники ліквідності
Техніко-технологічний	якість послуг, цінова політика, наявність додаткових послуг, захист клієнтів від кібератак, новітні технології
Інтелектуально-кадровий	репутація керівника (топ-менеджменту), імідж персоналу (якість міжособистісної взаємодії (дружелюбність, ввічливість персоналу, прагнення допомогти відвідувачам тощо); компетентність персоналу під час продажу; виконання персоналом стандартів обслуговування на кожному етапі спілкування; зовнішній вигляд працівників, операційні стандарти (наприклад, зона обслуговування); мотивація, навчання персоналу, політика планування кар'єри, соціально-психологічний клімат у колективі
Силовий	організаційна культура та соціально-психологічний клімат у колективі, протидія кримінальним проявам, співробітництво з правоохоронними органами та державними органами
Зовнішні складники	
Інформаційний	інформаційна прозорість, звітність банку доступна, інформативність сайту (оновлення, наповнення), публічні виступи топ-менеджменту банку, комплекс маркетингових комунікацій, міжнародні рейтинги
Соціально-психологічний	соціальна відповідальність: благодійна діяльність, спонсорство та ін., соціальний захист персоналу
Політико-правовий	законотворчість, виконання банками нормативів, питома вага судових і арбітражних розглядів у загальному числі господарських договорів; частка виграних розглядів у загальному числі розглядів, що відбулися; кількість штрафних санкцій
Ринковий	частка ринку банку, присутність на міжнародних ринках, конкурентні позиції; імідж банку
Інтерфейсний	відносини з партнерами (клієнтами, державними органами влади, інвесторами), лояльність клієнтів
Екологічний	участь у вирішенні проблем екології, фінансування відповідних підприємств на пільгових умовах

вість); інновації; відносини з партнерами, порядність та законотворчість; присутність на міжнародних ринках.

Ділова репутація є безпосередньо взаємозалежною з усіма складниками економічної безпеки банку. Кожний складник економічної без-

пеки впливає на зростання ділової репутації банку, з іншого боку, позитивна ділова репутація сприяє забезпеченню економічної безпеки банку, тому виникає необхідність визначення взаємозв'язку цих складників, дієвості і характеру заходів щодо управління ними.

Кожному елементу ділової репутації присвоюємо бали від 1 до 10, де 1 – мінімальне значення, 10 – максимальне. Не будемо присвоювати вагомості складників репутації, адже вони доповнюють один одного та є рівноправними.

Розрахувати інтегральний показник рівня зовнішніх/внутрішніх складників економічної безпеки (Iz/v) можна за допомогою формули (1), а загальний інтегральний показник (I) – за формулою (2):

$$\text{Інтегральний показник } (Iz/v): Izv = \sum_{i=1}^{el} \frac{K_{eli}}{el}, \quad (1)$$

де Iz/v – показник рівня зовнішніх/внутрішніх складників економічної безпеки;

el – кількість елементів зовнішніх/внутрішніх складників економічної безпеки.

Таблиця 4

Заходи забезпечення репутаційної безпеки залежно від етапу розвитку банку

Стадії життєвого циклу банку/головні цілі репутаційної політики банку	Заходи забезпечення репутаційної безпеки
Формування / створення банку з виходом на певний сегмент ринку	<ul style="list-style-type: none"> – визначення оперативних цілей та планів функціонування банку; – сегментація ринку згідно з планами; – підбір висококваліфікованого персоналу; – розроблення фірмового стилю банку; – створення початкової бази даних реальних і потенційних клієнтів; – підготовка та розсилка інформаційних повідомлень щодо продуктів та стратегії розвитку банку; – проведення маркетингових досліджень і складання прогнозів розвитку банку; – формування певної культури взаємовідносин з клієнтами та партнерами, налагодження зворотного зв'язку; – програми лояльності банку; – побудова репутації в соціальних медіа (SMM ORM – Social MediaMarketing on-line reputation management); – робота зі ЗМІ: написання статей, участь у певних онлайн-шоу та інтерв'ю, що сприятимуть формуванню іміджу банку та укріпленню його репутації (Public ORM)
Зростання / закріплення банку на захоплених позиціях і стабільна діяльність	<ul style="list-style-type: none"> – впровадження і зміцнення традицій серед співробітників банку, створення корпоративного духу; – створення загального стилю офісу банку відповідно до його традицій; – активізація маркетингових досліджень; – створення інноваційних дослідницьких структур; – підкреслення в рекламі стабільної діяльності банку; – постійний зв'язок із наявними клієнтами; – реклама технологій банку; – застосування соціальної реклами, – активне використання фірмового стилю банку; – початок діяльності з PR; – просування в мережі Інтернет, а точніше в пошукових системах (наприклад, Google, Yandex, Meta) потрібної для побудови правильної репутації документів, які мають потрапити на першу сторінку пошукової видачі (SEO ORM)
Зрілість / інноваційна діяльність банку з метою розширення ринку за стабільного положення на займаних	<ul style="list-style-type: none"> – стимулювання інноваційної діяльності банку; – персонал приймає участь у курсах підвищення кваліфікації, перепрофілюванні тощо; – мотивація персоналу і забезпечення соціальних гарантій; – відкриття філій банку в регіонах, вихід на міжнародні ринки; – створення пробних нових напрямів діяльності; – постійна підтримка прямого і зворотного зв'язку з клієнтами; – початок рекламної кампанії інноваційних проектів банку; – активна участь у суспільному житті, публічні заходи різного рівня; – розширення соціальної реклами, благодійність, спонсорство; – робота з відгуками та коментарями у блогах, на форумах, тематичних сайтах (SERM ORM)
Спад / відродження / трансформація банку призводить або до його стагнації та банкрутства, або до чергового відродження	<p>Якщо трансформація банку призводить або до його стагнації та банкрутства, то банк виконує свої зобов'язання, підтримує зв'язки з клієнтами. Якщо банк вийшов на інноваційний шлях розвитку, то весь цикл запускається знову:</p> <ul style="list-style-type: none"> – залучення фінансових інвестицій; – заходи з професійного розвитку персоналу; – акцент на якості послуг, соціальній відповідальності, турботі про клієнтів та партнерів; – встановлення оптимальної цінової політики; – проведення маркетингових досліджень, інтенсивних рекламних кампаній, PR-акцій, націлених на підтримку іміджу та репутації; – робота з «уряткування» репутації під час кризових ситуацій, нападу конкурентів, інформаційної війни та ін. (Crisis ORM)

Інтегральний показник (I=10): $I = \frac{I_v + I_z}{2}$ (2)

Взаємозв'язок складників економічної безпеки банку та відповідних показників ділової репутації представлено в табл. 3.

За результатами діагностики зовнішніх і внутрішніх складників економічної безпеки банку передбачено шкалу оцінювання рівня економічної безпеки/ділової репутації банку: 0–2,5 бали – дуже низький рівень; 2,6–5 балів – низький рівень; 5,1–7,5 балів – середній рівень; 7,6–10 балів – високий рівень.

Як відомо, на кожному етапі життєвого циклу банк використовує відповідну політику управління усіма аспектами своєї діяльності. Процес управління репутацією не є винятком, відповідно, постає необхідність визначення адекватної системи управління нею з урахуванням етапу життєвого циклу банку (табл. 4).

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, доведено факт взаємовпливу складників ділової репутації та економічної безпеки підприємства; запропоновано заходи забезпечення репутаційної безпеки залежно від етапу розвитку банку. Так, на першому етапі життєвого циклу відбувається формування банку з виходом на певний сегмент ринку. На другому етапі банк затверджується на захоплених позиціях та стабільно веде свою діяльність. Третій етап життєвого циклу – це інноваційна діяльність банку для розширення ринку за стабільно міцного положення на займаних позиціях. На четвертому етапі відбувається трансформація банку, що призводить до його відмирання або до чергового інноваційного витка.

Сучасні умови господарювання характеризуються негативним впливом кризових явищ, дефіцитом власних інвестиційних ресурсів, високим рівнем інфляції, низьким рівнем транспарентності банків та довіри до банківської системи, високими відсотковими ставками по банківських кредитах та ін. Щоб вижити в таких умовах господарювання, які характеризуються мінливістю та невизначеністю, банки повинні постійно моніторити фінансово-господарську діяльність, визначати її сильні та слабкі сторони; виявляти можливості, загрози та вчасно реагувати на них; розробляти та контролювати заходи в системі забезпечення економічної та репутаційної безпеки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Торяник Ж.І., Кулініч Є.П. Місце фінансової безпеки в системі економічної безпеки банку. Інфраструктура ринку. 2017. № 13. URL: <http://www/market-infr.od.ua/uk/13-2017>.
2. Гончарова К.Г. Рівень ділової репутації Топ-менеджменту банку як індикатор системи економічної безпеки. Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет. 2015. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4868>.
3. Туріянська М., Пеннер В. Структура репутації підприємства: монографія. Луганськ: Янтар, 2009. 140 с.
4. Деловая репутация как одно из важнейших стратегических преимуществ компании / Т. Соломанидина, С. Резонтов, В. Новик. URL: www.top-personal.ru/issue.html.
5. Важеніна І.С. Деловая репутация банка: особенности формирования и управления. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/delovaya-reputatsiya-banka-osobennosti-formirovaniya-i-upravleniya>.
6. Reputation Institute: Рейтинг репутації провідних компаній світу 2016 року. URL: <http://gtmarket.ru/news/2016/04/10/6686>.
7. Журнал Fortune. URL: <http://fortune.com/fortune500/>.

REFERENCES:

1. Torianyk Zh., Kulinich Ye. (2017), Mistse finansovoi bezpeky v systemi ekonomichnoi bezpeky banku [The role of financial security in the system of bank economic security], Market infrastructure, Ukraine.
2. Honcharova K. H., (2015), Riven dilovoi reputatsii Top-menedzhmentu banku yak indyikator systemy ekonomichnoi bezpeky [The level of business reputation of the Bank's top management as an indicator of the system of economic security] Dnipropetrovsk State Agrarian and Economic University.
3. Turianska M., (2009), Struktura reputatsii pidpriemstva: monohrafiia: [The structure of the company's reputation: monograph], Luhansk, Ukraine.
4. Solomanydyna T. Delovaia reputatsiya kak jedno yz vazhneishykh stratehicheskyykh preymushchestv kompanyy [Business reputation as one of the most important strategic advantages of the company] [Electronic resource]. – Access mode: www.top-personal.ru/issue.html.
5. Vazhenyina Y. Delovaia reputatsiya banka: osobennosti formirovaniya y upravleniya [Bank's business reputation: features of formation and management]. [Electronic resource]. – Access mode: <https://cyberleninka.ru/article/v/delovaya-reputatsiya-banka-osobennosti-formirovaniya-i-upravleniya>
6. Reputation Institute: Reitynh reputatsii providnykh kompanii svitu 2016 roku // [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://gtmarket.ru/news/2016/04/10/6686>
7. Zhurnal Fortune // [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://fortune.com/fortune500/>

Toranyk Zh.I.

*Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Management
and Socio-Humanitarian Disciplines,
Kharkiv Educational-Scientific Institute,
State Higher Educational Institution "Banking University"*

Kovalchuk Yu.

*Master,
Kharkiv Educational-Scientific Institute,
State Higher Educational Institution "Banking University"*

REPUTATIONAL AND ECONOMIC SECURITY OF BANKS: ESSENTIAL CHARACTERISTIC AND COMPONENTS

The article defines the essence of reputation security of the bank as protection of the brand and image of the bank from unfavourable information environment and unfair competition in order to protect the interests of all its stakeholders. Approaches to the components of economic security and business reputation of the bank are investigated, as well as the influence of these components' interaction. Analysing these approaches, we can conclude that the most important components of economic security can be divided into internal (financial, intellectual and personnel, technological, power), which are controlled by the bank, and external (political and legal, market, interface, environmental, socio-psychological), which are partially controlled or uncontrolled by the bank in general. The most popular business reputation factors are: financial performance; quality of products (service); reputation of the head (top management); social responsibility; image (emotional attraction); innovation; relations with partners, decency and law-obedience; presence in international markets.

The methodology for calculating the integral index and the grading scale of the level of economic security/business reputation of the bank is proposed.

The article proves that for every stage of the lifecycle a certain goal of reputation policy corresponds, so, at the first stage of the lifecycle, the establishment of a bank takes place on a certain segment of the market. At the second stage, the bank strengthens at the captured positions and steadily conducts its activities. The third stage of the bank's lifecycle is the innovative activity in order to expand the market in view of its strong position in the occupied place. At the fourth stage, the bank is transformed, leading to its disappearance or to another innovation round. Measures to ensure reputation security are proposed depending on the stage of development of the bank.

УДК 658.153:330.145:662

Хома І.Б.

доктор економічних наук, професор,
Національний університет «Львівська політехніка»

Данилів І.Л.

магістр
Національного університету «Львівська політехніка»

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ ФОРФЕЙТИНГУ В УКРАЇНІ НА ОСНОВІ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ

АНОТАЦІЯ

У статті визначено актуальність форфейтингу для фінансування зовнішньоекономічних експортних контрактів, розкрито його прояви, переваги та доцільність використання. Визначено основні шляхи вдосконалення форфейтингових схем в Україні й рекомендовано використати міжнародний досвід договору форфейтингу для фінансування експортних операцій українських експортерів.

Ключові слова: вексель, зовнішньоекономічні розрахунки, кредит, фінанси, форфейтинг, IFA.

АННОТАЦИЯ

В статье определена актуальность форфейтинга для финансирования внешнеэкономических экспортных контрактов, раскрыты его проявления, преимущества и целесообразность использования. Определены основные пути совершенствования форфейтинговых схем в Украине и рекомендовано использовать международный опыт договора форфейтинга для финансирования экспортных операций украинских экспортеров.

Ключевые слова: вексель, внешнеэкономические расчеты, кредит, финансы, форфейтинг, IFA.

ANNOTATION

The article raises the importance of forfeiting for the financing of foreign economic export contracts, discloses its manifestations, advantages and expediency of using. The basic ways of improvement of forfeiting schemes in Ukraine are determined and it's recommended to use international experience of forfeiting agreement for financing of export operations of Ukrainian exporters.

Key words: bill of exchange, foreign trade calculations, credit, finance, forfeiting, IFA.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах недостатньої ліквідності підприємств та дефіциту обігових коштів діяльність підприємств супроводжується зростанням комерційних ризиків та банкрутства. За таких обставин виникає потреба використовувати різні види фінансових інструментів, які б забезпечили надходження грошових коштів у якнайшвидші терміни. Для підприємств, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність таким інструментом є форфейтинг. Форфейтинг як елемент торгового і фінансового посередництва в сучасному його розумінні застосовується більше ніж п'ятдесят років. Забезпечуючи фінансову підтримку товарного кредитування, він дає змогу рефінансувати дебіторську заборгованість, забезпечує прискорення оборотності оборотних активів поставальників та підвищення ефективності використання економічного потенціалу.

Сучасний ринок банківських продуктів – складне багатofункціональне комплексне по-

няття, яке включає у себе, з одного боку, ринок товарів і послуг, а з іншого – ринок ресурсів. В Україні ринок форфейтингових послуг носить дискретний характер, адже на їхньому розвитку позначилися макроекономічна нестабільність і висока інфляція, що стримували розвиток усіх форм кредитування, законодавчі обмеження, а також повна відсутність цивілізованих форфейтингових технологій і платіжної дисципліни, що призводило до чималих утрат. Лише в останні роки через високу конкуренцію на факторинговому ринку відкриваються можливості розвитку вітчизняного ринку форфейтингових послуг.

Сьогодні найбільш актуальним є впровадження форфейтингових послуг як складового елементу, що забезпечує загальноекономічну ефективність діяльності, попереджає виникнення ризиків, забезпечує стійкість і ліквідність для рентабельної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблемам використання форфейтингу та факторингу присвячено низку робіт відомих науковців, зокрема: Л.К. Безчасного, О.Г. Білоцерківця, І.О. Булкіна, О.І. Волкова, А.С. Гальчинського, А.П. Гречана, Н.П. Гончарової, А.П. Денисенка, А.П. Дуки, І.Ю. Єгорова, Л.П. Кавуценка, Г.І. Калитича, Д.І. Кокуріна, М.І. Крупки, В.М. Лича, Б.А. Малицького, Л.І. Нейкової, В.Г. Федоренка, Д.М. Черваньова, О.М. Юковської та ін.

Проблеми управління форфейтингом розглянуто у працях С.М. Ілляшенка, В.Я. Кардаша, Р. Паттори, Н.І. Чухрая, В.М. Щербаня.

Ці праці є науковим підґрунтям для розроблення інноваційного шляху розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств України та її економіки у цілому, вони визначають основні інноваційні пріоритети й напрями вдосконалення діяльності на зовнішніх ринках та розрахунків за зовнішньоекономічними контрактами. Але проблема розвитку, використання та вдосконалення такого механізму, як форфейтинг, ще досі залишається невисвітленою.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – аналіз особливостей використання форфейтингу, його сучасного стану в Україні та напрямів удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням триманих наукових результатів. Процеси, що відбуваються нині у світовій економіці (посилення інфляційних тенденцій, проблеми неплатежів, зростання загальної економічної нестабільності та ін.), сприяють зростанню економічних ризиків під час розрахунків між господарюючими суб'єктами, у зв'язку з чим виникає необхідність використання для банків і підприємств різних фінансових інструментів, одними з яких є форфейтингові операції.

В Україні витоки форфейтингу відносяться до початку 60-х років XX ст., коли в економіках країн Центральної та Східної Європи з'явилася потреба у західних технологіях і товарах, при цьому ці країни не мали достатнього обсягу твердої валюти, щоб підтримувати такий імпорту.

Форфейтинг – це операція з придбання фінансовим агентом, що зветься форфейтор, комерційного зобов'язання позичальника, яким виступає покупець/імпортер, перед кредитором (продавцем/експортером). Дана операція – специфічна форма кредитування торговельних операцій. Основною умовою форфейтингу є те, що всі ризики за борговими зобов'язаннями переходять до форфейтора без права повернення на зобов'язання продавця [1, с. 20–24].

Виділяють два види форфейтингу: внутрішній (угода відбувається між учасниками однієї країни) та зовнішній (залучаються виробничі резерви різних країн або іноземний капітал).

В Україні внутрішній форфейтинг не отримав широкого поширення, як у західних країнах. Багато і чому це пояснюється недостатністю законодавчої бази, пов'язаною з роботою з борговими цінними паперами, але поряд із цим зростає участь українських підприємств у міжнародному форфейтингу [3, с. 11–15].

Аналізуючи форфейтинг, слід згадати і про факторинг. Можна стверджувати, що факторинг – це також купівля фінансовою установою (фінансовою компанією або банком) грошових претензій продавця і проведення їх оплати, у цьому разі фінансовий інститут виступає агентом, що працює з відстроченням платежів. Сектор малого і середнього бізнесу розвивається досить швидкими темпами, й іноді доводиться звертатися до такого виду кредитування, як факторинг, щоб виключити зростання відсотків із дебіторської заборгованості.

Факторингове обслуговування тим паче цікаве для даних підприємств, оскільки доповнюється елементами бухгалтерського, інформаційного, рекламного, збутового, юридичного, страхового та іншого обслуговування кредитора (клієнта), що дає можливість клієнтам зосередитися на виробництві та економити на витратах з оплати праці. Форфейтинг найбільш ефективний для великих підприємств, які мають на меті акумуляцію грошових коштів для реалізації довгострокових і дорогих проектів.

На рис. 1 наведено загальну порівняльну характеристику факторингових та форфейтингових операцій.

У форфейтингу, на відміну від факторингу, ймовірність відмови постачальників від надання відстрочки платежу є мінімальною, оскільки форфейтинг розрахований на сектор середнього і великого бізнесу. Провести одноразову плату за постачання вартісних унікальних товарів для покупців проблематично, отже, постачальники змушені надавати відстрочку платежу за допомогою обслуговування форфейтером.

У результаті дослідження інформації від International Forfaiting Association (IFA) було виділено переваги форфейтингу, які стосуються:

- 1) усунення ризиків. Це полягає:
 - у відсутності політичних та комерційних ризиків;
 - у забезпеченні фінансування на 100% від вартості контракту;
 - у захисті від ризиків збільшення швидкості і коливання обмінного курсу;
- 2) посилення конкурентних переваг. Це полягає у тому, що:
 - продавці товарів можуть пропонувати кредит для своїх клієнтів, що робить їхню продукцію більш привабливою;
 - продавці можуть займатися бізнесом у країнах, де ризик несплати може бути досить високим;
- 3) підвищення грошового потоку. Це полягає у тому, що:
 - продавці можуть приймати оплату готівкою, пропонуючи умови кредитування для своїх клієнтів;
 - усуваються дебіторська заборгованість, банківські кредити або умовні зобов'язання з балансу;
- 4) збільшення швидкості й простоти фінансових операцій. Це полягає:
 - у використанні швидких та індивідуальних фінансових рішень;
 - у прискореному фінансуванні зобов'язань (залежно від законодавства окремої держави і використовуваного фінансового інструменту);
 - у наявності, як правило, короткої й простої документації;
 - у відсутності обмежень на експорт;
 - у знятті навантаження за борговими паперами (векселі, трати, акредитиви і т. п.) з експортера з управління [6, с. 189–191].

Станом на 01 січня 2018 р. до структури International Forfaiting Association входять 123 члена (рис. 2).

Найбільша кількість членів International Forfaiting Association (із країн Європи) у Великобританії, Швейцарії, Німеччині, Італії, Голландії та Австрії (рис. 3).

Необхідно відзначити, що один із чинників зростання швейцарських банків полягав у розвитку форфейтингу протягом 1950–1960-х років, коли Західна Німеччина намагалася



Рис. 1. Порівняльна характеристика форфейтингу та факторингу

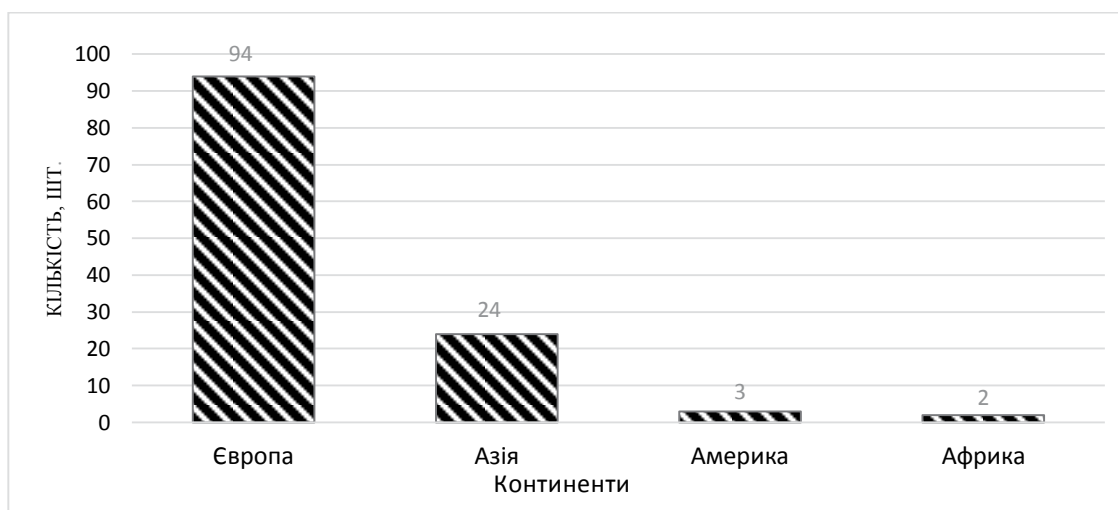


Рис. 2. Кількість учасників IFA у світових масштабах, од. [7]

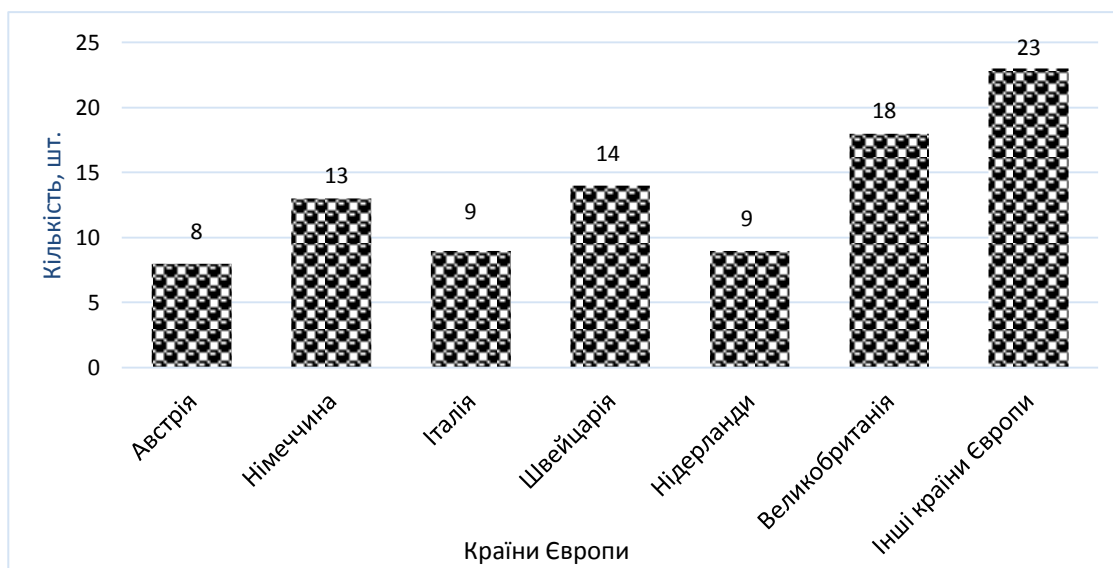


Рис. 3. Переважна кількість учасників ІФА за країнами Європи [7]

проникнути на ринок до європейських сусідів. Економіка Німеччини сконцентрована переважно на секторі промислового виробництва та у сфері послуг. Італія є першокласним експортером машино-технічної продукції. Нідерланди мають сучасну високорозвинену постіндустріальну економіку. Британія створювала зарубіжні ринки для британської продукції, де не останню роль зіграв форфейтинг (це давало Британії змогу займати лідируючі позиції у міжнародній торгівлі) [6, с. 189].

Таким чином, слід зазначити, що високий інтерес деяких країн до форфейтингу сприяє просуванню продукції на міжнародному ринку.

В Україні форфейтинг розвивається досить повільно. Одним із бар'єрів для розвитку форфейтингу виступає специфічна географія українського імпорту. В Україні, як правило, ризики досить високі, і західним компаніям важко знайти гідного гаранта або аваліста для векселя покупця.

Українське законодавство також обмежує форфейтинг. Банки не можуть виступати в ролі форфейтору, лише в ролі агенту.

Щоб значно збільшити можливості форфейторів та їхніх клієнтів, потрібно також здійснити нормалізацію податкового законодавства України.

Нині вторинного ринку форфейтингу в Україні не існує. Українські банки за ризиками розвинених країн не витримують конкуренцію за ставками, а середньострокові ризики країн, що розвиваються, вони не готові приймати [4, с. 18–24].

В Україні безпосередньо ринок форфейтингу ще погано розвинений і далеко не досконалий, багато в чому це пов'язане з тим, що банки не можуть виступати як форфейтори через низку законодавчих обмежень. При цьому банки не мають досвіду роботи за схемами форфейтингу, особливо за середньостроковими ризиків.

В українських умовах класична схема форфейтингу виглядає так. Якщо український імпортер, уклавши з іноземним контрагентом товарний контракт, обґрунтував свою платоспроможність, то він може розрахуватися векселем, уникнувши тим самим передоплати. Але вексель повинен бути авальований українським банком із високою репутацією на світовому фінансовому ринку.

Отриманий авальований вексель експортер пред'являє до обліку в іноземний банк, який підписав відповідну угоду з українським банком. Іноземний банк після підтвердження авалю сплачує експортеру номінальну суму векселя за вирахуванням деякого дисконту, а коли термін дії векселя закінчується, пред'являє його в український банк і отримує гроші. Український банк пред'являє цей вексель імпортеру, той оплачує вексель, і коло замикається. Термін звернення векселя залежить від виду продукції, що імпортується [5].

Як правило, в Україні форфейтингове фінансування носить середньо-строковий характер і призначене для експортерів товарів, таких як машини, транспортні засоби та обладнання, послуг капітального призначення (будівництво промислових та інфраструктурних об'єктів за кордоном) і рішень у галузі інформаційних технологій.

Із погляду можливостей удосконалення форфейтингових схем в Україні слід відзначити, на нашу думку, такі напрями (рис. 4).

Таким чином, для імпортерів форфейтинг цікавий не тільки з погляду відстрочки платежу, а й зменшення витрат (відсотків за кредитом). Для українського банку форфейтингові операції представляють інтерес із погляду прибутковості, при цьому існує можливість підвищити власний імідж в очах українських та іноземних партнерів.

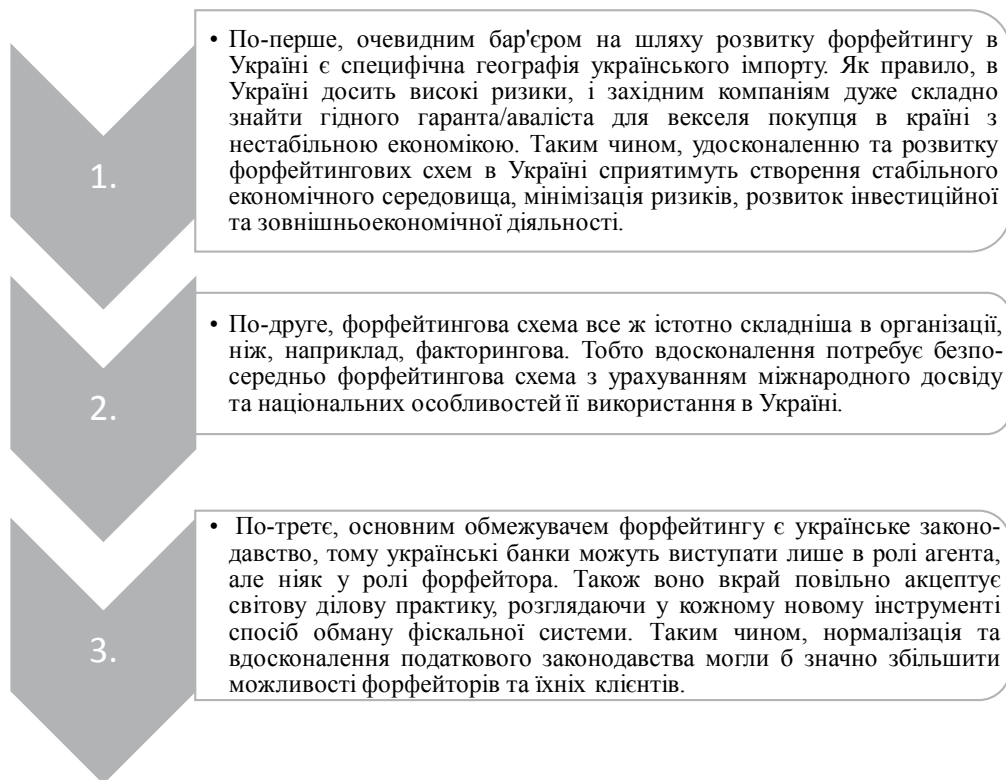


Рис. 4. Шляхи вдосконалення форфейтингових схем в Україні

Ініціаторами форфейтингу нині є, як правило, українські банки та іноземні експортери. Варто відзначити, що форфейтинг ефективний і корисний передусім для великих організацій, які мають на меті акумуляцію грошових коштів, щоб реалізовувати довгострокові і вартісні проекти [2, с. 9–11].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Слід зазначити, що факторингові та форфейтингові операції вже здобули широкого використання у багатьох країнах світу і мають перспективи розвитку в економіці України. Форфейтинг пропонує переваги для бізнесу, він знижує ризики, пов'язані з міжнародною торгівлею, забезпечує і збільшує грошові потоки; так, експортери можуть бути конкуренто-спроможними на світовому ринку.

Внаслідок значного територіального розміру України необхідно розвивати та вдосконалювати наявний потенціал форфейтингу всередині країни, що призведе до більш активного посилення внутрішньоекономічних зв'язків. Основними шляхами вдосконалення форфейтингу є вдосконалення законодавчої бази шляхом прийняття відповідних нормативних актів та створення необхідних інструментів регулювання цієї діяльності; вдосконалення форфейтингової схеми з урахуванням міжнародного досвіду та національних особливостей її використання в Україні та створення стабільного економічного середовища, мінімізація ризиків, розвиток інвестиційної та зовнішньоекономічної діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Басюк Т.П. Фінансові аспекти зовнішньоекономічних операцій. Економіка, фінанси, право. 2017. № 6. С. 20–24.
2. Головльов Ю.В. Банки і банківські послуги в Україні: питання теорії і практики. Фінанси і статистика. 2016. № 4. С. 9–11.
3. Зянько В.В. Форфейтинг – тривале кредитування для бізнесу. Економіка. 2017. № 3(39). С. 11–15.
4. Колобанов Д.Є. Розвиток принципів комерційного фінансування світової та української практики. Фінанси і кредит. 2017. № 46. С. 18–24.
5. Крупіна Т. Що таке форфейтинг і як він працює. URL: <http://www.banki.ua/news/bankpress/?id=49964> (дата звернення: 08.10.2018).
6. Хачпанов Г.В. Форфейтинг як головний стимул розвитку економіки. XIII International Research and Practice Conference «Key instruments of human coexistence organisation: economics and law». Kiev and London (6.07.2017). P. 189–191.
7. International Forfaiting Association. URL: <http://itfa.org> (дата звернення: 08.10.2018).

REFERENCES:

1. Basiuk T. P. (2017) «Financial aspects of foreign economic operations», Ekonomika, finansy, pravo, vol. 6, pp. 20-24.
2. Holovlov Yu. V. (2016) «Banks and Banking Services in Ukraine: Issues of Theory and Practice», Finansy i statystyka, vol. 4, pp. 9-11.
3. Zianko V. V. (2017) «Forfaiting – long lending for business», Ekonomika, vol. 3, no. 39, pp. 11-15.
4. Kolobanov D. Ye. (2017) «Development of the principles of commercial financing of world and Ukrainian practices», Finansy i kredyt, vol. 46, pp. 18-24.

5. Krupina T. «What is forfeiting and how it works» available at: <http://www.banki.ua/news/bankpress/?id=49964> (data zvernennia – 08.10.2018).
6. Khachpanov H. V. (2017) «Forfeiting as the main stimulus for economic development», XIII International Research and Practice Conference «Key instruments of human coexistence organisation: economics and law», Kiev (Ukraine) and London (UK), pp. 189-191.
7. International Forfeiting Association // Ofitsiyni sait, available at: <http://itfa.org> (data zvernennia – 08.10.2018).

Khoma I.B.

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Lviv Polytechnic National University*

Danyliv I.L.

*Master's Degree,
Lviv Polytechnic National University*

FEATURES OF USING AND IMPROVING FORFEITING IN UKRAINE BASED ON INTERNATIONAL EXPERIENCE

In conditions of insufficient liquidity of enterprises and a deficit of working capital, the activity of enterprises is accompanied by an increase in commercial risks and bankruptcy. In such circumstances, there is a need to use different types of financial instruments that would ensure cash inflows as soon as possible. For enterprises that carry out foreign economic activity, such a tool is forfeiting. In Ukraine, the market for forfeiting services is discrete because their development was marked by macroeconomic instability and high inflation, which hampered the development of all forms of lending, legislative restrictions, as well as the complete absence of civilized forfeiting technologies and payment discipline, which led to considerable losses. Only in recent years, due to high competition in the factoring market, opportunities for the development of the domestic market for forfeiting services are opened.

For today, the most relevant is the introduction of forfeiting services as a constituent element that provides overall economic efficiency, prevents the emergence of risks, provides stability and liquidity in order to ensure cost-effective activities.

The purpose of the article is to analyse the peculiarities of the use of forfeiting, its current state in Ukraine, and the areas of improvement.

The article raises the importance of forfeiting for the financing of foreign economic export contracts, discloses its manifestations, advantages, and expediency of using. The basic ways of improving forfeiting schemes in Ukraine are determined and it's recommended to use the international experience of forfeiting agreement for financing export operations of Ukrainian exporters.

The article also focuses on factoring, comparative characteristics of factoring and forfeiting operations are conducted.

On the basis of research information from the International Forfeiting Association (IFA), the main advantages of forfeiting are highlighted.

The author provides a list of directions for improving forfeiting circuits.

УДК 658.5.621

Хоменко Л.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та фінансів
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського

Яценко Н.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та фінансів
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського

Клименко М.О.
студентка
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського

ЕКОЛОГІЧНІ ПОДАТКИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВПЛИВУ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ПРОМИСЛОВОГО РАЙОНУ

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто формування організаційно-економічного механізму управління удосконаленням екологічного оподаткування у забезпеченні сталого розвитку підприємств на прикладі Кременчуцького промислового району. Здійснено розрахунок екологічного податку за викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин стаціонарними джерелами забруднення, скиди забруднюючих речовин у водні об'єкти, розміщення відходів. Наведено послідовність удосконалення діючої системи екологічного оподаткування шляхом оподаткування понадлімітних обсягів викидів, скидів та розміщення відходів, упровадження штрафних санкцій за екологічні правопорушення. Запропоновано послідовність прийняття зобов'язань підприємствами Кременчуцького промислового району в рамках системної роботи органів місцевого самоврядування для підвищення результативності державної екологічної безпеки.

Ключові слова: екологічне оподаткування, об'єкти оподаткування, регіон, заводи, охорона довкілля.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено формирование организационно-экономического механизма усовершенствования экологического налогообложения для обеспечения устойчивого развития предприятий на примере Кременчугского промышленного района. Выполнен расчет экологического налога по выбросам в атмосферу загрязняющих веществ стационарными источниками загрязнения, загрязняющих веществ в водные объекты, размещения отходов. Приведена последовательность усовершенствования действующей системы экологического налогообложения путем налогообложения сверхлимитных объемов выбросов, сбросов, а также размещения отходов, внедрения штрафных санкций за экологические правонарушения. Предложена последовательность принятия обязательств предприятиями Кременчугского промышленного района в рамках системной работы органов местного самоуправления для повышения эффективности государственной экологической безопасности.

Ключевые слова: экологическое налогообложение, объекты налогообложения, регион, заводы, охрана окружающей среды.

ANNOTATION

The text gives a valuable information on the formation of organizational and economic management mechanism for improving environmental taxation in ensuring sustainable development of enterprises on the example of the Kremenchug industrial region. It is given calculation of the environmental tax on emissions into the air of pollutants by stationary sources of pollution, discharges of pollutants into water bodies, waste disposal. It is dealt with the sequence of improvement of the existing system of ecological

taxation by taxation of excess limits of emissions, discharges and disposal of waste is considered, as well as the introduction of penalties for environmental offenses.

Key words: environmental taxation, tax objects, region, factories, environmental protection.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Екологічне питання у зв'язку зі стрімким збільшенням числа онкологічних хворих в Україні повинно стати одним із пріоритетних [3; 4]. Серед індустріальних центрів країни в Кременчуцькому промисловому районі рівень забруднення повітря оцінюється як високий [7; 10]. Загальний рівень забруднення атмосферного повітря зумовлений значними середніми концентраціями формальдегіду, діоксиду азоту, фтористого водню, оксиду вуглецю та завислих речовин [8; 9]. Забруднення навколишнього середовища – головна причина збільшення смертності, а тому в економічно розвинених країнах фундаментом природоохоронної політики виступає дотримання екологічних стандартів на всіх стадіях діяльності природокористувачів. Серед фінансових важелів, що сприяють вирішенню екологічних проблем, податки стали дієвим інструментом забезпечення екологічної безпеки як суспільства у цілому, так і мешканців конкретного промислового району. Запроваджені екологічні податки, у тому числі й у нашій країні, чітко виявили свій регулюючий потенціал через вплив на діяльність платників – забруднювачів навколишнього природного середовища.

Впровадження екологічних податків вимагає як налагодження процесу ефективного управління ними, так і постійного вдосконалення їх форм. Так, для гірничодобувної промисловості характерні високі ризики, обмеженість і вичерпність запасів корисних копалин, що зумовило поширення у світовій практиці спеціальних підходів до її оподаткування. Аналіз закордонного досвіду вирішення екологічних

проблем засвідчує збалансоване використання нерідко підвищених податкових зобов'язань із системою пільг та знижок стосовно стимулювання надрокористувачів [6; 11].

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Дослідженню екологічних проблем стосовно вдосконалення екологічного оподаткування як складника сталого розвитку промислових підприємств присвячено праці таких вітчизняних учених, як: О.О. Веклич [3], Т.П. Галушкіна [4], В.І. Глухова [5], Л.С. Гринів [6], Д.В. Зеркалов [7], Л.Г. Мельник [8], В.С. Міщенко, Ю.М. Маковецька, Т.Л. Омеляненко [9], О.Є. Найдено [10], І.М. Синякевич [11]. У сфері екологічного оподаткування існує багато проблем, які потребують подальшого дослідження та вирішення, що в підсумку сприятиме екологізації суспільного виробництва.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Проте досі бракує реальних методичних і практичних робіт щодо вдосконалення діючої системи екологічного оподаткування шляхом оподаткування понадлімітних обсягів викидів, скидів та розміщення відходів, упродовження штрафних санкцій за екологічні правопорушення, а особливо у сучасних непростих економічних умовах виходу України з фінансової кризи. І це однаково актуально як для промислового району в рамках системної роботи органів місцевого самоврядування, так і для підвищення результативності державної екологічної безпеки.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження, аналіз та оцінка можливостей наявної системи екологічного оподаткування за використання надр та шляхів її вдосконалення як інструменту впливу на діяльність підприємств промислового району.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Цілі економічного розвитку будь-якого промислового району охоплюють соціальний та екологічний складники, останній із яких потребує найбільшої уваги. Конкурентоспроможність продукції підприємств промислового району визначається її ресурсоемістю, що свідчить про продаж у кінцевому підсумку природних ресурсів, права на володіння якими належать майбутнім поколінням. Результати такої господарської діяльності характерні для Кременчуцького промислового району, де діють: транснаціональна промислово-фінансова компанія «Укртатнафта», «Кременчуцький завод технічного вуглецю», «Кременчуцький сталеливарний завод», ливарні цехи машинобудівних заводів «АвтоКрАЗ», «Кредмаш» – здійснюють викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря, скиди забруднюючих речовин у водні об'єкти; гранітні кар'єри «Кварц», «Ма-

локохнівський», «Крюковський» – здійснюють розміщення відходів у спеціально відведених для цього місцях. Відповідно до Податкового кодексу України, платники екологічного податку промислового району: складають податкові декларації за формою, що передбачена Кодексом; подають декларації до контролюючих органів протягом 40 календарних днів; сплачують екологічний податок протягом 10 календарних днів, що настають за останнім днем граничного строку подання податкової декларації, за викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин стаціонарними джерелами забруднення, скиди забруднюючих речовин у водні об'єкти, розміщення протягом звітного кварталу відходів у спеціально відведених для цього місцях чи об'єктах [1; 2].

Розрахунок екологічного податку: за викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин стаціонарними джерелами забруднення ($\Pi_{\text{вс}}$) здійснюється за формулою $\Pi_{\text{вс}} = \text{Сума} (M_i \times H_{\text{нi}})$, де M_i – фактичний обсяг викиду i -тої забруднюючої речовини, т; $H_{\text{нi}}$ – ставка податку в поточному році за тону i -тої забруднюючої речовини, грн.; за скиди забруднюючих речовин у водні об'єкти ($\Pi_{\text{с}}$) здійснюється за формулою $\Pi_{\text{с}} = \text{Сума} (M_{\text{ли}} \times H_{\text{нi}} \times K_{\text{ос}})$, де $M_{\text{ли}}$ – обсяг скиду i -тої забруднюючої речовини, т; $H_{\text{нi}}$ – ставка податку в поточному році за тону i -тої забруднюючої речовини, грн.; $K_{\text{ос}}$ – коефіцієнт, що дорівнює 1,5 і застосовується у разі скидання забруднюючих речовин у ставки й озера (в іншому разі коефіцієнт дорівнює 1); за розміщення відходів ($\Pi_{\text{рв}}$) здійснюється за формулою $\Pi_{\text{рв}} = \text{Сума} (H_{\text{нi}} \times M_{\text{ли}} \times K_{\text{т}} \times K_{\text{о}})$, де $H_{\text{нi}}$ – ставка податку в поточному році за тону i -тої забруднюючої речовини, грн.; $M_{\text{ли}}$ – обсяг відходів i -того виду, т; $K_{\text{т}}$ – коригуючий коефіцієнт, який ураховує розташування місця розміщення відходів. Відповідно до діючого Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, для обліку екологічного податку застосовують рахунок 64 «Розрахунки за податками і платежами», субрахунок 641 «Екологічний податок». За кредитом субрахунку відображають нарахування екологічного податку, а за дебетом – його перерахування до бюджету [3]. Аналітичний облік податку на промислових підприємствах ведуть за видами екологічних платежів: основний платіж, штрафи, пені. Одночасно здійснюється виділення аналітичних рахунків згідно з переліком екологічних платежів: податок за викиди в атмосферу забруднюючих речовин стаціонарними джерелами забруднення; податок за розміщення відходів у навколишньому природному середовищі; податок за скиди забруднюючих речовин безпосередньо у водні об'єкти.

Так, акціонерне товариство «Кременчуцький сталеливарний завод» обладнане восьми

електродуговими печами, у першому кварталі поточного року здійснило викиди в атмосферне повітря: марганцю та його сполуки в обсязі 5,5 т і окислу вуглецю в обсязі 52 т (окремі печі працюють за графіком згідно з виконанням замовлень на литво). Виготовлені на заводі відливки – це великогабаритні (розміром 2500 x 500 x 650 мм) заготовки з переважаючими тонкими стінками (від 12 до 15 мм), які виробляються на автоматичних формувальних лініях фірми «Кюнкель – Вагнер» за незначних викидів забруднювальних речовин. Швидкозйомне плаваюче модельне оснащення цих ліній дає змогу виготовляти відливки різноманітної конфігурації. Одним із напрямів кращого використання основних фондів автоматичних формувальних ліній для зменшення питомої величини викидів в атмосферне повітря забруднювальних речовин є обґрунтування планово-економічних розрахунків на основі застосування математичних методів. Такі методи використовуються для дослідження роботи транспортного устаткування і планування завантаження автоматичних ліній формовки на базі пресових автоматів із заливкою форм на конвеєрі. Під час роботи формувальних машин на конвеєрі виготовляється у 3–5 разів більше форм, аніж під час роботи їх з установкою форм на плацу цеху, що зумовлює зниження питомих величин викидів. Завдяки застосуванню одного з найбільш прогресивних методів ущільнення сирих піщано – глинистих форм на лініях на заводі одержують відливки з мінімальними допусками основних розмірів та якісною литою поверхнею, що задовольняє найвищим вимогам, у тому числі екологічним. Ставки екологічного податку за викид в атмосферу стаціонарними джерелами забруднення встановлені в розмірі 17451,37 грн./т марганцю, 83,07 грн./т окислу вуглецю. Сума екологічного податку за перший квартал 2018 р. ($\Pi_{\text{вс}}$) становила: $\Pi_{\text{вс}} = 5,5 \times 17451,37 + 52 \times 83,07 = 95982,535 + 4319,640 = 100302,17$ грн. Кореспонденцію рахунків із відображення нарахування екологічного податку наведено в табл. 1.

Суб'єкти господарювання Кременчуцького промислового району, які мають інколи по декілька стаціонарних джерел забруднення, зобов'язані подавати до відповідного контролюючого органу за місцем розташування податкову декларацію екологічного податку. До податкової декларації підприємства складають відповідний розрахунок у формі додатку стосовно кожного стаціонарного джерела забруднення, що здійснює викиди в атмосферне повітря

забруднюючих речовин, об'єкта за місцем здійснення скидів забруднюючих речовин у водні об'єкти, спеціально відведеного для розміщення відходів місця окремо.

Податкові інструменти екологічного регулювання в нашій країні проходять стадію становлення, що зумовлює нагальну необхідність їх удосконалення. Впровадження екологічного оподаткування зумовлює досягнення подвійного виграшу: з одного боку, економічно стимулюється охорона довкілля, а з іншого – одночасно із цим суб'єкти господарювання змушені постійно здійснювати ресурсозбереження шляхом стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності, у тому числі у сфері охорони навколишнього природного середовища. Екологічні податки виступають засобом і методом для вирішення проблеми перерозподілу коштів стосовно збільшення фінансування програм, які спрямовані на раціональне природокористування та збереження якості навколишнього природного середовища. Доцільно під час удосконалення екологічного оподаткування враховувати досвід Європейської Комісії, яка розподілила екологічні податки за сферою використання на сім основних груп: енергетичні податки (на моторне паливо, на енергетичне паливо, на електроенергію); транспортні податки (податки на пройдені кілометри, акцизи під час купівлі автомобілів, щорічний податок із власника авто); плата за забруднення (емісії забруднюючих речовин в атмосферу та викиди у водні басейни); плата за розміщення відходів (платежі за розміщення відходів на звалищах, за їх переробку і податки на низку спеціальних продуктів: упаковку, батареї, шини, мастильні оливи тощо); податки на викиди речовин, що руйнують озоновий шар, і парникові гази; податок на шумову дію; платежі за користування природними ресурсами (переважно за користування водою) [4; 7]. Оподаткування енергії виступає важливим політичним інструментом, оскільки суттєво впливає на цінову політику енергоресурсів і сприяє більш раціональному їх використанню. Аналіз зарубіжного досвіду екологічного оподаткування свідчить про високу ефективність інструменту екологічної політики.

Питання екологічної безпеки особливо актуальне для АТ «Кременчуцький завод дорожніх машин», яке розташоване у центрі міста і має ливарне виробництво, гальванічні та фарбувальні дільниці. Про високий рівень екологічної роботи на заводі свідчить наявність свідоцтва про атестацію на право проведення вимірювань і відсутність штрафів, які накла-

Таблиця 1

**Відображення в обліку операцій із нарахування екологічного податку
АТ «Кременчуцький сталеливарний завод»**

Зміст господарської операції	Дт	Кт	Сума, грн.
Нараховано екологічний податок	92	641	100302,17
Сплачено екологічний податок до бюджету	641	311	100302,17

даються на підприємство за екологічні порушення. Головними завданнями екологічної роботи є зменшення забруднюючого впливу на довкілля та забезпечення екологічних параметрів організації виробництва. На заводі здійснюється систематичний контроль кількості викидів і скидів шкідливих речовин, оцінюється стан атмосферного повітря в санітарно-захисній зоні підприємства; обліковується утворення промислових відходів і визначається ефективність роботи очисного обладнання; підсумовується виконання природоохоронних заходів, актів та приписів контролюючих організацій; виявляються порушення правил експлуатації очисних споруд; розробляються проекти лімітів на утворення та розміщення відходів; оформляються реєстрові карти об'єктів утворення й утилізації відходів; розробляються документи на отримання дозволів на спецвиробничу діяльність, використання небезпечних речовин. Фахівці-екологи заводу приймають участь у розслідуванні аварійних викидів та скидів забруднюючих речовин.

У ливарному виробництві заводу здійснено технічне переозброєння плавильного відділення із заміною печей-вагранок на індукційні, що сумарно зменшило викиди шкідливих речовин на 90%. На газоочисній споруді ливарного цеху встановлено мокрий пиловловлювач. У цехах підприємства замінено пилові агрегати на інерційно-рукавні, лакофарбові матеріали – на менш токсичні. Впроваджено ливарне розподільне антифрикційне покриття «літопарм» для модельної оснастки замість суміші «гас+мазут». Для зниження шкідливого впливу на водне середовище, раціонального використання води і суттєвого зменшення скидів забруднених нафтопродуктами стічних вод для автомобільних мийок транспортного цеху встановлена система рециркуляції води зі зворотнім циклом. У зварювальному виробництві корпусу дорожньої техніки впроваджено установку для різання металу із застосуванням водної подушки, яка поглинає шкідливі викиди. Витяжні установки від формувальних машин ливарного цеху підключені до мокрого пиловловлювача ПВМ-40.

Гранітні кар'єри «Кварц», «Малокохнівський» і «Крюковський», що господарюють у Кременчуцькому промисловому районі та розташовані практично в межах міста, сплачують платежі (збори) за використання надр. 1. Збір за видачу ліцензії «Розроблення родовищ корисних копалин діючими підприємствами» для юридичних осіб справляється виходячи з розміру неоподаткованого мінімуму доходів громадян за ставкою 60 згідно з Постановою Кабінету Міністрів України. 2. Плата за користування надрами для видобутку кварциту для виробництва становить 0,07 грн./т погашених запасів. 3. Відрахування на геологорозвідувальні роботи, що виконуються за рахунок державного бюджету. Частка відрахувань на геологорозвідувальні роботи у вартості мінеральної продукції

(камінь будівельний) становить для гранітних кар'єрів 0,5% у вартості щебня [1; 8].

Підприємства Кременчуцького промислового району в рамках системної роботи органів місцевого самоврядування для підвищення результативності державної екологічної політики взяли на себе зобов'язання: дотримуватися вимог чинних законів, нормативних документів, правил з охорони навколишнього середовища; постійно вдосконалювати якість продукції, що виготовляється, для поліпшення всього комплексу екологічних характеристик; розробляти та впроваджувати заходи стосовно поліпшення екологічної обстановки з метою охорони здоров'я населення; інформувати промисловий персонал щодо негативного впливу кожного робочого місця на охорону навколишнього середовища; проводити дослідження з вивчення впливу технології, техніки та продукції, що виготовляється, на охорону навколишнього середовища; ефективно використовувати сировину, енергетичні ресурси та допоміжні матеріали у виробничому процесі; зменшувати обсяги забруднюючих речовин, які потрапляють у навколишнє середовище і утворюють відходи, що не підлягають вторинному використанню; співробітничати з державними та місцевими органами самоврядування у питаннях охорони навколишнього середовища; за виникнення аварійних ситуацій знижувати екологічний ризик; надавати всім заінтересованим сторонам інформацію про діяльність підприємства в галузі охорони навколишнього середовища.

Аналіз розподілу отриманих від екологічного податку коштів засвідчив, що «трансформація системи розподілу екологічного податку реалізована шляхом закріплення надходжень тільки за загальним фондом у частці 80% до місцевих і 20% до державного бюджетів» [3; 5]. Таким чином, частка надходжень від екологічного податку прив'язана до території його формування. Верховна Рада України наприкінці 2015 р. переспрямувала надходження від екологічного податку із загального фонду місцевих бюджетів до спеціального фонду для використання цих коштів виключно на програми із захисту навколишнього середовища. Платежі екологічного спрямування отримують цільове призначення у процесі перерозподілу їх за джерелами витрат, і збільшується фінансування природоохоронних заходів. Аналіз зарубіжного досвіду у сфері оподаткування природоохоронної діяльності в промислово розвинених країнах свідчить, що екологічні податки займають у середньому 5–10% у загальній системі податків і платежів. У нашій країні ця величина становить 1,5–1,8% до загальної суми доходу державного бюджету [3; 6]. Ефективними економічними засобами впливу на захист навколишнього природного середовища і раціональне використання природних ресурсів є деяке збільшення розміру платежів за природокористування та забруднення як інструменту впливу на діяльність промислових

підприємств, а також стягнення штрафів за недотримання встановлених норм і правил. Важливо примушувати користувачів природних ресурсів раціонально використовувати їх шляхом запровадження технологічних змін у виробництво за одночасного скорочення обсягів забруднення. Так, власники АТ «Малокохнівський гранітний кар'єр» вложили кошти в новий дробильний комплекс закордонного виробництва, за рахунок чого збільшили як продуктивність, так і поліпшили екологічну ситуацію в районі.

Запровадження суворої податкової системи в більшості розвинених країн справило вплив на поліпшення стану навколишнього природного середовища більший, ніж встановлення жорстких норм і стандартів. Екологічний податок у розрізі всіх складників не лімітує забруднення, а тому окремі підприємства мало приділяють уваги впровадженню ресурсозберігаючих технологій та нового обладнання. Податковий кодекс України потребує доопрацювання в частині впровадження лімітних обсягів викидів, скидів та розміщення відходів. За такого доопрацювання понадлімітні обсяги мають оподатковуватися за підвищеними ставками. Водночас для підприємств, які зменшують обсяги викидів, скидів та розміщення відходів, доцільно вводити пільгове оподаткування. Таким підприємствам за умов зниження впливу на довкілля через зменшення забруднення необхідно нараховувати податки з урахуванням знижуючого коефіцієнта. Підприємства на період реконструкції та модернізації для підвищення екології виробництва повинні звільнятися від екологічного оподаткування. У розрізі системного вдосконалення екологічного оподаткування доцільно запровадити штрафи за екологічні правопорушення господарюючими суб'єктами.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Удосконалення системи екологічного оподаткування як ефективного інструменту впливу на діяльність підприємств промислового району буде основою для створення надійного джерела фінансування природоохоронної діяльності. Право здійснювати викиди забруднюючих речовин в атмосферу підприємство отримує тільки після отримання дозволу із зазначеними в ньому нормативами викидів. Чітке дотримання вимог екологічного оподаткування буде стимулювати підприємства до впровадження у виробництво ресурсозберігаючих та екологічно чистих технологій. Досконале оподаткування сприятиме сталому розвитку підприємств промислового району, коли одночасно задовольняються зростаючі матеріальні та духовні потреби населення за збалансованого використання природних ресурсів та створюються сприятливі умови для здоров'я людини. Подальші дослідження повинні стосуватися збільшення ставок на наявні види екологічних податків до європейського рівня.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» від 21.12.2010 № 2818-У1. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-У1. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Веклич О.О. Екологічне оподаткування в Україні: реалії та напрями вдосконалення з урахуванням світового досвіду: монографія; НАН України, Ін-т економіки. К.: Либідь, 2001. 347 с.
4. Галушкіна Т.П. Экономические инструменты экологического менеджмента (теория и практика); НАН Украины, Ин-т проблем рынка и экон-экол. исслед. Одесса, 2000. 280 с.
5. Глухова В.І. Формування бюджетних інвестицій на розвиток місцевих територіальних громад. Вісник Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського. 2015. Вип. 3(92). Ч. 2. С. 88–94.
6. Гринів Л.С. Екологічно збалансована економіка: проблеми теорії: монографія. Львів: ЛНУ ім. Івана Франка, 2001. 240 с.
7. Зеркалов Д.В. Екологічна безпека та охорона довкілля: монографія. К.: Основа, 2012. 517 с.
8. Мельник Л.Г. Екологічна економіка: підручник; 3-є вид., випр. і доп. Суми: Університетська книга, 2015. 367 с.
9. Міщенко В.С., Маковецька Ю.М., Омеляненко Т.Л. Інституціональний розвиток сфери поводження з відходами в Україні: на шляху європейської інтеграції. К.: Ін-т економіки природокористування та сталого розвитку НАН України, 2013. 192 с.
10. Найдено О.Є. Проблеми екологічного оподаткування та шляхи їх вирішення. Вісник Мукачівського державного університету. Економіка і суспільство. 2017. № 8. С. 627–633.
11. Синякевич І.М. Економічні інструменти екополітики: теорія і практика: монографія. Львів: ЗУКЦ, 2003. 188 с.

REFERENCES:

1. The Verkhovna Rada of Ukraine (2010), The Law of Ukraine "On the main principles (strategy) of the state environmental policy of Ukraine for the period up to 2020", available at: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. The Verkhovna Rada of Ukraine (2010), Tax Code of Ukraine, available at: <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Veklych, O.O. (2001), *Ekologichne opodatkuvannya v Ukraini: realiyi ta napryamy vdoskonalennya z urakhuvannyam svitovogo dosvidu* [Ecological taxation in Ukraine: realities and directions of improvement taking into account world experience], Lybid, Kyiv, Ukraine.
4. Galushkina, T.P. (2000), *Jekonomicheskie instrumenty jekologicheskogo menedzhmenta (teorija i praktika)* [Economic instruments of environmental management (theory and practice)], NAN Ukrainy, In-t problem rynku i jekon.-jekol. issled, Odessa, Ukraine.
5. Gluxova, V.I. (2015), «Formation of budget investments for the development of local communities», *Transactions of Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi State University*, no. 3 (92), pp. 88-94.
6. Gryniv, L.S. (2001), *Ekologichno zbalansovana ekonomika: problemy teorii* [Ecologically balanced economy: problems of the theory], Vydavnychyj centr LNU imeni Ivana Franka, L'viv, Ukraine.
7. Zerkalov, D.V. (2012), *Ekologichna bezpeka ta oxorona dovkillia* [Environmental safety and environmental protection], Osнова, Kyiv, Ukraine.
8. Melnyk, L.G. (2015), *Ekologichna ekonomika: pidruchnyk* [Ecological economy], Universytetska knyga, Sumy, Ukraine.

9. Mishhenko, V.S., Makovecz`ka, Yu.M. and Omel`yanenko, T.L. (2013), Insty`tucional`ny`j rozvy`tok sfery` povodzhennya z vidxodamy` v Ukraini: na shlyaxu yevropejs`koyi integraciyi [Institutional development of waste management in Ukraine: on the path to European integration], In-t ekonomiky` pry`rodokory`stvannya ta stalogo rozvy`tku NAN Ukrainy, Kyiv, Ukraine.
10. Najdenko, O.Ye. (2017), «Problems of environmental taxation and ways to solve them», Visny`k Mukachivs`kogo derzhavno-go universy`tetu. Ekonomika i suspil`stvo, no. 8, pp. 627-633.
11. Sy`nyakevy`ch, I.M. (2003), Ekonomichni instrumenty` ekopolity`ky`: teoriya i prakty`ka [Economic instruments of ecopolitics: theory and practice], Vy`d-vo ZUKCz, L`viv, Ukraine.

Khomenko L.M.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Accounting and Finance,
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University*

Yatsenko N.M.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Accounting and Finance,
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University*

Klymenko M.O.

*Student, Department of Accounting and Finance,
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University*

ENVIRONMENTAL TAXES AS AN INSTRUMENT TO INFLUENCE ACTIVITIES OF INDUSTRIAL AREA ENTERPRISES

The article deals with to the study, analysis, and evaluation of the possibilities of the existing system of environmental taxation. Its improvement is an instrument of influence on the activities of enterprises in the industrial region.

As the title implies the article describes, the tax instruments of environmental regulation in our country are the stage of formation. This causes the urgent need for their improvement. The introduction of environmental taxation leads to the achievement of a double win: economically stimulated environmental protection and investment and innovation activities.

The text gives valuable information on the formation of organizational and economic management mechanism for improving environmental taxation in ensuring sustainable development of enterprises on the example of the Kremenchuk industrial region. It is given a calculation of the environmental tax on emissions into the air of pollutants by stationary sources of pollution, discharges of pollutants into water bodies, waste disposal. It deals with the sequence of improvement of the existing system of ecological taxation by taxation of excess limits of emissions, discharges and disposal of waste is considered, as well as the introduction of penalties for environmental offenses.

The need is stressed to employ the sequence of acceptance of obligations by the enterprises of Kremenchuk industrial region within the framework of system work of local self-government bodies for the increase of the effectiveness of the state ecological service.

An attention is drawn to the fact that the improvement of the system of environmental taxation as an effective tool for influencing the activity of enterprises in the industrial region will be the basis for creating a reliable source of financing for environmental activities. It should be emphasized that the enterprise only receives the right to dispose of pollutants into the atmosphere after obtaining a permit with emission standards.

Conclusions are drawn that strict compliance with ecological taxation requirements will stimulate enterprises to introduce resource-saving and environmentally friendly technologies into production. Perfect taxation will contribute to the sustainable development of enterprises in the industrial region. Balanced use of natural resources will contribute to meeting the growing material and spiritual needs of the population and to create favourable conditions for human health.

Recommendations are given that further research will be done to increase the rates for existing types of environmental taxes to the European level.

УДК 336.73

Черкашина К.Ф.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри банківської справи
та фінансового моніторингу**Університету державної фіскальної служби України***Пережест Л.М.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри банківської справи
та фінансового моніторингу**Університету державної фіскальної служби України*

ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ ТА НАГЛЯДУ ЗА НЕБАНКІВСЬКИМИ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИМИ УСТАНОВАМИ В УКРАЇНІ

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто питання щодо доцільності державного регулювання ринку фінансових послуг. Проаналізовано нормативно-правове забезпечення державного регулювання небанківських фінансово-кредитних установ. Обґрунтовано ефективність регулювання та нагляду за фінансовими установами в Україні на основі аналізу кількісних показників.

Ключові слова: небанківські фінансові установи, регулювання, нагляд, фінансові компанії, страхові компанії, пенсійні фонди.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены вопросы целесообразности государственного регулирования рынка финансовых услуг. Проанализировано нормативно-правовое обеспечение государственного регулирования небанковских финансово учреждений. Обоснована эффективность регулирования и надзора за финансовыми учреждениями в Украине на основе анализа количественных показателей.

Ключевые слова: небанковские финансовые учреждения, регулирование, надзор, финансовые компании, страховые компании, пенсионные фонды.

ANNOTATION

The main points of the feasibility of state regulation of the financial services market were discussed in the article. The regulatory support of state regulation of non-bank financial institutions were analyzed. The efficiency of regulation and supervision of financial institutions in Ukraine the analysis was substantiated with the quantitative indicators.

Key words: non-bank financial institutions, regulation, supervision, financial companies, insurance companies, pension funds.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Фінансовий сектор України та економіка у цілому, на думку багатьох учених, знаходиться у кризовому становищі. Як свідчить досвід розвинутих країн, вихід із кризової ситуації неможливий без утручання держави як основного регулятора фінансового сектору. Звичайно, в умовах ринкової економіки чільне місце в регулюванні фінансового ринку належить ринковим механізмам, саморегулюванню. Але коли ситуація занадто затягується, що характерно для України, необхідно втрутитися регулятору. За останнє десятиліття в Україні відбулося декілька фінансових криз. Перша почалася у 2008 р. та суттєво вплинула на фінансовий сектор, проявивши себе у вигляді девальвації національної грошової одиниці, банкрутством фінансово-кредитних установ, погіршенням індексу національної біржі, загаль-

ною панікою населення через неспроможність відповідати за зобов'язаннями в іноземній валюті та неможливістю повернення власних заощаджень. Тільки економіка України почала відновлюватися, фінансовий сектор почав стабілізуватися, для країни знову характерними стали негативні явища, які суттєво вплинули на фінансовий сектор. Почалася чергова фінансова криза, що призвела до ліквідації значної кількості фінансових установ, подальшої девальвації гривні, збільшення недовіри до фінансового сектору та ін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Питанням щодо необхідності регулювання діяльності небанківських фінансових установ присвячено наукові праці багатьох вітчизняних науковців, серед яких: О. Барановський, О. Залетов, В. Левченко, С. Науменкова, В. Міщенко та ін. Ґрунтовний аналіз робіт цих авторів підкреслює важливість та необхідність державного регулювання діяльності небанківських фінансово-кредитних установ.

Відкритим при цьому залишається питання щодо оцінки ефективності державного регулювання небанківських фінансово-кредитних установ.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз особливостей державного регулювання діяльності небанківських фінансово-кредитних установ, оцінка ефективності цього процесу та розроблення пропозицій щодо його поліпшення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Регулюванням ринку фінансових послуг в Україні займаються різноманітні державні інституції, які використовують власні механізми регулювання та нагляду за підзвітними їм організаціями. Цілком очевидним є той факт, що держава повинна здійснювати регулювання фінансового сектору, використовуючи переважно економічні методи. Застосування адміністративних методів досить часто може призвести до зворотного результату: замість очікуваних позитивних результатів, навпаки,

отримують негативні. В Україні основними органами, що здійснюють державне регулювання ринків фінансових послуг, є такі (табл. 1).

Державне регулювання на ринку фінансових послуг може відбуватися у різних формах, основними з яких є:

1. Розроблення нормативно-правових актів, які регулюють діяльність фінансових установ.

2. Нагляд за діяльністю учасників ринків фінансових послуг (окрім споживачів фінансових послуг) у площині дотримання ними законодавства.

3. У разі виявлення порушень застосування уповноваженими державними органами заходів впливу у вигляді попереджень, штрафів та ін.

4. Ведення державних реєстрів фінансових установ і реєстрів осіб, які не є фінансовими установами, але мають право надавати окремі фінансові послуги, та ліцензування діяльності з надання фінансових послуг.

Аналізуючи законодавство, яке регулює діяльність фінансових установ, можна стверджувати, що найбільша кількість нормативно-правових актів стосується регулювання діяльності банківських установ. Така ситуація зумовлена тим, що банки є фінансовими установами, що здебільшого оперують чужими грошима, тому основним завданням держави є гарантування повернення коштів вкладників. Як видно з табл. 1, головним регулятором банківських установ є Національний банк України. Певний час точилися дискусії стосовно доцільності розширення повноважень Національного банку України щодо нагляду над діяльністю небанківських фінансових установ. Також розглядали можливість створення єдиного мегарегулятора щодо регулювання діяльності як банківських, так і небанківських фінансово-кредитних установ. Проте сьогодні наглядові функції розділені між різними державними органами нагляду. У даній статті особливу увагу приділено регулюванню ринку фінансових послуг. Слід зазначити, що основною місією Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, є розроблення оптимальних механізмів захисту прав споживачів на ринках фінансових послуг. Реалізувати її на практиці можливо шляхом реалізації регуляторних і наглядових функцій, а також створення умов для належного та ефективного функці-

онування ринків фінансових послуг. Важливим моментом при цьому є запобігання виникненню системних криз на ринку небанківських фінансових послуг.

Здійснювати та реалізовувати регуляторні та наглядові функції можливо шляхом нормативно-правового забезпечення. На основі вивчення національного законодавства у сфері державного регулювання ринків фінансових послуг можна виділити нормативно-правові акти, що регулюють діяльність небанківських фінансово-кредитних установ, які поділено на три основні групи:

1. Конституція, указ та кодекси:

Конституція України від 28.06.1996;

Указ Президента України № 1070/2011 від 23.11.2011 «Про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг»;

Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV;

Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV.

2. Закони України:

«Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» № 2664-III від 12.07.2001;

«Про кредитні спілки» № 2908-III від 20.12.2001;

«Про фінансовий лізинг» № 723/97-ВР від 16.12.1997;

«Про страхування» № 85/96-ВР від 07.03.1996;

«Про недержавне пенсійне забезпечення» № 1057-IV від 09.07.2003;

«Про запобігання та протидію легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» № 1702 від 14.10. 2014;

«Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» № 877-V від 05.04.2007;

«Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-XIV від 16.07.1999;

«Про фінансово-кредитні механізми і управління майном під час будівництва житла та операцій із нерухомістю» № 978-IV від 19.06.2003;

«Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати» № 979-IV від 19.06.2003;

Таблиця 1

Органи державного регулювання ринків фінансових послуг

№	Орган регулювання	Сфера регулювання
1	Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг	Регулює ринки фінансових послуг
2	Національна комісія із цінних паперів та фондового ринку	Ринки цінних паперів та похідних цінних паперів (деривативів)
3	Національний банк України	Регулює ринки банківських послуг та діяльність із переказу коштів
4	Антимонопольний комітет України та інші державні органи	Здійснюють контроль над діяльністю учасників ринків фінансових послуг та отримують від них інформацію у межах повноважень, визначених законом

«Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-XIV від 16.07.1999;
«Про захист прав споживачів» № 1023-XII від 12.05.1991;

«Про підприємництво» № 785-XII від 26.02.1991.

3. Розпорядження Держфінпослуг:

«Методичні рекомендації щодо аудиторських звітів, що подаються до Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, за результатами аудиту річної звітності та звітних даних фінансових установ за 2017 рік» № 142 від 01.02.2018;

«Вимоги до методики розрахунку викупної суми за договором страхування життя» № 4258 від 14.11.2017;

«Про затвердження уніфікованих форм актів, складених за результатами проведення планових (позапланових) заходів державного нагляду (контролю) щодо додержання суб'єктами господарювання вимог законодавства у сфері господарської діяльності з надання фінансових послуг» № 290 від 16.02.2017;

«Професійні вимоги до керівників та головних бухгалтерів фінансових установ» № 1590 від 13.07.2004;

«Положення про здійснення фінансового моніторингу фінансовими установами» № 25 від 05.08.2003;

«Про можливість надання юридичними особами – суб'єктами господарювання, які за своїм правовим статусом не є фінансовими установами, фінансових послуг із надання коштів у позику та надання поручительств» № 5555 від 31.03.2006;

«Положення про встановлення обмежень на суміщення діяльності фінансових установ з надання певних видів фінансових послуг» № 1515 від 08.07.2004;

«Положення про Державний реєстр фінансових установ» № 41 від 28.08.2003.

Проаналізувавши вітчизняне законодавство, слід зазначити, що розроблення нормативно-правових актів базується на міжнародних документах, до яких можна віднести такі:

1. Директива 2002/87/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 16 грудня 2002 р. «Про додатковий нагляд за кредитними установами, страховими компаніями та інвестиційними фірмами, що входять до фінансового конгломерату» та «Про внесення змін до Директив Ради 73/239/ЄЕС, 79/267/ЄЕС, 92/49/ЄЕС, 92/96/ЄЕС, 93/6/ЄЕС та 93/22/ЄЕС, а також Директив Європейського Парламенту та Ради 98/78/ЄС та 2000/12/ЄС».

2. Директива 2002/92/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 9 грудня 2002 р. про посередництво у страхуванні.

3. Директива Європейського Парламенту та Ради 2003/41/ЄС від 3 червня 2003 р. про діяльність установ трудового пенсійного забезпечення та нагляд за ними.

4. Директива 2008/48/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 23 квітня 2008 р. «Про кредитні угоди для споживачів та про скасування Директиви Ради 87/102/ЄЕС».

5. Директива 2009/103/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 16 вересня 2009 р. «Щодо страхування цивільної відповідальності по відношенню до використання автотранспортних засобів та забезпечення виконання зобов'язань щодо страхування такої відповідальності».

6. Директива 2009/138/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 25 листопада 2009 р. «Про початок і ведення діяльності у сфері страхування і перестрахування (Платоспроможність II)».

7. Директива (ЄС) 2016/97 Європейського Парламенту та Ради від 20 січня 2016 р. «Про реалізацію страхових продуктів».

На основі аналізу законодавчої бази слід зазначити, що Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, виконує свою головну мету та створює умови учасникам ринку фінансових послуг для ефективної мобілізації і розміщення фінансових ресурсів, при цьому враховуються інтереси суспільства. Також до завдань, які вирішує Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, належить запобігання монополізації з метою створення умов для розвитку добросовісної конкуренції на ринках фінансових послуг. Забезпечення захисту інтересів споживачів фінансових послуг можливе за рахунок створення сприятливих умов для розвитку та функціонування ринків фінансових послуг, забезпечення рівних можливостей для доступу до ринків фінансових послуг та захисту прав їх учасників, додержання учасниками ринків фінансових послуг вимог законодавства, контроль над прозорістю та відкритістю ринків фінансових послуг.

Наскільки ефективною є політика держави у площині регулювання діяльності ринків фінансових послуг, можна стверджувати виходячи з результатів діяльності небанківських фінансово-кредитних установ. Так, за даними звіту 2017 р., активи небанківських фінансових установ на кінець 2017 р. становили 185,8 млрд. грн., тоді як на кінець 2016 р. – 160,9 млрд. грн., а 2015 р. – 162,8 млрд. грн. Отже, за 2017 р. активи зросли на відміну від 2016 р., коли вони, навпаки, знизилися.

Водночас досить показовими є обсяги штрафних санкцій, які застосовані за правопорушення, вчинені на ринках фінансових послуг (рис. 1)

Аналізуючи дані рис. 1, можна стверджувати, що обсяги штрафних санкцій до більшості фінансових установ (кредитних спілок, фінансових компаній, ломбардів, лізингодавців) зменшилися, тоді як до страхових компаній та адміністраторів, навпаки, збільшилися.

Ще одним показником є зміна кількості фінансових установ у Державному реєстрі фінансових установ (табл. 2).

Аналізуючи дані табл. 2, можна зробити висновки, що кількість страхових компаній, недержавних пенсійних фондів, адміністраторів НПФ кожного року знижувалася. Кредитні установи та ломбарди мали схожу тенденцію, винятком є лише 2015 р., протягом якого кількість зазначених фінансових установ збільшилася.

Зовсім протилежну тенденцію мають фінансові компанії, кількість яких із кожним роком значно збільшується. Динаміка їх щорічного зростання показана на рис. 2.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. На

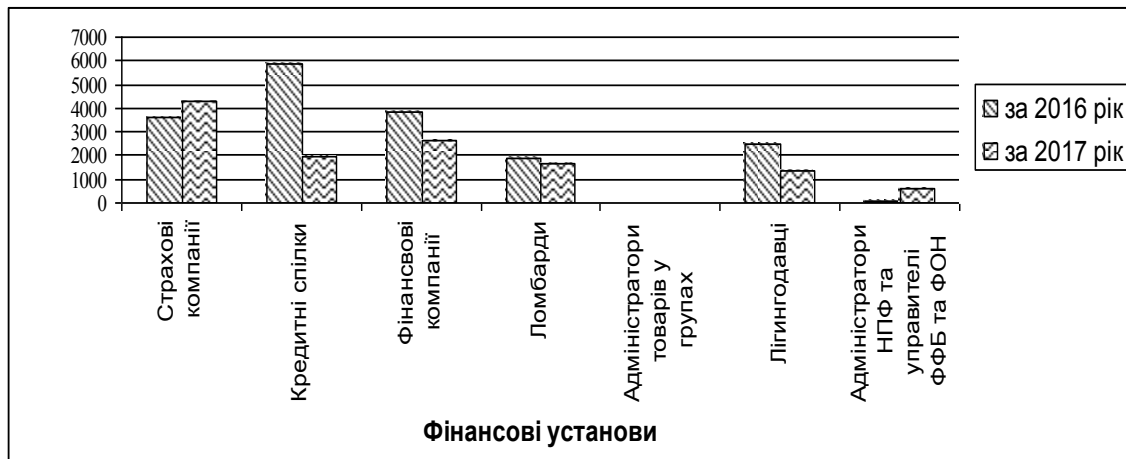


Рис. 1. Обсяг штрафних санкцій, які застосовані за правопорушення, вчинені на ринках фінансових послуг, 2016–2017 рр.

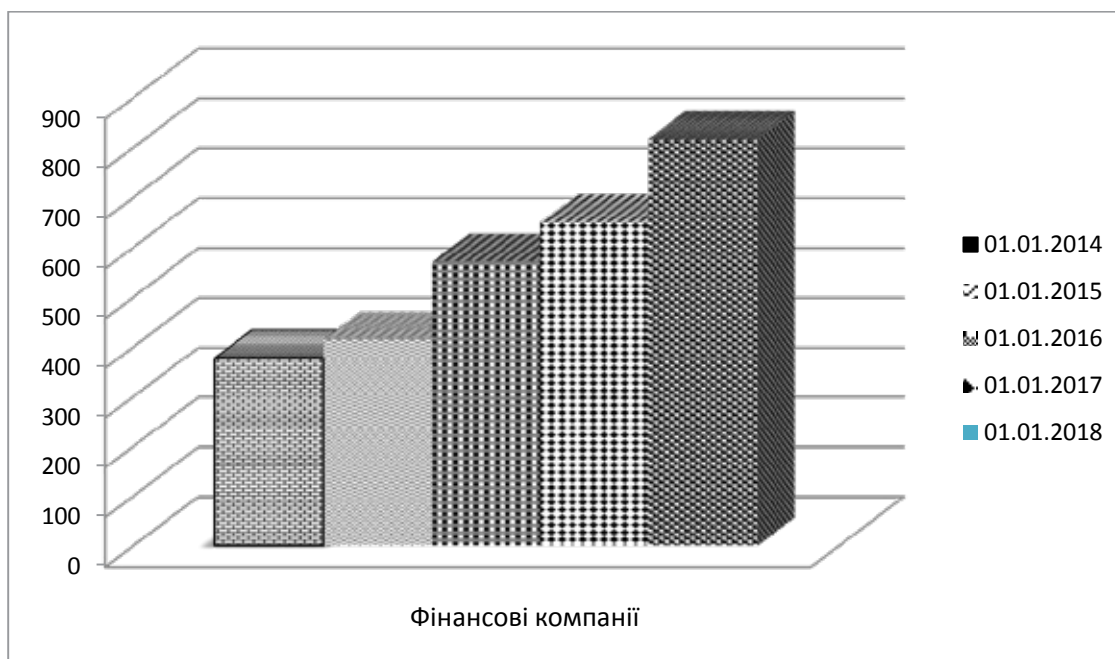


Рис. 2. Динаміка кількості фінансових компаній в Україні, 2013–2018 рр.

Таблиця 2

Зміна кількості фінансових установ у Державному реєстрі фінансових установ

Фінансові установи	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018
Страхові компанії	-25	-21	-51	-16
Кредитні установи	-28	17	-107	-243
Ломбарди	-2	5	-26	-41
Фінансові компанії	38	156	79	168
Довірчі товариства	0	0	0	0
Недержавні пенсійні фонди	-5	-4	-8	0
Адміністратори НПФ	-4	-1	-1	0

основі проведеного дослідження можна зробити висновок, що український ринок фінансових послуг потребує регулювання та нагляду з боку державних органів. Основною метою державних органів у сфері регулювання ринків фінансових послуг є захист інтересів споживачів. Досягнути цієї мети можливо за рахунок створення умов для добросовісної конкуренції на ринку банківських послуг та виконання фінансовими установами нормативно-правових актів. Ефективність здійснення регулювання та нагляду проявляється у зменшенні штрафних санкцій, а також у появі нових конкурентоздатних учасників фінансового ринку. При цьому слід зазначити, що більш повну та ґрунтовну інформацію щодо ефективності можна отримати, провівши також якісний аналіз діяльності фінансових установ, що є напрямом подальшого дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Левченко В.П. Ринок небанківських фінансових послуг: поточний стан та перспективи розвитку. Проблеми і перспективи розвитку банківської справи України. 2010. № 29. С. 376–390.
2. Науменкова С.В., Міщенко В.І. Система регулювання ринків фінансових послуг зарубіжних країн. К.: Центр наукових досліджень НБУ, 2010. 170 с.
3. Науменкова С.В., Міщенко С.В. Ринок фінансових послуг. К.: Знання, 2010. 532 с.
4. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України № 2664-III від 12.07.2001. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>.
5. Про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг: Положення

№ 1070/2011 від 23.11.2011. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1070/2011>.

6. Річні звіти Нацкомфінпослуг. URL: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Richni-zvity-Natskomfinposlul.html>.

REFERENCES:

1. Levchenko V.P. (2010) Rynok nebankivskykh finansovykh poslug: potochnyi stan ta perspektyvy rozvytku [The market of nonbanking financial services: the current state and the perspectives of its development]. Problemy i Perspektivy Rozvytku Bankivskoi Spravy Ukrainy. [Problems and Perspectives of the Development of Ukraine's Banking]. Sumy, Ukrainian Acad. of Banking of the NBU, 29, 376–390 pp. [in Ukrainian].
2. Naumenkova S.V., Mishchenko V.I. (2010) Systema Regulyuvannya Rynkiv Finansovykh Poslug Zarubizhnykh Krain [The System of Regulation of the Markets of Financial Services of Foreign Countries]. Kyiv, Center of Sci. Studies of the NBU. [in Ukrainian].
3. Naumenkova S.V., Mishchenko S.V. (2010) Rynok Finansovykh Poslug [The Market of Financial Services]. Kyiv, Znannya. [in Ukrainian].
4. Zakon Ukrayiny «Pro finansovi poslugy ta derzhavne reguluvannya rynkiv finansovykh poslug» vid 12.07.2001 № 2664-III [The Law of Ukraine «About financial services and state regulation of financial services markets»] zakon.rada.gov.ua Retrieved from: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2664-14> [in Ukrainian].
5. Polozennya «Pro Natsionalnu komisiu, shcho zdisniuye derzhavne rehulivuvannya u sferi rynkiv finansovykh poslul» vid 23.11.2011 № 1070/2011 [Regulation «About National Commission that carries out state regulation in the field of financial services markets»] Retrieved from: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1070/2011>
6. Sait nfp «Richni zvity Natskomfinposlul» [Site NFP «Annual reports NFP»]. Retrieved from: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Richni-zvity-Natskomfinposlul.html> [in Ukrainian].

Cherkashyna K.F.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Banking
and Financial Monitoring,
University of the State Fiscal Service of Ukraine*

Perekhrest L.M.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Banking
and Financial Monitoring,
University of the State Fiscal Service of Ukraine*

FEATURES OF REGULATION AND SUPERVISION OF NON-BANK FINANCIAL AND CREDIT INSTITUTIONS IN UKRAINE

The dominant position in the regulation of the financial market belongs to market mechanisms, self-regulation in a market economy. But when the situation is too long, which is typical for Ukraine, it is necessary to intervene with the regulator.

The state must regulate the financial sector, mainly using economic methods. Use of administrative methods, quite often, can lead to the opposite result. In Ukraine, the main bodies that carry out the state regulation of financial services markets are: the National Commission that carries out state regulation in the field of financial services markets, the National Commission on Securities and Stock Market, the National Bank of Ukraine, the Antimonopoly Committee of Ukraine, and other state bodies.

The main points of the feasibility of state regulation of the financial services market were discussed in the article. The regulatory support of state regulation of non-bank financial institutions was analysed.

The result of state regulation can be estimated by quantitative indicators. According to the report of 2017, the assets of non-bank financial institutions at the end of 2017 amounted to 185.8 billion UAH, while at the end of 2016 – 160.9 billion UAH, and in 2015 – 162.8 billion UAH respectively. So, in 2017, assets increased, unlike in 2016, when they, on the contrary, declined.

The volume of fines to most financial institutions, such as: credit unions, financial companies, pawnshops, lessors decreased, while that of insurance companies and administrators, on the contrary, increased.

The number of insurance companies, non-state pension funds, NPF administrators declined each year. Credit institutions and pawnshops had a similar trend, with the exception of only 2015, during which the number of these financial institutions increased. There are quite different tendencies in financial companies, the number of which is increasing significantly each year.

УДК 658.155:631.11

Яцук О.О.

*кандидат економічних наук, доцент,
Таврійський державний агротехнологічний університет*

ОЦІНКА ОСНОВНИХ ЧИННИКІВ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто особливості формування прибутку підприємств аграрного сектору економіки України. Виділено основні чинники, що зумовлюють його рівень. Досліджено зміну показників рентабельності, які використовуються для комплексної оцінки ефективності господарської діяльності в розрізі підприємств різного розміру. На основі кореляційно-регресійного аналізу проведено оцінку впливу різних чинників на чистий прибуток сільськогосподарських підприємств. Окреслено основні напрями використання результатів проведеної оцінки для подальшого розвитку аграрного виробництва.

Ключові слова: чистий прибуток, фінансові результати, сільськогосподарські підприємства, обсяг виробництва продукції, чинники формування прибутку, кореляційно-регресійний аналіз.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены особенности формирования прибыли предприятий аграрного сектора экономики Украины. Выделены основные факторы, которые обуславливают ее уровень. Исследовано изменение показателей рентабельности, которые используются для комплексной оценки эффективности хозяйственной деятельности в разрезе предприятий разного размера. На основе корреляционно-регрессионного анализа проведена оценка влияния различных факторов на чистую прибыль сельскохозяйственных предприятий. Определены основные направления использования результатов проведенной оценки для дальнейшего развития аграрного производства.

Ключевые слова: чистая прибыль, финансовые результаты, сельскохозяйственные предприятия, объем производства продукции, факторы формирования прибыли, корреляционно-регрессионный анализ.

ANNOTATION

The article deals with the peculiarities of the formation of profits of enterprises of the agrarian sector of the Ukrainian economy. The main factors that determine its level are highlighted. The study of changes in profitability indicators used for a comprehensive assessment of the effectiveness of economic activity in the context of enterprises of different sizes. Using the correlation-regression analysis, an estimation of the influence of various factors on the net profit of agricultural enterprises was made. The main directions of using the results of the evaluation for further development of agrarian production are outlined.

Key words: net profit, financial results, agricultural enterprises, volume of production, factors of profit generation, correlation-regression analysis.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Найважливішою умовою подальшого розвитку аграрного виробництва є забезпечення підвищення його прибутковості. Водночас сучасні умови функціонування сільськогосподарських підприємств характеризуються нестабільністю і значним ступенем ризику господарювання. Формування фінансових результатів їхньої діяльності багато в чому зумовлене специфікою сільськогосподарського виробництва, що викликає нерівномірність грошових надходжень від реалізації продукції протягом року і, як наслідок, нестачу власних

фінансових ресурсів, низький рівень платоспроможності й ліквідності, значний обсяг боргових зобов'язань. Саме ці аспекти повинні бути враховані в системі управління формуванням прибутком сільськогосподарських підприємств, що визначатиме перспективи розвитку аграрної галузі у цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Особливості формування прибутку сільськогосподарських підприємств висвітлено у працях вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема В.Г. Андрійчука, П.С. Березівського, М.Я. Дем'яненка, В.С. Дієсперова, В.І. Довгалюка, Л.Л. Мельника, В.Я. Месель-Веселяка, П.Т. Саблука, М.Й. Хорунжого та ін. Але мінливі умови навколишнього середовища вимагають постійної уваги до зміни чинників, що є визначальними під час формування фінансових результатів. Отже, використання різноманітних методик дослідження процесів, що із цим пов'язані, дають змогу своєчасно реагувати на відповідні зрушення і детально опрацьовувати комплекс подальших дій.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення основних чинників та оцінка їхнього впливу на формування прибутку сільськогосподарських підприємств у сучасних умовах господарювання на основі кореляційно-регресійного аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Основними виробниками продуктів харчування і сировини рослинного і тваринного походження є підприємства різних організаційно-правових форм господарювання. В Україні кількість діючих підприємств, які здійснювали сільськогосподарську діяльність, станом на 1 листопада 2016 р. становила 47 697 одиниць, із них 18,2% функціонували у формі господарських товариств, 7,9% – приватних підприємств, 1,5% – виробничих кооперативів, 70,6% – фермерських господарств, 0,5% – державних підприємств, 1,3% – інших форм господарювання.

Наочно кількість сільськогосподарських підприємств за організаційними формами господарювання розглянуто в табл. 1.

При цьому кількість підприємств, що мали сільськогосподарські угіддя, у 2016 р. становила 41 826 одиниць, а загальна площа у їх користуванні становить 19 821,2 тис. га, що задіяна у 87,7% усієї кількості підприємств. На основі розрахунків встановлено, що найбільша частина цих підприємств (24,8%) має площу

Таблиця 1

**Кількість сільськогосподарських підприємств
за організаційними формами господарювання, одиниць**

Показники	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2016 р. до 2010 р. (+, -)
Господарські товариства	7769	7757	8235	8245	7750	7721	8700	931
у % до загальної кількості	13,8	13,8	16,7	16,8	16,8	17,0	18,2	4,4
Приватні підприємства	4243	4140	4220	4095	3772	3627	3752	-491
у % до загальної кількості	7,5	7,4	8,5	8,3	8,2	8,0	7,9	0,4
Кооперативи	952	905	848	809	674	596	738	-214
у % до загальної кількості	1,7	1,6	1,7	1,6	1,5	1,3	1,5	-0,2
Фермерські господарства	41726	41488	34035	34168	33084	32303	3362	-38364
у % до загальної кількості	73,9	73,9	68,9	69,7	71,6	71,2	70,6	-3,3
Державні підприємства	322	311	296	269	228	241	222	-100
у % до загальної кількості	0,6	0,6	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5	-0,1
Підприємства інших форм господарювання	1481	1532	1781	1460	691	891	603	-878
у % до загальної кількості	2,6	2,7	3,6	3,0	1,5	2,0	1,3	-1,3
Всього	56493	56133	49415	49046	46199	45379	47697	-8796

Таблиця 2

**Динаміка обсягів виробництва продукції сільського господарства
у постійних цінах 2010 р., млн. грн.**

Показники	2010 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2016 р. у % до 2010 р.
Сільськогосподарські підприємства					
Продукція сільського господарства	94089,0	139058,4	145119,0	140535,2	149,4
– продукція рослинництва	66812,7	105529,5	113392,6	108601,1	162,5
– продукція тваринництва	27276,3	33528,9	31726,4	31934,1	117,1
у т. ч. фермерські господарства					
Продукція сільського господарства	11965,8	19188,8	18909,3	22101,4	184,7
– продукція рослинництва	10840,9	17847,0	17565,4	20705,3	191,0
– продукція тваринництва	1124,9	1341,8	1343,9	1396,1	124,1

сільськогосподарських угідь розміром 20–50 га, а переважна більшість суб'єктів господарювання у сфері сільського господарства (72,3%) має площу сільськогосподарських угідь до 500 га. Це свідчить про велику кількість дрібнотоварного виробництва. Водночас найбільша частина площ сільськогосподарських угідь сконцентрована у двох групах підприємств: перша, що має у користуванні більше 10 000 га та на яку припадає 17,6% загального фонду площ; друга, що має у користуванні площі від 1 000 до 2 000 га і на яку припадає 17,6% їхнього загального обсягу.

Сільськогосподарські підприємства виробляють близько 57% продукції сільського господарства у цілому. При цьому 78,1% припадає на виробництво продукції рослинництва, серед

якої переважають зернові і технічні культури. З усієї продукції сільськогосподарських підприємств 15,7% вироблена фермерськими господарствами. Загальна вартість продукції сільського господарства з 2010 р. збільшилася на 49,4% і в 2016 р. становила 140 535 млн. грн.

Для всебічної оцінки ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств використовуються показники рентабельності, що акумулюють вплив багатьох внутрішніх і зовнішніх чинників, які зумовлюють результати господарювання. Характеризуючи рентабельність діяльності сільськогосподарських підприємств, відзначимо її нестабільний рівень, але все ж наявною є тенденція до зростання цього показника з 15,1% у 2010 р. до 24,9% у 2016 р. на тлі

збільшення частки підприємств, які одержали чистий прибуток (табл. 3).

Ще одним важливим показником, що відбиває результативність основної діяльності підприємств аграрної галузі, є рентабельність операційної діяльності, яка за період дослідження збільшилася з 24,5% у 2010 р. до 32,7% у 2016 р. Цей показник суттєво перевищує рентабельність усієї діяльності і відповідає тенденціям зміни останньої. Щоб виявити причини такої ситуації, слід зазначити, що в Національному положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затвердженого Наказом Міністерства фінансів України від 7 лютого 2013 р. № 73, звичайна діяльність підприємств включає три види: операційну, інвестиційну і фінансову. Основу грошових надходжень підприємства від операційної діяльності становить виручка від реалізації продукції. Своєю чергою, інвестиційна діяльність – це придбання та реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів, а фінансова діяльність – це діяльність, яка призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства. Виявляється, що саме інвестиційна і фінансова діяльність для підприємства аграрного сектору є неефективною і призводить до зниження рентабельності діяльності підприємств галузі.

Розглядаючи показники рентабельності в розрізі розмірів підприємств сільського, лісового та рибного господарства, слід відзначити, що спостерігаються істотні зміни: якщо у 2010 р. рентабельність діяльності малих підприємств була майже вдвічі меншою за рентабельність великих, то в 2016 р. її рівень по малих під-

приємствах перевищив відповідні показники і великих, і середніх підприємств. Це пов'язано з нестабільністю ведення аграрного бізнесу, з одного боку, а також зі змінами податкової, фінансової, кредитної політики держави по відношенню до аграріїв – з іншого (табл. 4).

Попередній висновок підтверджується й отриманими фінансовими результатами. Важливо відзначити, що із загальної маси отриманого прибутку до оподаткування лише 13,3% припадає на великі підприємства, тоді як на середні 47,4%, а на малі – 39,3%.

Важливо відзначити, що такі зміни відбувалися на тлі масштабного підвищення витрат на виробництво сільськогосподарської продукції. Загальна їхня сума по сільському господарству збільшилася за період 2010–2016 рр. у 3,4 рази.

Безумовно, дестабілізуючим чинником у цьому сенсі став обвал гривні. Де-вальвація гривні у 2014 р. становила більше 100%, причиною чому стало багато чинників. Таке різке зменшення курсу національної валюти стало найбільшим в історії України, а середньорічний офіційний курс гривні за 100 дол. у 2016 р. становив 2 555,13 грн. Низка експертів вважає, що це явище було спричинено політичною кризою, яка досі не вирішена в Україні. Однак однозначно це стверджувати не можна, оскільки водночас із гривнею девальвували й інші іноземні валюти. Тому поряд із політичними на таку динаміку вплинули негативні економічні та фінансові тенденції, згортання зовнішньоекономічної діяльності тощо.

Більш детально виявити вплив чинників можна на основі регресійного аналізу, основні завдання якого полягають у визначенні виду залежності між змінними, що описують економічний процес,

Таблиця 3

**Аналіз основних показників діяльності
сільськогосподарських підприємств України, 2010–2016 рр.**

Показники	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2016 р. до 2010 р. +,-
Рентабельність всієї діяльності, %	15,1	17,5	16,3	8,3	9,3	30,4	24,9	9,8
Рівень рентабельності операційної діяльності, %	24,5	24,7	22,8	11,7	21,1	43,0	32,7	8,2
Чистий прибуток, млн. грн.	17253,6	25267,0	26728,4	14925,7	21413,4	101912,2	89330,8	72077,2
Підприємства, які одержали чистий прибуток								
% до загальної кількості	69,6	83,5	78,6	80,3	84,7	88,9	88,3	18,7
Фінансовий результат, млн. грн.	22094,9	30182,3	33570,1	26186,6	51668,0	127525,5	102230,4	80135,5
Підприємства, які одержали чистий збиток								
% до загальної кількості	30,4	16,5	21,4	19,7	15,3	11,1	11,7	-18,7
Фінансовий результат, млн. грн.	4841,3	4915,3	6841,7	11260,9	30254,6	25613,3	12899,6	8058,3

Таблиця 4

Рентабельність діяльності підприємств сільського, лісового та рибного господарства за розмірами, 2010–2016 рр.

Показники	Розміри підприємств	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2016 р. до 2010 р. +,-
Рівень рентабельності операційної діяльності, %	Великі	29,8	30,6	29,7	20	23,8	54,3	29,3	-0,5
	Середні	23,2	21	19,6	8,4	20,8	37,8	30,4	7,2
	Малі	17,9	25,9	22,7	12,9	18,5	41,4	37,2	19,3
Рівень рентабельності усієї діяльності, %	Великі	22	25,2	24,6	15,3	14,9	45,4	24,7	2,7
	Середні	16,8	15,5	13,1	6,3	6,9	23,4	21,6	4,8
	Малі	11,2	21,8	16,7	8,1	9,8	32,4	30,0	18,2

Таблиця 5

Фінансовий результат до оподаткування підприємств сільського, лісового та рибного господарства за розмірами, 2016 р.

Розміри підприємств	Фінансовий результат до оподаткування	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
Всього по галузі	91109,5	87,8	103942,2	12,2	12832,7
по великих підприємствах	12084,9	100,0	12084,9	-	-
по середніх підприємствах	43185,1	89,7	50385,3	10,3	7200,2
по малих підприємствах	35839,5	87,7	41472,0	12,3	5632,5
у тому числі по мікропідприємствах	10149,9	87,4	12753,7	12,6	2603,8

визначенні чисельних оцінок параметрів, що характеризують залежність та їхню статистичну стійкість. Використовуючи отримані результати, можна зробити обґрунтовані висновки щодо стану процесу нині та його розвитку в майбутньому.

Суть регресійного аналізу полягає у тому, що деяку величину визначають як функцію від змінних (чинників), які вважаються незалежними. Як правило, функцію визначають лінійною відносно параметрів. Це зумовлено тим, що у разі лінійної моделі ми маємо найбільш простий алгоритм визначення її параметрів, а також інтерпретація отриманих результатів є найбільш логічною і наочною. Регресійний аналіз дає можливість визначити вплив як сукупності чинників на залежну змінну, так і кожного чинника окремо й оцінити його значимість за відповідними критеріями. Встановимо вплив на чистий прибуток (збиток) сільськогосподарських підприємств (Y) таких чинників:

- індексів цін реалізованої продукції сільського господарства сільськогосподарськими підприємствами (X1);
- індексів виробництва (X2);
- індексів цін на матеріально-технічні ресурси промислового походження, що споживаються сільським господарством (X3);
- середньорічного курсу гривні за 100 дол. США (X4);
- облікової ставки НБУ (X5);
- обсягів експорту продукції галузі (X6);
- обсягів виданих кредитів для сільськогосподарських підприємств (X7).

Вибірка включає показники за 2000–2017 рр. Попередній аналіз даних свідчить про суттєве зростання всіх вартісних показників, проте таке зростання за рахунок інфляційних процесів (зростання курсу долара, знецінення гривні).

На першому етапі розрахуємо кореляційну матрицю залежності прибутку (Y) від указаних чинників.

Відомо, що абсолютна величина коефіцієнта кореляції змінюється від нуля (*чинники некорельовані*, але можуть бути зв'язаними функціональною залежністю, відмінною від лінійної) до одиниці (*чинники зв'язані лінійно* – $Y=kX+l$). Якщо $r_{xy} > 0$ (додатна кореляція, прямий зв'язок), то X і Y мають тенденцію зростати і спадати одночасно. Якщо $r_{xy} < 0$ (від'ємна кореляція, обернений зв'язок), то під час зростання однієї випадкової величини інша має тенденцію спадати, і навпаки. Для оцінки ступеню зв'язку скористаємося таблицею Чеддока. Аналіз парних коефіцієнтів свідчить про:

- значний прямий зв'язок чистого прибутку (Y) від облікової ставки (X5) та обсягів експорту продукції (X6);
- сильний прямий зв'язок між чистим прибутком (Y) та обсягом виданих кредитів для сільськогосподарських підприємств (X7);
- помірний зв'язок між чистим прибутком (Y) та індексом цін реалізації сільськогосподарської продукції (X1);
- слабкий зв'язок між чистим прибутком (Y) та індексом зростання цін на матеріально-

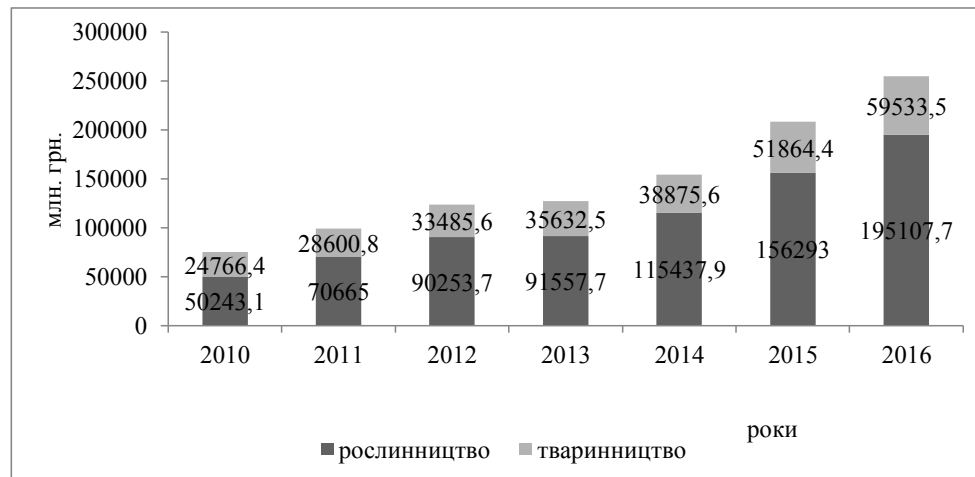


Рис. 1. Динаміка витрат на виробництво сільськогосподарської продукції підприємствами України, 2010–2016 рр.

технічні ресурси промислового походження, що споживаються сільським господарством (X3).

Парний коефіцієнт кореляції прибутку з курсом валют (X4) має значення, наближене до 1 (0,96617), і це може свідчити про наявність лінійної залежності.

Виходячи з наведеного відзначимо, що багатофакторна модель залежності чистого прибутку від досліджуваних чинників некоректна, присутнє явище мультиколінеарності: парний коефіцієнт кореляції прибутком і курсом валют перевищує множинний коефіцієнт кореляції. Тому для подальшого дослідження всі вартісні показники переведемо в долари США. Побудуємо дві моделі залежності (багатофакторні регресійні залежності) прибутку.

Перша модель залежності чистого прибутку від чинників:

X5 – облікова ставка НБУ, %;

X6 – обсяги експорту продукції, млн. дол.;

X7 – обсяг виданих кредитів для сільськогосподарських підприємств, млн. дол.

У результаті кореляційно-регресійного аналізу між указаними чинниками встановлено, що ступінь тісноти зв'язку є дуже сильною $R=0,9151$ (за табл. Чеддока).

Одиницею виміру одночасного впливу, зумовленого варіацією всіх включених у дослідження чинників є коефіцієнт множинної де-

термінації. У нашому разі R^2 дорівнює 0,837. Це означає, що варіація прибутку на 83,7% залежить від зміни досліджуваних чинників.

За критерієм Фішера рівняння є статистично значимим: розрахункове значення коефіцієнта Фішера $F = 24,04$ перевищує табличне значення коефіцієнта з імовірністю 0,95, яке дорівнює $F_{gr} = 4,45$.

Коефіцієнти регресії схильні до коливань у невеликих за обсягом вибірках, тому слід перевіряти їх на істотність. Істотність коефіцієнтів регресії перевіряємо за допомогою t-критерію Стюдента. Граничне значення коефіцієнту Стюдента з імовірністю $P = 0,95$ $t_{gr} = 1,96$, розрахункове значення – $t = 2,01$. Отже, коефіцієнт рівняння є статистично значимим.

Кореляційно-регресійна модель залежності чистого прибутку від перелічених чинників набуває вигляду:

$$Y = -1186,92 + 65,4079X_5 + 0,1399X_6 + 0,2407X_7$$

Таким чином, зі збільшенням облікової ставки НБУ на 1% прибуток збільшується на 65,4079 млн. дол.; обсягів експорту агропродовольчої продукції на 1 млн. дол. прибуток збільшується на 0,1399 млн. дол.; обсягу виданих кредитів для сільськогосподарських підприємств на 1 млн. дол. прибуток збільшується на 0,2407 млн. дол. відносно середніх значень у вибірці.

Таблиця 5

Кореляційна матриця залежності прибутку від досліджуваних чинників

	Y	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7
Y	1							
X1	0,33322	1						
X2	-0,12835	-0,27036	1					
X3	0,24806	0,72357	0,15967	1				
X4	0,96617	0,26049	-0,11622	0,13397	1			
X5	0,62745	0,57545	-0,01256	0,43929	0,63993	1		
X6	0,60551	0,00951	0,02023	0,04363	0,58712	0,01509	1	
X7	0,77107	0,14042	0,02906	0,12519	0,77375	0,23228	0,91376	1

Таблиця 6

Результати кореляційно-регресійного аналізу

Регрессионная статистика						
Множинний R	0,915109					
R-квадрат	0,837425					
Нормований R-квадрат	0,802587					
Стандартна помилка	632,1359					
Спостереження	18					
Дисперсійний аналіз						
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значимость F</i>	
Регресія	3	28816408,06	9605469	24,0379633	8,73E-06	
Залишок	14	5594341,303	399595,8			
Всього	17	34410749,36				
	<i>Коефіцієнти</i>	<i>Стандартна помилка</i>	<i>t-статистика</i>	<i>P-значення</i>	<i>Нижні 95%</i>	<i>Верхні 95%</i>
Y	-1186,92	416,2523726	-2,85143	0,012813689	-2079,69	-294,142
X5	65,40794	24,75896945	2,641788	0,019336641	12,30518	118,5107
X6	0,139872	0,036231145	3,860557	0,001731144	0,062164	0,217581
X7	0,2407	0,119605301	2,012452	0,063821244	-0,01583	0,497228

Таблиця 7

Результати кореляційно-регресійного аналізу

Регрессийная статистика						
Множинний R	0,781722					
R-квадрат	0,611089					
Нормований R-квадрат	0,559234					
Стандартна помилка	944,5539					
Спостереження	18					
Дисперсійний аналіз						
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значимость F</i>	
Регресія	2	21028019,63	10514009,81	11,7846	0,000839	
Залишок	15	13382729,73	892181,9822			
Всього	17	34410749,36				
	<i>Коефіцієнти</i>	<i>Стандартна помилка</i>	<i>t-статистика</i>	<i>P-значення</i>	<i>Нижні 95%</i>	<i>Верхні 95%</i>
Y-перетин	-5956,03	2359,468654	-2,524309953	0,023356	-10985,1	-926,939
X9	0,320682	0,06847684	4,683076415	0,000294	0,174727	0,466637
X8	4454,001	2132,398681	2,088727907	0,054192	-91,1024	8999,104

Друга модель залежності прибутку включає такі чинники:

X8 – валова додана вартість галузі сільськогосподарства, млн. дол. (у фактичних цінах);

X9 – співвідношення індексів цін реалізації сільськогосподарської продукції та цін на матеріально-технічні ресурси, що споживаються сільським господарством.

Отримане рівняння є статистично значимим, вплив обох чинників – достовірний. Тіснота зв'язку – сильна (0,781722)

Кореляційно-регресійна модель залежності прибутку від перелічених чинників набуває вигляду:

$$Y = 5956,03 + 0,32068 X_8 + 4454,001 X_9$$

Отже, зі збільшенням валової доданої вартості галузі на 1 млн. дол. США чистий прибуток збільшується на 0,32068 млн. дол.; зростання співвідношення індексів цін реалізації сільськогосподарської продукції та цін на матеріально-технічні ресурси, що споживаються сільським господарством, на один пункт призводить до збільшення чистого прибутку на 4 454 млн. дол. США. відносно середніх значень у вибірці.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Оцінка прибутковості сільськогосподарських підприємств та визначення чинників, що зумовлюють зміну її рівня, є визначальними для обґрунтування перспектив подальшого розвитку сільськогосподарських підприємств, особливо що стосується пошуку джерел їх фінансування. Коло чинників, що визначає рівень прибутку підприємств на макrorівні, є підґрунтям для прийняття виважених рішень, що стосуються розвитку аграрної сфери, шляхом розроблення і реалізації ефективної науково-технологічної, бюджетної, податкової, інвестиційної та фінансово-кредитної політики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Господарський Кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV, зі змінами та доповненнями. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
2. Діяльність суб'єктів господарювання за 2016 рік: стат. збірник / за ред. М.С. Кузнецової. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
4. Основні економічні показники виробництва продукції сільськогосподарства в сільськогосподарських підприємствах за 2016 рік: стат. збірник. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2000. 406 с.
6. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. по-соб.; 7-е изд., испр. Мн.: Новое издание, 2002. 704 с.
7. Сільське господарство України: стат. збірник. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Цивільний кодекс України: Закон України від 16.01.2003 № 435-IV, зі змінами і доповненнями. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
9. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций; 2-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2008. 208 с.

REFERENCES:

1. Hospodarskyi Kodeks Ukrainy vid 16.01.2003r. № 436-IV, zi zminamy ta dopovnenniamy [The Commercial Code of Ukraine of 16.01.2003. № 436-IV, with amendments and additions] – <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>. Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>. [in Ukrainian]
2. Kuznecovoy, M.S. Dyalnist sub'ektiv gospodaryuvannya za 2016 rik: stat. zbirnik [Activity of subjects of menage is for 2016: stat. collection] <http://www.ukrstat.gov.ua>. Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua>. [in Ukrainian]
3. Natsionalne polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 1 «Zahalni vymohy do finansovoi zvitnosti»: nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 07.02.2013 r. № 73 [National Accounting Standard (Standard) 1 "General Requirements for Financial Statements": Order of the Ministry of Finance of Ukraine dated February 7, 2013, No. 73] – <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>. Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>. [in Ukrainian]
4. Osnovni ekonomichni pokazniki virobnytstva produktsiyi silskogo gospodarstva v silskogospodarskikh pidpriemstvakh za 2015 rik: : stat. zbirnik [Basic economic indicators of production of goods of agriculture are in agricultural enterprises for 2015: stat. collection] <http://www.ukrstat.gov.ua>. Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua>. [in Ukrainian]
5. Poddjerjoghin A. M. (2000) Finansy pidpriyemstv [Finances of enterprises] K.: KNEU. [in Ukrainian].
6. Savitskaya G. V. (2002) Analiz khozyaystvennoy deyatel'nosti predpriyatiya [Analysis of economic activity of the enterprise] Mn : New edition. [in Belarus].
7. Silske gospodarstvo Ukrayini: stat. zbirnik [Agriculture of Ukraine: stat. collection]. – <http://www.ukrstat.gov.ua>. Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua>. [in Ukrainian].
8. Tsyvilnyi kodeks Ukrainy: Zakon Ukrainy vid 16.01.2003r. № 435-IV, zi zminamy i dopovnenniamy [The Civil Code of Ukraine: Law of Ukraine of 16.01.2003. № 435-IV, with amendments and additions] – <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/435-15/>. Retrieved from: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/435-15/>. [in Ukrainian].
9. Sheremet A.D. (2008) Metodika finansovogo analiza deyatel'nosti kommercheskikh organizatsiy [Methodology of financial analysis of the activities of commercial organizations] M.: INFRA-M. [in Russian].

Yatsukh O.O.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Tavria State Agrotechnological University*

EVALUATION OF THE MAIN FACTORS OF INFLUENCE ON PROFIT GENERATION OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

The most important condition for the further development of agrarian production is to ensure its profitability increase. At the same time, the current conditions of operation of agricultural enterprises are characterized by instability and a significant degree of risk management. The formation of financial results of their activities is largely due to the specifics of agricultural production, which causes uneven cash flow from sales of products throughout the year, and as a consequence, the lack of own financial resources, low solvency and liquidity, a significant amount of debt obligations. It is these aspects that should be taken into account in the management system for the profit generation of agricultural enterprises, which will determine the prospects for the development of the agrarian sector as a whole. In the article, the dynamics of net profit of agricultural enterprises with the allocation of the share of enterprises that have received profit and loss are considered. The change in profitability indicators, which are used for a comprehensive assessment of the efficiency of agricultural enterprises and accumulate the influence of many internal and external factors that determine the results of management, is also researched.

The article deals with the peculiarities of profit generation of enterprises of the agrarian sector of the Ukrainian economy and highlights the main factors that determine its level. For a more detailed determination of the influence of factors, a regression analysis was used, the main tasks of which are to determine the kind of relationship between variables describing the economic process, the determination of numerical estimates of parameters that characterize the dependence and their statistical stability. On the basis of the correlation-regression analysis, an estimation of the influence of various factors on the net profit of agricultural enterprises was made.

The assessment of the profitability of agricultural enterprises and the determination of the factors leading to a change in its level are crucial for substantiating the prospects for further development of agricultural enterprises, especially as regards the search for the sources of their financing. The range of factors determining the level of profit of enterprises at the macro level is the basis for making informed decisions regarding the development of the agrarian sector by developing and implementing an effective science and technology, budget, tax, investment, and financial and credit policy.

СЕКЦІЯ 9 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 330.14:657.01

Примуш Ю.С.
*кандидат економічних наук, доцент,
Придніпровська державна академія будівництва
та архітектури*

Севастьянова А.О.
*студентка економічного факультету
Придніпровської державної академії будівництва
та архітектури*

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ НА ПРИКЛАДІ ТДВ «ЗАПОРІЗЬКИЙ ХЛІБОЗАВОД № 5»

АНОТАЦІЯ

У статті представлено різні підходи до визначення сутності власного капіталу. Досліджено складові власного капіталу та їх призначення. Розкрито порядок відображення інформації про власний капітал на рахунках бухгалтерського обліку. Надано рекомендації щодо ведення аналітичних рахунків на підприємстві ТДВ «Запорізький хлібозавод № 5».

Ключові слова: власний капітал, зареєстрований капітал, капітал у дооцінках, додатковий капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток, непокритий збиток, фінансова звітність.

АННОТАЦИЯ

В статье представлены различные подходы к определению сущности собственного капитала. Исследованы составляющие собственного капитала и их назначение. Раскрыт порядок отражения информации о собственном капитале на счетах бухгалтерского учета. Предоставлены рекомендации по ведению аналитических счетов на предприятии ОДО «Запорожский хлебозавод № 5».

Ключевые слова: собственный капитал, зарегистрированный капитал, капитал в дооценках, дополнительный капитал, резервный капитал, нераспределенная прибыль, непокрытый убыток, финансовая отчетность.

ANNOTATION

In the article presents different approaches to definition of the essence of net worth are reviewed. In this work examines the components of equity and their purpose. The procedure of reflection of the information on net worth in accounting vouchers is examined and recommendations on conducting analytical account at the company with additional liability "Zaporozhye Bakery № 5".

Key words: net worth, authorized capital, capital surplus, accessory capital, reserved capital, retained earnings, uncovered loss, financial statement.

Постановка проблеми. У сучасній економіці особливої актуальності набувають облік та аналіз власного капіталу, наявність якого дає змогу функціонувати підприємствам усіх форм власності. Власний капітал підприємства є головною складовою його загального потенціалу. Структура власного капіталу є одними з найважливіших показників, що визначають фінансовий стан підприємства. Нині, коли близько 80% підприємств мають недержавну форму власності, власний капітал набуває великого економічного значення, оскільки показує кількість власних засобів підприємства, які перебу-

вають в його розпорядженні та є фондами й резервами. Сьогодні для того, щоби підприємство успішно функціонувало, необхідна така організація та побудова ефективних систем ведення бухгалтерського обліку, складання звітності та управління власним капіталом підприємства, яка допоможе підвищити рентабельність власного капіталу та максимізувати прибуток.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам обліку формування та використання власного капіталу присвячені праці таких провідних вітчизняних вчених, як Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, Г.Г. Кірейцев, М.С. Пушкар, В.Ф. Палій, В.В. Сопко. Проблеми сучасного обліку власного капіталу вивчали Л.К. Сук, П.Л. Сук, В.І. Стажевий, І.І. Каракоз, А.Д. Шеремет, І.В. Савицька та інші автори, які опублікували матеріали з економічного аналізу власного капіталу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Нині існує проблема вдосконалення методології бухгалтерського обліку власного капіталу з урахуванням сучасних вимог обліку та міжнародного досвіду.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є виділення проблем обліку власного капіталу та пошук шляхів їх покращення на прикладі ТДВ «Запорізький хлібозавод № 5».

Виклад основного матеріалу дослідження. Власний капітал є важливою складовою джерел формування ресурсів підприємства. До власного капіталу відносяться зареєстрований капітал, капітал в дооцінках, додатковий капітал, інший додатковий капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток (непокритий збиток), неоплачений капітал, вилучений капітал (відповідно до ПСБО № 5). Власний капітал підприємства є головним джерелом формування прибутку та доходів його власників як у поточному, так і в перспективному періодах; його розмір та динаміка змін характеризують рівень ефективності господарської діяльності [1, с. 125].

Показник «власний капітал» є одним з істотних та важливих для підприємства показників, оскільки показує забезпеченість коштами для функціонування підприємства, кредитоспроможність (критерій наявності достатньої кількості власного капіталу для покриття наявних у підприємства кредитів) і платоспроможність (наявність власних оборотних коштів для покриття боргів та платежів підприємства) [1, с. 130].

На підприємстві «Запорізький хлібозавод № 5» власний капітал формується з таких складових:

- зареєстрований (пайовий) капітал;
- капітал у дооцінках;
- додатковий капітал;
- резервний капітал;
- нерозподілений прибуток (непокритий збиток) [2].

В бухгалтерському обліку для відображення інформації про власний капітал використовуються рахунки IV класу [3]. Завершальним етапом бухгалтерського обліку є складання фінансової звітності. Інформація про власний капітал представлена в різних формах звітності, таких як форма № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)», форма № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)», форма № 4 «Звіт про власний капітал» [4, с. 147–151].

Рахунок 40 «Зареєстрований (пайовий) капітал» призначено для обліку та узагальнення інформації про стан і рух статутного й іншого зареєстрованого капіталу, пайового капіталу підприємства відповідно до законодавства та установчих документів, а також внесків до оголошеного, але ще не зареєстрованого статутного капіталу [3].

За кредитом рахунку 40 відображається збільшення зареєстрованого та пайового капіталу, а також надходження внесків до оголошеного, але ще не зареєстрованого статутного капіталу, за дебетом – його зменшення (вилучення).

Рахунок 40 має такі субрахунки: 401 «Статутний капітал», 402 «Пайовий капітал», 403 «Інший зареєстрований капітал», 404 «Внески до незареєстрованого статутного капіталу».

Рахунок 41 бухгалтерського обліку «Капітал у дооцінках» призначено для обліку й узагальнення інформації про дооцінки (уцінки) необоротних активів та фінансових інструментів, які, відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, відображаються у складі власного капіталу та розкриваються у звіті про фінансові результати (звіті про сукупний дохід). Залишок на цьому рахунку зменшується в разі уцінки та вибуття зазначених активів, зменшення їх корисності тощо [3]. Рахунок 41 має такі субрахунки: 411 «Дооцінка (уцінка) основних засобів», 412 «Дооцінка (уцінка) нематеріальних активів», 413 «Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів», 414 «Інший капітал у дооцінках».

На субрахунку 411 «Дооцінка (уцінка) основних засобів» узагальнюється інформація про дооцінку об'єктів основних засобів, уцінку таких об'єктів в межах сум раніше проведених дооцінок, віднесення сум дооцінки до нерозподіленого прибутку.

На субрахунку 412 «Дооцінка (уцінка) нематеріальних активів» узагальнюється інформація про дооцінку об'єктів нематеріальних активів, уцінку таких об'єктів в межах сум раніше проведених дооцінок, віднесення сум дооцінки до нерозподіленого прибутку.

На субрахунку 413 «Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів» узагальнюється інформація про зміну балансової вартості об'єкта

Таблиця 1
Бухгалтерські записи щодо формування та зміни статутного капіталу [5, с. 312]

№	Господарські операції	Кореспонденція рахунків	
		Дт	Кт
1	Визначено статутний капітал створеного підприємства (на суму передплати на акції або заборгованості засновників)	46	40
2	Спрямовані на збільшення статутного капіталу:		
	пайовий капітал	41	40
	додатковий капітал	42	
	резервний капітал	43	
	нерозподілений прибуток	441	
3	Зменшення статутного капіталу під час:		
	відмови засновника вносити вклад (або на суму анульованої передплати на акції)	40	46
	анулювання акцій, викуплених в окремих акціонерів (на їхню номінальну вартість)		45
	виходу засновника з підприємства (або за зменшення номінальної вартості акції)		672
4	Списані за рахунок статутного капіталу непокриті збитки	40	442
5	Частина статутного капіталу, спрямована на формування пайового капіталу	40	41
6	Надходження від засновників щодо погашення заборгованості за внесками у статутний капітал:		
	грошові кошти	30, 31	46
	виробничі запаси	20	
	основні засоби за справедливою вартістю	10	
	нематеріальні активи за справедливою вартістю	12	

хеджування за значення коефіцієнта ефективності хеджування грошових потоків у межах, визначених національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, а також віднесення сум до первісної вартості фінансових активів чи фінансових зобов'язань або до складу інших доходів (витрат) [3].

На субрахунку 414 «Інший капітал у дооцінках» узагальнюється інформація про інший капітал у дооцінках, не відображений на інших субрахунках.

Рахунок 42 «Додатковий капітал» призначено для узагальнення інформації про суми, на які вартість реалізації випущених акцій перевищує їхню номінальну вартість, а також вартість необоротних активів, безкоштовно отриманих підприємством від інших осіб, та інші види додаткового капіталу.

За кредитом рахунку 42 «Додатковий капітал» відображається збільшення додаткового капіталу, за дебетом – його зменшення [3].

Рахунок 42 має субрахунки: 421 «Емісійний дохід», 422 «Інший вкладений капітал», 423 «Накопичені курсові різниці», 424 «Безоплатно одержані необоротні активи», 425 «Інший додатковий капітал».

Рахунок 43 «Резервний капітал» призначено для узагальнення інформації про стан та рух резервного капіталу підприємства, створеного, відповідно до чинного законодавства та установчих документів, за рахунок нерозподіленого прибутку [3].

За кредитом рахунку 43 «Резервний капітал» відображається створення резервів, за дебетом – їх використання. Сальдо цього рахунку відображає залишок резервного капіталу на кінець звітного періоду.

Аналітичний облік резервного капіталу ведеться за його видами та напрямками використання.

Рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)» призначений для обліку нерозподілених прибутків чи непокритих збитків поточного та минулих років, а також використаного в поточному році прибутку [3].

За кредитом рахунку 44 відображається збільшення прибутку від усіх видів діяльності, за дебетом – збитки та використання прибутку.

На субрахунку 441 «Прибуток нерозподілений» відображаються наявність та рух нерозподіленого прибутку.

Таблиця 2

Операції, що приводять до змін Додаткового капіталу [5, с. 330]

Зміни Додаткового капіталу	
Збільшення (+)	Зменшення (-)
Операції, що приводять до збільшення додатково внесеного капіталу:	Операції, що приводять до зменшення додатково внесеного капіталу:
розміщення акцій за вартістю, вищою за номінальну	розміщення акцій за вартістю, нижчою за номінальну
придбання чи продаж викуплених акцій за ціною, нижчою за номінальну вартість або попередньо виплачену вартість (під час ведення обліку методом номінальної вартості)	придбання чи продаж викуплених акцій за ціною, вищою за номінальну вартість або попередньо виплачену вартість (під час ведення обліку методом номінальної вартості)
продаж викуплених акцій за ціною, вищою за вартість придбання (під час ведення обліку методом затрат).	продаж викуплених акцій за ціною, нижчою за вартість придбання (під час ведення обліку методом затрат).
Отримання в дарунок раніше розміщених акцій чи інших активів	
Операції, що можуть приводити до збільшення додатково внесеного капіталу:	Операції, що можуть приводити до зменшення додатково внесеного капіталу:
конвертація конвертованих привілейованих акцій	конвертація конвертованих привілейованих акцій
анулювання відкличних привілейованих акцій	анулювання відкличних привілейованих акцій
конвертація конвертованих облігацій	
дооцінка активів	уцінка необоротних активів
безоплатне одержання необоротних активів.	вибуття необоротних активів.

Таблиця 3

Кореспонденція рахунків з обліку Резервного капіталу (рахунок № 43)

№	Зміст господарської операції	Кореспондуючі рахунки	
		Дебет	Кредит
1	Спрямовані кошти на створення Резервного капіталу	443 «Прибуток, використаний у звітному періоді»	43 «Резервний капітал»
2	Збільшення Резервного капіталу за рахунок зменшення Додаткового капіталу	42 «Додатковий капітал»	43 «Резервний капітал»
3	Збільшення Статутного капіталу за рахунок Резервного капіталу	43 «Резервний капітал»	40 «Статутний капітал»
4	Використання Резервного капіталу на покриття збитків підприємства	43 «Резервний капітал»	442 «Непокриті збитки»

На субрахунку 442 «Непокриті збитки» відображаються непокриті збитки. Їх списання здійснюють за рахунок нерозподіленого прибутку, резервного, пайового чи додаткового капіталу тощо.

На субрахунку 443 «Прибуток, використаний у звітному періоді» відображаються розподіл прибутку між власниками (нарахування дивідендів), відрахування в резервний капітал та інше використання прибутку в поточному періоді. Сальдо на цьому субрахунку у кінці року закривається в кореспонденції із субрахунками 441 та/або 442 з виведенням сальдо на одному з цих субрахунків.

Можна виділити основні напрями підвищення ефективності обліку власного капіталу підприємства:

- керівникам підприємства варто вибирати компромісний підхід для фінансування активів суб'єкта господарювання;

- для аналізу фінансово-майнового стану варто враховувати інтенсивність використання основного капіталу, що є показником ефективності роботи підприємства;

- слід скоротити терміни дебіторської заборгованості, що прискорить оборотність капіталу;

- під час вибору облікової політики варто враховувати, що фінансування підприємства лише за рахунок власного капіталу не завжди вигідне;

- удосконалення бухгалтерської звітності з обліку власного капіталу (шляхом підвищення її інформативності, зокрема створення додатків з додатковими даними щодо безоплатно одержаних активів та джерел їх надходження, детального опису причин змін у зареєстрованому (пайовому) та додатковому капіталах);

- слід укласти договір страхування на випадок недоотримання прибутку, що мінімізує фінансові ризики під час формування капіталу підприємства [6, с. 181].

Загалом для покращення ефективності використання власного капіталу ТДВ «Запорізький хлібозавод № 5» необхідно сприяти надходженню інших доходів на підприємство, оскільки саме завдяки їх примноженню та ефективнішому управлінню складовими власного капіталу можна отримати прибуток у майбутніх періодах [8, с. 250].

Основними завданнями організації обліку власного капіталу є забезпечення обліку даних та узагальнення інформації про стан і рух власного капіталу; контроль за правильністю та законністю формування власного капіталу; своєчасне, повне й правильне відображення розміру та всіх змін власного капіталу; контроль за раціональним розподілом прибутку за відповідними фондами; організація аналітичного обліку на рахунках власного капіталу для своєчасного отримання достовірної інформації; правильне відображення в регістрах обліку та звітності операцій з власним капіталом [7, с. 146–150].

ТДВ «Запорізький хлібозавод № 5» використовує «Звіт про власний капітал», загальні правила складання якого такі [2]: графі форми № 4 приведені відповідно до Плану рахунків:

- 1) графа 3 «Зареєстрований капітал» має інформацію за рахунком 40 «Зареєстрований (пайовий) капітал»,

- 2) графа 4 «Капітал у дооцінках» має інформацію за рахунком 41 «Капітал у дооцінках»;

- 3) графа 5 «Додатковий капітал» має інформацію за рахунком 42 «Додатковий капітал»;

Таблиця 4

**Кореспонденція рахунків з обліку нерозподілених прибутків
(непокритих збитків) (рахунок № 44)**

№	Зміст господарської операції	Кореспондуючі рахунки	
		Дебет	Кредит
1	Збільшення Статутного капіталу за рахунок реінвестування прибутку	441 «Прибуток нерозподілений»	40 «Статутний капітал»
2	Формування Пайового капіталу, передбаченого статутними документами, за рахунок використання прибутку, Додаткового капіталу		41 «Пайовий капітал», 42 «Додатковий капітал»
3	Спрямовані кошти на створення Резервного капіталу, покриття вилученого капіталу	443 «Прибуток, використаний у звітному періоді»	43 «Резервний капітал», 45 «Вилучений капітал»
4	Прибуток, використаний у звітному періоді, списаний за рахунок нерозподіленого прибутку	441 «Прибуток нерозподілений»	443 «Прибуток, використаний у звітному періоді»
5	Нараховані оголошені дивіденди за рахунок нерозподіленого прибутку		
6	Відтворення інтелектуального капіталу на підвищення професійних знань та навичок персоналу	441 «Прибуток нерозподілений»	443 «Прибуток, використаний у звітному періоді»
7	Нараховані дивіденди за акціями, використання прибутку за іншими операціями	443 «Прибуток, використаний у звітному періоді»	671 «Розрахунки за нарахованими дивідендами», 68 «Розрахунки за іншими операціями»

4) графа 6 «Резервний капітал» має інформацію за рахунком 43 «Резервний капітал»;

5) графа 7 «Нерозподілений прибуток (непокрытий збиток)» має інформацію за рахунком 44 «Нерозподілені прибутки/непокрыті збитки»;

6) графа 8 «Неоплачений капітал» має інформацію за рахунком 46 «Неоплачений капітал»;

Звіт про власний капітал містить інформацію про рух капіталу за рік по вказаних рахунках у розрізі окремих статей. Іншими словами, у формі № 4 показують лише ті операції, які вплинули на розділ I пасиву балансу і відображені в ньому [2; 9].

Під час складання форми № 4 потрібно перевірити порівнянність показників. Міністерство фінансів в листі від 17 липня 2013 р. № 31-08410-07-29/21303 роз'яснило, що показник графи 4 або 5 статей «Інший сукупний дохід за звітний період» (код рядка 4110) форми № 4 повинен збігатися з показником графи 3 статті «Інший сукупний дохід після оподаткування» (код рядка 2460) розділу II «Сукупний дохід» Звіту про фінансові результати форми № 2 [10].

Висновки. Отже, власний капітал підприємства – важлива це фінансова характеристика товариства з додатковою відповідальністю «Запорізький хлібозавод № 5». На цей показник звертають увагу всі зацікавлені сторони, тому що за ним можна судити про фінансову стійкість, незалежність, можливості підприємства. Слід зазначити, що для слушності методики ведення обліку необхідно ознайомитись із законодавчою базою та нормативами, що регулюють облік власного капіталу. Для забезпечення більш точної інформації доцільно зробити певні зміни та сформулювати доповнення щодо Плану рахунків, а саме внески в незареєстрований статутний капітал відображати не на субрахунку 404, а на окремому рахунку; до субрахунку 443 відкрити три аналітичні рахунки за напрямками використання прибутку; до субрахунків 451 та 452 відкрити аналітичні рахунки з огляду на мету вилучення акцій та часток.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Степасюк Л.М., Суліма Н.М., Величко О.В. Економіка і фінанси підприємства / за ред. В.К. Збарського, В.І. Мацибора. Київ: ЦП «Компринт», 2013. 300 с.
2. Річна фінансова звітність ТДВ «Запорізький хлібозавод № 5». URL: <https://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/72426/165/templ>.
3. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємства і організацій, затверджений Наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. № 291, зареєстрований в Міністерстві юстиції України 21 грудня 1999 р. за № 892/4185.
4. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» / Курсом реформ – облік 2000. Київ: Баланс-клуб, 2000. Ч. 1. С. 147–151.

5. Бутинець Ф.Ф., Малюга Н.М. Бухгалтерський облік: облікова політика і план рахунків, стандарти і кореспонденція рахунків, звітність: підручник. Житомир: ЖІТІ, ПП «Рута», 2001. 512 с.
6. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. Москва: Финансы и статистика, 2001. 768 с.
7. Вівчар О.Й. Власний капітал як фінансове джерело функціонування підприємства. Наук. вісн. НЛТУ України. 2009. Вип. 19 (5). С. 146–150.
8. Городня Т.А. Сучасна стратегія управління капіталом підприємства 2008. Вип. 18 (10). С. 250–253.
9. Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку та Інструкції про його застосування: наказ, затверджений Міністерством фінансів України від 30 листопада 1999 р. № 291, зареєстрований в Міністерстві юстиції України 21 грудня 1999 р. за № 892/4185. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0892-99>.
10. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 7 лютого 2013 р. № 73. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.

REFERENCES:

1. Stepasiuk L.M., Sulima N.M., Velychko O.V. (2013) *Ekonomika i finansy pidpriemstva* [Economy and finance of the enterprise]. Za red. V.K. Zbarskoho, V.I. Matsybyry. K.: TsP "Komprynt", 300 p.
2. Richna finansova zvitnist TDV "Zaporizkyi khlibozavod no 5". URL: <https://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/72426/165/templ>.
3. Plan rakhunkiv bukhgalterskoho obliku aktyviv, kapitalu, zobov'язan i hospodarskykh operatsii pidpriemstva i orhanizatsii, zatverdzhenyi nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 30.11.1999 r. no. 291, zareiestrovanyi v Ministerstvi yustytisii Ukrainy 21 December (1999) no 892/4185.
4. Zakon Ukrainy, (2000) "Pro bukhgalterskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini" / Kursom reform – oblik. K.: Balans-klub. Ch. 1. P. 147–151.
5. Butynets F.F., Maliuha N.M. (2001). *Bukhgalterskyi oblik: oblikova polityka i plan rakhunkiv, standarty i korespondentsiia rakhunkiv, zvitnist* [Accounting: accounting policy and chart of accounts, standards and correspondence of accounts, reporting]. Zhytomyr: ZhITI, PP "Ruta", 512 p.
6. Kovalev V.V. (2001) *Vvedenye v fynansovy menedzhment*, [Introduction to financial management]. M.: Fynansi i statystyka, [Finance and statistics] 768 p
7. Vivchar O.Y. (2009) *Vlasnyi kapital yak finansove dzherelo funktsionuvannia pidpriemstva*, [Equity as a financial source for the functioning of the enterprise]. Nauk. visn. NLTU Ukrainy. Vyp. 19 (5). P. 146–150.
8. Horodnia T.A. (2008) *Suchasna stratehiia upravlinnia kapitalom pidpriemstva*, [Modern strategy of enterprise capital management], no. 18 (10). pp. 250–253.
9. Nakaz "Pro zatverdzhennia Planu rakhunkiv bukhgalterskoho obliku ta Instruktisii pro yoho zastosuvannia", zatverdzhenyi Ministerstvom finansiv Ukrainy 30.11.1999 no 291, zareiestrovanyi v Ministerstvi yustytisii Ukrainy 21.12.1999, no 892/418, available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0892-99>.
10. Natsionalne polozhennia (standart) bukhgalterskoho obliku 1 "Zahalni vymohy do finansovoi zvitnosti": Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy 07.02.2013 no 73, available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (Accessed: 12 October 2018).

Prymush Yu.S.*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
State Higher Educational Institution
“Pridniprovska State Academy of Civil Engineering and Architecture”***Sevastianova A.O.***Student of Faculty of Economics,
Specialty “Accounting and Taxation”,
State Higher Educational Institution
“Pridniprovska State Academy of Civil Engineering and Architecture”*

FEATURES OF NET WORTH ACCOUNTING BY THE EXAMPLE OF ALC “ZAPORIZHZHIA BAKERY NO. 5”

The article presents different approaches to the definition of the essence of equity capital. Indicator – equity – is one of the essential and important indicators for the enterprise, as it shows the availability of funds for the operation of the enterprise, creditworthiness (this is a criterion for the availability of sufficient amount of equity to cover the loans available to the company), and solvency (this is the availability of their working capital to cover debts and company payments). The components of equity capital are disclosed in detail, by the example of the Additional Liability Company “Zaporizhzhia Bakery No. 5”. Equity accounting is quite significant given the importance of this type of capital for the enterprise. At present, in order for the company to operate successfully, such organization and construction of effective accounting, reporting and management systems of the enterprise are needed, which will help increase the return on equity and, in turn, maximize profits. Also, examples of business transactions in accounting for equity and the main directions of increasing the efficiency of accounting for equity capital of the enterprise are given. In general, in order to improve the efficiency of using the equity capital of Zaporizhzhia Bakery No. 5, it is necessary to facilitate the receipt of other revenues to the company, as through the increase and efficient management of the components of equity it is possible to generate profits in future periods. It should be noted that, for the accuracy of the accounting methodology, it is necessary to familiarize and study the legislative framework and norms governing the accounting of own capital. The article mentions the name of the reporting forms since the final stage of accounting is the preparation of financial statements.

Summarizing the concepts and problems of accounting for own capital at the enterprise “Zaporizhzhia Bakery No. 5”, the ways of their improvement are presented.

УДК 657.2.016.1

Славкова О.П.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри бухгалтерського обліку
Сумського національного аграрного університету

Фонталіна К.М.

магістрант освітньої програми «Облік і оподаткування»
Сумського національного аграрного університету

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ НЕРОЗПОДІЛЕНОГО ПРИБУТКУ

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сучасний стан організації обліку нерозподіленого прибутку та відображення його на рахунках бухгалтерського обліку підприємств. Проаналізовано законодавче регулювання методики відображення в бухгалтерському обліку розподілу нерозподіленого прибутку (непокритого збитку) на українських підприємствах. Доведено, що ефективне управління прибутком визначається його роллю у виробничому та соціальному розвитку суб'єктів господарювання як джерела реалізації соціальної відповідальності бізнесу. Запропоновано вдосконалення розподілу та використання нерозподіленого прибутку (непокритого збитку) в господарських товариствах. Розроблено рекомендації з підготовки робочого Плану рахунків бухгалтерського обліку для гармонізації інформаційного забезпечення суб'єктів економічного середовища.

Ключові слова: облік, бухгалтерський облік, капітал, прибуток, нерозподілений прибуток, фонди.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены современное состояние организации учета нераспределенной прибыли и отражение его на счетах бухгалтерского учета предприятий. Проанализировано законодательное регулирование методики отражения в бухгалтерском учете распределения нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) на украинских предприятиях. Доказано, что эффективное управление прибылью определяется его ролью в производственном и социальном развитии субъектов хозяйствования как источника реализации социальной ответственности бизнеса. Предложено усовершенствование распределения и использования нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) в хозяйственных обществах. Разработаны рекомендации по подготовке рабочего Плана счетов бухгалтерского учета для гармонизации информационного обеспечения субъектов экономической среды.

Ключевые слова: учет, бухгалтерский учет, капитал, прибыль, нераспределенная прибыль, фонды.

ANNOTATION

The article deals with the contemporary state of the organization of undistributed profits accounts and its reflection on the financial accounts of enterprises. In the course of investigations of the research, the legislative regulation of the methodology of reflection in the accounting of the distribution of undistributed profits (uncovered loss) in Ukrainian enterprises was analyzed. It was proved that lean leadership of the profit is determined by its role in the production and social development of business entities as a source of implementation of the corporate responsibility. The article proposes improvement of distribution and appropriation of undistributed profits (uncovered loss) in business entities. Recommendations for working chart of accounts for bookkeeping with the purpose of harmonization of information support of economic environment entities were elaborated.

Key words: accounting, accounting, capital, profit, retained earnings, funds.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Функціонування підприємств пов'язано з визначенням основних

питань управління фінансово-господарською діяльністю та формування і розподілу прибутку. Прибуток можна назвати найбільш реальним джерелом формування фінансових ресурсів суб'єктів господарювання. При цьому метою управління прибутком є синергетичні дії щодо формування прибутку та оптимізація чинників його формування, а також забезпечення інтересів суб'єктів господарювання. Тому в сучасних умовах господарювання виникає необхідність ефективного управління прибутком, який безпосередньо впливає на формування капіталу підприємства та створює джерела для виробничого та соціального росту бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Питання формування, розподілу та використання прибутку у своїх працях досліджували такі науковці: С.Ф. Голов [1], В.І. Кузь [2], Ю.Ю. Мороз [3], В.К. Орлова [4], В.С. Підгірна [5], А.А. Хуторян [6] та ін. Однак розроблення теоретичних засад розподілу та використання прибутку сільськогосподарських підприємств виходячи зі специфіки виробництва та методики ведення обліку недостатньо розроблені та потребують подальших досліджень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим

присвячується означена стаття. Дослідження, проведені науковцями, свідчать про те, що більшість із них приділяла увагу питанням формування прибутку, але сьогодні, коли сільськогосподарські підприємства стали більш прибутковими, необхідно проводити подальші дослідження стосовно ефективного розподілу прибутку, формування капіталу підприємства та його обліку.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Головною метою статті є дослідження теоретико-методологічних засад обліку нерозподіленого прибутку та розроблення шляхів його вдосконалення, що позитивно вплине на ефективність управління в сільськогосподарському підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У сучасних умовах сільськогосподарські підприємства представлені здебільшого організаційно-правовими формами, як товари-

ство з обмеженою відповідальністю, приватне підприємство, фермерське господарство. Невелика кількість – це агрохолдинги, які виробляють основну частину сільськогосподарської продукції. Вивчаючи літературні джерела з теми дослідження, можна сказати, що думки авторів розділилися як у частині формування, так і в частині розподілу прибутку. Стосовно обліку нерозподіленого прибутку зустрічається мала кількість публікацій, які спрямовані на його вдосконалення.

С.Ф. Голов стосовно формування прибутку висловлює думку, що зі зростанням ролі інтелектуального капіталу як ключового чинника успіху в сучасних умовах господарювання необхідно переглянути традиційні погляди на бухгалтерський облік і фінансову звітність, а саме на формування механізму інтелектуального капіталу у формуванні прибутку та відображення його в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності [1].

Враховуючи мету діяльності підприємства, В.К. Орлова [4], вважає, що отриманий прибуток за мінусом сплачених податків є власністю засновників підприємства. Автор наголошує, що одним з аспектів, який необхідно врахувати, є концептуальна відмінність між розподілом прибутку та використанням. Науковець також пише, що підміна та ототожнення використаного і розподіленого прибутку виходить із неправильної назви субрахунку 443, який, на її думку, необхідно назвати «Розподілений прибуток», а не «Використаний» [4].

Дискусію щодо відображення в обліку розподілу прибутку продовжують П. Атамас та О. Атамас, які зазначають, що немає сенсу змінювати назву субрахунку 443. Аналіз змісту і будови цього субрахунку показує, що він повністю відповідає своєму призначенню і забезпечує об'єктивне відображення в обліку та звітності процесів розподілу і використання прибутку, а в заключному балансі – суми нерозподіленого прибутку (непокритого) збитку [7].

Деякі питання розподілу прибутку розглядаються у праці С.А. Мухіна [8]. Він вважає, що прибуток, який отримує підприємство, розподіляється між двома гравцями – державою у вигляді податків і зборів та підприємством і наголошує на тому, що ставки не можуть бути змінені довільно. Вчений наголошує, що частина прибутку, який залишився у підприємства, після вирахування податків не повинна знижувати зацікавленість підприємства в подальшій роботі. Основні проблемні питання розподілу та використання прибутку розглядає В.С. Підгірна яка вважає, що, по-перше, існує необхідність пропорцій розподілу прибутку та оптимізації відносно споживання та капіталізації; по-друге, багатовекторність інтересів держави, найманих працівників, власників та управлінського персоналу, які необхідно враховувати; по-третє, формування реального грошового забезпечення використання прибутку; по-четверте, необ-

хідність термінологічного узгодження щодо сутності розподілу та використання прибутку для вимог бухгалтерського та податкового обліку [5].

Деякі автори вносять пропозиції щодо формування рахунків третього та четвертого порядків. Так, А.А. Хуторян [6] внесено пропозиції щодо конкретизації окремих аналітичних рахунків третього, четвертого та п'ятого порядків до субрахунків 441 «Прибуток нерозподілений» та 442 «Непокриті збитки» [6].

Деякі автори вносять пропозиції щодо зміни назв рахунків. Так, В.І. Кузь [2] для вдосконалення бухгалтерського обліку формування фінансових результатів та розподілу прибутку пропонує змінити назву рахунку 44 «Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)» на «Нерозподілений (невикористаний) прибуток (непокритий збиток)» та субрахунку 441 «Прибуток нерозподілений» на «Прибуток нерозподілений (невикористаний)», що забезпечить узгодження назв рахунків зі змістом об'єктів та процесів, які на них обліковуються. Для відображення розподілу та використання прибутку в акціонерних товариствах доцільно використовувати такі рахунки аналітичного обліку: 441.1 «Прибуток до розподілу», 441.2 «Прибуток для покриття непередбачуваних витрат та збитків», 441.3 «Прибуток для розвитку виробництва», 441.4 «Прибуток для соціального розвитку», 441.5 «Прибуток для виплати дивідендів», 443.1 «Прибуток, використаний для покриття непередбачуваних витрат та збитків», 443.2 «Прибуток, використаний на розвиток виробництва», 443.3 «Прибуток, використаний на соціальний розвиток», 443.4 «Прибуток, використаний на виплату дивідендів» [2].

Ю.Ю. Мороз вважає, що для правильної організації обліку нерозподіленого прибутку необхідне розроблення облікової політики, яка б відповідала специфіці діяльності підприємства та стратегії його розвитку. Ця система повинна давати можливість, з одного боку, розкрити у звітності показники відповідного рівня аналітичності, а з іншого – враховувала би порядок впливу доходів і витрат безпосередньо на власний капітал або через формування фінансового результату [3].

Питання розподілу чистого прибутку підприємства, є дуже актуальним виходячи з того, що ефективна діяльність підприємства залежить не тільки від величини отриманого прибутку, а й від напрямів його розподілу. Для розуміння питань використання нерозподіленого прибутку необхідно згадати основи визначення нерозподіленого прибутку та цілі, на які його використовують.

Звертаючись до нормативної бази, необхідно уточнити таке. Інструкцією № 291 [9] передбачено такі напрями використання нерозподіленого прибутку: на поповнення статутного, додаткового та резервного капіталу; нарахування частки прибутку за підсумками звітного року,

що належить власнику (засновнику); списання непокритих збитків минулих періодів за рахунок нерозподіленого прибутку.

Відповідно до розділу 4 Положення № 1213 [10], державні та комунальні підприємства можуть спрямовувати частину чистого прибутку на розвиток виробництва, на матеріальне заохочення, на створення інших фондів, на належну до бюджету суму прибутку відповідно до законодавства, відрахування у централізований фонд (за рахунок чистого прибутку) відповідно до законодавства та установчих документів. Слід відзначити деяку неузгодженість Положення № 1213 з чинним Планом рахунків та Інструкцією № 291: рекомендований для відображення бухгалтерських операцій рахунок 426 «Фонди спеціального призначення» відсутній у плані рахунків, немає також і рекомендації стосовно порядку формування зазначених фондів, їх використання, відсутні рекомендації щодо типових бухгалтерських проведення із зазначеним рахунком 426.

Підсумовуючи вищенаведене, ми дійшли висновку, що єдиної думки стосовно обліку нерозподіленого прибутку не існує і навіть у нормативних документах не має єдиного методологічного відображення цих процесів.

Розподіл прибутку відбувається на підставі організаційних документів: наказів, розпоряджень, протоколів зборів засновників тощо. Порядок використання прибутку залишається за підприємством, тобто власник або уповноважений ним орган визначає, на які цілі розподіляється прибуток, і фіксує це у статуті або установчих документах підприємства.

Основними напрямками розподілу прибутку є:

- 1) прибуток, який отримує підприємство, розподіляється між державою і підприємством;
- 2) частина прибутку надходить до держави та відповідних державних бюджетів у вигляді податків, обов'язкових платежів, ставки яких підприємство не має права самостійно змінювати;
- 3) величина прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства після сплати податків, повинна бути достатньою для подальшого розвитку підприємства;
- 4) прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства, повинен передусім спрямовуватися на заощадження, забезпечення його подальшого розвитку та на потреби споживання.

Нерозподілений прибуток – це частина чистого прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства після виплати доходів власникам у вигляді дивідендів, формування резервного капіталу, поповнення статутного капіталу та використання на інші потреби. Облік нерозподіленого прибутку здійснюється на рахунку 441 «Прибуток нерозподілений», використання прибутку відображається на рахунку 443 «Прибуток, використаний у звітному періоді» [9].

Нерозподілений прибуток може бути використаний на: покриття збитків минулих ро-

ків; виплату дивідендів; створення резервного фонду; збільшення статутного капіталу та інші цілі, пов'язані з виконанням соціальних програм і розширенням виробництва.

Виплата дивідендів акціонерними товариствами може відбуватися один раз на рік за умови прийняття загальними зборами відповідного рішення про виплату. Відповідно до законодавства, держава не втручається у процес розподілу прибутку, тим самим вона залишає право самостійно встановлювати розмір або ту суму, яку власники отримують від прибутку. Це може призвести до вилучення коштів, які б могли піти на розвиток, тому, на нашу думку, держава повинна встановити певний відсоток нерозподіленого прибутку, який повинен залишатися на потреби підприємства.

Існують пропозиції щодо створення нового стандарту (положення) бухгалтерського обліку 36 «Прибуток нерозподілений», де б зазначалася інформація щодо напрямів розподілу прибутку, цільових фондів та ставок (відсотків), куди повинен бути спрямований чистий прибуток. Вона може бути доречною, але інформаційно перевантажить облік та призведе до ототожнення та різного тлумачення понять «нерозподілений прибуток» та «непокриті збитки».

Частина прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства, може бути раціонально розподілена. На нашу думку, доцільно сформулювати декілька фондів, які б дали можливість розвитку а саме:

- 1) фонд розвитку виробництва;
- 2) фонд розвитку соціальної сфери;
- 3) фонд матеріального заохочення;
- 4) резервний фонд;
- 5) страховий фондів;
- 6) інші фонди, що створені на підприємстві.

Відповідно до Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, передбачений рахунок 43 «Резервний капітал» для узагальнення інформації про стан та рух резервного капіталу підприємства.

Ми пропонуємо такі субрахунки для відображення розподілу прибутку (рис. 1).

Також ми пропонуємо внести до плану рахунків зміни в частині 4-го класу рахунку 43 «Фонди та забезпечення» з відповідними субрахунками:

- 431 – Фонд розвитку виробництва;
- 432 – Фонд розвитку соціальної сфери;
- 433 – Фонд матеріального забезпечення;
- 434 – Фонд розвитку інвестиційної діяльності;
- 435 – Фонд страхових виплат.

Створюючи резервний фонд, підприємство має на меті перестраховатися на випадок непередбачуваних обставин, наприклад коли підприємство змінює напрям виробництва (диверсифікація) або коли виникають збитки,

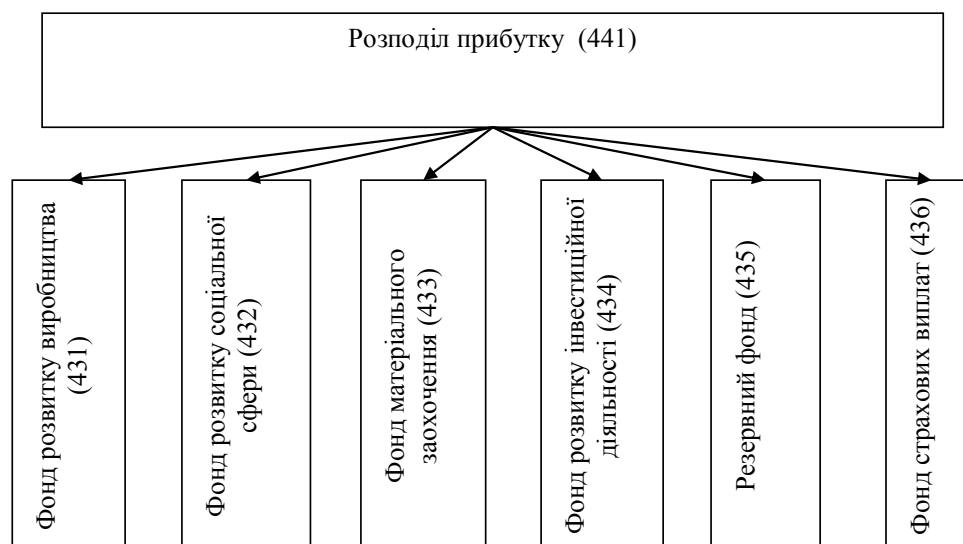


Рис. 1. Відображення розподілу прибутку

підприємство покриває їх за рахунок резервного фонду, тобто підприємство страхує на випадок економічних криз. А розмір відрахувань до резервного капіталу може встановлюватися підприємством самостійно.

Іноді підприємство формує окремий страховий фонд на випадок стихійного лиха, пожеж, цунамів, аварій та інших непередбачуваних обставин.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Підсумовуючи, можна сказати, що формування та розподіл прибутку є одним з основних шляхів формування додаткових джерел фінансування діяльності підприємства та виплати дивідендів учасниками. Запропоновані нами заходи дали б можливість більш чітко відображати інформацію щодо розподілу прибутку та надавати її зацікавленим особам для прийняття управлінських рішень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: монографія. К.: Центр учбової літератури, 2007. 522 с.
2. Кузь В.І. Облік формування фінансових результатів та розподілу прибутку в акціонерних товариствах: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.09; Житомир. держ. технол. ун-т. Житомир, 2011. 21 с.
3. Мороз Ю.Ю. Облік фінансових результатів діяльності підприємства. Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». 2013. № 2. С. 135–141.
4. Орлова В.К. Використаний \neq розподілений. Оцінка достовірності інформації щодо нерозподіленого прибутку в балансі. Аудитор України. 2010. № 7(179). С. 48–51.
5. Підгірна В.С. Теоретико-методологічні засади розподілу та використання прибутку суб'єктів господарювання. Економічний форум. 2014. № 4. С. 241–248.
6. Хуторян А.А. Облік та аудит формування фінансових результатів (на прикладі підприємств гірничо-збагачувально-

го комплексу): автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.09; Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. К., 2010. 20 с.

7. Атамас П., Атамас О. Чи дорівнює використаний прибуток розподіленому, або Щодо оцінки достовірності інформації про нерозподілений прибуток у балансі. Бухгалтерський облік і аудит. 2011. № 3. С. 35–39.
8. Мухин С.А. Прибыль в новых условиях хозяйствования. М.: Финансы и статистика, 2006. 144 с.
9. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 № 291. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
10. Про затвердження Положення про порядок бухгалтерського обліку окремих активів та операцій і Змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку: Наказ від 19.12.2006 № 1213. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1363-06>.

REFERENCES:

1. Holov S.F. (2007) Bukhhalterskyi oblik v Ukraini: analiz stanu ta perspektyvy rozvytku: monohrafiia [Accounting in Ukraine: An Analysis of the Status and Prospects of Development: A Monograph], K.: Tsentru uchbovoy literatury, Kyiv, Ukraine.
2. Kuz V.I. (2011) "Oblik formuvannia finansovykh rezultativ ta rozpodilu prybutku v aktsionernykh tovarystvakh", PhD Thesis, Zhytomyr. derzh. tekhnol. un-t., Zhytomyr, Ukraine.
3. Moroz Y. Y. (2013) "Oblik finansovykh rezultativ diialnosti pidpriemstva", Visnyk Zhytomyrskoho derzhavnogo tekhnolohichnoho universytetu. Ser. : Ekonomichni nauky, no 2, pp. 135-141.
4. Orlova V.K. (2010) «Vykorystanyi \neq rozpodilenyi. Otsinka dostovirnosti informatsii shchodo nerozpodilenooho prybutku v balansii», Audytor Ukrainy, no 7 (179), pp. 48-51.
5. Pidhirna V.S. (2014) "Teoretyko-metodolohichni zasady rozpodilu ta vykorystannia prybutku sub'iektiv hospodariuvannia", Naukovyi zhurnal Luts'koho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu «Ekonomichni forum», Lutsk, no 4, pp. 241-248.
6. Khutorian A.A. (2010) "Oblik ta audyt formuvannia finansovykh rezultativ (na prykladi pidpriemstv hirnycho- zbahachuvальноgo kompleksu)" PhD Thesis, Kyiv. nats. ekon. un-t im. V.Hetmana, Kyiv, Ukraine.

7. Atamas P. (2011) "Chy dorivniue vykorystanyi prybutok rozpodilenomu, abo shchodo otsinky dostovirnosti informatsii pro nerozpodilenyi prybutok u balasni", *Bukhhalterskyi oblik i audyt*, no 3, pp 35-39.
8. Muhin S.A. (2006) *Pribyl' v novykh usloviyakh hozhajstvovanija* [Profit in the new economic conditions], Finansy i statistika, Moskva, Rashin.
9. Ministerstva finansiv Ukrainy (1999) «Instruktsiia pro zastosuvannia Planu rakhunkiv bukhhalterskoho obliku aktyviv, kapitalu, zoboviazan i hospodarskykh operatsii pidpriemstv i organizatsii», available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99Z> (Accessed 20 october 2018).
10. Ministerstva finansiv Ukrainy (2006) «Pro zatverdzhennia Polozhennia pro poriadok bukhhalterskoho obliku okremykh aktyviv ta operatsii i Zmin do deiakyykh normatyvno-pravovykh aktiv Ministerstva finansiv Ukrainy z bukhhalterskoho obliku», available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1363-06> (Accessed 20 october 2018).

Slavkova O.P.

*Doctor of Economics Science, Professor,
Head of Department of Accounting,
Sumy National Agrarian University*

Fontalina K.M.

*Student of Master's Program in Accounting and Taxation,
Sumy National Agrarian University*

PROBLEMS OF UNDISTRIBUTED PROFITS ACCOUNTING

The article deals with the contemporary state of the organization of undistributed profits accounting and its reflection on the financial accounts of enterprises. The research has shown that the reflection of operations for undistributed profits accounts should occur according to the goal of harmonizing the information support of the operating environment of the economic entities in the context of institutional transformations and be applied in inextricable connection with operation and integration processes.

In the course of investigations of the research, the legislative regulation of the methodology of reflection in the accounting of undistributed profits (uncovered loss) in Ukrainian enterprises was analysed.

It was proved that the lean leadership of the profit is determined by its role in the production and social development of business entities as a source of implementation of the corporate responsibility.

The article deals with the order of enterprise's profit generation across the business and directions of distribution and appropriation of net income in the business entity, as well as a display of information in the financial statements.

It is determined that the distribution of profit is applied under the authority of the organizational documents such as orders, regulations, the protocol of the meeting of founding parties and so on. The order of appropriation of net income is determined by the entity, in other words, the owner (owners) or an authorized body, it determines for what purposes the profit is distributed and fixes these issues in the statute or organizational documents of the entity.

The article proposes an improvement of distribution and appropriation of undistributed profits (uncovered loss) in business entities. The main sources of increasing or decreasing of the fund generation of equity capital were established. It is determined that undistributed profit (uncovered loss) forms the largest part of separate components of equity capital.

Recommendations for working chart of accounts for bookkeeping with the purpose of harmonization of information support of economic environment entities were elaborated.

Consequently, it can be said that the formation and distribution of profits is one of the main ways of creating additional sources of financing of the enterprise activity and distribution to owners for company members.

УДК 336.1:657.3

Тарашенко Н.А.
спеціаліст першої категорії, викладач циклової
комісії облікових дисциплін та маркетингу
Торговельно-економічного коледжу
Київського національного торговельно-економічного університету

ФІНАНСУВАННЯ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

АНОТАЦІЯ

Висвітлено найважливіші особливості фінансування бюджетних установ та організацій в Україні. Розкрито економічну суть бюджетних видатків та власне бюджету як основне джерело фінансування бюджетних установ. Визначено функції та можливості бюджетної політики, методи та способи фінансування бюджетних установ. Обґрунтовано, що правильний розподіл бюджетних видатків у різні сфери господарства країни грає надважливу роль у побудові міцної та стабільної економіки.

Ключові слова: бюджет, бюджетні установи, державні видатки, бюджетне фінансування, кошторис, бюджетні організації, державні підприємства, комунальні підприємства, державні асигнування.

АННОТАЦИЯ

Освещены важнейшие особенности финансирования бюджетных учреждений и организаций в Украине. Раскрыта экономическая суть бюджетных расходов и собственно бюджета как основного источника финансирования бюджетных учреждений. Определены функции и возможности бюджетной политики, методы и способы финансирования бюджетных учреждений. Обосновано, что правильное распределение бюджетных расходов в различных сферах хозяйства страны играет важнейшую роль в построении крепкой и стабильной экономики.

Ключевые слова: бюджет, бюджетные учреждения, государственные расходы, бюджетное финансирование, смета, бюджетные организации, государственные предприятия, коммунальные предприятия, государственные ассигнования.

ANNOTATION

The main features of financing of budget institutions and organizations in Ukraine are highlighted. The economic essence of budget expenditures and the budget itself as the main source of financing of budgetary institutions is revealed. The functions and possibilities of budget policy, methods and methods of financing of budgetary institutions are determined. It is substantiated that the correct distribution of budget expenditures in different spheres of the economy of the country plays a vital role in building a strong and stable economy.

Key words: budget, budgetary institutions, state expenditures, budget financing, budget, budgetary organizations, state enterprises, utility companies, state allocations.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Потреба в існуванні державного бюджету зумовлена самою природою держави, першочерговою метою якої є виконання загальносуспільних завдань і функцій, а також об'єктивно існуючим законом вартості, наявністю товарно-грошових відносин та іншими чинниками.

Бюджет однозначно посідає чільне місце в системі державних фінансів. Як система розподільних економічних і фінансових відносин він охоплює практично все суспільство, чого не можна сказати про решту ланок фінансової системи, які мають вузьку спеціалізацію та обмежене функціонування. Цей факт пов'язаний із тим,

що саме на бюджет покладено обов'язок забезпечити виконання державою її основних функцій: управління, оборони, регулювання державних фінансів та економіки, соціальної політики і т. п.

Держава використовує бюджет у здійсненні територіального, внутрішнього і міжгалузевого розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту для забезпечення соціального захисту населенню країни та вдосконалення структури й елементів суспільного виробництва. У нинішніх умовах ринкових відносин бюджетна система повинна надавати фінансову підтримку щодо роздержавлення і демонополізації сфер, галузей та об'єктів господарства, повного забезпечення соціальних гарантій населення.

У Конституції України зазначене поняття бюджету – це план доходів та видатків [1]. Але, крім цього, це фонд, звідки держава черпає фінансові ресурси для забезпечення свого нормального функціонування.

Отже, суть держбюджету полягає не в тому, що це конкретна сума грошових коштів, що знаходяться на конкретному рахунку, а в тому, що він визначає напрями спрямування доходів держави на певні видатки, а сама по собі сума може бути лише зафіксованою у той чи інший період величиною коштів, які надійшли до державної скарбниці та які вже використані.

Виділення грошових коштів із держбюджету на забезпечення діяльності апарату трьох гілок влади (законодавчої, виконавчої та судової), обороноздатності країни, на утримання соціально-культурної сфери, а також неприбуткових державних та комунальних підприємств, установ та організацій здійснюється шляхом кошторисно-бюджетного фінансування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Специфіку фінансування бюджетних установ в Україні досліджували такі вітчизняні вчені, як Л.І. Жаліло, В.М. Лехан, І.В. Розпутенко, Ю.В. Вороненко. Особливо слід згадати тих науковців, які зробили неоціненний внесок у дослідження питання фінансування бюджетних установ в Україні, це: В.А. Скуратівський, В.Д. Бакуменко, В.Ф. Москаленко, В.Г. Бодров, В.М. Князев, В.П. Троня, Н.Р. Нижник та ін.

Кошторисно-бюджетне фінансування являє собою процес безповоротного відпуску грошових коштів на утримання державних установ, що перебувають на повному фінансуванні з бюджету, на основі фінансових планів – кошторисів витрат.

Таким чином, за даною схемою фінансуються майже всі невиробничі галузі суспільства. Обсяг передбачуваних витрат на бюджетні сфери закріплюється в державному та місцевих бюджетах. Кошторисно-бюджетне фінансування реалізується на основі загальних принципів бюджетного фінансування.

Проте бюджетні надходження є не єдиним джерелом фінансування бюджетних установ. Кошти, отримані не з бюджетних асигнацій, називаються позабюджетними, або ж коштами спеціального фонду. Це можуть бути кошти, одержані в результаті надання послуг, виконання робіт, реалізації товарів чи будь-якої іншої діяльності, не забороненої чинним законодавством.

На кошторисно-бюджетному фінансуванні утримуються державні та комунальні: установи соціальної сфери; заклади освіти; установи охорони здоров'я; об'єкти фізичної культури, установи культури, а також установи Міністерства оборони, Національної гвардії, прикордонних військ, Служби безпеки України, Міністерства внутрішніх справ України; суди та прокуратура, органи законодавчої та виконавчої влади.

У статті використано сучасні методи дослідження, у тому числі статистичний та структурно-логічний, семантичний, а також метод аналізу перспективної моделі шляхом моделювання і логічного узагальнення її функцій.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Згідно з Бюджетним кодексом України, бюджетною установою називається орган, установа, організація, що повністю утримується за рахунок відповідного державного або місцевого бюджету. Установи такого типу є неприбутковими.

Забезпечення бюджетних установ грошовими ресурсами називається кошторисно-бюджетним фінансуванням. Це система науково та економічно обґрунтованих заходів щодо визначення критеріїв розподілу коштів і напрямів їх використання, а також визначення найоптимальніших обсягів для кожного суб'єкта, що утримується за рахунок бюджетних коштів.

Кошторис бюджетних установ є головним плановим документом, який надає повноваження даній установі щодо отримання доходів і здійснення видатків, визначає обсяги й напрями спрямування коштів для реалізації бюджетною установою своїх функцій та досягнення цілей, установлених на рік відповідно до бюджетних призначень.

Фінансово-правові відносини за кошторисно-бюджетного фінансування виникають із моменту затвердження кошторису бюджетної установи розпорядником бюджетних коштів вищого рівня. У цьому полягає правове значення кошторису як індивідуального фінансово-планового акта, який спрямований на виконання правових норм та конкретизує їх у розрізі конкретних правовідносин.

Правові основи і принципи складання, затвердження й виконання кошторису бюджетних установ визначаються Кабінетом Міністрів України.

Виділяють кошториси двох видів: індивідуальні та зведені. Вони відрізняються насамперед рівнем узагальнення інформації про доходи та видатки тих чи інших бюджетних установ.

Для забезпечення своєї діяльності бюджетна установа складає індивідуальні кошториси і плани асигнувань за кожною виконуваною нею бюджетною програмою (функцією). Це відбувається незалежно від того, чи веде вона облік самостійно, чи обслуговується централізованою бухгалтерією [2].

Невід'ємною частиною кошторису є план асигнувань. Цей документ являє собою помісячний розподіл асигнувань, затверджених у кошторисі, за скороченою формою економічної класифікації, який регламентує взяття установою зобов'язань протягом календарного року. Затверджується разом із кошторисом.

Форми кошторису і плану асигнувань затверджує Міністерство фінансів України. Державні видатки визначаються соціально-економічною моделлю, функціями та економічним станом держави.

Видаткову частину державного бюджету України поділено на дві ключові частини: видатки загального фонду та видатки спеціального фонду.

Складники кошторису:

- загальний фонд – містить обсяг надходжень фінансових ресурсів із загального фонду бюджету та розподіл видатків на виконання бюджетною установою своїх основних функцій;

- спеціальний фонд – містить обсяг надходжень зі спеціального фонду бюджету на конкретно визначену мету та їх розподіл на здійснення відповідних видатків і реалізацію пріоритетних заходів, пов'язаних із виконанням установою своїх головних функцій.

Видатки спеціального фонду за рахунок власних надходжень плануються у такій послідовності: 1) за визначеною метою; 2) на погашення заборгованості бюджетної установи; 3) на проведення заходів, які пов'язані з виконанням основних функцій, не забезпечених (не повністю забезпечених) видатками загального фонду кошторису [3].

Кошториси та плани асигнувань, які передбачають проведення централізованих заходів, затверджуються окремо на кожний захід установами або керівниками установ, які запланували ці заходи: керівниками міністерств, інших центральних органів виконавчої влади, держадміністрацій та виконавчих органів місцевих рад [4].

Одночасно з кошторисом затверджуються також плани асигнувань і штатний розпис установи. Вони повинні затверджуватися керівником відповідної вищої бюджетної установи. До цього моменту здійснення видатків проводиться згідно з проектами.

Як правило, у видаткових правовідносинах бере участь не менше трьох суб'єктів. Пер-

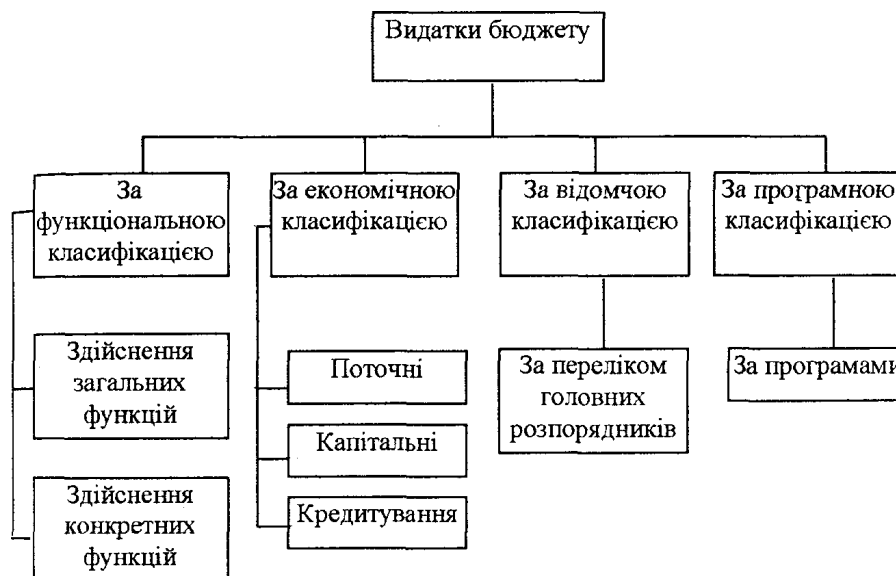


Рис. 1. Класифікація видатків державного бюджету

ший із них – Міністерство фінансів України та Державне казначейство – виступає у цьому разі владною стороною. Уповноважений комерційний банк виступає посередником. У ньому відкрито єдині казначейський, особовий та реєстраційний рахунки бюджетної установи. Розпорядник бюджетних коштів або безпосередній отримувач бюджетних коштів є останнім учасником видаткових бюджетних відносин. Жоден із трьох вищезгаданих суб'єктів не має оперативної самостійності видаткових відносин [5].

Серед розпорядників бюджетних коштів розрізняють головних і розпорядників нижчого рівня. Головні розпорядники коштів державного бюджету визначаються Законом України «Про Державний бюджет» шляхом установлення їм бюджетних асигнувань. Відповідно, головні розпорядники коштів місцевих бюджетів визначаються рішенням про місцевий бюджет.

У тижневий термін після повного затвердження штатних розписів установи керівники або головні розпорядники подають Міністерству фінансів України, місцевим фінансовим органам зведені показники за мережею, штатними розписами і контингентом установ та одержувачами за формами, встановленими Мініфіном.

Після закінчення 30-денного терміну органи Державного казначейства здійснюють операції з розрахунково-касового обслуговування розпорядників коштів тільки відповідно до затверджених раніше кошторисів та планів асигнувань бюджетної установи.

Для здійснення контролю над асигнуваннями органи Державного казначейства проводять реєстрацію та ведуть облік зведених кошторисів та планів асигнувань розпорядників вищого рівня у розрізі розпорядників нижчого рівня та одержувачів.

Бюджетна установа чи організація не має жодного права здійснювати запозичення або надавати за рахунок бюджетних коштів позички

фізичним або юридичним особам (незалежно від форми власності).

Подаючи звіт про виконання загального фонду кошторису установи, розпорядники бюджетних коштів повинні відобразити показники видатків за економічною класифікацією. На основі цих показників визначається сума доходів на наступний рік за кожним джерелом надходження з урахуванням умов роботи установи. При цьому обов'язково враховуються рівень фактичного виконання доходів та очікуване виконання.

Видатки спеціального фонду здійснюються тільки в межах і за рахунок відповідних надходжень до цього фонду на підставі кошторисів. Водночас установи мають повне право використовувати протягом поточного року залишки коштів на рахунках спеціального фонду на початок календарного року.

Асигнування, передбачені кошторисами, надаються безпосередньо розпорядникам бюджетних коштів. Розпорядниками цих грошових коштів, згідно із Законом України «Про бюджетну систему», виступають керівники закладів, установ та організацій, яким надається право розпоряджатися затвердженими для них бюджетними асигнуваннями. Найбільша відповідальність за ефективне та цільове використання бюджетних коштів покладається на головних розпорядників, які відповідають за розподіл і надання коштів розпорядникам нижчих ступенів.

Фінансування за державним бюджетом України здійснюється Міністерством фінансів шляхом надання головним розпорядникам бюджетних установ права використання фінансових ресурсів в установах банків, визначених чинним законодавством України. По обласних, окружних, міських (за винятком міст районного підпорядкування) та районних бюджетах фінансування здійснюється фінансовими відділами виконкомів органів місцевого самовряду-

вання шляхом перерахування коштів із рахунків відповідних бюджетів на поточні рахунки розпорядників бюджетних коштів у тих установах комерційних банків, де відкрито бюджетні рахунки організацій, які одержують фінансування з державної скарбниці.

Після отримання грошових коштів із бюджету на свої рахунки в комерційному банку головні розпорядники в установленому чинним законодавством порядку перераховують кошти на рахунки підвідомчих установ, організацій та закладів – на рахунки розпорядників нижчого ступеня згідно із затвердженим кошторисом [6].

По бюджетах нижчого рівня – міст районного підпорядкування, сільських та селищних бюджетах – фінансування здійснюється відповідними виконками органів місцевого самоврядування. Таким чином, у формуванні доходів та видатків із державного бюджету беруть участь усі ланки бюджетної системи України.

Кожна окрема бюджетна установа або організація може отримувати асигнування тільки з одного бюджету. Розподіл установ на ті, що отримують асигнування з державного бюджету, й на ті, що фінансуються з місцевих бюджетів, здійснюється передусім залежно від їхніх ролі та підпорядкування.

Так, наприклад, із державного бюджету фінансуються національні установи, підприємства, організації та заклади, що підпорядковані безпосередньо міністерствам України, державним відомствам і комітетам. Решта бюджетних установ через свою меншу значимість отримують фінансування здебільшого з відповідних місцевих бюджетів.

Як уже зазначалося, фінансування бюджетних підприємств, організацій та установ здійснюється за статтями відповідно до бюджетної класифікації. Керівникам як головним розпорядникам бюджетних коштів дозволяється збільшувати квартальні або річні витрати за однією статтею за рахунок відповідного скорочення витрат за іншими статтями без збільшення загальної суми асигнувань за даний період по кошторису. Вкрай важливо зазначити, що подібне збільшення допускається по всіх статтях за винятком видатків на заробітну плату, стипендії, харчування, капіталовкладення, а для тих організацій, що фінансуються з державного бюджету, – також окрім витрат на придбання нового обладнання та інвентарю [7].

Абсолютно всі видатки бюджетних установ, які фінансуються в кошторисно-бюджетному порядку, поділяються на дві основні частини: капітальні вкладення (видатки розвитку) і поточні видатки. Серед поточних видатків, своєю чергою, розрізняють операційні та адміністративно-господарські.

Операційні видатки пов'язані насамперед із характером та сферою діяльності установи: стипендії, фонд заробітної плати працівників, на харчування, інше специфічне приладдя тощо. Адміністративно-господарські видатки –

це видатки на утримання господарського та обслуговуючого персоналу, адміністрації установи, апарату управління, на відрядження, закупівлю нового технічного обладнання та інвентарю тощо.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, формування ефективної бюджетної системи є невід'ємною складовою частиною процесу розбудови процвітаючої держави, ефективної ринкової економіки і відкритого суспільства. Бюджетна політика у взаємодії з грошово-кредитною політикою забезпечують такі основні економічні функції держави, як:

- забезпечення фінансової цілісності та самостійності держави;
- фінансове забезпечення виконання державою своїх основних функцій;
- підтримка економічної стабільності та збалансованості в країні;
- створення стимулів для розвитку й удосконалення соціально-економічної сфери [8].

Для повноцінного виконання своїх функцій державні структури всіх рівнів управління повинні мати у своєму розпорядженні відповідні фінансові ресурси. Для цього у великому державному апараті створюється розгалужена мережа бюджетів, які забезпечують ефективну акумуляцію грошових коштів регіонів задля фінансування виробничої, соціально-культурної сфер, благоустрою території та розвитку інфраструктури, утримання місцевих органів законодавчої, судової і виконавчої влади тощо.

Державний бюджет відіграє надважливу роль у перерозподілі фінансових ресурсів відповідно до інтересів усього суспільства. У нинішніх умовах для більш ефективного розміщення ресурсів найчастіше застосовується високий ступінь перерозподілу коштів, тоді як у більш досконалій ринковій системі зазвичай практикується зменшення рівня оподаткування підприємств і передача приватним інститутам функцій соціального захисту населення.

За допомогою бюджетної політики реалізується цільове спрямування коштів, яке фактично неможливе з погляду міркувань нинішньої економічної ефективності, але все ж має стратегічне значення для суспільства. Наприклад: витрати на державні органи управління, виконавчої та законодавчої влади, прокуратуру й суд, оборону держави, соціальний захист населення, освіту і науку, неприбуткові стратегічно важливі виробництва тощо. Сучасна держава, крім виконання своїх першочергових владних та соціальних функцій, несе на собі й відповідальність за ефективне функціонування ринкової економіки країни, що, зрештою, забезпечує національну конкурентоспроможність на міжнародній арені. Саме тому таким важливим питанням залишається грамотне ведення бюджетної політики. Вірний ключ від цієї проблеми може призвести державу до повного процвітання, тоді як невірний – до занепаду.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Ст. 96 Конституції України.
2. Артус М.М., Хижа Н.М. Бюджетна система України. К.: Європейський ун-т, 2007. С. 81.
3. Фещенко Л.В., Проноза П.В., Кузьминчук Н.В. Бюджетна система України. Х.: ІНЖЕК, 2007. С. 60.
4. Кудряшов В.П., Сіленков Б.В. Поняття бюджетної системи та її децентралізації. Фінанси України. 2006. № 8. С. 26.
5. Терещенко Ю.І. Фінансове право. К: Юридична книга, 2006. 422 с.
6. Постанова Кабінету Міністрів «Про затвердження Положення про порядок складання, розгляду, затвердження та основні вимоги щодо виконання кошторисів доходів і видатків бюджетних установ та організацій» від 09.01.2000 №17. 36. урядових нормативних актів України. 2000. № 13.
7. Осипчук Л. Виконання державного бюджету. Економіка. Фінанси. Право. 2008. № 11. С. 51–54.
8. Костицький В.В. Бюджетне адміністрування в системі управління державними фінансами. Вісник господарського судочинства. 2006. № 5. С. 110–115.

REFERENCES:

1. Art. 96 of the Constitution of Ukraine
2. Artus M. M., Hizha N. M. The budgetary system of Ukraine. - K.: Publishing House of the European Unitary Enterprise, 2007. P. 81.
3. Feshchenko L.V., Pronos P.V., Kuzminchuk N.V. The budgetary system of Ukraine. X.: INJECT, 2007. P. 60.
4. Kudryashov VP, Silenkov B.V. The notion of a budget system and its decentralization // Finances of Ukraine. 2006. No. 8. P. 26.
5. Tereschenko Yu.I. Financial law. K: LawBook, 2006/ 422 P.
6. Resolution of the Cabinet of Ministers "On Approval of the Regulation on the Procedure for the Formulation, Review, Approval and Main Requirements for the Implementation of the Estimates of Revenues and Expenditures of Budgetary Institutions and Organizations" dated January 9, 2000 # 17 // Proceedings. Government normative acts of Ukraine. 2000. No. 13.
7. Osipchuk L. Implementation of the state budget / Economics / Finance. Right. No. 11, 2008. P.51-54.
8. Kostytsky V.V. Budget administration in the system of public finance management // Bulletin of Economic Judicial Proceedings. 2006. No. 5. P.110-115.

Tarashchenko N.A.

*Specialist of the First Category,
Lecturer of Accounting and Marketing Cycle Commission,
Kyiv College of Trade and Economics,
Kyiv National University of Trade and Economics*

FINANCING OF BUDGET INSTITUTIONS

The need for the state budget is due to the very nature of the state, the primary goal of which is the fulfilment of general social tasks and functions, as well as the objectively existing law of value, the presence of commodity-money relations and other factors.

Budget financing is a process of irrevocable cash withdrawal for the maintenance of state institutions fully funded from the budget, based on financial plans – cost estimates.

Financing on the state budget of Ukraine is carried out by the Ministry of Finance by providing the main managers of budget institutions with the right to use financial resources in the institutions of banks, defined by the current legislation of Ukraine. Regional, district, city (except cities of district subordination) and raion budgets are funded by financial departments of executive committees of local self-government bodies by transferring funds from the accounts of corresponding budgets to current accounts of budget funds managers in those institutions of commercial banks, in which budget accounts of organizations, who receive funding from the state treasury.

Thus, the formation of an effective budget system is an integral part of the process of building a prosperous state, an efficient market economy and an open society.

With the help of budget policy, the goal-oriented approach is realized, which is virtually impossible in terms of contemporary economic efficiency, but still of strategic importance to society.

УДК 657

Ярош Ю.В.*магістр**Навчально-наукового інституту бізнес-технологій
«Українська академія банківської справи»
Сумського державного університету***Овчарова Н.В.***кандидат економічних наук,**старший викладач кафедри бухгалтерського обліку
та оподаткування
Навчально-наукового інституту бізнес-технологій
«Українська академія банківської справи»
Сумського державного університету*

ВИЗНАННЯ ТА ОЦІНКА ВИТРАТ ВІД ЗМЕНШЕННЯ КОРИСНОСТІ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ: ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено основні етапи визнання та оцінки витрат від зменшення корисності основних засобів на підприємстві, запропоновано структурно-логічну схему їх проведення. Проаналізовано ознаки, які свідчать про зменшення корисності основних засобів та відповідність їх критеріям суттєвості. Розглянуто основні аспекти розрахунку очікуваного відшкодування шляхом визначення чистої ціни реалізації та теперішньої вартості майбутніх грошових потоків.

Ключові слова: зменшення корисності активів, основні засоби, майбутні економічні вигоди, чиста вартість реалізації, балансова вартість, очікувані витрати на реалізацію.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы основные этапы признания и оценки расходов от обесценения основных средств, предложена структурно-логическая схема их проведения. Проанализированы признаки, свидетельствующие об уменьшении полезности основных средств и соответствии их критериям существенности. Рассмотрены основные аспекты расчета ожидаемого возмещения путем определения чистой цены реализации и текущей стоимости будущих денежных потоков.

Ключевые слова: обесценение активов, основные средства, будущие экономические выгоды, чистая стоимость реализации, балансовая стоимость, ожидаемые затраты на реализацию.

ANNOTATION

The article deals with the main stages of recognition and estimation of expenses from depreciation of fixed assets at the enterprise, the structural-logical scheme of their implementation is proposed. Analysis of signs indicating the depreciation of fixed assets and their relevance to the criteria of materiality. The main aspects of calculating the expected reimbursement are reviewed by determining the net realizable value and the present value of future cash flows.

Key words: depreciation of fixed assets, fixed assets, future economic benefits, net realizable value, book value, expected expenditures on realization.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Ефективність управління процесами відтворення основних засобів значною мірою залежить від якісного, своєчасного і достатнього інформаційного забезпечення щодо визначення їхньої вартості. Стан і вартість необоротних активів цікавить не тільки керівництво підприємства, а й засновників, акціонерів, інвесторів. Достовірна оцінка об'єктів обліку основних засобів виходячи з принципу обачності дає змогу робити висновки про фінан-

совий стан та приймати обґрунтовані управлінські рішення. Відповідно, великого значення набуває методика оцінки основних засобів з урахуванням їх корисності.

Методологічною основою формування у бухгалтерському обліку інформації про зменшення корисності активів та розкриття у фінансовій звітності є П(С)БО 28 «Зменшення корисності активів» та Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 36 «Зменшення корисності активів».

Згідно з П(С)БО 7, зменшення корисності розглядається як утрата економічної вигоди в сумі перевищення залишкової вартості активу над сумою очікуваного відшкодування [1].

Досить схоже визначення наведено і в МСБО 36, відповідно до якого актив обліковують за сумою більшою, ніж сума його очікуваного відшкодування, якщо його балансова вартість перевищує суму, що підлягає відшкодуванню внаслідок використання або продажу активу. Якщо це відбувається, актив визначають як актив, корисність якого зменшилася і суб'єкт господарювання отримує збиток від зменшення корисності, в іншому разі отримує вигоди від відновлення корисності [2].

Незважаючи на прийняття національного положення, сьогодні майже відсутній досвід його практичного застосування серед вітчизняних підприємств. Це зумовлюється як фіскальною забарвленістю ведення обліку, орієнтованістю системи обліку здебільшого на забезпечення надійності результатів вимірювання та забезпечення збереження майна підприємства, а не його вартості, так і складністю практичного застосування окремих положень стандартів, зокрема пов'язаних із визнанням та оцінкою витрат від зменшення корисності основних засобів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Використання та порівняння міжнародних та національних стандартів бухгалтерського обліку, присвячених проблемам оцінки тих чи інших активів та зобов'язань, є одним із найбільш актуальних та обговорюваних питань. Питання щодо зменшен-

ня корисності основних засобів та інших активів досліджували такі науковці, як О.Л. Остапенко [4], О.В. Рура [9], О.С. Ядунська [3]. Проблеми оцінки основних засобів за чистою вартістю реалізації також перебувають у колі наукових інтересів вітчизняних фахівців, серед них: В.Г. Белозерцев [11], А.Г. П'ятіна [11]. Аналіз їхніх праць указує на необхідність більш детального дослідження проблем зменшення корисності залежно від об'єктів, розроблення методичних засад реалізації означених механізмів.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження сутності організаційно-методичних аспектів визнання та оцінки витрат від зменшення корисності основних засобів на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головним завданням підприємств є підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази підприємства в умовах гострої нестачі інвестиційних ресурсів. Найважливішим складником матеріально-технічної бази є основні засоби, які потрібно перевіряти на предмет зменшення корисності згідно з вимогами міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. Враховуючи вимоги міжнародного та національного положень щодо зменшення корисності, визначимо основні аспекти алгоритму визнання та оцінки витрат від зменшення корисності основних засобів (рис. 1).

Практичному запровадженню цього алгоритму передуює складна підготовча організацій-

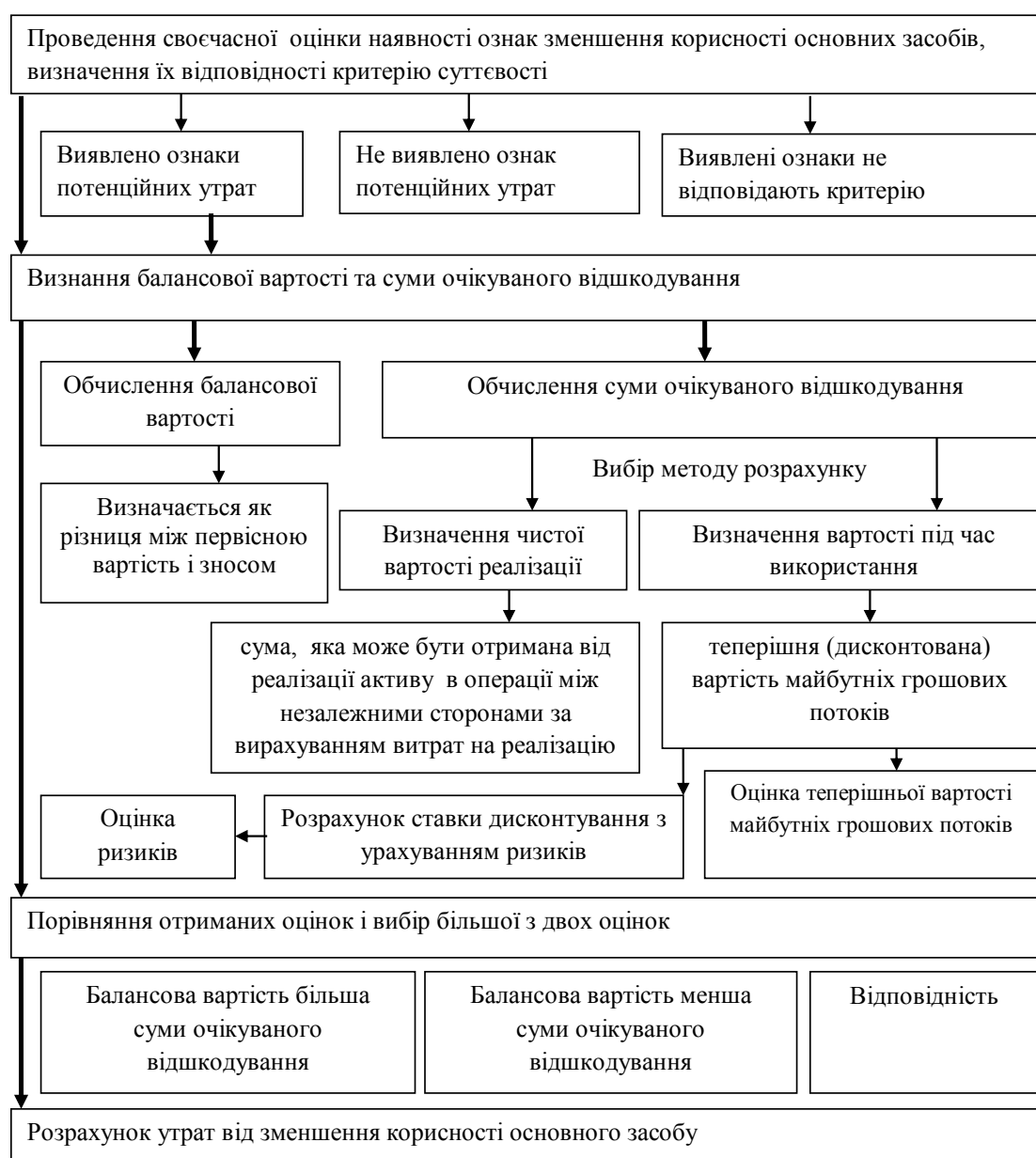


Рис. 1. Структурно-логічна схема процедури визнання та оцінки витрат від зменшення корисності основних засобів на підприємстві
Джерело: сформовано авторами на основі [2; 4; 10]

на робота, спрямована, зокрема, на виявлення об'єктів основних засобів, щодо яких буде проведено процедуру зменшення корисності. Означені заходи можуть бути реалізовані суб'єктом господарювання шляхом використання механізмів проведення інвентаризації основних засобів.

Важливими є розроблення та затвердження внутрішніх положень, сформованих з урахуванням вимог національних та міжнародних стандартів, особливостей діяльності підприємства, потоків формування необхідного обліково-аналітичного забезпечення, а також реєстрів для систематизації, узагальнення та оцінки накопичених даних тощо.

Крім того, потребують вирішення питання щодо практичної реалізації означених механізмів. Вони можуть здійснюватися внутрішніми силами підприємства чи шляхом залучення зовнішніх спеціалістів. Якщо буде вибраний перший варіант, то керівником повинна бути сформована компетентна робоча комісія, до складу якої рекомендується віднести головного бухгалтера, інших спеціалістів фінансової служби та керівників структурних підрозділів.

У рамках здійснення визнання та оцінки витрат від зменшення корисності основних засобів передусім необхідно виявити ознаки зменшення корисності та визначити їх відповідність критерію суттєвості (табл. 1).

Своєчасне виявлення означених критеріїв, а також подальше встановлення чистої ціни реалізації, очікуваних витрат та теперішньої вартості майбутніх грошових потоків потребують аналізу значного масиву внутрішніх та зовнішніх інформаційних джерел. У сучасних умовах відсутність ефективної системи обліково-аналітичного забезпечення щодо збору інформації про критерії зменшення чи відновлення, інформаційної бази щодо впливу цих чинників на корисність активу є однією з вагомих перешкод практичного впровадження суб'єктами господарювання процедур зменшення корисності основних засобів.

Система даних бухгалтерського обліку повинна бути спрямована на врахування чинників ге-

нерування та руйнування окремих об'єктів оцінки вартості. Враховуючи, що чинники досить різноманітні, підприємства повинні використовувати різні системи інформаційного забезпечення (бухгалтерський, управлінський, стратегічний облік тощо) управління вартістю, які передбачають застосування різних підходів до виявлення чинників вартості необоротних активів.

У подальшому виявлені ознаки повинні бути оцінені на відповідність критерію суттєвості, визначеному внутрішніми регламентами.

Взагалі поняття «суттєвість» тлумачиться як характеристики облікової інформації, що визначають її здатність впливати на рішення користувачів фінансової звітності. При цьому поріг суттєвості розглядається як абсолютна або відносна величина, що є кількісною ознакою суттєвості облікової інформації, тобто кількісною оцінкою такого порогу.

Враховуючи пропозиції Методичних рекомендацій № 561 та № 635, суб'єкти господарювання для відображення зменшення корисності об'єктів основних засобів можуть вибрати поріг або в розмірі 1% чистого прибутку (збитку) підприємства, або величину, що дорівнює 10%-му відхиленню залишкової вартості об'єктів основних засобів від їхньої справедливої вартості [5; 6].

У подальшому за наявності виявлення ознак зменшення корисності основних засобів та відповідності їх критерію суттєвості компетентна комісія повинна скласти акт про наявність/відсутність ознак потенційних утрат від зменшення корисності основних засобів.

Наступним кроком необхідно визначити балансову вартість об'єкта та суму очікуваного відшкодування активу, яка є найбільшою з двох оцінок: чиста вартість реалізації активу, теперішня вартість майбутніх чистих грошових надходжень від активу.

Чиста вартість реалізації активу базується на цінах активного ринку за вирахуванням очікуваних витрат на реалізацію. Чиста вартість реалізації розглядається як справедлива вартість необоротного активу і визначається як

Таблиця 1

Ознаки, які свідчать про зменшення корисності основних засобів

№ з/п	Ознака
Вплив на зовнішній знос	
1	Зменшення ринкової вартості основного засобу протягом звітного періоду на суму, більшу ніж очікувалося
2	Динамічні негативні зміни в ринковому, правовому та економічному середовищі, що відбулися у звітному періоді
3	Перевищення балансової вартості чистих активів підприємства над їхньою ринковою вартістю
Вплив на фізичний знос	
4	Фізичне пошкодження основного засобу (старіння)
Вплив на функціональний знос	
5	Суттєві зміни способу використання активу протягом звітного періоду, які негативно впливають на результат діяльності підприємства
6	Свідчення про те, що ефективність основного засобу є або буде гіршою, ніж очкувало підприємство

Джерело: сформовано авторами на основі [3; 4]

сума, яка може бути отримана від реалізації активу в операції між незалежними сторонами за вирахуванням витрат на реалізацію.

Визначаючи справедливую вартість основного засобу, суб'єкти господарювання повинні врахувати основні аспекти Міжнародного стандарту фінансової звітності 13 (МСФЗ 13) «Оцінка справедливої вартості», відповідно до якого справедлива вартість – це ціна, яка була б отримана за продаж активу або сплачена за передачу зобов'язання у звичайній операції між учасниками ринку на дату оцінки [7].

МСФЗ 13 також вимагає перегляду ринків для виявлення основних (або найвигодніших), аналізу найкращого і найнефективнішого способу використання нефінансових активів, вибору найрелевантніших вихідних даних і методів оцінки.

Відповідно до МСФЗ 13, головним ринком визначається ринок із найбільшим обсягом та рівнем активності для даного активу. Найсприятливіший ринок – це ринок, який максимізує суму, що була б отримана з продажу активу, або мінімізує суму, що була б сплачена за передачу зобов'язання після вирахування всіх витрат на операцію та транспортних витрат [7].

Під час реалізації алгоритму визначення справедливої вартості необхідно виявити незалежних обізнаних учасників ринку, які хочуть та можуть здійснити операцію з активом та методики оцінки, припущення суб'єкта господарювання щодо визначення рівня ієрархії джерел інформації та, як наслідок, ціни (справедливої вартості) одиниці обліку.

У подальшому для оцінки вартості основних засобів залежно від наявної інформації про об'єкта оцінювання можуть використовуватися різні підходи та методи. У результаті поступового розвитку сфери професійних знань сформовано базові підходи до оцінки вартості (затратний, дохідний, ринковий), які покладені в основу процедур оцінки вартості (табл. 2).

Справедлива вартість для основних засобів визначається самим підприємством за ринковою вартістю, а в разі відсутності даних про ринкову вартість – за відновною вартістю (собівартістю придбання за вирахуванням суми зносу на дату оцінки). На практиці доцільно застосовувати декілька підходів одночасно, наприклад комбінування ринкового та витратного.

Методологія визначення справедливої вартості, особливо за умови відсутності активного ринку, набуває суб'єктивного характеру, а отже, вимагає високої кваліфікації бухгалтерів та потребує додаткових ресурсів у разі звернення до професійних оцінювачів. Разом із цим, вибираючи метод оцінки, необхідно враховувати, що справедлива вартість за умов її точного розрахунку дає можливість отримати більш релевантну інформацію про вартість основних засобів.

Очікувані витрати на реалізацію включають усі додаткові витрати, пов'язані з вибуттям об'єкта, крім фінансових витрат (відсотків) і витрат з податку на прибуток.

Якщо чисту вартість реалізації неможливо визначити, то визначаємо вартість під час використання. Вартість під час використання дорівнює теперішній (дисконтованій) вартості майбутніх грошових потоків.

Теперішня вартість майбутніх чистих грошових надходжень від активу визначається застосуванням відповідної ставки дисконту до майбутніх грошових потоків від безперервного використання активу та його продажу (списання) наприкінці строку експлуатації.

Майбутні грошові потоки активу визначаються виходячи з фінансових планів підприємства на період не більше п'яти років. При цьому грошові потоки в році, що настає за останнім роком, на який складено фінансовий план, та за кожний подальший рік використання активу приймаються в сумі, яка (без урахування впливу інфляції) не перевищує величину грошових потоків останнього року, на який складено фінансовий план.

Майбутні грошові потоки слід попередньо оцінювати (на основі моделей аналізу, моделювання та управління ризиком) для активу в його теперішньому стані, при цьому не враховують очікувані надходження або вибуття грошових коштів внаслідок:

- майбутньої реструктуризації, щодо якої підприємством не визнано зобов'язання;
- майбутніх капітальних інвестицій;
- майбутніх грошових потоків від фінансової діяльності;
- сплати податку на прибуток [4].

Важливим складником розрахунку теперішньої вартості чистих майбутніх грошових над-

Таблиця 2

Загальна характеристика методик оцінювання справедливої вартості згідно з МСФЗ 13

Назва методики	Загальна характеристика	Методи, що використовуються
Ринковий підхід	Використовуються ціни та інша подібна інформація на ринку з ідентичними чи зіставними активами	Ринкові показники, матричне ціноутворення
Витратний підхід	Відображається сума, яка була б потрібна, щоб замінити експлуатаційну потужність активу	Порівняння з вартістю придбання (спорудження) активу-замінника зіставної корисності, скоригованої з урахуванням старіння
Дохідний підхід	Перетворюють майбутні грошові потоки, доходи і витрати в одну поточну дисконтовану величину	Методики на основі теперішньої вартості, надлишкових доходів, моделі опціонного ціноутворення

ходжень є ставка дисконту. Відповідно до П(С) БО 28 «Зменшення корисності активів», під час розрахунку теперішньої вартості майбутніх грошових потоків ставка дисконту ґрунтується на ринковій ставці відсотка (до вирахування податку), що використовується в операціях з аналогічними активами [12]. За відсутності ринкової ставки відсотка ставка дисконту ґрунтується на ставці відсотка на можливі позики підприємства або розраховується за методом середньозваженої вартості капіталу підприємства.

Заключним етапом є процес порівняння попередньо визнаних балансової вартості активу із сумою його очікуваного відшкодування та здійснюється розрахунок утрат від зменшення корисності.

При цьому необхідно враховувати, що подальша методика відображення втрат від зменшення корисності активів у фінансовій звітності залежить від того, чи підлягали раніше ці активи переоцінці або ні [1]. У разі якщо раніше дооцінка не здійснювалася, то втрати від зменшення корисності об'єктів основних засобів включаються до складу витрат звітного періоду зі збільшенням у балансі суми зносу основних засобів.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, велике значення для подальшого формування релевантного інформаційного забезпечення про вартість основних засобів має їх оцінка на дату балансу, що передбачає використання механізмів визначення зменшення їх корисності. Проведення процедур визнання та оцінки витрат від зменшення корисності основних засобів на підприємстві за запропонованою методикою сприятиме уніфікації процесу їх проведення, підвищенню якості облікової інформації спрямованої на забезпечення зростаючих потреб користувачів в аспектах управління вартістю основних засобів. До перспектив подальших досліджень слід віднести поглиблення теоретико-методологічних засад проведення зменшення корисності основних засобів, розроблення регістрів первинного та поточного обліку з оформлення операцій щодо зменшення корисності та подальшого відображення їх результатів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: Наказ Міністерства фінансів України від 18 травня 2000 р. № 288/4509. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 36 «Зменшення корисності активів», виданий Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_047.
3. Яцунська О.С. Проблеми відображення зменшення корисності основних засобів. URL: [file:///C:/Users/%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C/Downloads/ecnem_2012_9\(2\)_83.pdf](file:///C:/Users/%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C/Downloads/ecnem_2012_9(2)_83.pdf).

4. Остапенко О.Л. Особливості зменшення корисності активів. URL: <http://nauka.zinet.info/1/ostapenko.php>.
5. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства та внесення змін до деяких наказів Міністерства фінансів України, затверджені Наказом Міністерства фінансів України від 27.06.2013 № 635. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/rada/show/ru/v0635201-13>.
6. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів, затверджені Наказом Міністерства фінансів України від 30.09.2003 № 561. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0561201-03>.
7. Міжнародний стандарт фінансової звітності 13 «Оцінка справедливої вартості», виданий Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_068.
8. Бездушна Ю.С. Застосування моделей собівартості та справедливої вартості активів у фінансовій звітності: міжнародні та національні підходи. URL: <http://magazine.faaf.org.ua/zastosuvannya-modeley-sobivartosti-ta-spravedlivoi-vartosti-aktiviv-u-finansoviy-zvitnosti-mizhnarodni-ta-nacionalni-pidhodi.html>.
9. Рупа О.В. Методологические проблемы учёта обесценения основных средств. Mechanism of Economic Regulation. 2013, № 2. URL: http://mer.fem.sumdu.edu.ua/content/articles/issue_17/OLGA_V_RURAMethodological_Problems_of_Accounting_for_Impairment_of_Fixed_Assets.pdf.
10. Яцунська О.С. Процедура зменшення корисності основних засобів: організаційно-методичні аспекти. Бізнес Інформ. 2016. № 8.
11. Белозерцев В.Г., П'ятіна А.Г. Методологічні аспекти оцінки основних засобів за міжнародними стандартами. Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. 2017. Вип. 20. URL: <http://global-national.in.ua/archive/20-2017/48.pdf>.
12. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 28 «Зменшення корисності активів»: Наказ Міністерства фінансів України від 24 грудня 2004 р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0035-05>.

REFERENCES:

1. «Polozhennia (standart) bukhgalterskoho obliku 7 «Osnovni zasoby» zatverdzeni nakazom Ministerstvom finansiv Ukrainy vid 18 travnia 2000 rokuza N 288/4509 / Ministerstvo finansiv Ukrainy. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>
2. Mizhnarodnyi standart bukhgalterskoho obliku 36 «Zmenshenia korysnosti aktiviv» vydanyi Radou z Mizhnarodnykh standartiv bukhgalterskoho obliku / Rada Mizhnarodnykh standartiv bukhgalterskoho obliku. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_047
3. Yatsunska O.S. Problemy vidobrazhennia zmenshenia korysnosti osnovnykh zasobiv. URL: [file:///C:/Users/%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C/Downloads/ecnem_2012_9\(2\)_83.pdf](file:///C:/Users/%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C/Downloads/ecnem_2012_9(2)_83.pdf)
4. Ostapenko O.L. Osoblyvosti zmenshennia korysnosti aktiviv. URL: <http://nauka.zinet.info/1/ostapenko.php>
5. Metodychni rekomendatsii shchodo oblikovoi polityky pidpriemstva ta vnesennia zmin do deiakykh nakaziv Ministerstva finansiv Ukrainy zatverdzeni nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 27.06.2013 № 635 / Ministerstvo finansiv Ukrainy. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/rada/show/ru/v0635201-13>

6. Metodichni rekomendatsii z bukhalterskoho obliku osnovnykh zasobiv zatverdzeni nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 30.09.2003 № 561 / Ministerstvo finansiv Ukrainy. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0561201-03>
7. Mizhnarodnyi standart finansovoi zvitnosti 13 «Otsinka spravedyvoi vartosti» vydanyi Radoiu z Mizhnarodnykh standartiv bukhalterskoho obliku / Rada Mizhnarodnykh standartiv bukhalterskoho obliku. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_068
8. Bezduzhna Yu.S. Zastosuvannia modelei sobivartosti ta spravedyvoi vartosti aktiviv u finansovii zvitnosti: mizhnarodni ta natsionalni pidkhody. URL: <http://magazine.faaf.org.ua/zastosuvannya-modeley-sobivartosti-ta-spravedlivoi-vartosti-aktiviv-u-finansovii-zvitnosti-mizhnarodni-ta-natsionalni-pidhodi.html>
9. Rura O.V. Metodolohicheskye problemy ucheta obestseneniya osnovnykh sredstv. Mechanism of Economic Regulation, 2013, No2 URL: http://mer.fem.sumdu.edu.ua/content/articles/issue_17/OLGA_V_RURAMethodological_Problems_of_Accounting_for_Impairment_of_Fixed_Assets.pdf
10. Yatsunska O. S. Protsedura zmenshennia korysnosti osnovnykh zasobiv: orhanizatsiino-metodychni aspekt. Biznesinform № 8. 2016.
11. Bielozersev V.H., Piatina A.H., Metodolohichni aspekty otsinky osnovnykh zasobiv za mizhnarodnymy standartamy. Mykolaivskiy natsionalny iunivertsytet imeni V.O. Sukhomlynskoho Vypusk 20, 2017. URL: <http://global-national.in.ua/archive/20-2017/48.pdf>
12. Polozhennia (standart) bukhalterskoho obliku 28 «Zmenshennia korysnosti aktiviv» zatverdzheno nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 24 hrudnia 2004 roku № 817 / Ministerstvo finansiv Ukrainy. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0035-05>

Yarosh Yu.V.

*Graduate Student, Specialty "Accounting and Taxation",
Academic and Research Institute of Business Technologies
"Ukrainian Academy of Banking",
Sumy State University*

Ovcharova N.V.

*Candidate of Economic Sciences,
Senior Instructor at Department of Accounting and Taxation,
Academic and Research Institute of Business Technologies
"Ukrainian Academy of Banking",
Sumy State University*

THE RECOGNITION AND MEASUREMENT OF COSTS OF DIMINISHING UTILITY OF FIXED ASSETS: ORGANIZATIONAL-METHODICAL ASPECTS

The article is devoted to the study of the main stages of recognition and evaluation of costs of depreciation of fixed assets at the enterprise. The analysis of domestic and foreign scientific literature and tax legislation showed that the issue of recognition of the valuation and costs of depreciation of fixed assets at the enterprise is relevant and needs further study.

Based on the achievements of predecessors and regulatory legal principles, the author's approach to the organization and methodology of implementing the mitigation procedure is proposed and presented in the structural and logical scheme, describing in detail the algorithm of carrying out the procedure of depreciation of fixed assets at the enterprise.

An analysis of the features indicating the impairment of fixed assets and determining their relevance to the criterion of materiality was carried out. The main aspects of the calculation of expected reimbursement are described, which are considered by determining the net realizable value and the present value of future cash flows.

Methods and approaches to fair value determination are considered in detail. In practice, we consider it expedient to apply several approaches simultaneously, for example, combining market and cost. The formation of an information base on the market value of similar objects in certain markets is analysed, which is based on 3 levels of the hierarchy of inputs of fair value.

Based on the research, it was concluded that the procedures for recognizing and estimating the costs of depreciation of fixed assets at the enterprise according to the proposed methodology will facilitate the unification of their process, improving the quality of accounting information aimed at ensuring the growing needs of users in aspects of managing the value of fixed assets.

СЕКЦІЯ 10 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 65.015.11

Левчук К.О.

*кандидат економічних наук, доцент,
Дніпровський державний технічний університет*

Трикіло А.І.

*кандидат технічних наук, доцент,
Дніпровський державний технічний університет*

МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ФУНКЦІОНАЛЬНОГО СТАНУ ОПЕРАТОРА ТА ВИЗНАЧЕННЯ ЙОГО ПРАЦЕЗДАТНОСТІ

АНОТАЦІЯ

У статті отримано перехідну функцію процесу проходження сигналу, запропоновано методику визначення часу затримки його проходження. В результаті проведених досліджень підтверджено, що фізична працездатність є інтегральним показником функціонального стану організму та залежить від морфологічного і функціонального стану більшості основних систем життєзабезпечення. На підставі результатів визначення функціонального стану, отриманих шляхом тестування студентів, визначено межі рівнів функціонального стану ЦНС людини, які дали змогу визначити щільність (густину) розподілу часу реакції на світловий сигнал, апроксимовану розподілом Релея. Крім того, отримано формулу, за допомогою якої можна визначити рівень функціонального стану оператора, готовності його до роботи, ступінь втоми, а в низці випадків і наявність патологічних функціональних порушень або органічних розладів діяльності центральної нервової системи.

Ключові слова: оператор, функціональний стан, світловий сигнал, реакція, працездатність.

АННОТАЦИЯ

В статье получена переходная функция процесса прохождения сигнала, предложена методика определения времени задержки его прохождения. В результате проведенных исследований подтверждено, что физическая работоспособность является интегральным показателем функционального состояния организма и зависит от морфологического и функционального состояния большинства основных систем жизнеобеспечения. На основе результатов определения функционального состояния, полученных путем тестирования студентов, определены границы уровней функционального состояния ЦНС человека, которые позволили определить плотность (густоту) распределения времени реакции на световой сигнал, аппроксимированную распределением Релея. Кроме того, получена формула, с помощью которой можно определить уровень функционального состояния оператора, готовности его к работе, степень усталости, а в ряде случаев и наличие патологических функциональных нарушений или органических нарушений деятельности центральной нервной системы.

Ключевые слова: оператор, функциональное состояние, световой сигнал, реакция, работоспособность.

ANNOTATION

In the article a transient function of the process of passing the signal is obtained and a method for determining the delay of its passage is proposed. As a result of the research, it was confirmed that physical capacity is an integral indicator of the functional state of the organism and depends on the morphological and functional state of the most major life-support systems. The result of this research allows determining boundaries of levels of the functional state of the human central nervous system; this allowed us to de-

termine the density of the distribution of the reaction time on the light signal approximated by the Rayleigh distribution. Also authors obtained a formula that can determine the level of the functional state of the operator, his readiness for work, the degree of fatigue and in some cases the presence of pathological functional disorders or organic disorders of the central nervous system.

Key words: operator, functional state, light signal, efficiency, reaction.

Постановка проблеми. У загальному вигляді діяльність оператора в автоматизованій системі управління (АСУ) визначають так: людина повинна сприйняти й оцінити інформацію, що надходить, та прийняти своєчасне, а головне, правильне рішення, тобто здійснити необхідну оперативну діяльність, оперуючи відповідними органами управління. Оператор позбавлений можливості безпосередньо спостерігати за об'єктами, якими управляє, і змушений користуватися інформацією, що надходить до нього по каналах зв'язку, тобто людина має справу не з реальними об'єктами управління, а з їх відображенням або інформаційними моделями. Особливостями операторської праці є швидкість роботи, опрацювання значних обсягів інформації за короткий проміжок часу, швидкі переходи від періодів очікування до часу напруженої роботи та швидкі й неконтрольовані зміни зовнішнього середовища.

XXI століття переповнює людину потоком інформації. Особливо важко доводиться операторам. В Англії, наприклад, оператор стає непрацездатним у 40–45 років. Тому перед дослідниками стоїть завдання вивчення надійності оператора та підвищення його стійкості під час функціонування в системі «оператор – людина – середовище».

Під надійністю оператора слід розуміти його властивості виконувати функції, продиктовані йому в цій системі, без помилок протягом певного часу в заданих умовах. У технічних системах надійність кількісно оцінюють за параметрами (напрацювання, напрацювання до відказу, сумарне напрацювання тощо) та ймо-

вірнісними характеристиками (ймовірність безвідмовної роботи, ймовірність відмов, інтенсивність відмов тощо). Найважливішим у теорії надійності є поняття відмови, тобто повної чи часткової втрати здатності виконувати задані функції. В оператора відмовами є помилки під час сприймання інформації, прийняття рішень, виконання керуючих дій та припинення робіт під впливом стресових дій, а також порушення часових режимів роботи тощо.

Деякі характеристики надійності оператора, як зазначив В.Д. Небиліцин, можуть залежати від витривалості, витривалості до екстреного напруження та перенапруження, завадостійкості, спонтанного відвернення, стійкості до дій різних факторів середовища. Надійність оператора значною мірою залежить від виду та характеру інформаційної моделі системи; вирішення її сенсорного та сенсорного полів; просторово-антропометричної, біофізичної та техніко-естетичної сумісності оператора й машини; стресових навантажень на оператора; наявності негативних або позитивних емоцій; ступеня професійного тренування; взаємодії та психофізіологічної сумісності членів колективу; режимів праці й відпочинку. Необхідно враховувати також вплив мотивації, адже задачі повинні належною мірою мобілізувати увагу оператора, але не викликати в нього різноманітних затримок. Не можна, нарешті, забувати про те, що в діях оператора час від часу бувають помилки, причини яких іноді зовсім не можна пояснити. У зв'язку з цим конструктор повинен створювати машину так, щоб її недоліки та зовнішні умови не були первинними факторами зниження надійності оператора.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення критеріїв, за допомогою яких можна визначити рівень працездатності та рівень безпечної діяльності людини; прогнозування її стану на період робочого циклу (чергування) чи виконання певного завдання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Діяльність оператора можна зобразити з позиції розгляду так званого чорного ящика. Це поняття введено в кібернетиці. Воно є абстракцією, що відображає не будь-який об'єкт, а відношення дослідника й об'єкта, причому таке відношення, яке в чистому вигляді ніколи не здійснюється. За такого розгляду дослідника цікавить лише сукупність сигналів на вході та відповідних реакцій на виході у вигляді статистичних або динамічних характеристик «чорного ящика». У цьому разі виникає низка проблем.

Зокрема, треба визначити характеристику оператора шляхом зіставлення сигналів на вході та відповідних реакцій на виході, розробивши алгоритм спостереження [1; 3; 4].

На основі аналізу реакцій та вже відомої характеристики оператора можна відновити сигнал та передбачити реакції за заздалегідь відомої його характеристики.

Людину в технологічній системі можна представити як кібернетичну систему [5; 6; 8], структура якої показана на рис. 1.

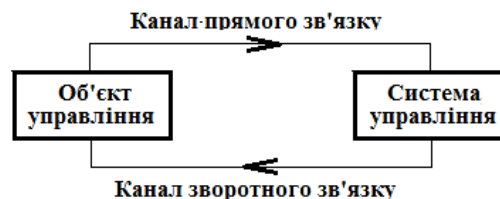


Рис. 1. Структура кібернетичної системи

Сенс функціонування системи полягає в здійсненні такого кругообігу інформації та з таким ритмом, які потрібні для нормального функціонування об'єкта: дії, що управляють, видаються на об'єкт управління каналами прямого зв'язку, результати цієї дії сприймаються спеціальною системою датчиків та передаються в систему, що управляє, каналами зворотного зв'язку, передані дані разом з раніше накопиченою інформацією перетворюються системою, що управляє, на нові дії, що управляють, після чого процес обміну інформацією триває. Схема взаємодії «оператор – ЕОМ» показана на рис. 2.

Схема проходження сигналу від ока до голови, а потім до пальців рук в загальному вигляді може бути такою:

- 1) відбулась дія – з'явився світловий сигнал;
- 2) зображення з'явилося на сітківці очей;
- 3) по зорових нервах зображення було передане в мозок для розпізнавання;
- 4) мозок аналізує зображення, розпізнає його, приймає рішення про дію;
- 5) від мозку по нервах передається команда м'язам рук;
- 6) м'язи рук скорочуються, пальці натискають на клавіші.

Пункти 2–6 прямо впливають на швидкість реакції. При цьому у різних людей час реакції може коливатись від 0,11 до 0,3 секунди й більше. Різниця буває досить великою, при вимірі вона досягає 200 мілісекунд і залежить від ступеня втоми оператора, що характеризує його працездатність. Австралійський лікар К. Мар-



Рис. 2. Схема взаємодії «оператор – ЕОМ»

бе вважав однією з основних причин схильності до нещасних випадків спроможність до так званого переключення, яка різнилася у людей та є природженою якістю. Переключення – це швидка оцінка обставин та пристосовність до їх раптової зміни. Можуть бути переключення пам'яті, уваги, з розумової праці на фізичну тощо. Вважається, що до травм схильні люди з повільним переключенням.

Під працездатністю людини необхідно розуміти здатність організму витримувати навантаження в процесі праці.

На різних рівнях працездатність проявляється по-різному:

- на зовнішньому вона проявляється як процес перетворення предметів праці, виконання дій з обслуговування, оброблення інформації;
- на нейрофізіологічному рівні – як процес збудження, що забезпечує зв'язок рецепторів, нервових центрів, синапсів та м'язів керуючих органів;
- на молекулярному рівні – як процес перетворення енергії хімічних речовин, що забезпечує процес збудження.

Чим більше навантаження у вигляді збудження здатні витримати функціональні одиниці, тим вище працездатність людини.

На думку більшості дослідників, фізична працездатність є інтегральним показником функціонального стану організму та залежить від морфологічного й функціонального стану основних систем життєзабезпечення, перш за все від стану серцево-судинної та дихальної систем.

На рівні фізіології людини можна виділити такі основні блоки (рис. 3), як зоровий аналізатор (ЗА), слуховий аналізатор (СА), тактильний аналізатор (ТА) та комутатор (К).

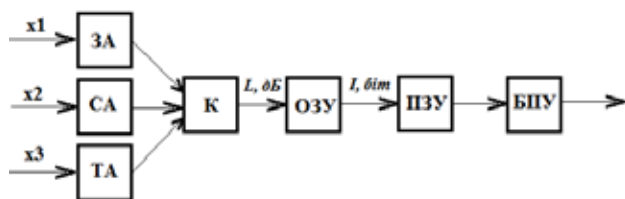


Рис. 3. Інформаційна модель людини

Через них здійснюються прийом та перетворення вхідних сигналів на внутрішні відчуття людини. Цей рівень вирішує тактичні завдання забезпечення безпеки життєдіяльності, орієнтування та переміщення людини в навколишньому просторі [1; 8].

Як основна фізіологічна характеристика людини розглядаються його відчуття, які перетворюють сигнали довкілля на кількісні та якісні показники процесу прийому і часткової переробки інформації нею, а також рухи, що управляють, забезпечують взаємодію людини з довкіллям.

На рівні інформаційної моделі людини можна виділити такі блоки (рис. 3), як оперативний запам'ятовувач (ОЗУ), постійний

запам'ятовувач (ПЗУ) та блок ухвалення рішення (БПР).

Через них здійснюються прийом та перетворення вхідних сигналів на внутрішні відчуття людини.

Наближена модель взаємодії людини-оператора з ЕОМ може бути представлена спрощеною структурною схемою, яка наведена на рис. 4.

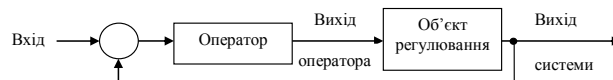


Рис. 4. Структурна схема «оператор – машина»

Для такої схеми виявилось можливим характеризувати діяльність оператора структурною блок-схемою розімкненої системи управління (рис. 5).

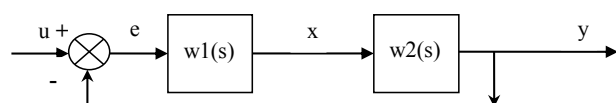


Рис. 5. Блок-схема розімкненої системи управління

Примітка: $w_1(s)$ – передатна функція ланки, що характеризує інертність нервового тракту оператора та проходження імпульсу по нервовому зоровому тракту; $w_2(s)$ – передатна функція ланки, що характеризує інертність м'язового тракту оператора

Розглянемо порядок визначення перехідного процесу наведеної системи. Визначаємо передатні функції з періодичною ланкою першого порядку:

$$w_i(s) = \frac{k_i}{1 + T_i \cdot s},$$

де k_i – коефіцієнт підсилення;

T_i – постійна часу;

$i = 1, 2$.

Узагальнена передатна функція еквівалентної системи має такий вигляд:

$$w(s) = \left(\frac{k_1}{1 + T_1 \cdot s} \right) \cdot \left(\frac{k_2}{1 + T_2 \cdot s} \right) = \frac{k_1 \cdot k_2}{1 + (T_1 + T_2) \cdot s + (T_1 \cdot T_2) \cdot s^2} = \frac{k_0}{1 + T_{01} \cdot s + T_{02} \cdot s^2}.$$

Передатна функція еквівалентної системи є кінцею ланкою вже другого порядку.

Перехідний процес цієї передатної функції описується таким виразом:

$$h(t) = b_0 \cdot (e^{-b_{1t}} \cdot e^{-b_{2t}}) \cong b_1 \cdot t \cdot e^{-b_2 t},$$

З огляду на затримку часу (t_i) проходження сигналу, обумовлену рівнем функціонального стану ЦНС людини, рівняння матиме такий вигляд:

$$\Phi C_i = b_l \cdot (t - \tau_i) \cdot e^{-b_{2i}(t - \tau_i)},$$

На підставі значень ΦC_i , отриманих в результаті тестування студентів, що виконували практичні роботи на ЕОМ, визначені межі рівнів функціонального стану ЦНС людини. Значення коефіцієнтів рівняння наведені в табл. 1.

Таблиця 1
Значення коефіцієнтів рівняння

РФС ЦНС	b ₁	b ₂	τ
ФС ₁	400	144	0,12
ФС ₂	200	89	0,15
ФС ₃	100	55	0,17
ФС ₄	50	34	0,19
ФС ₅	25	21	0,20
ФС _i	=800·e ^{-0,693·ФС}	=233·e ^{-0,481·ФС}	=0,12·ФС ^{0,822}

Діагностика функціонального стану центральної нервової системи (ЦНС) людини та прогнозування її працездатності заснована на аналізі показників варіаційної хронорефлексометрії, тобто динамічних характеристик часу простої зорово-моторної реакції [2; 9].

Методика, що була розроблена М.П. Мороз, була реалізована у вигляді комп'ютерної програми, в якій процес збирання, оброблення та інтерпретації даних повністю автоматизований. Процес тестування займає не більше 5 хвилин, методика може проводитись багаторазово, оскільки не викликає ефекту звикання.

На екрані монітора з'являється у випадковому порядку зоровий подразник у вигляді засвічення частини екрану. Фіксується час від

появи подразника до моменту його погашення за допомогою натиснення відповідних клавіш на клавіатурі ЕОМ пальцями правої та лівої рук. Процедуру повторюють не менше 10 разів упродовж години. На основі вимірних значень часу зорово-моторної реакції побудовано розподіл вірогідності часу реакції на світловий сигнал (рис. 6), апроксимований розподілом Релея

$$f(x; s) = \frac{x}{s^2} \exp\left(-\frac{x^2}{2s^2}\right), x \geq 0, s > 0,$$

отриманих значень по розрядах з інтервалом в 50 мс.

За параметрами аналізу розподілу часу реакції людини визначають мінімальну затримку часу (τ_0), значення часу затримки за якого має максимальне значення, та параметр масштабу розподілу Релея, які наведені в табл. 2.

Таблиця 2
Параметри розподілу Релея

ФС	τ ₀	max	S
ФС ₁	25	105	80
ФС ₂	50	170	120
ФС ₃	75	235	160
ФС ₄	100	300	200
ФС ₅	125	365	240
ФС _i	t/25	(max-40)/65	(s-40)/40

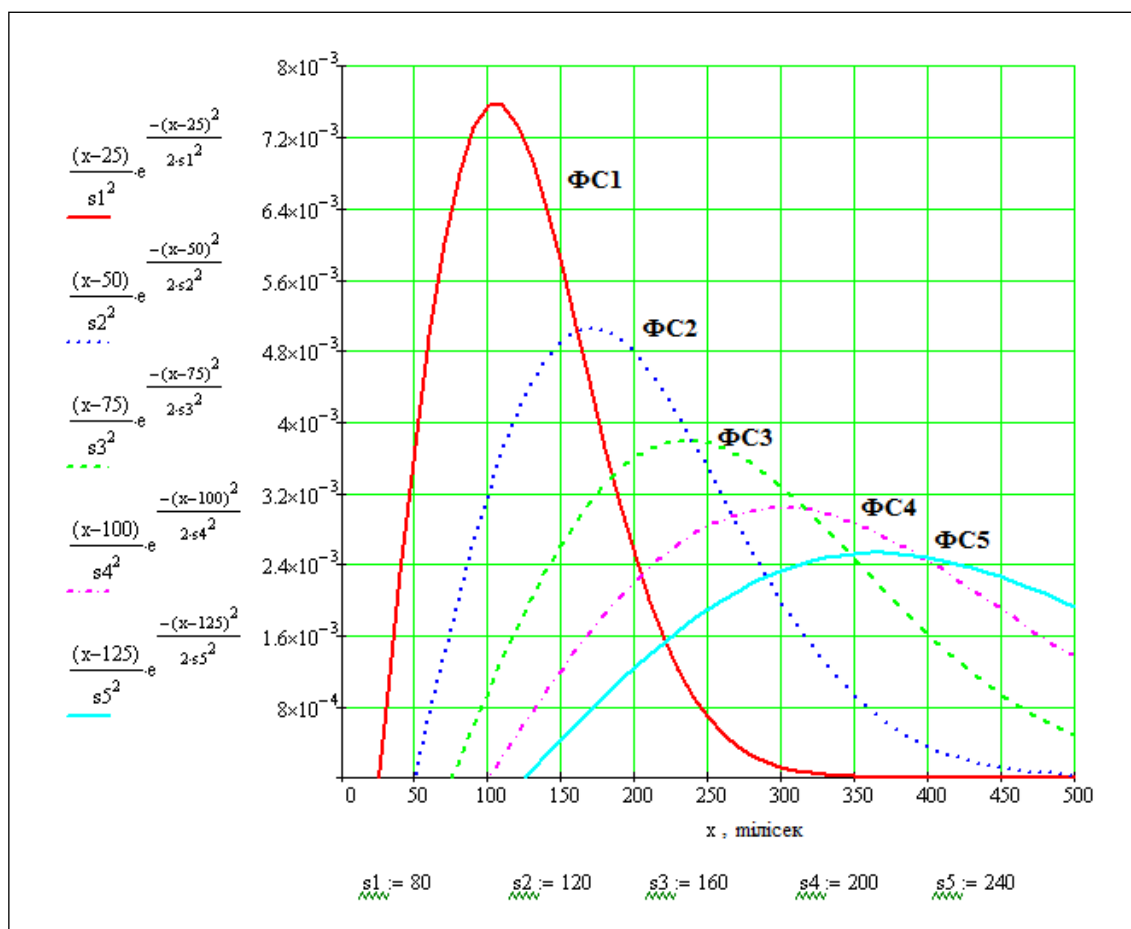


Рис. 6. Щільність (густина) розподілу часу реакції на світловий сигнал, апроксимована розподілом Релея

Значення рівня функціонального стану визначаємо за допомогою математичної формули:

$$FC = 0,05 \max + 0,08s + 0,013t - 0,538.$$

Рівень функціонального стану ЦНС оцінюється за ймовірнісними статистичними параметрами розподілу показників часу орієнтовної зорово-моторної реакції таким чином:

$$\begin{aligned} t=25; \max=105; s=80; \\ 0,05 \max + 0,08s + 0,013t - 0,538 &= 1; \\ t=75; \max=235; s=160; \\ 0,05 \max + 0,08s + 0,013t - 0,538 &= 3; \\ t=125; \max=365; s=240; \\ 0,05 \max + 0,08s + 0,013t - 0,538 &= 5. \end{aligned}$$

За величиною FC можна оцінити рівень функціонального стану ЦНС (оптимальний, понижений або істотно понижений), готовності оператора до роботи, ступінь його втоми, а в низці випадків і наявність патологічних функціональних порушень або органічних розладів діяльності центральної нервової системи.

На підставі середніх значень FC, отриманих в результаті тестування студентів, що виконували практичні роботи на ЕОМ, визначені межі рівнів функціонального стану ЦНС (рис. 6):

- 1) якщо FC max (105 мс), при часі затримки до 25 мс рівень FC оцінюється як обмежений;
- 2) якщо FC max (170 мс), при часі затримки до 50 мс рівень FC оцінюється як оптимальний;
- 3) якщо FC max (235 мс), при часі затримки до 75 мс рівень FC оцінюється як трохи понижений;
- 4) якщо FC max (300 мс), при часі затримки до 100 мс рівень FC оцінюється як понижений;
- 5) якщо FC max (365 мс), при часі затримки більше 125 мс рівень FC оцінюється як істотно понижений.

Висновки. У статті отримано перехідну функція процесу проходження сигналу, запропоновано методику визначення часу затримки його проходження.

В результаті проведених досліджень підтверджено, що фізична працездатність є інтегральним показником функціонального стану організму та залежить від морфологічного й функціонального стану більшості основних систем життєзабезпечення.

В дослідженні використано методику, розроблену М.П. Мороз, яка реалізована у вигляді комп'ютерної програми.

Діагностика функціонального стану центральної нервової системи (ЦНС) людини та прогнозування її працездатності заснована на аналізі показників варіаційної хронорефлексометрії, тобто динамічних характеристик часу простої зорово-моторної реакції, яка була проведена за участю студентів, що виконували практичні роботи на ЕОМ.

На підставі отриманих результатів визначення FC, отриманих в результаті тестування студентів, визначені межі рівнів функціонального стану ЦНС людини, які дали змогу визначити щільність (густину) розподілу часу

реакції на світловий сигнал, апроксимовану розподілом Релея.

Також отримано формулу, за допомогою якої можна визначити рівень функціонального стану оператора.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кулаков М.В., Пученков Л.Н. Некоторые вопросы моделирования автоматизированных человеко-машинных систем. Информатика и системы управления в XXI веке. 2004. № 3.
2. Методика экспресс-диагностики работоспособности и функционального состояния человека (разработана М.П. Мороз). URL: http://showtodaytv.com/play-vip_tvaR9IYafRPVE.
3. Поплавська О.М. Ергономіка: навчальний посібник. Київ: КНЕУ, 2006. 320 с.
4. Корольчук М.С., Крайнюк В.М. Теорія і практика професійного психологічного відбору: навчальний посібник. Київ: Ніка-Центр, 2006. 536 с.
5. Адамчук В.В., Варна Т.П., Вороникова В.В., Паутинка Т.И. и др. Эргономика: учебное пособие. Москва: Логос, 1999.
6. Іваськевич І.О. Ергономіка: навчальний посібник. Тернопіль: Економічна думка, 2002.
7. Справочник по инженерной психологии / под ред. Б.Ф. Ломова. Москва, 1982.
8. Асеев В.Г. Преодоление монотонности труда в промышленности. Москва: Экономика, 1974.
9. Мунипов В.М., Зинченко В.П. Эргономика: человекоориентированное проектирование техники, программных средств и среды: учебник. Москва: Логос, 2001.
10. Корольчук М.С. Психологія діяльності: підручник. Київ: Ельга; Ніка Центр, 2003.
11. Трофімов Ю.Л. Інженерна психологія: підручник. Київ: Либідь, 2002.

REFERENCES:

1. Kulakov M.V. Nekotorye voprosy modelirovaniya avtomatizirovannykh cheloveko-mashinnykh sistem / M.V. Kulakov, L.N. Puchenkov // Informatika i sistemy upravleniya v XXI veke. – M.: MTGU, 2004. – № 3.
2. Metodika jekspress-dagnostiki rabotosposobnosti i funktsional'nogo sostojaniya cheloveka (razrabotana M.P. Moroz) [Elektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: http://showtodaytv.com/play-vip_tvaR9IYafRPVE.
3. Poplavskaja O.M. Erhonomika: Navchalnyi posibnyk / O.M. Poplavskaja – K.: KNEU, 2006. – 320 s.
4. Korolchuk M.S. Teoriia i praktika profesiinogo psikhologicheskogo vidboru: Navchalnyi posibnyk / M.S. Korolchuk, V.M. Krainiuk. – K.: Nika-Tsentr, 2006. – 536 s.
5. Adamchuk V.V. Jergonomika: Uchebnoe posobie / V.V. Adamchuk, T.P. Varna, V.V. Vorotnikova, T.I. Pautinka i dr. – M.: Logos, 1999.
6. Ivaskevych I.O. Erhonomika: Navchalnyi posibnyk / I.O. Ivaskevych – Ternopil: Ekonomichna dumka, 2002.
7. Spravochnik po inzhenernoj psihologii / Pod red. B.F. Lomova. – M., 1982.
8. Aseev V.G. Preodolenie monotonnosti truda v promyshlennosti / V.G. Aseev. – M.: Jekonomika, 1974.
9. Munipov V.M. Jergonomika: chelovekoorientirovannoe proektirovanie tehniki, programnykh sredstv i sredy: Uchebnik / V.M. Munipov, V.P. Zinchenko. – M.: Logos, 2001.
10. Korolchuk M.S. Psikhofiziologija diialnosti: Pidruchnyk / M.S. Korolchuk – K.: Elha; Nika Tsentr, 2003.
11. Trofimov Yu.L. Inzhenerna psikhologija: Pidruchnyk / Yu.L. Trofimov – K.: Lybid, 2002.

Levchuk K.O.*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Dniprovsk State Technical University***Trykilo A.I.***Candidate of Engineering Sciences, Associate Professor,
Dniprovsk State Technical University*

MATHEMATICAL MODELLING OF THE FUNCTIONAL STATE OF OPERATOR AND DEFINITION OF HIS EFFICIENCY

In this article, a transient function of the process of passing the signal is obtained and a method for determining the delay of its passage is proposed.

As a result of the research, it was confirmed that physical capacity is an integral indicator of the functional state of the organism and depends on the morphological and functional state of the most major life-support systems.

In this article, the authors used a technique developed by M.P. Moroz, which is implemented as a computer program in which the process of collecting, processing, and interpreting data is fully automated. The testing process takes no more than 5 minutes and can be repeated many times because it does not cause an addiction.

Diagnosis of the functional state of the central nervous system (CNS) of a person and the prognosis of its performance is based on the analysis of the parameters of variational chronoreflexometry – dynamic characteristics of the time of simple visual-motor reaction, which was conducted with the participation of students who did practical work on a computer.

After that, we can determine boundaries of levels of the functional state of the human central nervous system, which allowed determining the density of the distribution of the reaction time on the light signal approximated by the Rayleigh distribution.

Also, the authors obtained a formula that can determine the level of the functional state of the operator, readiness for work, the degree of fatigue and, in some cases, the presence of pathological functional disorders or organic disorders of the central nervous system.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Білецька І.М.

КЛАСИФІКАЦІЯ МЕТОДІВ ТА ІНСТРУМЕНТІВ УПРАВЛІННЯ ЗА НАПРЯМАМИ
ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ.....

3

Кутузова М.М., Кутузов М.Р.

ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ І СТРАТЕГІЇ

СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....

9

СЕКЦІЯ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Дорожкіна Г.М., Сакун Л.М., Орлова К.О.

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

МЕТАЛУРГІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЗА УМОВ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ.....

15

Кошонько О.В.

ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ФУНКЦІЙ МИТНИЦЬ ДФС УКРАЇНИ ПІД ЧАС ПЕРЕМІЩЕННЯ

ТОВАРІВ У МІЖНАРОДНИХ ПОШТОВИХ ВІДПРАВЛЕННЯХ.....

22

Кульганік О.М.

ФОРМУВАННЯ ВИСОКОКВАЛІФІКОВАНОГО СЕГМЕНТУ СВІТОВОГО РИНКУ ПРАЦІ.....

28

Рахман М.С., Оніщенко В.С.

АНАЛІЗ КОН'ЮНКТУРИ РИНКУ МІЖНАРОДНИХ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ.....

34

Савіна С.С.

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГУ В МАЛОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ.....

41

Сарнацький О.П., Семко О.Я.

ОСНОВНІ НАПРЯМИ МІЖНАРОДНОГО НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

УКРАЇНИ ТА КИТАЮ.....

46

Сарнацький О.П., Хромагіна Н.І.

ТЕНДЕНЦІЇ АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИНЕНИХ КРАЇН СВІТУ.....

52

Ставська Ю.В., Глуха А.О.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....

59

Ставська Ю.В., Курило Н.Ф.

ОСОБЛИВОСТІ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ

З КРАЇНАМИ АЗІЇ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....

65

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Васюренко Л.В.

ОЦІНЮВАННЯ СТАНУ БАЗОВИХ ПОКАЗНИКІВ ОПЛАТИ ПРАЦІ.....

71

Григорак М.Ю., Савченко Л.В.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ РЕВЕРСИВНОЇ ЛОГІСТИКИ

В ЦИРКУЛЯРНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....

78

Капітанець С.В.

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ

ПРОТИДІЇ НЕЗАКОННОМУ ПЕРЕМІЩЕННЮ ТЮТЮНОВИХ ВИРОБІВ

ЧЕРЕЗ МИТНИЙ КОРДОН УКРАЇНИ.....

85

Пішеніна К.К.

ІНТЕГРАЦІЙНІ ВИКЛИКИ СУЧАСНИХ ОСВІТНІХ ТЕХНОЛОГІЙ.....

92

Сіренко К.Ю.

ФІНАНСУВАННЯ НАУКОВОЇ ТА НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ВАЖІЛЬ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ:

ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД.....

97

Федотова Т.А., Шевчук В.Г.

СОЦІАЛЬНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК СПОСОБ ИНТЕГРАЦИИ

ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ.....

103

Шпарик Я.Я.

ДО ПИТАННЯ СУТНОСТІ ЗЕМЛІ ЯК ЧИННИКА ВИРОБНИЦТВА.....

109

СЕКЦІЯ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Артеменко Л.П., Пінчук К.П. ЕФЕКТИВНА СИСТЕМА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ.....	115
Бабайлов В.К., Курденко А.В. ИНЖЕНЕРИЯ КАК ВАЖНЕЙШАЯ ФУНКЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ.....	122
Богдан Н.М., Гомонець Т.В. ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМАТИКИ ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ ГОТЕЛЬНИХ ПОСЛУГ.....	127
Бреус С.В., Рижкова М.І. СИСТЕМА ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ В МЕЖАХ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	134
Ведерніков М.Д., Клімас В.А. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	139
Волянська-Савчук Л.В., Мацишина М.В. ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ І ЕКОНОМІЦІ ПРАЦІ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ.....	144
Волянська-Савчук Л.В., Станецька Д.А. АСПЕКТИ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ НА СУЧАСНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ.....	150
Гарват О.А., Літинська В.А. УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПЕРСОНАЛУ ЯК ОСНОВНИЙ ФАКТОР РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	155
Гомольська В.В. КРОС-МАРКЕТИНГ ЯК ЕЛЕМЕНТ ІННОВАЦІЙНОГО МАРКЕТИНГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В ТУРИЗМІ.....	160
Грінка Т.І., Грінка М.Д. АУДИТ ПЕРСОНАЛУ ЯК ПЕРЕДУМОВА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	165
Дем'яненко Н.В., Фененко О.М. УПРАВЛІННЯ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯМ ЯК ШЛЯХ ДО ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА	170
Денисенко М.П., Будякова О.Ю. СУЧАСНІ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ.....	175
Дмитрук О.В., Свінцицька О.М. УПРАВЛІННЯ АДАПТАЦІЄЮ ПЕРСОНАЛУ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В НОВИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	182
Дружиніна В.В., Рижак А.І. АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГІЙ У ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	187
Євтушенко В.А., Кудінова М.М., Сквіра І.О. УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ: ПОБУДОВА КАНАЛІВ ЗБУТУ ТА ЇХ СТИМУЛЮВАННЯ НА ЗОВНІШНІХ РИНКАХ.....	193
Єрмоленко О.А., Гречихін В.Р. АНАЛІЗ ВПЛИВУ ВНУТРІШНІХ ТА ЗОВНІШНІХ ЗАГРОЗ НА ФІНАНСОВУ БЕЗПЕКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	200
Заика Ю.А., Жданова Е.В. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ СОЗДАНИЯ ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМЫ В СОЦИАЛЬНОЙ СЕТИ FACEBOOK.....	204
Зось-Кіор М.В., Германенко О.М., Іщенко К.І. СУЧАСНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ В УМОВАХ ДИНАМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА.....	211
Ковальова О.М., Скрипка Д.О. СУТНІСТЬ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ.....	218
Ковальова О.М., Яценко О.М. ВИСОКООЛЕЙНОВИЙ СОНЯШНИК ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ НАПРЯМ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	223
Колісник Т.А., Буднікова І.С., Шмиголь Н.М. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА ТА ФОРМИ ЇХ ВІДТВОРЕННЯ.....	229
Лазоренко Т.В., Кузнець А.О. КОУЧИНГ ТА БАДІНГ ЯК ІНСТРУМЕНТИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ.....	235

Мазур А.О., Кириченко С.О. МЕТОДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	239
Мозгова Г.В., Колосовська О.Д. ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ТЕНДЕНЦІЙ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ СТРУКТУРОВАНИХ КАБЕЛЬНИХ СИСТЕМ.....	244
Мороз О.В., Корнієвська Т.М. ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГУ ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ.....	250
Панасенко І.С., Солодкий В.С., Чоломбисько С.Ю. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА УПРАВЛІННЯ СИЛОВОЮ СКЛАДОВОЮ СИСТЕМИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	255
Пархоменко О.С., Кацевич А.О. СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ ТА ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ СТАНДАРТІВ ФІНАНСОВОГО ОБЛІКУ.....	261
Перепада Ф.Л. УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ НА МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ.....	268
Судакова О.І., Яковичена К.І., Стасовська А.А. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ ПЕРСОНАЛУ В СТРАТЕГІЯХ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	275

СЕКЦІЯ 5

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Богдан Н.М., Соколенко А.С., Москаленко О.А. ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМ РОЗВИТКУ ІНКЛЮЗИВНОГО ТУРИЗМУ: ТУРИСТСЬКА ІНФРАСТРУКТУРА І ДОСТУПНІСТЬ ГОТЕЛЬНИХ ПОСЛУГ.....	280
--	-----

СЕКЦІЯ 6

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Масленнікова В.В. СУЧАСНИЙ СТАН ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН ТА ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ.....	288
Чумаченко О.М., Кривов'яз Є.В. ЄВРОПЕЙСЬКІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ СТАНУ ЛАНДШАФТІВ.....	294

СЕКЦІЯ 7

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Волянська-Савчук Л.В., Конопко А.Ю. РИНОК ПРАЦІ: ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ ТА ПРОБЛЕМИ СЬОГОДЕННЯ.....	299
Денисенко М.П., Гутор Т.Г., Мицишин І.Р. ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У СИСТЕМІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я.....	305
Оверчук В.А. НОРМАТИВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РЕАБІЛІТАЦІЇ ТА ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ ОСІБ З ІНВАЛІДНІСТЮ В УКРАЇНІ.....	310

СЕКЦІЯ 8

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Аванесова Н.Е., Колодяжна Т.В., Гулубєва А.Г. ПЕРСПЕКТИВИ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ.....	316
Безкровний О.В., Арестов О.О., Гончар М.О. КОРПОРАТИВНИЙ ПОДАТКОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ: СУТНІСТЬ, ФУНКЦІЇ ТА НЕОБХІДНІСТЬ РОЗВИТКУ	322
Бойко Д.І., Білаш В.С. УПРАВЛІННЯ ЗОЛОТОВАЛЮТНИМИ РЕЗЕРВАМИ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ.....	327
Боровик П.М., Гузар Б.С., Шляхтиченко М.С. ПОСИЛЕННЯ ФІСКАЛЬНИХ ТА РЕГУЛЮЮЧИХ ВЛАСТИВОСТЕЙ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ.....	331
Дідур С.В., Шаповал Л.П., Єпик О.І. УПРАВЛІННЯ РЕГУЛЯТИВНИМ КАПІТАЛОМ У БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ.....	337

Добровольська О.В., Кочерга О.В. ОЦІНКА ДЕПОЗИТНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ	343
Коковіхіна О.О., Захарчук В.Ю. ІНВЕСТИЦІЙНА БЕЗПЕКА ЯК СКЛАДОВА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ.....	349
Лисьонкова Н.М., Захарчук В.Ю. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	354
Мілошевич Н.В. ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПЕРЕСТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	359
Роменська К.М., Сіліна І.С., Колеснік Є.О. ЗМІЦНЕННЯ ПОТЕНЦІАЛУ БЮДЖЕТУ ШЛЯХОМ МІНІМІЗАЦІЇ ВПЛИВУ ЧИННИКІВ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ І ВИДАТКІВ.....	363
Савастєєва О.М. ІСТОРІЯ І ТЕОРІЯ МІСЦЕВИХ ФІНАНСІВ В ЕКОНОМІЧНІЙ ДУМЦІ ДРУГОЇ ПОЛОВИНИ ХІХ – ПОЧАТКУ ХХ СТОЛІТТЯ.....	368
Сокол С.В., Колодязна Т.В., Федоренко В.С. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСІВ СТРАХОВИКА.....	374
Сороківська З.К. НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ РЕПУТАЦІЙНИМ РИЗИКОМ БАНКУ.....	381
Торяник Ж.І., Ковальчук Ю. РЕПУТАЦІЙНА ТА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА БАНКІВ: СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТА СКЛАДНИКИ.....	386
Хома І.Б., Данилів І.Л. ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ ФОРФЕЙТИНГУ В УКРАЇНІ НА ОСНОВІ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ.....	392
Хоменко Л.М., Яценко Н.М., Клименко М.О. ЕКОЛОГІЧНІ ПОДАТКИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВПЛИВУ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ПРОМИСЛОВОГО РАЙОНУ.....	398
Черкашина К.Ф., Перехрест Л.М. ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ ТА НАГЛЯДУ ЗА НЕБАНКІВСЬКИМИ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИМИ УСТАНОВАМИ В УКРАЇНІ.....	404
Яцух О.О. ОЦІНКА ОСНОВНИХ ЧИННИКІВ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	410

СЕКЦІЯ 9

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Примуш Ю.С., Севастьянова А.О. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ НА ПРИКЛАДІ ТДВ «ЗАПОРІЗЬКИЙ ХЛІБОЗАВОД № 5».....	418
Славкова О.П., Фонталіна К.М. ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ НЕРОЗПОДІЛЕНОГО ПРИБУТКУ.....	424
Тарашенко Н.А. ФІНАНСУВАННЯ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ.....	429
Ярош Ю.В., Овчарова Н.В. ВИЗНАННЯ ТА ОЦІНКА ВИТРАТ ВІД ЗМЕНШЕННЯ КОРИСНОСТІ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ: ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ.....	434

СЕКЦІЯ 10

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Левчук К.О., Трикіло А.І. МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ФУНКЦІОНАЛЬНОГО СТАНУ ОПЕРАТОРА ТА ВИЗНАЧЕННЯ ЙОГО ПРАЦЕЗДАТНОСТІ.....	440
---	-----

Наукове видання

ПРИАЗОВСЬКИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК

Електронний науковий журнал

5(10) 2018

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен, географічних назв, назв підприємств, організацій, установ та іншої інформації несуть автори статей. Висловлені у цих статтях думки можуть не збігатися з точкою зору редакційної колегії і не покладають на неї ніяких зобов'язань.

Засновник:

Класичний приватний університет

Адреса редакції журналу: вул. Жуковського, 70-б, каб. 219,
м. Запоріжжя, Україна, 69002

Відповідальний секретар: Трохимець Олена Іванівна

E-mail: journal@pev.kpu.zp.ua

Телефон: +38 (095) 369-23-67